

# BERICHT ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG MIT IHREN WESENTLICHEN CHANCEN UND RISIKEN

## RISIKOBERICHT

### CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM

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

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



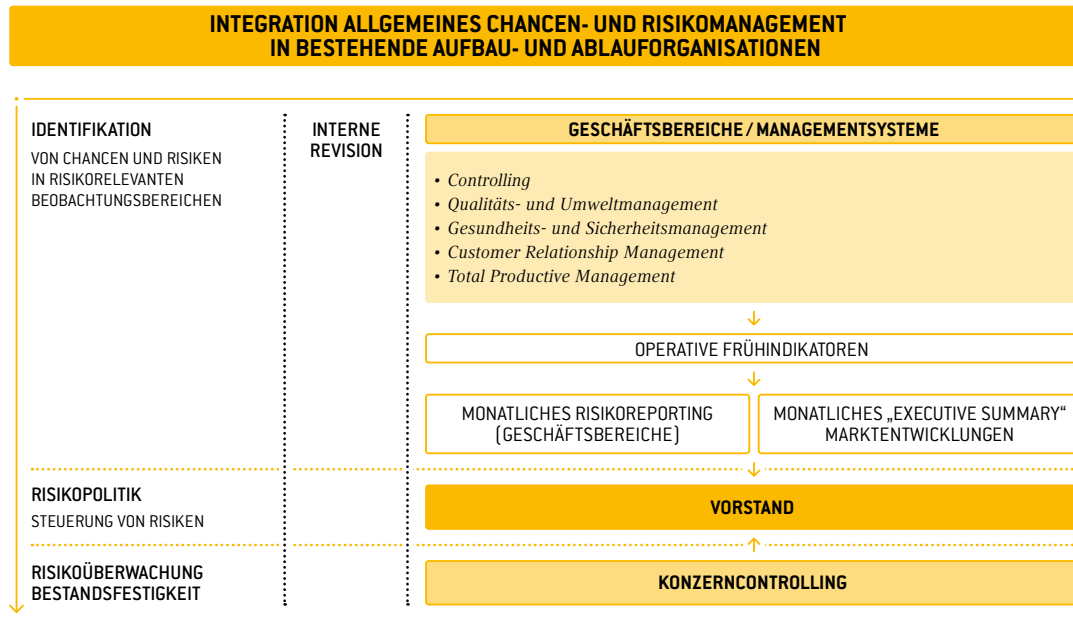
Chancen und Risiken aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ermitteln wir durch Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen in den Bereichen Investor Relations, Marketing und Vertrieb. Diese werden bewertet und in einem monatlichen Executive Summary an den Vorstand berichtet. Um ökologische und soziale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

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

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



## 46 INTEGRATION ALLGEMEINES CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT



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

Ziel des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess ist es sicherzustellen, dass die Rechnungslegung einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben, den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung und den International Financial Reporting Standards (IFRS)<sup>9</sup> sowie konzerninternen Richtlinien erfolgt und dadurch den Adressaten des Konzernabschlusses zutreffende und verlässliche Informationen zur Verfügung gestellt werden. Hierfür bestehen bei der SOLARWORLD Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, deren wesentliche Merkmale wie folgt beschrieben werden können:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

## RISIKOMANAGEMENTSYSTEM IN BEZUG AUF FINANZINSTRUMENTE

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

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

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

## RATING DES UNTERNEHMENS

Der SOLARWORLD Konzern unterliegt keinem offiziellen Rating<sup>g</sup> nach Standard & Poor's, Moody's oder vergleichbaren Standards.

## EINZELRISIKEN

### LEGENDE

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

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

↓	Gesamtwirtschaftliche Risiken
<b>Risiken</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Verschärfung der Finanzkrise und/oder der Rezession:</b> sinkende Investitionsbereitschaft privater Endkunden; erschwerte Finanzierungsbedingungen für Investoren solarer Großprojekte</li> <li><b>Sinkende Haushaltsstrompreise:</b> verspätetes Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom; verlangsamte Erschließung neuer Märkte</li> </ol>
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Niedrig:</b> Die Rezession hat laut Wirtschaftsexperten bereits ihren Höhepunkt überschritten. Wir stufen deshalb das Risiko einer sinkenden Investitionsbereitschaft privater Endkunden als niedrig ein. Ihnen werden weiterhin Kredite im Rahmen von Fördermaßnahmen für Investitionen in Solarstromanlagen<sup>9</sup> gewährt. <b>Mittel:</b> Das Risiko erschwelter Finanzierungen für Großprojekte schätzen wir als mittel ein. Nach Expertenmeinungen ist die schwierigste Phase der Finanzkrise überwunden. Dennoch könnte es kurzfristig Kreditengpässe für große Investitionsvorhaben geben.</li> <li><b>Niedrig:</b> Wir schätzen das Risiko als niedrig ein. Sinkende Kosten der Primärenergieträger werden kaum an die Konsumenten weitergegeben, aufgrund weiter steigender Energienachfrage werden die Preise voraussichtlich auch zukünftig eher steigen.</li> </ol>
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Mittel, kurzfristig:</b> Ein Rückgang der Endkundennachfrage könnte einen mittelschweren Negativeffekt auf unseren Konzernumsatz und das Ergebnis haben. <b>Gering, kurzfristig:</b> Großprojekte stellen nur einen kleinen Anteil (9 Prozent) unseres Umsatzes dar; ein Rückgang dieser Investitionen hätte dementsprechend nur einen geringeren Negativeffekt für die SOLARWORLD.</li> <li><b>Mittel, mittelfristig:</b> Haushaltsstrompreise haben mittelfristig einen Einfluss auf unser Geschäft, da durch das Anreizsystem für Eigenverbrauch von Solarstrom die Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen mittelfristig von Preiserwartungen für Haushaltsstrom beeinflusst wird.</li> </ol>
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Handel:</b> Durch unsere Internationalisierungsstrategie streuen wir das Risiko eines Konsumrückgangs zwischen mehreren Märkten. → <i>Zukünftige Absatzmärkte 2010+ • S. 141 //</i></li> <li><b>Produktion; Sonstiges:</b> Durch kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette<sup>9</sup> können wir unsere Preise wettbewerbsfähig gestalten. → <i>Kosteneffizienz erhöhen • S. 142 //</i></li> </ul>

↑ Politische und regulatorische Risiken	
<b>Risiken</b>	<b>Änderungen von Solarstrom-Fördergesetzen:</b> verlangsamtes Marktwachstum aufgrund sinkender bis hin zu wegfallenden finanziellen Anreizen in einzelnen Ländern
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Hoch:</b> In unseren Absatzmärkten Deutschland und Italien wurden Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen angekündigt, die voraussichtlich ab Mitte 2010 bzw. 2011 in Kraft treten werden. → <i>EEG angepasst</i> • S. 136// → <i>Europäische Märkte wachsen</i> • S. 137//
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Hoch, kurzfristig:</b> Nachfragerückgänge aufgrund von veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen in einzelnen Regionen könnten vorübergehend negative Einflüsse auf unseren Umsatz und das Ergebnis haben. Solange die Netzparität <sup>g</sup> in den einzelnen Märkten nicht erreicht ist, wird die SOLARWORLD diesem Risiko ausgesetzt sein.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Handel:</b> Das Risiko streuen wir durch unsere Internationalisierungsstrategie zwischen mehreren Märkten. → <i>Zukünftige Absatzmärkte 2010+</i> • S. 141//</li> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Kontinuierliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung ermöglichen ein schnelleres Erreichen der Netzparität und damit eine weitgehende Unabhängigkeit von Förderanreizen sowie eine langfristig wettbewerbsfähige Preisgestaltung. → <i>Kosteneffizienz erhöhen</i> • S. 142//</li> </ul>

↑ Risiken aus der Verstärkung des Wettbewerbs	
<b>Risiken</b>	<b>Steigerung des Wettbewerbsdrucks:</b> Trend zur Konsolidierung auf allen Wertschöpfungsstufen der Branche, Preiswettbewerb, Überangebot
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Hoch:</b> Durch die Entwicklung des Solarmarkts zu einem Endkundenmarkt steigt der Wettbewerbsdruck deutlich. Durch den Kampf um Marktanteile bei gleichzeitig weiter steigendem Angebot wird es zu Preissenkungen im Wafer- und Modulbereich kommen. → <i>Angebot steigt weiter</i> • S. 135//
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, mittelfristig:</b> Potenzieller Marktanteilsverlust und erhöhter Margendruck infolge des steigenden Preiswettbewerbs können Negativeffekte auf Umsatz und Ergebnis haben. Aufgrund unserer soliden Marktstellung schätzen wir die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Risiko unseren Konzern wesentlich beeinflusst, als mittel ein.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Handel:</b> Investitionen in den Ausbau der Marke SOLARWORLD; Differenzierung unserer Produkte durch Qualität, Service und Innovationen; Maßnahmen zur Kundenbindung → <i>Markeninvestitionen forciert – Nachfrageeffekte für Konzern und Kunden</i> • S. 084//</li> <li>• <b>Produktion:</b> verstärkter Ausbau der Produktionskapazitäten im Zell- und Modulbereich zur Sicherung von Skalenvorteilen und Optimierung unserer Kostenstruktur; → <i>Facts: Weltweite Produktionskapazitäten 2010+</i> • S. 140// Kostensenkung durch Effizienzsteigerung</li> <li>• <b>Produktion:</b> Auslastung der bestehenden und zukünftigen Waferkapazitäten durch den Verkauf unserer Wafer an einen breit gefächerten Kundenkreis sowie durch die interne Veredelung der Wafer hin zum Solarmodul</li> </ul>

↓ Risiken aus alternativen Solarstromtechnologien	
<b>Risiken</b>	<b>Technologischer Durchbruch alternativer Solarstromtechnologien:</b> Substitutionsgefahr für kristalline Technologien
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Mittel:</b> Durch die gesunkenen Siliziumpreise haben sich bisherige Kostenvorteile alternativer Solarstromtechnologien gegenüber kristallinen reduziert. Dies gilt vor allem für den Dachanlagenmarkt. Das schwierigere Finanzierungsumfeld verschlechtert zudem die Erfolgchancen dieser Unternehmen, von denen bisher nur wenige im industriellen Maßstab produzieren können. Außerdem könnten zukünftige Regulierungsmaßnahmen, Entsorgungsrisiken sowie die Endlichkeit der eingesetzten Ausgangsstoffe wie Cadmium, Tellur und Indium diese Technologien negativ beeinflussen. → <a href="#">Angebot übersteigt Nachfrage</a> • S. 073 //
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, langfristig:</b> Ein potenzieller Marktanteilsverlust sowie ein steigender Preiswettbewerb mit erhöhtem Margendruck könnten einen Negativeffekt auf unseren Umsatz und das Ergebnis haben.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Produktion; Sonstiges:</b> kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung zur Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung</li> <li>• <b>Produktion; Sonstiges:</b> regelmäßige, analytische Beobachtung der Entwicklung alternativer Solarstromtechnologien am Markt → <a href="#">Chancen- und Risikomanagementsystem</a> • S. 144 //</li> </ul>

→ Risiken aus der Beschaffung	
<b>Risiken</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Angleichung von Kontrakt- und Marktpreisen für Silizium:</b> Vorteilsreduktion langfristiger Siliziumkontrakte, höhere Beschaffungskosten als Wettbewerber</li> <li>2. <b>Lieferengpässe bei Bausatzkomponenten, Hilfs- und Betriebsstoffen:</b> Versorgungssicherheit gefährdet</li> </ol>
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Mittel:</b> Mit steigendem Siliziumangebot vergrößert sich das Risiko, dass die Preise am Markt unter das Niveau von Langfristverträgen fallen könnten.</li> <li>2. <b>Mittel:</b> Die Solarindustrie ist noch eine junge Branche, so dass bei Lieferanten von industriespezifischen Hilfs- und Betriebsstoffen sowie von Bausatzkomponenten, wie zurzeit z.B. Wechselrichter<sup>9</sup>, mit steigendem Marktwachstum Angebotsengpässe auftreten könnten.</li> </ol>
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Mittel, kurzfristig:</b> Gleichbleibende Beschaffungskosten könnten bei fallenden Wafer- und Modulpreisen eine Margenreduktion verursachen und somit einen negativen Einfluss auf unser Ergebnis haben. Als Siliziumgroßkunde haben wir gute und langfristige Beziehungen zu unseren Lieferanten, die uns Flexibilität bei Nachverhandlungen verschaffen. Wir schätzen die Auswirkung dieses Risikos für unser Geschäft als mittel ein. → <a href="#">Beschaffung</a> • S. 079 //</li> <li>2. <b>Mittel, kurzfristig:</b> Engpässe bei der Lieferung von Bausatzkomponenten sowie Hilfs- und Betriebsstoffen können unsere Kostenstruktur negativ beeinflussen, Produktionsprozesse verlangsamen und dadurch unser Ergebnis reduzieren.</li> </ol>
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Produktion; Handel:</b> Ausbau der Lieferantennetzwerke und Pflege der guten, langfristigen Lieferantenbeziehungen → <a href="#">Zukünftige Beschaffung</a> • S. 143 //</li> <li>• <b>Produktion; Handel:</b> Internationales Beschaffungsmanagement sowie Lieferantendiversifikation steigert Unabhängigkeit von regionalen Engpässen.</li> <li>• <b>Produktion; Handel:</b> Einsatz von Alternativprodukten reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten.</li> <li>• <b>Sonstiges; Produktion:</b> kontinuierliche Reduktion des Siliziumbedarfs pro Wattpeak</li> </ul>

↑ Ausfallrisiken	
<b>Risiken</b>	<b>Zahlungsunfähigkeit einzelner Kunden:</b> Forderungsausfälle
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Hoch:</b> Durch die steigenden Konsolidierungstendenzen am Markt erhöht sich das Risiko, dass Wafer- und Handelskunden zahlungsunfähig werden. Wir schätzen dieses Risiko für uns als hoch ein.
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, kurzfristig:</b> Vertragsausfälle und Nicht-Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen könnten einen negativen Einfluss auf Umsatz und Ergebnis haben.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Produktion; Handel:</b> laufende Überwachung und Analyse des Forderungsbestands sowie gezielte Abschlüsse von Kreditversicherungen</li> <li>• <b>Produktion; Handel:</b> Vorkasse- bzw. Anzahlungsregelungen</li> </ul>

↑ Absatz- und Preisrisiken	
<b>Risiken</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Steigender Preisdruck und erhöhtes Angebot:</b> sinkende Nachfrage nach unseren Produkten</li> <li>2. <b>Minderabnahme:</b> Nicht-Erfüllung langfristiger Waferverträge</li> </ol>
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Mittel:</b> Durch die zunehmende Internationalisierung, höhere Wettbewerbsintensität und Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Kernmarkt Deutschland dürften Preis- und Kostendruck am Markt ausgeübt werden. Es könnte verstärkt Nachfrageverschiebungen bei Kunden geben, die ihre Kaufentscheidung ausschließlich über den Preis treffen. ➔ <i>Der zukünftige Solarstrommarkt</i> • S. 135//</li> <li>2. <b>Hoch:</b> Aufgrund der gesunkenen Marktpreise und des gestiegenen Waferangebots ist davon auszugehen, dass 2010 nicht alle Waferkunden ihren vertraglichen Abnahmeverpflichtungen nachkommen werden bzw. Nachverhandlungen verlangen.</li> </ol>
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, kurzfristig:</b> Keiner unserer Kunden im Wafer oder Handel ist für mehr als zehn Prozent unseres Umsatzes verantwortlich. Absatz- und Vertragsausfälle könnten einen negativen Einfluss auf Ergebnis und Auftragslage haben. Sie könnten auch zum Aufbau von Vorratsbeständen führen. Bei Stornierung von langfristigen Verträgen würden die bereits geleisteten Kundenanzahlungen einbehalten.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Produktion:</b> Flexibilität durch vertikale Integration: Schaffung von Kapazitäten, um nicht abgerufene Wafermengen in der eigenen Wertschöpfungskette zu SolarWorld Markenmodulen weiter verarbeiten zu können.</li> <li>• <b>Handel:</b> weiterer Markenausbau und Qualitätspositionierung als Maßnahmen zur Kundenbindung; Risikostreuung auf deutlich mehr als 100 internationale Systemintegratoren, Fachgroßhändler und Installateure als Kunden</li> </ul>

→ Unternehmensstrategische Risiken	
<b>Risiken</b>	<b>Fehleinschätzungen von zukünftigen Entwicklungen:</b> Investitions- und Technologiefehlentscheidungen, mangelnde Marktakzeptanz für neu entwickelte Produkte
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Gering:</b> Dank unserer langjährigen Markterfahrung und des Abschlusses wichtiger Partnerschaften sowie strategischer Allianzen schätzen wir den Eintritt dieses Risikos als gering ein.
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Hoch, langfristig:</b> Marktanteils-, Image- und Kapitalverluste aufgrund strategischer Fehlentscheidungen könnten negative Auswirkungen auf die Wirtschaftslage unseres Konzerns haben. Mangelnde Akzeptanz für neue Produkte könnte Umsatz und Ergebnis negativ beeinflussen.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Trenderkennung am Markt durch Marktanalysen in allen Geschäftssegmenten sowie langfristige Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und politischen Entscheidungsträgern → <i>Chancen- und Risikomanagementsystem</i> • S. 114//</li> <li>• <b>Produktion; Sonstiges:</b> Abschluss von strategischen Allianzen und Joint Ventures zur Aufspaltung des Investitionsrisikos</li> <li>• <b>Sonstiges:</b> Breit aufgestellte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Kooperationen mit Hochschulen und Forschungszentren → <i>Innovationsbericht 2009</i> • S. 090//</li> </ul>

→ Personalrisiken*	
<b>Risiken</b>	<b>Engpass an qualifizierten Fach- und Führungskräften:</b> Schwierigkeiten bei der Besetzung von Schlüsselpositionen
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Gering:</b> Aufgrund unserer Reputation als guter Arbeitgeber und des verstärkten Personalmarketings schätzen wir dieses Risiko für uns als gering ein. Zudem ist durch das Wachstum der Solarbranche das Interesse an Solarunternehmen im Arbeitsmarkt gestiegen.
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, mittelfristig:</b> Potenzielle Reduktion des Technologievorsprungs und des Unternehmenswachstums aufgrund von Fachkräftemangel kann einen negativen Einfluss auf unseren Umsatz und das Ergebnis haben.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> gezielte, bedarfsorientierte Kompetenzentwicklung für unsere bestehenden Mitarbeiter</li> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Stärkung der Arbeitgeberattraktivität, Hochschulmarketing, Forschungsk Kooperationen → <i>Mitarbeiter – Zukünftige Entwicklung</i> • S. 144//</li> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Mitarbeitermotivation durch starke Führungs- und Unternehmenskultur, Arbeitszeitmodelle und gewinnorientierte, variable Vergütungssysteme</li> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Definition von Stellvertretungen und Befugnissen im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems</li> </ul>

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

→ IT-Risiken	
<b>Risiken</b>	<b>Störungen im Betrieb der IT-Systeme und der Netzwerke:</b> Gefährdung der Datensicherheit und Arbeitsunterbrechungen an den Standorten weltweit
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Mittel:</b> Unsere IT-Systeme erfüllen die neuesten Sicherheitsstandards und werden regelmäßig gewartet.
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, langfristig:</b> Produktivitätseinbußen durch Unterbrechung von Produktions- und Arbeitsabläufen könnten einen Negativeinfluss auf unsere Arbeitsproduktivität haben.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> regelmäßige Investitionen in Updates sowie Soft- und Hardwaresysteme; aktuelle Virenprogramme sowie Firewalls reduzieren das Risiko von Virenbefall und Hackerangriffen; zertifizierte Systeme erhöhen Sicherheit und Zuverlässigkeit</li> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Trennung der IT-Systeme von Produktion und Verwaltung zur Risikominimierung möglicher Ausfälle</li> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> regelmäßige, mehrfach tägliche Datensicherungen</li> </ul>

→ Liquiditätsrisiken	
<b>Risiken</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Kreditklemme:</b> erschwelter Zugang zu Kreditmärkten; steigende Finanzierungskosten durch Ausweitung der Zinsspreads und Laufzeitverkürzung bei der Kreditvergabe</li> <li>2. <b>Nicht-Erreichung von Finanzkennzahlen:</b> Kündigung von Fremdkapitalmitteln</li> </ol>
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Gering:</b> Wir schätzen das kurzfristige Risiko für uns aufgrund unserer langfristigen Kreditverträge sowie unserer hohen Liquidität als gering ein. Sollte sich die Lage im Kreditgeschäft mittel- bis langfristig nicht entspannen, müssten wir bei weiteren Finanzierungsmaßnahmen von Spread<sup>9</sup>-Ausweitungen ausgehen.</li> <li>2. <b>Gering:</b> Im Geschäftsjahr wurden die Finanzkennzahlen regelmäßig deutlich überschritten.</li> </ol>
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Mittel, mittelfristig:</b> Erschwerte Kreditzusagen hätten einen mittelschweren negativen Einfluss auf die Finanzierungsmöglichkeiten unserer Ausbaupläne.</li> <li>2. <b>Mittel, mittelfristig:</b> vorzeitiger Refinanzierungsbedarf bei potenziell schlechteren Konditionen</li> </ol>
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> Diversifizierung und Ausbau der Kapitalbasis unseres Konzerns durch abgeschlossene Kapitalmaßnahmen in den vergangenen Jahren. 2009 wurde zusätzlich ein Konsortialkredit abgeschlossen. → <i>Liquiditätsanalyse</i> • S. 102 // Anfang 2010 haben wir eine Anleihe über 400 Mio. € am Kapitalmarkt platziert. → <i>Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität</i> • S. 146 //</li> <li>• → <i>Anhang/Liquiditätsrisiken</i> • S. 199 //</li> </ul>

↑ Sonstige finanzwirtschaftliche Risiken	
<b>Risiken</b>	<b>Währungs-, Zins- und Preisrisiken</b>
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Mittel bis hoch:</b> Durch die Beschaffung von Rohstoffen insbesondere in US-Dollar sowie den Verkauf von US-Produkten in anderen Währungsräumen sind wir Währungsrisiken ausgesetzt. Als international tätiges Unternehmen sind wir auch von Zins- und Preisrisiken betroffen.
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, langfristig:</b> Einfluss auf das Finanzergebnis unserer Geschäftstätigkeit. Dank der proaktiven, regelmäßigen, sorgfältigen Prüfung unserer finanzwirtschaftlichen Instrumente schätzen wir diese Risiken als kontrollierbar ein.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> gezielter Einsatz von derivativen und nicht derivativen Finanzinstrumenten</li> <li>• → <i>Anhang/61. Finanzinstrumente • S. 196//</i></li> </ul>

→ Rechtliche Risiken	
<b>Risiken</b>	<b>Rechtsrisiken:</b> vielfältige steuerliche, wettbewerbs-, patent-, kartell-, marken- und umweltrechtliche Regelungen im Rahmen unserer internationalen Geschäftstätigkeit
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<b>Gering:</b> SOLARWORLD sind derzeit keine Risiken aus Rechtsstreitigkeiten, Patentverletzungen sowie weitere rechtliche Risiken, die die geschäftliche Lage unseres Unternehmens erheblich beeinflussen könnten, bekannt.
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<b>Mittel, langfristig:</b> Rechtsstreitigkeiten könnten sich auf das Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit durch Bindung von Finanzmitteln und Gefährdung unserer Reputation und Marke auswirken.
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segmentübergreifend:</b> integrierte rechtliche Beratung von externen spezialisierten Rechtsexperten</li> </ul>

→ Gewährleistungs-, Haftungs- und sonstige Risiken*	
<b>Risiken</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Gewährleistungsrisiken:</b> Gewährung einer Garantie mit einer Laufzeit von 25 Jahren auf die von uns vertriebenen Solarmodule. Seit dem 1. Januar 2010 handelt es sich um eine lineare Leistungsgarantie.</li> <li><b>Sonstige betriebsübliche Haftungsrisiken</b></li> </ol>
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit (Probabilität)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Gering:</b> Durch die sorgfältige Prüfung unserer Prozess- und Produktqualität schätzen wir das Risiko der Inanspruchnahme unserer Produktgarantie als gering ein.</li> <li><b>Gering:</b> Dank der proaktiven und regelmäßigen Kontrolle hinsichtlich Gefahren-, Sicherheits- und Arbeitsschutz an unseren Standorten schätzen wir den Eintritt solcher Risiken als gering ein.</li> </ol>
<b>Auswirkung (Stärke, Fristigkeit)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Mittel, langfristig:</b> potenzielle negative Auswirkungen auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Garantiefall</li> <li><b>Mittel, langfristig:</b> Produktionsausfall, Verlust von Vermögenswerten, potenzielle Schadensersatzansprüche</li> </ol>
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Segmentübergreifend:</b> bilanzielle Risikovorsorge für unsere Gewährleistungsgarantie durch Bildung einer Rückstellung<sup>9</sup> → <i>Anhang/Lang- und kurzfristige Rückstellungen</i> • S. 192//</li> <li><b>Segmentübergreifend:</b> Absicherung sonstiger Risiken durch einen umfangreichen Versicherungsschutz mit marktüblichem Konzept; regelmäßige Überprüfung der Deckungskonzepte unserer Risiken auf Grundlage von Standortbesichtigungen</li> </ul>

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

## GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR RISIKOSITUATION DES KONZERNS

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

x Bestandsgefährdende Risiken	
<b>Risiken</b>	Risiken, die den Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns gefährden
<b>Eintrittswahrscheinlichkeit</b>	Aus Sicht des Managements ist keine konkrete Entwicklung erkennbar, welche die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des SolarWorld Konzerns für die Zukunft wesentlich und nachhaltig beeinträchtigen könnte.
<b>Auswirkung</b>	Negativer Einfluss auf die Ergebnisse unserer Geschäftstätigkeit, Gefährdung des Fortbestands
<b>Gegenmaßnahmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unser Chancen- und Risikomanagementsystem beobachtet externe und interne Entwicklungen, um rechtzeitig agieren zu können.</li> <li>• Den Fortbestand des SOLARWORLD Konzerns gefährdende Risiken sind derzeit nicht erkennbar.</li> </ul>