

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG
HAUPTVERSAMMLUNG 2017



Dezentral. Digital.

AUFBRUCH IN DIE ENERGIEWELT VON MORGEN

Rede von Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher, 23. Mai 2017



Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre der SMA Solar Technology AG, liebe SMA'lerinnen und SMA'ler, sehr verehrte Gäste. Ich begrüße Sie zu unserer Hauptversammlung und heiße Sie im Namen des Vorstands herzlich willkommen.

Die Welt ist für die Energiewirtschaft komplizierter geworden. Strom wird nicht mehr zentral produziert, sondern zunehmend dezentral in der Nähe des Verbrauchers. Mit dem Ausbau der Erneuerbaren Energien sind Produzenten und Verbraucher nicht mehr klar voneinander zu trennen. Die Vernetzung der dezentralen Kraftwerke durch modernste Kommunikationsinstrumente verändert zudem die Geschäftsmodelle und die Bedeutung der verschiedenen Marktteilnehmer. Es ist die Digitalisierung, die unsere Branche zu einer der spannendsten Industrien dieser Zeit macht.

Die mehr als 3.000 SMA'ler haben sich immer wieder den Herausforderungen der Branche gestellt und Umbrüche gemeistert. Es gibt wohl kaum ein anderes Unternehmen in der Solarindustrie, das so kraftvoll und schnell die enormen Marktveränderungen bewältigt hat. Wir wollen uns aber nicht mit dem Erreichten zufriedengeben. Wir haben den Mut, die Leidenschaft und den Pioniergeist, um unser Geschäftsmodell immer wieder anzupassen. Mit unserer Strategie 2020 werden wir unsere einzigartige Kompetenz in der PV-Systemtechnik nutzen, um uns in den nächsten Jahren zum Anbieter von Energiedienstleistungen zu entwickeln. Wir sind sicher, dass SMA aufgrund ihrer einzigartigen Alleinstellungsmerkmale von der Digitalisierung der Energiewirtschaft profitieren und sich an der Spitze behaupten wird. SMA ist und bleibt eine außergewöhnliche Erfolgsgeschichte.

Wie sich die Märkte verändern werden und welche Rolle SMA im zukünftigen Energiemarktdesign spielen wird, ist ein wesentliches Thema meiner heutigen Ausführungen. Natürlich werde ich auch auf das letzte Geschäftsjahr zurückblicken – ein Jahr, in dem SMA den Weg zu mehr Gewinn und höherem Cashflow erfolgreich fortgesetzt hat. Es war aber auch ein Geschäftsjahr mit unerwartet hohem Preisdruck, strukturellen Veränderungen und schwierigen Entscheidungen. Dennoch haben wir im letzten Jahr viele Kunden mit unseren neuen Speicherlösungen, umfassenden Servicedienstleistungen und unserer innovativen PV-Systemtechnik begeistern können. SMA ist Weltmarktführer. Das Marktanalyse-Unternehmen IHS hat Ende des letzten Jahres zudem bestätigt, dass SMA die weltweit beliebteste Wechselrichtermarke ist – wir haben diese Auszeichnung nunmehr fünfmal in Folge erhalten. Der hohe Marktanteil und die nachhaltig hohe Anerkennung unserer Kunden sind uns Lob und Ansporn zugleich. Dieses Vertrauen müssen wir uns jeden Tag aufs Neue verdienen – das treibt uns an und macht uns Spaß.

Die dramatischen Auswirkungen des Klimawandels sind einer der wesentlichen Treiber für den Ausbau der Erneuerbaren Energien. Wenn wir zukünftigen Generationen eine Lebensgrundlage geben wollen, müssen wir den Ausstoß von klimaschädlichen Treibhausgasen beenden. Diese Umstellung wird das 21. Jahrhundert maßgeblich prägen.

Auf dem Weltklimagipfel im Dezember 2015 haben sich zum ersten Mal 195 Staaten auf ein verbindliches Abkommen zum Klimaschutz geeinigt. Um die Erderwärmung auf unter zwei Grad Celsius, besser noch auf 1,5 Grad Celsius, zu reduzieren, muss die Verbrennung fossiler Energieträger bis 2040 eingestellt werden.



Die ersten Staaten beginnen bereits mit der Umsetzung der dafür erforderlichen regulativen Veränderungen. So werden voraussichtlich bereits ab dem nächsten Jahr bei Neubauten in Dänemark keine Gas- oder Ölheizungen mehr zugelassen. Stattdessen kommen umweltfreundliche und erneuerbare Energien zum Einsatz.

Auch Klima-Schwergewichte wie China haben das Abkommen ratifiziert. Daran krankte es beim Vorgänger, dem Kyoto-Protokoll, bis zum Schluss. Als einer der größten Verursacher von Treibhausgasen will China zukünftig nicht nur die Umwelttechnologie anführen, sondern auch den Fortschritt im Bereich der Elektromobilität.

Auf der Shanghai Motor Show im vergangenen Monat haben chinesische Automobilhersteller neue serientaugliche Elektromodelle vorgestellt. Es ist nur eine Frage der Zeit, wann Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor in den chinesischen Ballungsräumen verboten werden. Eine solche Entscheidung würde die Verbreitung von Elektroautos wesentlich beschleunigen und zudem die Preise für Batterien noch schneller sinken lassen.

Neben den Klimazielen ebnen auch die enormen technologischen Fortschritte und die damit verbundene Kostenreduktion den Weg für den Siegeszug der Photovoltaik. Experten rechnen damit, dass sich die Photovoltaik innerhalb der nächsten zehn bis 15 Jahre zu einer der wichtigsten Energiequellen entwickelt. So schätzen Bloomberg New Energy Finance und das Fraunhofer Institut die Leistung der PV-Neuinstallationen im Jahr 2030 je nach Ausbauszenario auf 200 bzw. 600 GW. Das entspricht im besten Fall einer Verachtfachung des Zubaus

Das enorme Wachstum wird von den unterschiedlichen Anwendungsgebieten der Photovoltaik getragen. So haben sich beispielsweise die Stromgestehungskosten einer typischen PV-Anlage für ein Einfamilienhaus in Deutschland auf 10 Euro-Cent pro Kilowattstunde reduziert¹. Das sind über 60 Prozent weniger als der durchschnittliche Arbeitspreis lokaler und überregionaler Stromversorger. Das hätten sich selbst die optimistischsten Experten vor einigen Jahren nicht träumen lassen.

Durch die Einbindung eines elektrischen Speichers können Betreiber von Solarstromanlagen die Nutzung des während des Tages produzierten sauberen Stroms in die Abend- und Nachtstunden verschieben. Wie funktioniert das konkret? Hier ein Beispiel eines Mehrpersonenhaushalts: Der Haushalt hat einen jährlichen Stromverbrauch von rund 6.000 kWh und kann sich mit einer etwa 15 kWp großen PV-Anlage, das sind rund 80 Solarmodule, und einer 10 kWh-Batterie eigenständig mit Strom versorgen. Einschränkungen im Komfort gibt es durch die intelligente Steuerung von SMA nicht. Der tagsüber nicht benötigte Strom wird entweder für das Laden der stationären Batterie und des Elektrofahrzeugs oder zur Vermarktung genutzt. Die Beispiel-Anlage wurde vor einigen Jahren errichtet. Damit die Leistung der Solarmodule trotz der normalen Degradation sowie der Verschattung durch Bäume nicht sinkt, sondern sogar erhöht wird, hat der Betreiber kürzlich die Smart-Modultechnik von Tigo Energy nachgerüstet. Die Lithium-Ionen-Batterie von LG Chem wurde mit dem neuen Sunny Boy Storage und dem vollautomatisierten Energiemanagement von SMA verknüpft. Die Energiebilanz des Haushalts und die Performance der Anlage im Vergleich zu anderen Anlagen in der Nachbarschaft kann der Betreiber über das Sunny Portal und das Community Portal Sunny Places jederzeit kostenlos überwachen.

¹ 5kWp-PV-Anlage in Deutschland, Einspeisetarif 12,9 Euro-Cent/kWh, jährlicher Stromverbrauch 3.600 kWh + Wärmepumpe 4.040 kWh, Anschaffungskosten der PV-Anlage: 1.500 Euro/kWp



Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Ihr Unternehmen ist der Vorreiter für das Smart Home und hat bereits über 290.000 Anlagen im Sunny Portal registriert. Was das bringt? Die Stromkosten können durch die intelligente Verbindung von Verbrauchern im Haus, der PV-Anlage und der Wetterprognose deutlich gesenkt werden. Für die Netzbetreiber reduzieren sich die Investitionen für eine auf 100 Prozent Erneuerbaren Energien basierende Netzinfrastruktur. Durch die hohe Datenauflösung im Sunny Portal ist die Basis für neue Geschäftsmodelle gelegt. Das alles ist Fortschritt dank neuer SMA Technologie.

Im nächsten Schritt werden wir die bei Privathaushalten gewonnenen Erfahrungen auf unsere Energiemanagement-Lösungen für Gewerbebetriebe übertragen. Beim betrieblichen Energiemanagement müssen noch deutlich mehr Komponenten in das System integriert und punktgenau gesteuert werden. Damit Unternehmen effektiv Stromkosten sparen können, analysiert das SMA System die Energieflüsse im Betrieb, deckt Effizienzpotenziale auf und kann Erzeuger, Verbraucher und Speicher entsprechend steuern. Für ein perfektes Zusammenspiel der Komponenten kommt es darauf an, dass sie nahtlos miteinander kommunizieren können.

SMA hat in den letzten Jahren entlang ihrer langfristigen Strategie gehandelt und gezielt Partnerschaften und Beteiligungsverhältnisse mit führenden Unternehmen in den angrenzenden Sektoren wie der Wärme- und Kältetechnik, aber auch der Automobilbranche geschlossen. Heute haben wir deshalb einen zeitlichen Vorsprung. Weil der Wechselrichter die einzig intelligente Verbindung zum Versorgungsnetz ist, kann unsere einzigartige Positionierung nicht so leicht von anderen Unternehmen kopiert werden.

Unseren Wettbewerbsvorteil werden wir nutzen, um Unternehmen möglichst einfach in den Energiemarkt zu integrieren. Durch unsere Technologie können sie zukünftig Überschüsse beim selbst erzeugten Solarstrom zu hohen Marktpreisen an andere Unternehmen verkaufen. Sind die Strompreise aufgrund des hohen Marktangebots gerade günstig, beispielsweise am Wochenende, können Unternehmen mit Hilfe unserer Plattform den Strom einkaufen und zwischenspeichern. Die vollautomatische Steuerung hilft ihnen, ihr Gesamtsystem zu optimieren und zusätzliche Alleinstellungsmerkmale zu entwickeln. So könnte beispielsweise ein Supermarkt während des Wochenendes den günstig eingekauften Strom an Kunden mit Elektrofahrzeugen abgeben und damit die Besuchszeit im Supermarkt verlängern. All dies geschieht nicht von selbst. SMA geht hier in Vorleistung und wird zusammen mit unserem Ankerinvestor Danfoss voraussichtlich noch in diesem Jahr in einem Pilotprojekt die technischen Möglichkeiten ausloten.

Lassen Sie mich nun zu den Faktoren kommen, die für das Ergebnis des Jahres 2016 maßgeblich waren und auch die zukünftige Entwicklung der PV-Branche beeinflussen werden.

Die sprunghafte Entwicklung der Photovoltaikmärkte stellt die gesamte Branche vor enorme Herausforderungen. Weltweit wurden im letzten Jahr fast 80 GW Photovoltaikleistung neu installiert, 50 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Wachstum ist insbesondere auf China zurückzuführen. Hier haben sich die Neuinstallationen innerhalb von nur zwölf Monaten mehr als verdoppelt. Mit 34 GW machte China 2016 rund 45 Prozent der weltweiten Nachfrage aus. China hat allein im letzten Jahr fast genauso viel PV-Leistung neu installiert wie Deutschland seit der Einführung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes! China plant nun aber, das Ausbautempo für die Photovoltaik zu reduzieren. Deshalb rechnen wir hier im lau-



fenden Geschäftsjahr mit einem deutlichen Rückgang. Das setzt natürlich die lokalen Anbieter erheblich unter Druck, denn viele chinesische Wettbewerber verfügen nicht über eine internationale Vertriebs- und Serviceinfrastruktur sowie Produkte, die den Normen in Europa, Japan oder den USA entsprechen.

2016 gingen starke Wachstumsimpulse auch von Nordamerika aus. Viele solare Großprojekte wurden in der Erwartung des Auslaufens eines Steueranreizes bereits 2015 geplant und im letzten Jahr realisiert. Überraschend wurde das Steueranreizprogramm in einer Kongressentscheidung von den Demokraten und Republikanern kurz vor Weihnachten 2015 für mehrere Jahre verlängert. Wir gehen nicht davon aus, dass die neue Administration in den USA den eingeschlagenen Kurs ändern wird – schließlich schafft die Photovoltaik lokale Arbeitsplätze und reduziert die Abhängigkeit von Energieimporten. Die stabilen Rahmenbedingungen, niedrige Zinsen und die stark gesunkenen Preise für Solarstromanlagen werden aus unserer Sicht mittelfristig zu einem soliden Wachstum des US-Markts führen. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir hingegen mit einem leichten Rückgang der Neuinstallationen. Das ist insbesondere auf die längere Vorbereitungszeit für den Bau von solaren Großkraftwerken zurückzuführen.

Neben der Sprunghaftigkeit der Märkte bestimmt auch der hohe Preisdruck das Geschehen in der Solarindustrie. Als Weltmarktführer können wir uns nicht von der allgemeinen Preisentwicklung abkoppeln. Die durchschnittlichen Verkaufspreise der SMA haben sich im letzten Jahr um fast 20 Prozent reduziert. Auch für dieses Jahr rechnen wir mit einem hohen Preisdruck in allen Märkten und Segmenten. Der enorme Preisdruck geht hauptsächlich von chinesischen Anbietern aus. Sie wollen innerhalb kurzer Zeit in ausländische Märkte vordringen und damit den Umsatzeinbruch im eigenen Land kompensieren.

Die Preisdynamik und der Nachfragerückgang hinterlassen ihre Spuren in den weltweiten Branchenumsätzen. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir mit weltweiten Umsätzen für Solar-Systemtechnik von 4,5 Mrd. Euro bis 4,9 Mrd. Euro. Das entspricht einem Rückgang von ca. 5 Prozent bis 15 Prozent. Die sinkenden Branchenumsätze sind insbesondere auf das Segment der solaren Großanlagen und die Regionen China und Nordamerika zurückzuführen.

Sehr erfreulich entwickelt sich hingegen das Segment der Systemtechnik für Speicher. Durch die stark gesunkenen Speicherkosten ergeben sich mittlerweile wirtschaftlich attraktive Anwendungsgebiete für Energieversorger. So können beispielsweise Spitzenlasten, die früher von einem Gaskraftwerk kurzfristig bereitgestellt wurden, heute in vielen Fällen wirtschaftlicher durch moderne Speicher sekundenschnell zur Verfügung gestellt werden. Zudem eignen sich die leicht skalierbaren Speicher ausgezeichnet für die Stabilisierung des Stromnetzes. Sie können die schwankende Produktion von Sonne und Wind ausgleichen und sind deshalb für Netzbetreiber eine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zum Netzausbau.

Kunden in aller Welt setzen auf SMA! Wir haben wichtige Aufträge gewonnen, die für Beschäftigung sorgen und das Unternehmen weiter stärken. So haben wir durch einen mit Siemens koordinierten Vertriebsansatz beispielsweise den Zuschlag für ein 100 MW-Projekt in den USA erhalten. SMA wird die Wechselrichter-Technologie liefern, während der strategische Partner Siemens die Transformatoren und die Schalttechnik bereitstellt.



2016 war für SMA ein erfolgreiches Jahr. Wir haben mit 8,2 GW Wechselrichter-Leistung einen neuen Absatzrekord erzielt. Die Energie reicht aus, um die 2,2 Millionen Menschen im Stadtgebiet von Paris nachhaltig mit sauberem Strom zu versorgen und jährlich rund sechs Millionen Tonnen CO₂ einzusparen.

Unser um die Bahntechnik bereinigter Umsatz entwickelte sich aufgrund der geringeren Verkaufspreise leicht rückläufig. Mit einem Umsatz von 947 Mio. Euro haben wir das geliefert, was wir Anfang letzten Jahres unseren Aktionärinnen und Aktionären versprochen haben.

Die regionale Nachfrageverschiebung spiegelt sich auch im Umsatz der SMA wider. Die Umsätze in der Region Europa, Afrika und Mittlerer Osten haben sich durch den Einbruch des britischen Solarmarkts rückläufig entwickelt. Vom Rückgang in Großbritannien war insbesondere das Projektgeschäft betroffen.

Die asiatischen Solarmärkte entwickelten sich insgesamt sehr erfreulich und verzeichneten ein leichtes Wachstum.

Die amerikanischen Märkte haben 2016 weiter an Bedeutung gewonnen und machten 46 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Hier haben wir von unserer guten Positionierung im Bereich der solaren Großkraftwerke und der gewerblichen PV-Anlagen profitiert. Eine angekündigte Normenänderung führte in den USA leider dazu, dass wir in der zweiten Jahreshälfte Marktanteile im Segment der kleinen Solarstromanlagen verloren haben. Durch die Beteiligung an Tigo Energy (April 2016) haben wir unsere Portfolio-Lücke seit dem ersten Quartal 2017 geschlossen. Wir können nun in Nordamerika wieder für alle Anwendungsformen die technisch beste Wechselrichter-Lösung anbieten.

2016 hat SMA den Weg zu mehr Gewinn und einem höheren Cashflow erfolgreich fortgesetzt. Wir haben unser Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) um 17 Prozent auf 142 Mio. Euro gesteigert. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 15 Prozent. Das ist die beste Ergebnismarge innerhalb der letzten fünf Jahre. Alle Kernsegmente weisen ein positives operatives Ergebnis aus. Es ist gar nicht so lange her, da habe ich Ihnen an gleicher Stelle einen Rekordverlust mitteilen müssen. Sie können sich sicherlich gut vorstellen, wie glücklich und stolz das gesamte SMA Team über den schnellen Turnaround ist.

Auch andere wichtige Kennzahlen haben sich durch die Unternehmenstransformation und die Einführung von neuen, kostenoptimierten Produkten deutlich verbessert. So haben wir im letzten Jahr mit einem Cashflow nach Investitionen von 121 Mio. Euro unsere Nettoliquidität erhöhen können. Diese Entwicklung setzte sich auch in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahrs fort, so dass wir per 31. März 2017 über eine Nettoliquidität von 413 Mio. Euro verfügen. Zusätzlichen finanziellen Spielraum haben wir im letzten Jahr durch eine langfristig garantierte Kreditlinie von 100 Mio. Euro erhalten.

Die hohe Nettoliquidität und die von Kreditinstituten bestätigte Bonität unterstützen unser operatives Geschäft. Gerade bei komplexen Projektgeschäften oder langfristigen Serviceverträgen ist die finanzielle Stabilität von großer Bedeutung und zudem ein wichtiges Differenzierungsmerkmal. Der Vorstand plant



nicht, die liquiden Mittel für größere Akquisitionen zu nutzen. Auch Aktienrückkaufprogramme halten wir mit Blick auf den geringen Streubesitz für nicht sinnvoll. In einer extrem volatilen Branche und bei einer hohen Spezialisierung sehen wir eine auf Eigenkapital basierte Finanzierung als die langfristig beste Lösung an. SMA hat mit dieser konservativen Finanzierungsstrategie in der Vergangenheit gute Erfahrungen gemacht.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, zu unserem insgesamt sehr soliden Ergebnis haben viele Menschen beigetragen. Deshalb liegt mir sehr daran, allen SMA'lern und den bei uns eingesetzten Zeitarbeitnehmern für ihre hervorragende Leistung, ihre Loyalität und ihren Einsatz von Herzen zu danken. Das Bewusstsein für stetigen Wandel ist bei den SMA'lern so ausgeprägt wie nie zuvor. Das ist gut und richtig. Denn der Wandel in unserer Branche wird an Tiefe und Geschwindigkeit noch deutlich zunehmen. Die Bereitschaft der SMA'ler, sich immer wieder auf die Veränderung einzulassen, ist etwas sehr Bemerkenswertes und sicherlich nicht selbstverständlich. Unsere SMA'ler haben deshalb einen großen Applaus verdient!

Ebenfalls möchte ich unseren Kunden für Ihre Treue danken, mit der Sie SMA verbunden sind. Mein weiterer Dank gilt den Mitgliedern des Executive Management Committee. Dieses Gremium unterhalb des Vorstands haben wir nach der Transformation ins Leben gerufen, um den Vorstand im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen. Schwierige Geschäftsentscheidungen haben wir nach Rücksprache mit diesem Gremium getroffen und konnten so immer eine eindeutige Richtung vorgeben. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit hat wesentlich dazu beigetragen, dass beispielsweise die Entscheidung zur Schließung der Produktionsstandorte in Kapstadt und Denver innerhalb von nur sechs Monaten umgesetzt wurde. Meine Damen und Herren, nicht nur unsere Entscheidungsgeschwindigkeit, sondern auch unser Umsetzungswille machen SMA zu einem so einzigartigen Unternehmen.

Auch den Mitgliedern der Arbeitnehmervertretung möchte ich danken. Ihre kritische und verantwortungsvolle Tätigkeit hatte immer das Wohl der SMA im Sinn. Auf dieser Grundlage konnten wir gemeinsam für pragmatische und unternehmerisch sinnvolle Lösungen sorgen.

Mein besonderer Dank gilt den Mitgliedern des Aufsichtsrats. Die offene Gesprächsatmosphäre und das über viele Jahre gewachsene gegenseitige Vertrauen haben dazu geführt, dass wir die wichtigen Entscheidungen stets im Konsens getroffen haben.

Zum Ende des letzten Jahres ist Roland Grebe aus dem Vorstand der SMA ausgeschieden. Er hat seine berufliche Karriere bei der SMA 1984 begonnen. In den letzten drei Jahrzehnten hat Roland bei SMA wahnsinnig viel bewegt und nach vorne gebracht. Er war nicht nur an der Entwicklung der ersten Photovoltaik-Wechselrichter beteiligt, sondern hat auch den Zentral-Wechselrichter-Bereich von der Einzelprojektbearbeitung zum Serienlieferanten für Kraftwerkstechnik überführt. Außerdem hat Roland viele Jahre das Bahntechnikgeschäft geleitet und erfolgreich fortentwickelt. Während seiner Zeit im Vorstand hat er in der Entwicklung die Basis für eine Plattformstrategie gelegt und die Netzintegrationskompetenz ausgebaut. Als Arbeitsdirektor verkörperte Roland zudem wie kein anderer die Werte der SMA. Lieber Roland, ich danke dir noch einmal ganz herzlich für alles, was du für SMA geleistet hast und wünsche dir von hier alles erdenklich Gute für die Zukunft!



Seit Januar ergänzt Ulrich Hadding den Vorstand. Als Jurist hat er die Rechts- und Compliance-Abteilungen bei SMA aufgebaut und später den Finanzbereich geleitet. Mit seiner ruhigen und besonnenen Art sowie seiner internationalen Erfahrung ist Ulrich eine ausgezeichnete Ergänzung im Vorstandsteam. Ulrich verantwortet die Bereiche Finanzen, Recht und Compliance. Als Arbeitsdirektor ist er auch für den Personalbereich zuständig.

Bevor ich zu unserer Strategie 2020 komme, möchte ich auf den Dividendenvorschlag und die Prognose für das laufende Geschäftsjahr eingehen.

Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, haben in den letzten Jahren eine dynamische Aktienkursentwicklung erlebt. Nach dem erfolgreichen Turnaround hat SMA im letzten Jahr wieder zu einer ordentlichen Ertragsstärke zurückgefunden und den Cashflow deutlich erhöht. Leider spiegelt sich die positive Entwicklung der Fundamentaldaten nicht im Aktienkurs wider. Die SMA Aktie ist gestern mit einem Kurs von 23,37 Euro aus dem Handel gegangen. Damit hat sich der Wert der SMA Aktie im Vergleich zum Schlusskurs vor der letzten Hauptversammlung nahezu halbiert. Sie erkennen an dieser Entwicklung, dass die hohe Volatilität der Solarmärkte dem Kapitalmarkt zu schaffen macht. Viele Investoren können noch nicht verlässlich abschätzen, welche Chancen und Risiken sich aus der Digitalisierung der Energiewirtschaft und dem Ausbau der Erneuerbaren Energien ergeben. SMA kann sich von der Zurückhaltung der Investoren gegenüber dem Solarsektor nicht vollständig abkoppeln. Nur sehr wenige Unternehmen unserer Branche erwirtschaften aktuell überhaupt einen Gewinn und beteiligen ihre Aktionäre am Erfolg.

SMA hat ausgezeichnete Fundamentaldaten und wir wollen die seit der Erstnotiz verfolgte Dividendenpolitik, die eine Ausschüttungsquote von 20 Prozent bis 40 Prozent des Konzerngewinns vorsieht, nicht verändern. Mit dem Dividendenvorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand setzen wir diese Politik fort. Wie in den Boomjahren soll der deutlich überwiegende Teil der erwirtschafteten Mittel im Unternehmen verbleiben. Mit der Dividendenausschüttung von insgesamt 9 Mio. Euro, also 26 Euro-Cent pro Aktie, liegen wir etwa in der Mitte des von uns definierten Korridors.

Das erste Quartal 2017 ist vorüber. Wie von uns erwartet, liegen wir bei Absatz, Umsatz und Ergebnis unter dem Vorjahreswert. Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen auf das schwächere Projektgeschäft und die geringere Nachfrage in den USA zurückzuführen. Nach der Installations-Rallye im letzten Jahr hat sich in den USA der Markt für solare Großprojekte erwartungsgemäß abgekühlt. Wir gehen beim Großprojektgeschäft in den USA von einer temporären Entwicklung und nicht von einer nachhaltigen Verschlechterung aus. Die anderen Regionen entwickelten sich positiv. Die Ergebnissituation ist aufgrund der geringen Auslastung nicht zufriedenstellend. Durch den Verkauf der SMA Railway Technology GmbH konnten wir einen positiven Sondereffekt in einstelliger Millionenhöhe erzielen und so das erste Quartal mit einem positiven Ergebnis abschließen. Zum Ende des ersten Quartals erhöhte sich unsere Eigenkapitalquote auf rund 50 Prozent und unsere Nettoliquidität auf über 410 Mio. Euro. Diese Cashflow-Stärke unterstreicht die Attraktivität unseres Geschäftsmodells.



Wir blicken positiv in die Zukunft, denn der Auftragseingang hat sich in den ersten vier Monaten des Jahres deutlich erhöht. Per Ende April haben wir einen Auftragsbestand von 646 Mio. Euro. Das sind 6 Prozent mehr als zum gleichen Stichtag im letzten Jahr bzw. 20 Prozent mehr als zum Jahresende 2016. Rund 250 Mio. Euro des Auftragsbestands entfallen auf das Produktgeschäft. Der verbleibende Anteil entfällt auf das Servicegeschäft und wird über einen Zeitraum von mehreren Jahren zum Umsatz. Besonders erfreulich entwickelt sich der Auftragseingang des neuen Sunny Boy für kleinere Solarstromanlagen. Im Bereich der gewerblichen Anlagen belegen die hohen Vorbestellungen für den neuen Sunny Tripower CORE1 eindrucksvoll, dass wir mit diesem neuartigen Wechselrichter einen Volltreffer gelandet haben. Auch das Servicegeschäft entwickelt sich erfreulich. So hat SMA vor wenigen Tagen in Chile einen Großauftrag für die Betriebsführung eines solaren Kraftwerks erhalten. Mit diesem Auftrag haben wir inzwischen mehr als 2 GW Wechselrichter-Leistung unter Vertrag.

In Asien stieg die Nachfrage in den ersten Monaten des Jahres deutlich. Durch unsere gute internationale Präsenz konnten wir vertrieblisch schnell auf die regionale Nachfrageverschiebung reagieren. Der Umsatz des ersten Quartals und der Auftragsbestand aus dem Produktgeschäft entsprechen bereits rund 50 Prozent des angestrebten Jahresumsatzes. Das ist ein gutes Ergebnis. Weil wir mit einer Belebung der Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte rechnen, ist der SMA Vorstand zuversichtlich, das Umsatzziel von 830 Mio. Euro bis 900 Mio. Euro zu erreichen.

Den von uns erwarteten Preisrückgang können wir in so kurzer Zeit nicht durch die bereits im letzten Jahr initiierten Strukturmaßnahmen sowie neue Produkte und Dienstleistungen kompensieren. Wir rechnen deshalb mit einem rückläufigen operativen Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 70 Mio. Euro bis 90 Mio. Euro, erwarten jedoch gleichzeitig einen deutlich positiven Cashflow. Die zahlreichen Innovationen, die wir im Laufe des Jahres in den Markt einführen werden, führen ab dem nächsten Jahr voraussichtlich zu einer Verbesserung der Brutto-Marge. Unsere Expansion in den Bereichen der Speichertechnologie, der Dienstleistungen sowie der Betriebsführung von Großkraftwerken wird sich mittelfristig positiv auf den Umsatz und das Ergebnis auswirken.

Meine Damen und Herren, wir wissen um unsere Stärken, die uns deutlich von anderen Marktteilnehmern in der Solarindustrie unterscheiden. Zukunftsfähige Unternehmen reflektieren immer wieder das eigene Handeln und gehen neue Wege. Die Digitalisierung der Energiewirtschaft verlangt eine Anpassung der Geschäftsmodelle. In den kommenden Jahren kommt es darauf an, die Photovoltaik intelligent mit den Sektoren Heizung, Klima und Lüftung sowie Speicher zu verknüpfen. Ein deutlicher Mehrwert für den Kunden wird durch die Optimierung des Gesamtsystems und interessante Dienstleistungen entstehen. Damit innovative Unternehmen wie SMA von dieser fundamentalen Veränderung des Energiesektors profitieren, müssen zum richtigen Zeitpunkt die strategischen Weichen gestellt werden.

SMA ist auch bei der Strategieentwicklung einen eigenen Weg gegangen. Der Vorstand brachte erfahrene SMA'ler aus verschiedenen Funktionsbereichen und unterschiedlichen Hierarchiestufen zu einem Strategieteam zusammen. Wir haben ganz bewusst nicht große Strategieberatungsunternehmen in unsere Diskussion eingebunden. Uns war von Anfang an klar, dass der Schlüssel für den Erfolg in der Mobilisierung der Ideen und Gedanken unserer eigenen Mitarbeiter liegt. Durch unsere Vorgehensweise bringen wir neue Impulse in die SMA ein und stärken unsere Innovationskultur weiter.



Die gemeinsam erarbeitete Vision und Mission der SMA, unsere Werte sowie unsere Ziele bis 2020 haben wir im Herbst letzten Jahres in verschiedenen Workshops allen SMA'lern vermittelt. Dabei haben wir ganz bewusst mit der Vorstellung der Strategie im Ausland, nämlich den USA, begonnen. Die letzte Veranstaltung fand dann hier im Kongress-Palais in Kassel statt. Wir haben an allen Standorten der Welt eine große Zustimmung erfahren. Gerade nach der Transformation war die authentische Vermittlung unserer Perspektive für die Zukunft der SMA von hoher Bedeutung.

Unsere Strategie 2020 sieht vor, dass sich SMA zu einem Anbieter von Energiedienstleistungen entwickelt. Schon heute geht es nicht mehr allein um die Wechselrichter-Technologie. Wir verknüpfen unsere Systemtechnik mit Speichern oder Mittelspannungstechnik zu Lösungen für den Anwender. Zudem wollen wir mit Hilfe unserer Software-Kompetenz in den Bereich der Energiedienstleistungen expandieren. Bis 2020 soll sich unser Umsatzanteil im Lösungsgeschäft auf 40 Prozent erhöhen.

Es steht außer Frage, dass die Wechselrichter-Technologie auch in Zukunft eine wesentliche Säule unseres Unternehmens darstellen wird. Der Wechselrichter ist und bleibt das Herz und Hirn einer jeden Solarstromanlage. Diese kritische Komponente stellt die Verbindung zwischen dem Versorgungsnetz und dem Betreiber her. Unser Ziel ist es deshalb, in jedem Segment die Weltmarktführerschaft einzunehmen. Das ist besonders anspruchsvoll, denn die regionale Nachfrage verschiebt sich sehr schnell, und die technologischen Herausforderungen sind groß. Mit mehr als 500 Mitarbeitern im Entwicklungsbereich ist SMA so gut aufgestellt, wie kaum ein anderes Unternehmen in der Branche.

Unsere Strategie für die kommenden Jahre sieht auch Flexibilisierungskonzepte vor, um die Profitabilität des Unternehmens auch bei plötzlichen Marktschwankungen zu beschützen. Am Beispiel der Entscheidung zur Konsolidierung der weltweiten Produktionsstandorte können Sie erkennen, dass wir konsequent entlang unserer strategischen Ziele handeln.

Die Strategie 2020 greift disruptive Ansätze genauso auf, wie Elemente der Attraktivität des Unternehmens SMA.

Sehr geehrte Damen und Herren, unsere heutige Präsentation zeigt Ihnen die Stärke und Vielfalt der SMA. Wir blicken auf eine einzigartige Erfolgsgeschichte zurück. Sowohl die Boom-, als auch die Krisenjahre haben uns geprägt. Der permanente Wandel hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind: ein anerkannter Weltmarktführer und ein tolles Team.

Seit mehr als drei Jahrzehnten gestalten wir den Fortschritt der Photovoltaik. Wir begeistern unsere Kunden in aller Welt und gehen unseren eigenen Weg. Darauf sind wir sehr stolz! Unsere einzigartige Erfahrung in der Wechselrichter-Technologie ist unser Fundament. Gleichzeitig liegen unsere Perspektiven in der Digitalisierung der Energiewirtschaft. Wir haben uns gerade in den letzten Jahren den enormen Umbrüchen unserer Branche gestellt und sind gestärkt aus der Transformation hervorgegangen.



Nun bereiten wir uns auf neue Geschäftsmodelle vor und wollen zukünftig die Elektromobilität genauso in unsere Systemsteuerung einbinden wie die Sektoren Heizung, Lüftung und Klima. Unsere Welt wird sich auch künftig verändern – wir begreifen das als Chance und wollen uns aus eigenem Antrieb erneuern. Wir blicken aufgrund des guten Auftragseingangs und unserer einzigartigen Positionierung optimistisch in die Zukunft. Der Erfolg entsteht durch mutige Entscheidungen und fast immer durch harte Arbeit. Manchmal braucht man auch etwas Glück und den richtigen strategischen Partner. Wichtig sind Märkte ohne Handelsbarrieren und die Einhaltung von Gesetzen und Normen. Wenn einer von der Digitalisierung der Energiewirtschaft profitieren kann, dann ist es das SMA Team! Meine Vorstandskollegen und ich sind froh, dass wir Teil dieses Teams sind und werden uns auch weiter mit unserer ganzen Kraft, Leidenschaft und Begeisterung einbringen. Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen!

– Es gilt das gesprochene Wort –