SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

Rede von Dr.-Ing. Jürgen Reinert

Vorstandssprecher

31. Mai 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe SMA'lerinnen und SMA'ler. Herzlich willkommen zur Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG.

Auch ich möchte mich an dieser Stelle noch einmal für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit bei Ulrich Hadding bedanken. Er hat seit seinem Einstieg 2009 bei SMA viel bewegt und unsere Entwicklung zum nachhaltigen Energiewendeunternehmen mit Engagement und Fachwissen begleitet. Wir haben bei allen wesentlichen Entscheidungen immer eine gemeinsame Lösung gefunden, die im Sinne des Unternehmens war. Das weiß ich sehr zu schätzen. Lieber Ulrich, ich wünsche dir alles Gute, viel Glück und Erfolg für deine neuen beruflichen Ziele.

Meine Damen und Herren,

wir alle erleben in diesen Tagen die vielfach zitierte „Zeitenwende" und sind tief erschüttert über den grausamen Angriffskrieg der russischen Regierung auf die Ukraine. Wir sind Zeugen einer humanitären Tragödie in einem Europa, das seit Jahrzehnten in Frieden, Demokratie und Freiheit lebte. Jetzt erreichen uns täglich Nachrichten über das Leid der Menschen in einem Krieg, den in Europa kaum jemand für möglich gehalten hätte. Unsere Mitarbeitenden in Polen sind ganz direkt betroffen. Menschen aus der Ukraine suchen dort in großer Zahl Zuflucht, und wir unterstützen hier so gut wir können – mit Hilfsgütern, finanziellen Mitteln und technischer Ausstattung. Ich weiß, dass sich viele SMA'lerinnen und SMA'ler auch privat engagieren und möchte mich für diese große Hilfsbereitschaft bei allen Mitarbeitenden bedanken. Niemand weiß, wie lange dieser verheerende Krieg noch dauern wird. Sicher ist nur eins: Er hat die Welt schon heute dramatisch verändert.

Die Überlagerung der Krisen, mit der wir konfrontiert sind, stellt die Weltgemeinschaft vor nie dagewesene Herausforderungen. Von der hohen Inflation, den steigenden Energie- und Lebensmittelpreisen sind die Menschen ganz unmittelbar betroffen. Hinzu kommt die Sorge um die Unsicherheit bei der Gas- und Ölversorgung. Die Corona-Pandemie hat zu enormen Verwerfungen geführt. Die weltweite, drastische Verknappung von elektronischen Bauteilen und das Abreißen von Lieferketten treffen die Industrie mit aller Härte. All das wirkt wie ein Brennglas auf die größte Herausforderung der kommenden Jahrzehnte: die Eindämmung des Klimawandels und seiner dramatischen Folgen. Der Weltklimarat hat unlängst erneut einen alarmierenden Bericht vorgelegt. Das zentrale Fazit: Die kritische globale Erwärmung um 2°C werden wir im Laufe des 21. Jahrhunderts überschreiten, wenn wir jetzt nicht schnell drastische Maßnahmen ergreifen.

Was also tun? Ich meine: alles in unserer Macht Stehende. Es gibt keine Alternative zum Handeln. Wer bis jetzt die fatalen Auswirkungen des Klimawandels nicht sehen wollte, muss sich spätestens heute eingestehen, dass die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern keine Zukunft mehr hat.

Weil die Folgen immer spürbarer werden, wächst aber auch das Bewusstsein für die Dringlichkeit der Veränderung. Das macht mich sehr zuversichtlich. Australiens neuer Premierminister Anthony Albanese kündigt einen Kurswechsel seiner Regierung zugunsten erneuerbarer Energien an. Die FDP bezeichnet die Erneuerbaren als „Freiheitsenergien". Ausbauziele werden erhöht, Gesetze werden angepasst. Noch nie wurden Entscheidungen von derartiger Tragweite in einer solchen Geschwindigkeit getroffen wie in diesen Tagen. Noch nie gab es einen so breiten Konsens zum Ausbau der erneuerbaren Energien. In der Gesellschaft. In der Politik. In der Industrie.

Bundeskanzler Olaf Scholz, der unser Gast zum 40-jährigen Unternehmensjubiläum im letzten Jahr war, hat es auf den Punkt gebracht: Die Zukunft gehört den erneuerbaren Energien! Die Politik kann aber nur dann die richtigen Entscheidungen treffen und die Energiewende wird nur dann vorankommen, wenn die Perspektive und die Innovationen aus der Industrie ausreichend berücksichtigt werden. Wir haben uns mit der SMA Strategie 2025 darauf ausgerichtet, in den Segmenten Home, Commercial & Industrial sowie Large Scale ein attraktives Angebot für **jede** der sehr unterschiedlichen Kundengruppen zu machen. Damit leisten wir einen entscheidenden Beitrag für die Energiewende. Denn ohne technische Innovationen, ohne System-Kompetenz und die Erfahrung mit hochkomplexen Anwendungen wird der Umbau der Energieversorgung zugunsten erneuerbarer Energien nicht funktionieren. Das ist eine enorme Chance. Für die gesamte Branche. Aber vor allem für SMA.

Ich komme auf die Marktentwicklung und unsere Positionierung in Kürze zu sprechen. Lassen Sie mich zunächst auf das Geschäftsjahr 2021 zurückblicken.

Rückblick 2021

2021 war in mehrfacher Hinsicht ein schwieriges Jahr für SMA.

> Der **Umsatz** von 983,7 Mio. Euro ging um rund vier Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurück. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie sowie der Chipmangel waren insbesondere im SMA Segment Business Solutions deutlich zu spüren. Der Umsatz in den Segmenten Home Solutions sowie Large Scale & Project Solutions blieb hingegen trotz der Herausforderungen auf Vorjahresniveau.

> Unser **EBITDA**, also das operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern, ist im Geschäftsjahr 2021 von 71,5 Mio. Euro auf 8,7 Mio. Euro gesunken.

> Das **Konzernergebnis** lag bei –23,0 Mio. Euro – ein herber Verlust nach 2020 mit einem positiven Konzernergebnis von 28,1 Mio. Euro.

Der Umsatzrückgang ist vor allem auf die in der zweiten Jahreshälfte zunehmend angespannte Liefersituation bei elektronischen Chips zurückzuführen. Um Ihnen die Tragweite einmal zu verdeutlichen: Ohne den Chip-Mangel hätten wir ca. 30 Prozent mehr Umsatz realisieren können! Als europäischer Hersteller waren und sind wir hier besonders betroffen, da die Zulieferer der Prozessoren ihren Sitz größtenteils in den USA haben und in China fertigen lassen. Dementsprechend werden die Kunden in diesen Regionen bevorzugt beliefert. Wettbewerber, die in China produzieren lassen, gewinnen dadurch auch in Europa Marktanteile hinzu. Dennoch konnten wir unseren Umsatz in der Region EMEA im vergangenen Jahr stabil halten.

Insgesamt sind wir mit der angespannten Liefersituation aus meiner Sicht bestmöglich umgegangen und werden dies auch weiterhin tun. Ich erlebe hier eine sehr intensive und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit allen Beteiligten, vor allem auch mit unseren Kunden – das ist nicht selbstverständlich und zeugt von gegenseitigem Vertrauen. Der herausragenden Arbeit des Teams ist es auch zu verdanken, dass wir das Instrument der Kurzarbeit, trotz der angespannten Situation, nicht einsetzen mussten. Mein Dank gilt hier allen, die jeden Tag aufs Neue dafür kämpfen, das Beste aus der herausfordernden Situation zu machen. Und er gilt in besonderem Maße unseren Kunden, die von den Auswirkungen des Chip-Mangels natürlich direkt und spürbar betroffen sind.

Sehr schwer wiegt der einmalige Sondereffekt, der unser Ergebnis stark belastet hat. Er resultiert aus der Abwicklung eines Vertrags im Bereich der Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für PV-Anlagen.
Hintergrund der vorzeitigen Vertragsbeendigung waren Mängel eines Teils der durch SMA zu wartenden Solarparks im Portfolio eines nordamerikanischen Kunden. Diese Mängel wurden aufgrund der hohen Anzahl auch kleinerer Anlagen erst nach Vertragsabschluss offenkundig. Die Begutachtung der Vielzahl der Anlagen in allen Teilen des Landes wurde durch die corona-bedingten Reiseeinschränkungen zusätzlich erschwert. Auf lange Sicht wäre es uns nur durch einen nicht zu rechtfertigenden Aufwand möglich gewesen, die von uns vertraglich zugesicherte Leistung der Anlagen zu gewährleisten. Entsprechend haben wir nach gründlicher Abwägung entschieden, die außerordentliche Beendigung des bestehenden Vertrags anzustreben, um größeren Schaden für SMA abzuwenden. Mittlerweile wurden die Ausstiegsbedingungen für beide Seiten in einer Vergleichsvereinbarung und mehreren Portfolio-Auflösungsvereinbarungen festgelegt. Die Vereinbarung erlaubt es SMA, fast alle diesbezüglichen O&M-Aktivitäten bis Ende 2022 zu beenden. Die erforderlichen Rückstellungen wurden bereits gebildet. Wir gehen daher davon aus, dass die negativen finanziellen Auswirkungen dieses Vertrags im Wesentlichen nur das Jahr 2021 betreffen.

Nun geht es um lückenlose Analyse und Aufklärung sowie die Verabschiedung wirksamer Maßnahmen. Wir werden unter allen Umständen ausschließen, dass sich ein solcher Vorfall wiederholt. Ich möchte mich im Namen des Vorstands

für diesen folgenschweren Vorgang bei Ihnen und den Mitarbeitenden der SMA ausdrücklich entschuldigen. Und ich versichere Ihnen, dass im Rahmen des laufenden Audit-Verfahrens alle notwendigen Schritte für eine schonungslose Aufarbeitung eingeleitet wurden.

Trotz aller Herausforderungen konnten wir im vergangenen Jahr unsere Positionierung in wichtigen Zukunftsfeldern stärken und damit unsere strategische Ausrichtung als Energiewendeunternehmen weiter vorantreiben. Unsere Tochtergesellschaft coneva hat in enger Kooperation mit unserem Joint Venture elexon unter anderem den Paketdienstleister DHL mit einer innovativen Lösung zur optimierten, automatisch gesteuerten Beladung von Elektrofahrzeugen beliefert. Nur gut zwei Jahre nach der Gründung hat elexon bereits 10 Mio. Euro Umsatz und ein positives Ergebnis erzielt. Im Speicherbereich wurden wir mit der Belieferung des weltweit größten netzbildenden Speicherkraftwerks im australischen Torrens Island beauftragt. SMA hat im wichtigen Markt Australien eine führende Position mit einem Marktanteil von über 60 Prozent im Großanlagengeschäft! Der Energieversorger RWE, mit dem wir seit Jahren erfolgreich zusammenarbeiten, setzt beim Bau eines der größten und innovativsten Speicherkraftwerke Deutschlands auf Technologie von SMA. Und im Geschäftsfeld der grünen Wasserstofferzeugung sind Projekte mit SMA Systemtechnik zur Aufbereitung von Gleichstrom für die Elektrolyse in den USA, Europa, Asien und Australien in Betrieb gegangen.

Sie sehen – wir sind in allen Segmenten aktiv und treiben Projekte mit hoher Relevanz für die Energiewende voran. Wir schauen nach vorn. Und wir tun dies mit Zuversicht.

Marktentwicklung

Für die kommenden Jahre rechnen wir sowohl für das Kerngeschäft Photovoltaik als auch für die Zukunftsfelder Speicher, Energiemanagement, Elektromobilität und Wasserstofferzeugung mit einem deutlichen Marktwachstum. Sie sehen hier jeweils ein konservatives und ein progressives Szenario für die möglichen Zubauraten. Die Wahrheit wird dazwischen liegen. Nach unserer Analyse der vergangenen Monate eher in der oberen Hälfte zwischen beiden Szenarien. SMA wird von diesem Wachstum nach Überwindung der Bauteileknappheit in hohem Maße profitieren können, denn wir haben uns in allen wesentlichen Wachstumsfeldern strategisch ausgezeichnet aufgestellt.

Der Markt für PV-Wechselrichter wird in den nächsten Jahren ein stabiles Wachstum verzeichnen. PV-Wechselrichter dienen auch künftig als Rückgrat für intelligente Netzlösungen, die die Komponenten verbinden und wertvolle Daten sammeln. Der Markt für Batterielösungen und Ladelösungen für Elektrofahrzeuge wird ebenfalls stark wachsen. Der

zunehmende Bedarf im Bereich der E-Mobilität wirkt hier auch wie ein Booster für das PV-Geschäft, denn die Menschen möchten ihre Elektroautos bevorzugt mit selbst produzierter Solarenergie laden. Digitale Energielösungen gewinnen sowohl für Privathaushalte als auch für Unternehmen an Bedeutung. Hier entsteht ein enormes Potenzial, z. B. bei Energiedienstleistungen für Wohngebäude und Betriebe aller Größenordnungen. Auch bei O&M-Dienstleistungen sehen wir ein stabiles Wachstum. Nicht zuletzt, weil diese spezielle Dienstleistung ein wichtiger Schlüssel für nachhaltige PV-Investitionen ist. Darüber hinaus wird der Power-to-Gas-Markt langfristig stark wachsen. Grüner Wasserstoff wird für den Erfolg der Energiewende mehr und mehr zur Schlüsseltechnologie. Denn er ist der Treibstoff für eine weltweit klimaneutrale Industrieproduktion. Die derzeitigen internationalen Bestrebungen nach Unabhängigkeit von Importen fossiler Brennstoffe werden die Entwicklung nochmals beschleunigen. Wir sehen hier vor allem in Europa, USA und Australien wesentliche Wachstumsmärkte, auf die wir uns mit starkem Fokus ausrichten.

Positionierung

Schon heute ist SMA ein nachhaltig agierendes Energiewendeunternehmen, das den einstigen Komponenten-Hersteller weit hinter sich gelassen hat. Wir sind in allen wesentlichen Wachstumsfeldern weltweit vertreten und bieten in allen Segmenten integrierte Systeme und Lösungen an. Intelligent. Skalierbar. Einfach zu handhaben.

Mit unseren **strategischen Zielen** schaffen wir die wesentlichen Voraussetzungen für unseren langfristigen Geschäftserfolg:

1. **Mehr Nähe zum Kunden.** Wir stellen SMA kundenzentrierter auf. Mit dem Projekt SPIRIT richten wir unsere Prozesse und Strukturen konsequent auf die unterschiedlichen Kundensegmente aus und gestalten sie so, dass wir noch schneller, nahtloser und bedarfsorientierter entwickeln und liefern können. Hierfür stellen wir alle nötigen personellen und finanziellen Ressourcen bereit.
2. **Stabilität durch Profitabilität.** Mit klarem Fokus auf Wachstumsmärkte wie Europa, USA und Australien und ausgewählte neue Geschäftsmodelle, wie z.B. in den Bereichen E-Mobilität und Power-to-Gas sowie die Optimierung unseres Portfolios wollen wir im Jahr 2025 eine EBITDA-Marge von mindestens 10 Prozent erzielen.
3. **Ganzheitliche Nachhaltigkeit.** Das Zentrum unserer Strategie. Nachhaltiges Handeln und Wirtschaften ist seit der Gründung fest im Unternehmen verankert. Wir haben uns auch in unseren Nachhaltigkeits-Handlungsfeldern bis 2025 ambitionierte Ziele gesetzt. Ich komme hierauf später noch einmal zurück.
4. **Mit Innovationen die Zukunft gestalten.** Große Herausforderungen brauchen große Ideen. Deswegen stärken wir systematisch unsere Innovationskraft. Zum Beispiel mit Initiativen zum Komplexitätsmanagement und

einer unternehmensweiten Digitalisierungs-Roadmap. Unser Innovation Center arbeitet hier intensiv u.a. mit dem Bereich Technology zusammen. Hier bewährt sich vor allem die wertvolle Verbindung von innovativen Ansätzen mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in Forschung und Entwicklung.

5. **Starke Partnerschaften.** Erfolgreicher Lösungsanbieter werden wir nicht allein, sondern nur in starker Kooperation mit verlässlichen Partnern. Wir bauen daher unser strategisches Partner-Netzwerk kontinuierlich weiter aus und stärken parallel die Zusammenarbeit mit unseren Tochtergesellschaften SMA Sunbelt, coneva und dem Joint Venture elexon.

Unsere **strategischen Handlungsfelder und Geschäftsinitiativen** setzen hier genau den richtigen Fokus. Wir haben unser PV-Kerngeschäft im Blick, bauen die Speicherintegration aus und entwickeln Schritt für Schritt die wachstumsstarken neuen Geschäftsfelder wie E-Mobilität, Energiemarkt-Integration und grünen Wasserstoff weiter. Im Geschäftsfeld „grüner Wasserstoff" haben wir uns sehr frühzeitig positioniert, was sich nun als großer Vorteil erweist. Zusätzlich stellen wir mit unserem unternehmensweiten Programm „Digital Core" die Weichen für neue, digitale Geschäftsmodelle.

40 Jahre Erfahrung im globalen Markt für erneuerbare Energien haben uns eine einzigartige Position verschafft, die weder kopierbar noch in wenigen Jahren aufzubauen ist.
Als digitaler Pionier verfügen wir über einen wahren Datenschatz, den wir, unter Einhaltung der Regelungen der Datenschutzgrundverordnung, in Zukunft noch smarter nutzen können als bisher. Die Chancen sind enorm. Unser Sunny Portal ist mit über 330.000 registrierten Anlagen und mehr als 20 GW überwachter PV-Leistung in über 160 Ländern die weltweit führende Plattform in der cloudbasierten Anlagenüberwachung. Die hier gewonnen Daten lassen sich künftig für passgenaue Angebote mit hohem Mehrwert für Anwender nutzen.
SMA ist als TOP-Innovator mehrfach ausgezeichnet und kann sich hier auf den vorderen Plätzen inmitten der großen DAX-Konzerne hervorragend behaupten. Dass wir als System- und Lösungsanbieter heute im Markt erfolgreich sind, ist nicht nur unserer Innovationskraft, sondern auch der umfassenden Kompetenz unserer Mitarbeitenden zu verdanken. Hard- und Softwareentwicklung. Energiemanagement. Wissen über System- und Netzintegration. Exzellente Kundenberatung, verbunden mit Systemauslegung und umfassenden Services. Das ist ein wertvolles Fundament. Wir tun aber noch mehr. Zum Beispiel mit einem Trainingsangebot für das Fachhandwerk, das weltweit seinesgleichen sucht.

Unsere wichtigste Stärke, meine Damen und Herren, ist die Fähigkeit, **alle** Sektoren des Energiemanagements miteinander zu verbinden. Die besondere Herausforderung liegt zum einen darin, Experte in jedem dieser Felder zu sein und hochkomplexe Anforderungen zu managen. Hier werden wir verstärkt auch auf strategische Partnerschaften setzen. Zum anderen geht es darum, die Komplexität für den Kunden auf ein Minimum zu reduzieren und seine Anforderungen zu

erfüllen. Die im Übrigen bei einem privaten Endanwender gänzlich andere sind als etwa bei einem Supermarktbetreiber. Oder bei einem Projektierer, der ein Solarkraftwerk mit mehreren hundert Megawatt aufbauen will.

Die neuen **SMA Energy Systems** sind modular aufgebaut mit perfekt aufeinander abgestimmten Komponenten aus einer Hand. Und sie sind auf die vollkommen unterschiedlichen Kundenbedürfnisse im jeweiligen Segment und Markt zugeschnitten. Dazu gehören auch ganz klar Nachhaltigkeitsaspekte. Einige unserer Wettbewerber gehen mit dem Prinzip der externen Moduloptimierer und der Auslagerung der Produktion nach China einen anderen, aus meiner Sicht langfristig nicht zielführenden Weg. Wir fokussieren hingegen auf Materialeffizienz und legen großen Wert darauf, so viele Funktionen wie möglich in die Geräte zu integrieren. Je weniger Komponenten verbaut werden müssen, desto geringer ist die Verschleiß- und Ausfallrate. Desto langlebiger ist das System. Desto effektiver ist die Abfallvermeidung. Mit unserer Entwicklung und Fertigung am Standort Deutschland können wir zudem hohe Qualitäts- und Datensicherheitsstandards gewährleisten.
Nun geht es darum, unser Angebot immer einfacher und kundenorientierter zu gestalten und künftig noch besser zu vermarkten. Dabei gilt immer derselbe Grundsatz: Das Produkt muss zur Lösung passen und die Lösung muss den Anwender überzeugen.

Unsere Kunden auf der Intersolar Europe, die erst vor drei Wochen in München stattfand, waren jedenfalls von unseren Innovationen begeistert. Die internationale Messe war für SMA eine der erfolgreichsten Veranstaltungen der letzten Jahre und von einer Aufbruchstimmung geprägt, wie ich sie in der Branche lange nicht erlebt habe. Sehr stolz macht mich auch die großartige Arbeit des SMA Teams. Die Motivation, das Engagement und die Leidenschaft der SMA'lerinnen und SMA'ler sind etwas sehr Besonderes. Auch das macht uns als Unternehmen einzigartig.

Jedes neue Produkt, und das ist der Unterschied zu früher, ist zugleich auch Bestandteil eines Systems. Und jedes Produkt ist mit allen anderen Komponenten im System kompatibel. Nehmen wir zum Beispiel den neuen Hybrid-Wechselrichter Sunny Tripower Smart Energy. Der Name ist Programm. Er ist die 2-in-1-Lösung für die Solarstromversorgung im Eigenheim. Sie können mit ihm Solarstrom erzeugen, nutzen **und** speichern – eine einfache, komfortable und platzsparende Lösung. Und, das ist der Systemgedanke dabei, er lässt sich jederzeit erweitern und bindet auch Elektromobilität oder Wärmepumpen ein. Damit ist er ein integraler Bestandteil des **SMA Energy System Home**. Mit der integrierten Ersatzstromfunktion wird Ihre Solaranlage so zum ganzheitlichen und intelligenten Energiesystem mit bis zu 100 Prozent solarer Eigenstromversorgung auch bei Netzausfall. Wir waren, dass muss ich ehrlich zugeben, nicht die Schnellsten mit dieser Entwicklung. Aber am Ende die Besten.

Beim neuen Sunny Tripower X für gewerbliche und große private PV-Anlagen haben wir erstmals das Energiemanagement bereits direkt in den Wechselrichter integriert. Auch mit dem SMA EV-Charger Business haben wir vorgelegt. Er sorgt nämlich dafür, dass Elektrofahrzeuge mit Solarstrom geladen werden, wenn grüner Strom aus der firmeneigenen Solaranlage zur Verfügung steht. Und er ist künftig integriert in das **SMA Energy System Business**.

Wir ermöglichen Betrieben mit Fuhrparks oder Flotten damit künftig die Umstellung auf CO_2-neutrale Mobilität. Kombiniert mit dem SMA Data Manager M vernetzt die Ladelösung im SMA Energy System Business bis zu 20 Ladepunkte und stimmt die Ladevorgänge aufeinander ab. Unternehmen können so zusätzlich Energiekosten sparen und werden unabhängiger von steigenden Energiepreisen. Wir erschließen hier ein Marktsegment mit einem enormen Potenzial. Die perfekte Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen, die auf erneuerbare Energien umstellen wollen. So schaffen wir die Voraussetzungen für die CO_2-freie Mobilität von morgen und bringen die Energiewende voran.

Das, meine Damen und Herren, ist der Wert, den wir mit unserer Arbeit schaffen.

Der nächste logische Schritt vom System zur Lösung ist die komplette „All-in-One-Lösung". Ich habe diese Innovation auf der Hauptversammlung im letzten Jahr bereits angekündigt. Heute haben wir die Design-Phase abgeschlossen und planen die Markteinführung. Aber, und hier bitte ich um Ihr Verständnis, unser Entwicklungs-Team hat mich gebeten, hier noch keine weiteren Details preiszugeben. Ich bitte Sie also um Geduld – kann Ihnen aber versichern, dass Sie das Ergebnis ebenso begeistern wird wie mich.

Lassen Sie mich nun noch auf einige weitere Highlights eingehen.

Highlights

1. **Unsere ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie ist Ausdruck unserer Haltung für Klimaschutz und stützt unseren langfristigen Geschäftserfolg.**

Nachhaltigkeit spielt für SMA seit jeher eine zentrale Rolle. Wir sind der tiefen Überzeugung, dass Produkte zur Produktion von erneuerbaren Energien nicht per se grün sind, sondern dass sie unter Berücksichtigung hoher Umwelt-, Sozial- und Governance-Standards hergestellt werden müssen. Deshalb steht ganzheitliche Nachhaltigkeit als Ziel im Zentrum unserer Unternehmensstrategie.

Sie geht Hand in Hand mit unserem Nachhaltigkeitsmanagement. Hier liegt der Fokus auf den Handlungsfeldern Umwelt & Energie, Produktverantwortung, Mitarbeiter:innen sowie Governance & ethisches Wirtschaften. Dass wir hier bereits viel erreicht haben, bestätigen uns auch unabhängige Experten. SMA war Finalist beim renommierten Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2022. Wir erhalten exzellente Bewertungen von internationalen ESG-Ratingagenturen. Und nicht

zuletzt tragen unsere Geschäftsaktivitäten zu 9 der 17 "UN Sustainable Development Goals" bei. Ich bin sehr stolz auf unsere Erfolge in diesem wichtigen Feld. Und ich setze mich persönlich dafür ein, dass wir unsere ambitionierten Ziele für 2025 erreichen, die in unserem aktuellen Geschäftsbericht nachzulesen sind.

2. Mit unserem politischen Netzwerk setzen wir uns für den Erfolg der Energiewende ein. Lokal und international.

Ich habe es bereits zu Beginn meiner Rede erwähnt: Die aktuellen geopolitischen Verwerfungen wirken als Beschleuniger der Energiewende. Die Ausbauziele für Wind und Sonne im „Erneuerbare-Energien-Gesetz" werden kräftig angehoben. Der jährliche Zubau bei Photovoltaik in Deutschland soll bspw. auf 22 GW steigen. Das wäre viermal so viel wie derzeit. Der gesamte Stromsektor soll schon bis 2035 keine Treibhausgase mehr ausstoßen. Der Anteil des Ökostroms am Bruttostromverbrauch soll 2030 mindestens 80 Prozent betragen. Es sind die Politiker, die die Gesetze verabschieden. Es ist die Industrie, die mit Know-how und Innovationen für die Realisierung sorgen kann – und muss. Deshalb bauen wir unser politisches Netzwerk weiter aus und führen einen intensiven Dialog mit politischen Vertretern auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene.

Wir haben z. B. mit Olaf Scholz im letzten Sommer bei SMA, gemeinsam mit den Betriebsrats-Vorsitzenden, über die Erhöhung der Ausbauziele der erneuerbaren Energien in Deutschland und den Abbau bürokratischer und steuerrechtlicher Hürden diskutiert. Der dramatische Mangel an Fachkräften in den Installateurs-Betrieben war ebenfalls ein Thema. Auch hier braucht es den starken Schulterschluss von Politik und Industrie.

Wir hatten auch Rebecca Freitag als ehemalige UN-Jugenddelegierte zu Gast, die authentisch und nachdrücklich die Perspektive der Jugend zum Thema „Klimawandel" deutlich gemacht hat. Auch lokale Politiker und Mitglieder der hessischen Landesregierung stehen an unserer Seite. So wie Tarek Al-Wazir, der bei SMA unser hochmodernes EMV-Testcenter eingeweiht hat.

Beim CEO-Treffen des „Solar Power Summit" im April hatte ich Gelegenheit, mit EU-Kommissarin Kadri Simson über den beschleunigten Ausbau der Photovoltaik in Europa zu sprechen. Im Fokus stand die Reduzierung der Abhängigkeit von russischen Energieimporten. Die Stimmungsänderung in Europa betrifft hier nicht nur den Photovoltaikausbau, sondern auch die Produktion. Kadri Simson hat das bekannte Zitat von Mario Draghi zur Finanzkrise wiederholt: „Wir müssen die Herstellung zurück nach Europa bringen, was auch immer es kostet." Das sind wichtige Weichen, die hier gestellt werden. Das Tempo ist ebenso beeindruckend wie die Entschlossenheit. Wie genau die Unterstützung der Industrie aussehen kann, wird noch intensiv diskutiert. Wenn Sie mich fragen: zu Recht. Denn neben der notwendigen Unterstützung muss die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Produktionen gewährleistet sein. Die Solarindustrie in der EU wird heute schon zu 90 Prozent aus China versorgt. Eine problematische Entwicklung, die neue Abhängigkeiten schafft. Nicht zuletzt

aus diesem Grund bin ich der festen Überzeugung, dass langfristige Unabhängigkeit durch Entwicklung und Produktion in Deutschland für die Versorgung der wachsenden internationalen Märkte die bessere Alternative ist.
Kommt es nun zu einer Renaissance der deutschen und europäischen Solar- und Modulproduktion? Hier gibt es große Einigkeit: Das wird nur mit innovativen und nachhaltigen Produkten gelingen. Und damit meine Damen und Herren, schließt sich der Kreis. Es ist von enormer Bedeutung, den Industrie-Standort Deutschland mit Investitionen und Innovationen zu stärken. Dazu braucht es die Politik – und Unternehmen wie SMA.

3. Mit dem Ausbau unserer Produktions-Kapazitäten stellen wir uns für künftiges Wachstum auf.

Wir nehmen diese Verantwortung ernst. Wir werden in den kommenden Jahren massiv in den Standort Deutschland investieren und unsere Produktionskapazitäten von heute 21 GW bis 2025 auf etwa 40 GW nahezu verdoppeln. Damit, meine Damen und Herren, machen wir einen weiteren großen Schritt, um uns auf das prognostizierte Wachstum unserer Industrie auszurichten!

Wir werden hier auf einer Fläche von ca. 47.000 m² vor allem Systeme für das Großanlagensegment produzieren. Der Spatenstich ist für Spätsommer 2022 geplant; Baubeginn wird Ende 2022 sein. Die Möglichkeit zur weiteren Skalierung planen wir von Beginn an mit ein. Das Projekt wird in mehreren Bauabschnitten nach DGNB-Zertifizierung umgesetzt. Weltweit das fortschrittlichste System für nachhaltiges Bauen und international anerkannt als „Global Benchmark for Sustainability".
Diese Investition ist ein weiterer konsequenter Schritt in unserer Wachstumsstrategie und unsere Antwort auf künftige internationale Marktbedingungen. Die Absicherung von Lieferketten, der Wandel von Handelsbedingungen und die erforderliche Kundennähe werden wichtige Treiber gerade im Großanlagengeschäft sein. Hier schaffen wir mit der Erweiterung ein hohes Maß an Flexibilisierung durch die Möglichkeiten zum weiteren Ausbau und minimieren Risiken, Abhängigkeiten und Kosten gleichermaßen. Wir stärken zudem unsere sehr gute Position und Markenreputation in den Kernmärkten Europa und USA. Nicht zuletzt investieren wir in die Standortsicherung und schaffen über 200 neue Arbeitsplätze in der Region! Wir werden Sie über die weitere Entwicklung dieses zukunftsträchtigen Projekts auf dem Laufenden halten.

Lassen Sie mich nun zum ersten Quartal und unserer Prognose für 2022 kommen.

Erstes Quartal und Prognose 2022

Trotz der angespannten Liefersituation lagen wir im ersten Quartal mit einem Umsatz von 221 Mio. Euro und einem EBITDA von 15 Mio. Euro am oberen Ende unserer Prognose. Der Rückgang gegenüber dem Vergleichsquartal im Vorjahr ist zum einen auf die weiterhin angespannte Versorgungslage mit elektronischen Chips zurückzuführen. Dies betrifft vor allem die beiden Segmente Home Solutions und Commercial & Industrial Solutions. Im Segment Large Scale & Project Solutions hingegen verschieben Projektentwickler und Investoren zunehmend Großprojekte aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit und der hohen Preise für Solarmodule. Zudem fehlen hier Transformatoren und Batteriespeicher. Eine Antidumping- und Anti-Umgehungsuntersuchung des Handelsministeriums gegen chinesische Lieferanten von Solarmodulen, die zu hohen Zöllen führen kann, sorgt für zusätzliche Unsicherheit und Projektverzögerungen in den USA. Wir sind also in mehrfacher Hinsicht betroffen.
Wir haben jedoch im ersten Quartal 2022 den höchsten Auftragseingang der letzten zehn Jahre verzeichnet und könnten mehr als doppelt so viel liefern! Wir erwarten für die zweite Jahreshälfte eine leichte Entspannung der Liefersituation und gehen davon aus, dass wir den größten Teil unseres sehr hohen produktbezogenen Auftragsbestands bis zum Ende des Jahres als Umsatz verbuchen können.

Der SMA Vorstand bestätigt die am 1. März 2022 veröffentlichte Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2022. Diese sieht einen Umsatz von 900 Mio. Euro bis 1.050 Mio. Euro und ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern von 10 Mio. Euro bis 60 Mio. Euro vor. Aktuell sehen wir keine Gefährdung der Prognose durch den Krieg in der Ukraine. Die Prognosespanne für 2022 kann aber aufgrund der anhaltenden Versorgungsunsicherheiten zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht weiter präzisiert werden.

Mein Fazit: Wir sind überzeugt, dass SMA am beschleunigten Wachstum der erneuerbaren Energien, insbesondere in Europa und Amerika, teilhaben wird. Denn unsere Expertise und unsere Innovationen sind für die nächsten Schritte der Energiewende unverzichtbar. Mit unserer Strategie gehen wir den erfolgreich eingeschlagenen Weg weiter:

1. Wir bauen unser **Lösungsangebot** und unsere strategischen **Partnerschaften** aus und folgen dabei konsequent dem Prinzip **ganzheitlicher Nachhaltigkeit**.
2. Wir stärken und sichern die **lokale Wertschöpfung** durch die Erweiterung unserer Produktionskapazitäten am Standort Deutschland.

3. Wir steigern unsere **Profitabilität** nachhaltig. Durch ein verbessertes Produktportfolio. Die Investition in neue Geschäftsmodelle. Die Optimierung unserer Prozesse. Und einen konsequenten, segmentorientierten Kundenfokus.

SMA ist eine starke Marke – jetzt gehen wir den nächsten Schritt, um sie noch heller leuchten zu lassen.

Meine Damen und Herren, es sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der SMA, die unseren Weg in die Zukunft gestalten. Sie füllen unsere Markenwerte jeden Tag aufs Neue mit Leben. Weil sie mit Leidenschaft die Energiewende für eine lebenswerte Zukunft vorantreiben. Weil sie füreinander und für unsere Kunden da sind. Und weil sie heute Ideen für die Innovationen von morgen entwickeln.

Jetzt ist es an uns, dem Management, dafür zu sorgen, dass die verdiente Wertschätzung kein Lippenbekenntnis bleibt und SMA profitabel wachsen kann.

Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns dies gelingt!

Vielen Dank.