

# Hauptversammlung

## SMA Solar Technology AG

Jürgen Reinert (CEO)



### **Rede des Vorstandsvorsitzenden**

28. Mai 2024

Es gilt das gesprochene Wort

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe SMA'lerinnen und SMA'ler,**

2023 war ein außerordentlich erfolgreiches Jahr für die SMA – eines der besten Jahre der Unternehmensgeschichte.

Wir konnten im vergangenen Jahr den Konzernumsatz im Vergleich zu 2022 um ganze 78,6 Prozent auf 1.904 Mio. Euro steigern. Noch deutlicher ist die Steigerung mit Blick auf das EBIT: Es erhöhte sich von 31,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2022 sogar auf 269,5 Mio. Euro – hat sich also im Vergleich zum Vorjahr mehr als verachtfacht.

**Und damit ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG!**

Vieles ist bereits gesagt worden zum Jahr 2023 – anhaltende geopolitische Spannungen, neu aufflammende Konflikte in Nahost und eine angespannte Weltwirtschaftslage hinterlassen ein eher negatives Bild dieses Jahres.

Und auch ökologisch ist die Bilanz ernüchternd: 2023 war das heißeste Jahr seit Beginn der Aufzeichnungen, mit einer Rekord-Eisschmelze auf der Grönland-Eisschicht. Gemessen wurden auch die wärmsten Ozeantemperaturen aller Zeiten und ein erneuter Anstieg der Meeresspiegel – auch dies ein trauriger Rekord.

Als Ergebnis war das Jahr allerdings, soviel Optimismus sei erlaubt, auch geprägt von Bemühungen vieler Länder, ihre Investitionen in erneuerbare Energien zu verstärken.

Auf der COP-28-Klimakonferenz in Dubai einigten sich mehr als 130 nationale Regierungen, darunter die Europäische Union, darauf, zusammenzuarbeiten, um die weltweit installierte Kapazität für erneuerbare Energien bis 2030 auf mindestens 11 Terawatt, also 11.000 Gigawatt zu verdreifachen. Auch wenn die Ergebnisse der Klimakonferenz in Teilen kritisiert worden sind, so ist mir bei meiner Teilnahme in Dubai doch aufgefallen, wie mutig einige der Akteure bei der Investition in Erneuerbare Energien voranschreiten. Länder wie China, Indien und die USA, aber auch Brasilien, haben große Investitionsprogramme aufgelegt, um Innovationen und saubere Technologien zu fördern und schreiten beim Ausbau insbesondere von Solar- und Windenergie zügig voran.

Und auch in Deutschland geht es mit dem Großprojekt Energiewende weiter: Nach Angaben des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) wurden im vergangenen Jahr in Deutschland mehr als eine Million neue Solaranlagen zur Strom- oder Wärmeerzeugung installiert, mehr als jemals zuvor. Aus Daten der Bundesnetzagentur geht hervor, dass allein Solarstromsysteme mit einer Spitzenleistung von rund 15 Gigawatt auf Dächern und Freiflächen neu in Betrieb genommen wurden. Das sind 95

Prozent mehr neue Photovoltaik-Leistung als im Vorjahr 2022 und ein Großteil der gesamten neu installierten Erneuerbaren Leistung in Deutschland von 17 Gigawatt.

Exzellente Voraussetzungen für ein Unternehmen wie unseres.

Aber lassen Sie uns zunächst einen Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr werfen.

## **Rückblick Geschäftsjahr 2023**

2023 war eines der besten Geschäftsjahre der Unternehmensgeschichte. Deshalb möchte ich hier und an erster Stelle einmal innehalten und den Mitarbeitenden der SMA im Namen des Vorstands danken. Sie haben sich im vergangenen Jahr erneut mit einzigartigem Engagement und Leidenschaft der Aufgabe gewidmet, SMA in allen Bereichen noch innovativer, kundenzentrierter und profitabler zu machen. Ihnen ist es zu verdanken, dass wir 2023 überdurchschnittlich erfolgreich waren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 stieg der Konzernumsatz um 78,6 Prozent auf 1.904 Mio. Euro. Die Bruttomarge lag mit 29,4 Prozent deutlich über Vorjahresniveau, insbesondere getrieben durch die gestiegene Profitabilität im Segment Home Solutions.

Das EBITDA, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, erhöhte sich signifikant von 70,0 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2022 auf 311,0 Mio. Euro im Jahr 2023. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 16,3 Prozent. Zu dieser positiven Entwicklung trug sowohl die anhaltend hohe Nachfrage nach SMA-Produkten als auch eine verbesserte Produktionsauslastung und im Vergleich dazu sinkende Fixkosten aufgrund des erhöhten Umsatzvolumens bei. Das EBIT erhöhte sich, wie gesagt, von 31,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2022 auf 269,5 Mio. Euro.

Das Konzernergebnis hat sich 2023 mehr als vervierfacht und stieg auf 225,7 Mio. Euro, getrieben durch die positive operative Entwicklung. Der Auftragsbestand lag Ende 2023 bei 1.705 Millionen Euro und die verkaufte Wechselrichter-Leistung im Gesamtjahr 2023 bei 20,5 Gigawatt.

Ein beeindruckendes Ergebnis, auf das wir stolz sind. Insbesondere vor dem Hintergrund einer zumindest in Deutschland im vergangenen Jahr gegenläufigen Entwicklung: Die Wirtschaft hierzulande schrumpfte 2023 um 0,3 Prozent. Und auch den Vergleich mit den anderen Marktteilnehmern müssen wir nicht scheuen – ganz im Gegenteil, wir sind gerade auch mit Blick auf unser Marktumfeld, sehr gut aufgestellt und konnten in 2023 Marktanteile zurückgewinnen.

Wir freuen uns vor diesem Hintergrund auch, erstmals seit 5 Jahren wieder eine Dividende von 50 Cent pro Aktie zahlen zu können. Angesichts der anstehenden Investitionen ein, wie wir finden, solides Ergebnis.

Das ist nicht selbstverständlich: In den letzten Monaten konnte man medial etwas beobachten, was viele als den zweiten Tod der Solarindustrie in Deutschland beschrieben haben. Unternehmen wie Meyer Burger, Solarwatt und zuletzt Heckert Solar sind gezwungen den Standort Deutschland zu verlassen, ihre Produktionskapazitäten abzubauen und ihre Mitarbeitenden zu entlassen.

Und wo steht die SMA in dieser Gemengelage? Die Antwort auf diese Frage ist auf den ersten Blick einfach: Wir bekennen uns zum Standort Deutschland und arbeiten konsequent weiter an der Umsetzung unserer Strategie. Auf den zweiten Blick sieht man, dass das alles andere als einfach ist. Denn unsere Strategie ist ambitioniert und erfordert Wandel in allen Aspekten: Wir werden kundenzentrierter, schneller, digitaler, innovativer, internationaler, nachhaltiger, größer... Die Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen.

Aber ich will keine bloßen Schlagworte in den Raum stellen.

Lassen Sie uns lieber gemeinsam einen Blick darauf werfen, welche Themen wir 2023 ganz konkret vorangetrieben haben.

2023 war das Jahr, in dem wir bei SMA wichtige Innovationen vorangetrieben und neue Lösungen entwickelt haben. Wir haben den Grundstein gelegt für die Einführung des EV-Chargers im Home Segment und des neuen Sunny Boy Smart Energy, die beide zu Beginn dieses Jahres auf den Markt gebracht wurden. Unsere Kolleginnen und Kollegen haben an der erfolgreichen Einführung einer neuen Heimspeicherlösung mit einem flexiblen und erweiterbaren Hybrid-Wechselrichter gearbeitet, der das Portfolio der SMA erweitert und ergänzt.

Im C&I Segment wurden die Weichen gestellt für die Einführung einer neuen Speicherlösung, des neuen Off-Grid-Wechselrichters Sunny Island X und des Data Manager M für zukunftssichere Kommunikation. Und ebenfalls bereitet wurde der Weg für die Einführung eines neuen kommerziellen Großwechselrichters zur Vervollständigung des Portfolios im Jahr 2024.

Auch im Large Scale Segment haben unsere Kolleginnen und Kollegen den Weg zum Lösungsanbieter konsequent weiter beschritten und die Einführung einer hochmodernen und schlüsselfertigen Lösung für verschiedene Kraftwerksanwendungen vorbereitet, die wir in Kürze auf der Intersolar in München präsentieren werden. Wir haben den Sunny Central Flex bereits im März dieses Jahres in den USA ausgewählten Kunden vorgestellt und waren überwältigt von deren positiven Rückmeldungen. Die Plattform ist bereits vor Markteinführung als Finalist für den Smarter-E-Award nominiert.

Gleichzeitig haben wir mit allen Kräften an unserem ersten und wichtigsten strategischen Ziel, mehr Nähe zum Kunden, weitergearbeitet und unser Unternehmen noch weiter prozessorientiert und kundenzentriert ausgerichtet. Dies bedeutete für alle unsere Mitarbeitenden teilweise sehr einschneidende Veränderungen in Strukturen, Prozessen und Arbeitsweisen. Wir haben den Vertrieb

neu strukturiert, mehr Verantwortungen in die Segmente und Regionen gegeben und entscheidende Weichen für eine digitalisierte und agile Organisation gestellt.

Das hat uns attraktiv auch für weitere Partner gemacht: Seit Mitte letzten Jahres kooperieren wir mit Samsung und können einerseits Heizgeräte wie Wärmepumpen von Samsung durch eine Cloud-to-Cloud-Lösung in das Energiemanagement von SMA einbinden und gleichzeitig auch Solarsysteme mit Wechselrichtern von SMA in die Smart Home Welt von Samsung integrieren. Diese Zusammenarbeit ist für beide Seiten ein Gewinn. Und wir arbeiten an Themen, die derzeit in aller Munde sind: Gestern haben wir zum Beispiel unsere Kooperation mit Lichtblick zu einem dynamischen Stromtarif vorgestellt.

All diese Veränderungen haben wir vorgenommen, während wir 2023 einen Auftragseingang auf Rekordniveau zu verzeichnen hatten. Ein hartes Stück Arbeit. Aber wir sind uns sicher: Nur wenn wir uns laufend anpassen und immer besser werden, können wir im dynamischen Markt der Zukunft weiterwachsen und erfolgreich sein.

Aber was genau ist eigentlich die Grundlage für diesen Erfolg? Was unterscheidet uns vom Wettbewerb? Um diese Frage zu beantworten, erlauben Sie, dass ich einen Moment ins Detail gehe.

Ich bin sicher, viele von Ihnen fahren ein Elektrofahrzeug. Haben Sie schon einmal einen Blick in das Innere Ihrer Wallbox geworfen? Vermutlich nicht. Wir tun das jeden Tag. Und dorthin würde ich sie gerne einen Moment mitnehmen.

Das hier ist das Innere eines EV-Chargers unserer Konkurrenz. Welche Marke spielt dabei keine Rolle, denn die meisten sehen ähnlich aus. Um einfaches Laden zu ermöglichen, werden Schalter und Schütze mit vereinzelt Platinen zusammengesteckt, durchaus auch aus Fernost und zu geringen Kosten. Das führt zu einer schlechteren Qualität und Lebensdauer und damit auch zu weniger Nachhaltigkeit.

Und hier werfen wir jetzt mal gemeinsam einen Blick in unseren neuen EV-Charger, den unsere Kunden ab Juni kaufen können.

Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht, aber mein Technik-Herz schlägt höher. Aufgeräumt, hochwertig – das sieht ganz anders aus.

Dabei ist die Optik nur ein Aspekt – schließlich schraubt man nicht jeden Tag eine Wallbox auf. Wesentlicher sind die dahinterliegenden Gründe, warum bei unserem Design alles viel ordentlicher und aufgeräumter aussieht.

Unser EV-Charger ist von unseren SMA-Ingenieuren in Deutschland entwickelt und wird auch hier produziert. Er ist Teil unserer Plattform-Strategie und hat unser neues UNITY-Design. Er ist für eine

lange Lebensdauer ausgelegt worden und ein exzellentes Beispiel dafür, wie echte Qualität aussieht. Und ein Beweis dafür, dass Made-in-Europe eine Zukunft hat.

Das meine Damen und Herren, unterscheidet uns vom Wettbewerb – Qualität, Langlebigkeit. Und noch etwas machen wir anders als andere: Wir stellen Nachhaltigkeit ganz nach vorne.

Die wachsenden Reporting-Pflichten, denen wir als börsennotiertes Unternehmen unterliegen, nehmen wir ernst. Aber unserer Bestrebungen gehen darüber hinaus: Wir verankern ganzheitliche Nachhaltigkeit in unserer Strategie und an zentraler Stelle organisatorisch im Konzern. Sie bestimmt jeden Aspekt unseres Handelns. Deshalb haben wir auch 2023 an diesem für uns so wichtigen Thema konsequent weitergearbeitet. In meiner Funktion als Vorsitzender des Sustainability Committee kann ich hier einige Beispiele nennen.

Ein Ergebnis dieser Arbeit ist die Klimastrategie und unsere Selbstverpflichtung, unsere Emissionen in Einklang mit dem 1,5 Grad-Pfad des Pariser Klimaabkommens zu reduzieren. Die entsprechende Zertifizierung seitens der Science Based Targets Initiative erwarten wir in Kürze. Und unsere Arbeit trägt bereits ganz konkrete Früchte: Seit 2018 haben wir den Ausstoß von CO<sub>2</sub>-Äquivalenten in Kilogramm pro Kilowatt produzierter Wechselrichter-Leistung um rund 51 % gesenkt – und unser Reduktionsziel für 2025 bereits erreicht. Und seit letztem Jahr versorgen wir uns weltweit komplett mit Strom aus erneuerbaren Energien – und haben hier ebenfalls unser für 2025 gesetztes Ziel bereits früher als geplant erreicht.

Hierbei setzen wir auf verschiedene Maßnahmen zur Emissionsreduktion, wie etwa die Installation von Wärmepumpen an unserem Hauptstandort, das Repowering vorhandener Photovoltaik-Anlagen am Sandershäuser Berg, die Umstellung von Dienstwagen auf Elektrofahrzeuge, aber auch Projekte wie „Wärmen statt Heizen“, wo wir durch die Nutzung beheizbarer Kleidung den Gasverbrauch in unserem Logistik-Hub drastisch senken.

Unser Engagement im Bereich der Nachhaltigkeit drückt sich in verschiedenen Ratings und Rankings aus – das freut uns sehr, ist aber nicht unser erster Antrieb. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Anstrengungen sich vor allem positiv auf unserer Wettbewerbsfähigkeit auswirken.

All diese Entwicklungen geschehen natürlich nicht in einem luftleeren Raum, sondern in einem hochgradig dynamischen Marktumfeld, das ich mit Ihnen gerne kurz betrachten würde.

## **Marktentwicklung**

Die Internationale Energie Agentur (IEA) betont die entscheidende Rolle der Solarenergie im zukünftigen Energiesystem: In ihrer Studie „Net Zero by 2050 – A Roadmap for the global Energy Sector“ geht sie davon aus, dass die globale Energieversorgung im Jahr 2050 größtenteils auf

erneuerbaren Energien basieren wird. Hierbei kommt der Solarenergie als größter einzelner Versorgungsquelle eine Schlüsselrolle zu. In ihrem World Energy Outlook 2023 zeigt die IEA ebenfalls auf, dass die Investitionen in saubere Energie seit 2020 um 40 Prozent gestiegen sind. Eine konkretere Zahl, die diese Entwicklung verdeutlicht: Täglich werden weltweit mehr als 1 Milliarde US-Dollar für den Ausbau der Solarenergie ausgegeben.

Die Photovoltaik spielt hier eine aus verschiedenen Gründen eine große Rolle. Sie bietet neben Klimafreundlichkeit und niedrigen Stromgestehungskosten auch die Möglichkeit eines dezentralen Ausbaus.

Der Trend zur Dezentralisierung der Stromversorgung schreitet weiter voran. Immer mehr Haushalte, Städte und Unternehmen machen sich mit eigenen Photovoltaikanlagen unabhängiger von nicht-nachhaltigen, importierten Energieträgern und steigenden Energiekosten. Damit einhergehend wächst der Bedarf an Energiespeichern im privaten, gewerblichen und industriellen Umfeld. Energie wird außerdem zunehmend über intelligente Netze geteilt, um die Stromnachfrage zu steuern, Verbrauchsspitzen zu vermeiden und die Netze zu entlasten.

Zu einer wichtigen Säule dieser Energieversorgungsstrukturen zählt auch die Elektromobilität. Die Integration einer großen Anzahl von Elektrofahrzeugen wird helfen, den Eigenverbrauch von erneuerbaren Energien zu erhöhen und perspektivisch Schwankungen im Stromnetz auszugleichen. Durch künstliche Intelligenz kann das Verhalten der dezentralen Energieverbraucher und Speicher an die schwankende Stromproduktion der erneuerbaren Energien angepasst und so das Gesamtsystem optimiert werden.

Deshalb bieten innovative Systemtechnologien, die Solarstrom zwischenspeichern und das Energiemanagement von privaten Haushalten und Gewerbebetrieben übernehmen, aus Sicht der SMA überaus attraktive Geschäftsmöglichkeiten und Basis für neue Geschäftsmodelle.

Geschäftsmodelle, für deren Erschließung die SMA hervorragend aufgestellt ist.

## **Positionierung SMA**

Die SMA Gruppe ist bereits heute bestens positioniert, um in allen Marktsegmenten und Regionen von diesen Entwicklungen zu profitieren. Lassen Sie mich dies an drei Beispielen festmachen:

1. Unsere insgesamt installierte Wechselrichter-Leistung von weltweit mehr als 150 GW ist ein idealer Grundstock für datenbasierte Geschäftsmodelle, denn über Wechselrichter können wertvolle Energiedaten erhoben werden. Unser umfassendes Wissen in der Steuerung komplexer Batteriespeichersysteme sowie der Kopplung von Solarstromsystemen mit anderen Energiesektoren wie Heizungs-, Lüftungs- und Kühlungstechnik sowie Elektromobilität ist eine

hervorragende Basis, um das zukünftige Wachstumspotenzial im Bereich der digitalen Energielösungen zu erschließen.

2. Im Bereich der Netzstabilität verfügt die SMA Gruppe über umfangreiches Know-how und bündelt seit Oktober 2023 ihre Services in diesem Bereich zentral in ihrem Kompetenzzentrum in Bangalore (Indien). Im dezentralen und volatilen Energiesystem der Zukunft ist diese Expertise ein Pfund, mit dem wir wuchern können – und werden.
3. Darüber hinaus hat sich die SMA Gruppe bereits im margenträchtigen und erwartungsgemäß zukünftig stark wachsenden Geschäftsfeld der grünen Wasserstofferzeugung positioniert. Unsere Tochtergesellschaft ALTENSO realisiert bereits zahlreiche Projekte auf der ganzen Welt und erschließt neue und attraktive Märkte und Möglichkeiten.

Unser 2023 erfolgtes Wachstum und die konsequent auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Organisation in Einklang mit unserer Innovationskraft und unserem holistischen Verständnis des Energiemarktes bieten ideale Ausgangsbedingungen dafür, unsere schon heute sehr gute Positionierung zu festigen und künftig weiter profitabel zu wachsen.

Lassen Sie uns an dieser Stelle einen Ausblick auf die kommenden Jahre wagen.

## **Ausblick**

Heute und in Zukunft wird die SMA ein Unternehmen sein, ohne dass die globale Energiewende nicht denkbar ist. Hierfür haben wir 2023 die Grundsteine gelegt. Mit unserer GIGAWATT Factory, in der wir ab 2025 innovative Systemlösungen für PV-Großanlagen von Niestetal aus in die ganze Welt liefern werden zum Beispiel. Mit dem Bau der GIGAWATT Factory, für die wir im vergangenen Jahr den ersten Spatenstich gesetzt haben, verdoppeln wir unsere derzeitigen Produktionskapazitäten auf 40 Gigawatt pro Jahr und legen den Grundstein für eine neue Ära im Bereich der solaren Großkraftwerke.

Und auch unsere Planungen für eine neue Fertigung in den USA werden zunehmend konkreter. Hier werden wir ab 2025 mit einer Kapazität von 3,5 Gigawatt für den amerikanischen Markt produzieren. Denn unser Ziel ist klar: Wir wollen den Marktanteil - auch in den Segmenten Home Solutions und C&I in den USA - deutlich stärken.

Zu diesem Ausblick gehört auch, dass wir 2024 weiter an der Umsetzung unserer Strategie arbeiten werden. Bei der Entwicklung zum ganzheitlichen Lösungsanbieter sind wir auch 2023 ein gutes Stück vorangekommen – hierauf werden wir im aktuellen Jahr aufsetzen und neben der kontinuierlichen Entwicklung von innovativen Lösungen den Blick in die Zukunft richten.



## Erstes Quartal und Prognose 2024

Unser Start in das Jahr 2024 verlief wie erwartet unter den bereits beschriebenen derzeitigen schwierigen Bedingungen. Die sich seit Beginn des Jahres normalisierende Nachfragesituation und die hohen Lagerbestände bei Distributoren und Installateuren führten im ersten Quartal 2024 zu einem Umsatz in den Segmenten Home Solutions und Commercial & Industrial Solutions, der teilweise deutlich unter dem Vorjahresniveau lag. Im Segment Home konnten wir einen Umsatz von 62,6 Mio. Euro, im Segment C&I einen Umsatz von 70,5 Mio. Euro verzeichnen.

Das Segment Large Scale & Project Solutions verzeichnete jedoch planmäßig ein signifikantes Umsatzwachstum von 123,7 Mio. Euro im Vorjahresquartal auf 228,7 Mio. Euro im ersten Quartal 2024.

Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) lag bei 49,9 Mio. Euro gegenüber 60,0 Mio. Euro im Vorjahresquartal. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 38,2 Mio. Euro ebenfalls unter dem ersten Quartal 2023 mit 50,4 Mio. Euro. Unsere EBIT-Marge sank dementsprechend leicht von 13,7 Prozent im ersten Quartal 2023 auf 10,6 Prozent.

Meine Damen und Herren, dieses Ergebnis sieht verglichen mit dem Vorjahr natürlich auf den ersten Blick etwas ernüchternd aus. Es ist aber genau das Ergebnis, mit dem wir aufgrund der Marktdynamik gerechnet hatten.

2023 haben wir unseren Umsatz enorm steigern können – auch weil wir nach den Lieferengpässen der Corona-Zeit wieder in der Lage waren, die Nachfrage zu bedienen. Das hat dazu geführt, dass Distributoren und Installateure mehr Produkte bestellt haben, als sie in den Folgemonaten verkaufen konnten. Dieser Stau löst sich nun nur langsam auf – auch weil die anhaltende Inflation und die Unsicherheiten bei der Klimagesetzgebung die Zubaurate gebremst haben. Das Ergebnis: In den ersten Monaten war unser Auftragseingang im Home und C&I Segment sehr stark rückläufig. Das betrifft nicht nur uns, sondern unseren Wettbewerb genauso, wenn nicht in stärkerem Maße. Über den Zustand der deutschen Solarindustrie habe ich bereits kurz berichtet. Aber auch unsere internationalen Marktbegleiter geraten zunehmend in Schwierigkeiten, wie man den aktuellen Meldungen entnehmen kann.

Diese Situation haben wir vorausgesehen – sie dauert allerdings nun schon länger als erwartet an. Deshalb haben wir in den letzten Wochen unsere Kostenstruktur kritisch überprüft und passen diese an, um den temporären Einbruch bestmöglich abzufedern und unsere finanzielle Planung abzusichern. Nichtsdestotrotz hat sich der schwache Auftragseingang negativ auf den Aktienkurs

ausgewirkt. Eine sukzessive Belegung des Auftragseinganges für die Segmente Home und C&I erwarten wir ab Juni dieses Jahres.

Wir dürfen bei all dem aber nicht vergessen: SMA unterscheidet sich in erheblichem Maße vom Wettbewerb: Wir sind mit drei Segmenten in 20 Ländern vertreten – wir können temporäre Schwankungen, wie wir sie derzeit im Segment Home und C&I in Europe und den USA erleben also besser abfedern. Und unser Fokus auf Lösungen bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten und neuen Geschäftsmodell jenseits des klassischen Wechselrichters. Damit sind wir für die aktuellen Herausforderungen des Marktes wesentlich besser aufgestellt als in den vergangenen Jahren. Und deshalb sind wir überzeugt: Das zweite Halbjahr wird für die SMA erneut einen anziehenden Umsatz bereithalten. Und wir werden, selbst in diesem schwierigen Umfeld und nach dem großen Sprung mit Nachholeffekten 2023, auch 2024 leicht weiterwachsen.

Das ist auch der Grund, weshalb der Vorstand der SMA an der Prognose festhält und für 2024 einen Umsatz in Höhe von 1.950 Mio. Euro bis 2.200 Mio. Euro und ein EBITDA von 220 Mio. Euro bis 290 Mio. Euro erwartet.

Nachdem wir über die globale Entwicklung der Erneuerbaren Energien bereits gesprochen haben, lassen Sie uns noch kurz einen Blick auf Europa und Deutschland werfen:

Die Europäische Union hat mit dem Net Zero Industrial Act ein wirksames Instrument eingeführt, um saubere Technologien „Made-in-Europe“ zu fördern. Der NZIA muss nun in den Mitgliedstaaten zügig umgesetzt werden. Der Deutsche Bundestag hat mit dem lange erwarteten Solarpaket I im April endlich zahlreiche Maßnahmen auf den Weg gebracht, die ab dem nächsten Quartal den weiteren Ausbau der Solartechnik in Deutschland vereinfachen werden. Insbesondere für Gewerbe- und Industriebetriebe gibt es nun zahlreiche Anreize, eine Solarstromanlage zu errichten. Hier sind wir als Unternehmen mit unseren Lösungen für Gewerbekunden bestens positioniert. Schätzungen zufolge kann das Solarpaket aber auch etwa 4,8 Millionen neue Residential-Kunden für die Photovoltaik in Deutschland schaffen.

Jetzt muss es Deutschland gelingen, die Weichen zu stellen und zu verhindern, dass die Solarindustrie wirklich einen zweiten Tod stirbt. Denn auch wenn wir nicht in gleichem Maße vom Ausbleiben der Resilienzboni betroffen sind wie die Modulhersteller, betrachten wir die Entwicklungen der letzten Monate natürlich mit Sorge. Denn wir sind davon überzeugt, dass wir eine starke europäische und deutsche Solarindustrie brauchen, um die ehrgeizigen Ausbauziele der nächsten Jahre wenigstens in Teilen mit nachhaltig und lokal produzierten Komponenten zu bestreiten.

Verstehen Sie mich nicht falsch – die Einführung von Zöllen, wie zuletzt vor wenigen Tagen von der Regierung Biden verkündet, sehen wir bei SMA kritisch, auch wenn es natürlich unsere Entscheidung, dort eine eigene Fertigung aufzubauen, bestätigt. Aber angesichts zunehmend protektionistischer

Bestrebungen vieler Länder wie China, die USA aber auch beispielsweise Indien, ist auch ganz klar: Europa darf nicht naiv sein. Das gilt auch und insbesondere für die wichtige Frage der Datensicherheit. In Europa und insbesondere in Deutschland gefertigte Komponenten wie Wechselrichter unterliegen strengen Richtlinien zur Datensicherheit. Dieses Mehr an Sicherheit muss als Chance begriffen werden.

Erlauben Sie mir zum Schluss noch ein aktuelles Thema anzuschneiden:

In der sog. „Sonntagsfrage“ geben mittlerweile mehr als 20 Prozent der Wahlberechtigten an, bei der nächsten Bundestagswahl eine populistische Partei wählen zu wollen. Im Januar berichtete das Recherchenetzwerk Correctiv über ein Treffen zwischen politischen Akteuren und Extremisten, in dem über die Vertreibung von Millionen Menschen aus Deutschland gesprochen wurde. Und der Angriff auf den sächsischen Politiker Matthias Ecke ist nur einer von vielen Vorfällen, in denen Hass und Gewalt sich gegen gewählte politische Vertreterinnen und Vertreter richten.

Als offenes, tolerantes und vielfältiges Unternehmen sehen wir uns in der Pflicht, hier klar Position zu beziehen. Unsere Mitarbeitenden kommen aus verschiedenen Ländern, sie sprechen unterschiedliche Sprachen, haben verschiedene Religionen, Hautfarben und sexuelle Orientierungen. Unser Geschäft ist die Bekämpfung des Klimawandels. Unser Ziel die Schaffung einer lebenswerten Zukunft. Darum haben Hass und Hetze aus unserer Sicht keinen Platz im politischen Diskurs. Und darum haben rückwärtsgewandte Fantasien vom Zurückdrehen der Energiewende aus unserer Sicht in einer zukunftsorientierten und prosperierenden Wirtschaft nichts zu suchen.

In den kommenden Jahren werden in Deutschland, Europa und weltweit die Weichen gestellt und es wird sich zeigen, ob die Weltgemeinschaft in der Lage ist, die globale Erderwärmung eventuell noch auf 2 Grad zu begrenzen. Wir bei SMA glauben fest an das Potential, dass eine saubere und erneuerbare Zukunft bietet. Für unsere Umwelt, unsere Wirtschaft und unser Unternehmen – die SMA. Und wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam diesen Weg weiterzugehen.

Vielen Dank!