

# SMA SOLAR TECHNOLOGY AG HAUPTVERSAMMLUNG 2018

An aerial night view of a city with numerous skyscrapers and buildings, illuminated with warm yellow and orange lights. Overlaid on the city are glowing blue digital energy lines and wave patterns that flow across the scene, suggesting a futuristic or high-tech theme.

Energizing the Future.

Rede von Dipl.-Kfm. Pierre-Pascal Urban, Vorstandssprecher, 24. Mai 2018





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

Das, was Sie gerade im Video gesehen haben, ist nichts weniger als die Zukunft unserer Energieversorgung. Dabei wird eines deutlich: Mit der Digitalisierung bleibt nichts wie es war. Die Transformation des Energiesektors wird eine Vielzahl neuer Geschäftsmodelle hervorbringen – und die Energieversorgung vor allem einfacher und effizienter machen. Um hiervon zu profitieren, müssen Unternehmen flexibel agieren und Neuland betreten.

Ich möchte heute mit Ihnen einen Blick auf die wesentlichen Trends und die Marktentwicklung in der Photovoltaikbranche werfen. Ich werde auf die Strategie der SMA ebenso eingehen wie auf unsere einzigartige Positionierung und unseren Ausblick. Darüber hinaus werde ich natürlich auf das Geschäftsjahr 2017 zurückblicken, das SMA besser abgeschlossen hat als ursprünglich erwartet. Mit 8,5 Gigawatt haben wir so viel Wechselrichter-Leistung verkauft wie niemals zuvor. Und obwohl die finanzielle Entwicklung der SMA von den regulatorischen Unsicherheiten in den USA und der plötzlichen Verknappung von elektronischen Bauteilen beeinträchtigt wurde, haben wir mit einem EBIT von rund 44 Millionen Euro unsere Prognose übertroffen und das Ergebnis je Aktie im Vergleich zum Vorjahr sogar leicht gesteigert.

Ein Erfolg, der ohne das Engagement und die Begeisterung der über 3.000 SMA'lerinnen und SMA'ler weltweit niemals möglich gewesen wäre. Ich möchte mich an dieser Stelle für diese enorme Leistung und Einsatzbereitschaft bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Ich denke, sie haben einen großen Applaus verdient. Mein Dank gilt ebenso dem Aufsichtsrat und dem Betriebsrat der SMA für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit, die wesentlich zum Erfolg der SMA beigetragen hat. Auch unseren Kunden möchte ich für die gute Zusammenarbeit und Loyalität danken. Ihr Vertrauen ist unser Ansporn für Höchstleistungen.

Lassen Sie uns jetzt über die Megatrends der Energiewirtschaft sprechen. Der weltweite Klimawandel führt dazu, dass immer mehr Staaten auf Erneuerbare Energien und damit auf eine dezentrale Stromversorgung setzen. Politische Ziele, wie das Pariser Klimaabkommen aus dem Jahr 2015, werden den Einsatz der Erneuerbaren Energien weiter beschleunigen. Davon wird insbesondere die Photovoltaik profitieren, weil Solarstromanlagen von jedem Elektroinstallateur leicht installiert werden können, die Photovoltaikanlage in unmittelbarer Nähe zum Verbrauch sauberen Strom produziert und Solarstrom eine wirtschaftlich attraktive Energiequelle ist. Zukünftig werden in immer mehr Ländern Gesetze vorsehen, dass neue Wohnimmobilien mit Solarstromanlagen oder Büro- und Gewerbeimmobilien mit Energiemanagement-Software ausgestattet werden müssen. Der US-Staat Kalifornien bzw. Frankreich sind diesbezüglich bereits Vorreiter.

Die Kopplung von verschiedenen Energiesektoren sowie die zunehmende Elektrifizierung ermöglichen eine noch nie dagewesene Flexibilität. Die dezentrale Struktur gewährleistet eine hohe Versorgungssicherheit und ist zudem viel sicherer im Hinblick auf Cyberangriffe. Die Digitalisierung ermöglicht diese neue Welt und ist Basis für neue Geschäftsmodelle.



Das Wachstum der Photovoltaikbranche ist nicht mehr aufzuhalten. Experten des Fraunhofer Instituts zufolge könnte der jährliche Ausbau der PV-Leistung im Jahr 2040 zehnmal höher liegen als der Ausbau im Jahr 2020. In diesem Durchbruch-Szenario ist die Elektrifizierung praktisch in alle Bereiche des Lebens vorgedrungen: Heizung, Lüftung, Kühlung, Mobilität und Stromerzeugung erfolgen rein elektrisch. Die Experten gehen davon aus, dass der Anteil dezentral erzeugter Energie an der gesamten Energieerzeugungskapazität in den meisten Ländern steigen wird; so wird für Deutschland beispielsweise bis 2040 ein Anstieg von heute 15 Prozent auf 30 Prozent erwartet. Der zunehmende Anteil Erneuerbarer Energien erfordert zudem einen Ausgleich und eine Optimierung der schwankenden Leistung. Dementsprechend rechnen wir für Speichersysteme bis 2040 mit einem jährlichen Wachstum um mehr als 25 Prozent!

Während die Entwicklung der Solarindustrie in der Vergangenheit vor allem durch Förderprogramme geprägt war, wird der neue Energiemarkt technologiegetrieben sein. Die Elektrifizierung zahlloser Bereiche – wir sprechen in diesem Zusammenhang von der „Konvergenz der Sektoren“ – ist ein komplexer Vorgang, der intelligente Steuer- und Marktmechanismen sowie hohe Standards für die Datensicherheit erfordert. Für SMA ist das sehr vorteilhaft, denn wir können diese Komplexität durch unsere Software hervorragend in den Griff bekommen.

Der größere Anteil Erneuerbarer Energien führt automatisch zu einer deutlichen Verlagerung auf eine regionale Steuerung. Zukünftig spielt bei der Energieverteilung der Preis die entscheidende Rolle. Privathaushalte und Unternehmen werden lieber den selbst erzeugten Strom nutzen, als ihn teuer am Strommarkt einzukaufen. Möglich wird diese Entwicklung durch die Digitalisierung. Denn sie erlaubt die Optimierung von Stromerzeugung und -verbrauch in Abhängigkeit der jeweiligen Rahmenbedingungen. Die dezentralen Anlagen werden über das Internet mit Marktplätzen verbunden. Plötzlich hat praktisch jeder Haushalt eine Vermarktungsoption. Vor diesem Hintergrund wird auch deutlich, warum große Technologiekonzerne in Cloud-Plattformen investieren, um große Datenmengen zu verarbeiten. Diese horizontalen Plattformen leben von Daten aus lokalen Anwendungen. Genau hier – also im Verständnis der lokalen Anwendung dezentral erzeugter Energie – liegt die Kompetenz von SMA. ennexOS ist die lokale Energiemanagement-Plattform von SMA. Sie lässt sich einfach in vielen Branchen mit einem hohen Energiebedarf wie zum Beispiel Einzel- und Lebensmittelhandel, Rechenzentren oder dem Agrarsektor einsetzen.

ennexOS eröffnet eine neue Welt für den Anwender: die lokale Optimierung verschiedener Technologien, die Durchführung aussagekräftiger Analysen als Grundlage für bessere Entscheidungen und die Visualisierung von Daten auf einem intuitiv aufgebauten Dashboard. Das gesamte System ist mit der Cloud verbunden, was den Zugriff auf verschiedene Marktplätze ermöglicht. Gerade mit dem Geschäft der digitalen Lösungen wird es SMA gelingen, von den Veränderungen im Energiesektor zu profitieren und attraktive Margen in neuen Geschäftsfeldern zu erwirtschaften.

Künftig werden wir mit unserer neuen Tochtergesellschaft coneva und dem Ausbau unseres eigenen Energiedaten-Portals das beschriebene Geschäftspotenzial erschließen. Für die neue Geschäftseinheit „Energy Data“ steht vor allem die Zusammenführung unserer SMA Portale und die Veredelung der Daten im Fokus. Den Grundstein hierfür haben wir Anfang 2016 mit unserer Kooperation mit dem Übertragungsnetzbetreiber TenneT gelegt: Auf Basis der von SMA gelieferten Daten aus über



300.000 registrierten Solarstromanlagen kann TenneT die Menge des tatsächlich eingespeisten Solarstroms noch zeit- und realitätsnäher hochrechnen und in Kombination mit Wetterdaten für die nächsten Stunden und Tage treffsicherer prognostizieren. Mit Hilfe unserer Daten und Analytik kann TenneT die milliardenschweren Investitionen in die Netzinfrastruktur zielsicherer vornehmen. Hier spielt natürlich auch das Thema Datensicherheit eine entscheidende Rolle. Unsere Produkte haben einen hohen Sicherheitsstandard, und auf die neue Datenschutzgrundverordnung, die am 25. Mai in Kraft treten wird, sind wir bei SMA natürlich auch vorbereitet. Wir werden im Laufe des Jahres ausführlicher über das Geschäftsfeld „Energy Data“ der SMA berichten.

Die neu gegründete SMA Tochtergesellschaft coneva bietet Unternehmen wie Stadtwerken, Wohnungsbaugesellschaften sowie Handels- und Telekommunikationsunternehmen Lösungen zum Energiemanagement an und unterstützt sie dabei, ihre Endkunden in den Energiemarkt einzubinden. Auch coneva fängt nicht bei null an, sondern baut ihr Leistungsangebot auf der SMA Plattform ennexOS auf. Die Gesellschaft hat inzwischen Büros am Firmensitz in München bezogen – das ideale Umfeld, um in „Start up-Atmosphäre“ weiter zu wachsen und hoch qualifizierte Spezialisten zu rekrutieren.

Der Bedarf an Energiedienstleistungen ist aus unserer Sicht insbesondere bei Supermärkten groß, denn sie wenden jährlich durchschnittlich 1,6 Prozent ihres Nettoumsatzes für Energie auf. Das ist vergleichsweise viel, wenn man die Margensituation des Einzelhandels vor Augen hat. Die Kühlanlagen selbst machen rund 60 Prozent des Gesamtenergiebedarfs eines Supermarkts aus, gefolgt von rund 20 Prozent für Beleuchtung. Durch unser Leistungsangebot kann der Supermarktbetreiber nicht nur Energiekosten sparen, sondern eine zusätzliche Marge durch die Bereitstellung von z.B. Netzdienstleistungen erwirtschaften. Das funktioniert folgendermaßen: Durch unser Energiemonitoring helfen wir zunächst dabei, die aktuelle Energienutzung zu erfassen und auszuwerten. Daraus lassen sich schnell und einfach weitere effizienzsteigernde und kostenminimierende Maßnahmen ableiten. Das könnte beispielsweise die vorübergehende Drosselung der Kühlleistung sein, um besonders teure Lastspitzen zu vermeiden. Mit der Solarstromanlage auf dem Firmendach, einem Batteriespeicher und ennexOS optimiert der Supermarktbetreiber dann im nächsten Schritt seinen eigenen Energiebedarf. Zusätzlich verknüpfen wir den Supermarkt mit den Energiemarktplätzen. Wenn Strom für die Netzstabilität gefordert wird, kann der Supermarkt diese Reserveleistung kurzfristig bereitstellen. Das ist ein renditestarkes Geschäftsmodell. Außerdem kann er jederzeit Strom an der Strombörse handeln und so von den unterschiedlichen Marktpreisen profitieren.

Sie glauben, das ist Science Fiction? coneva hat in kurzer Zeit bereits ein erstes Pilotprojekte akquiriert. Der Supermarkt aktiv&irma in Oldenburg will bereits Mitte des Jahres mit intelligentem Energiemanagement starten. Wir verknüpfen in diesem Pilotprojekt die SMA Technologien mit denen von Danfoss Cooling. Genau diese Synergien in der gemeinsamen Marktbearbeitung hatten wir damals bei der strategischen Allianz unserer Unternehmen vor Augen. Ich bin sehr froh, dass sich diese Partnerschaft so gut entwickelt hat.

Und wir gehen noch einen Schritt weiter. Für den direkten Zugriff zum Handel mit Elektrizität kooperieren wir seit Mai 2017 bei der Direktvermarktung von Solarstrom mit dem Mannheimer Energieunternehmen MVV, einem bundesweit führenden Direktvermarkter. Die mit MVV vereinbarte strategische



Partnerschaft ist ein wichtiger Meilenstein unserer Digitalisierungsstrategie. Mit unserer gemeinsamen Lösung „SMA SPOT“ können wir gewerblichen PV-Anlagenbetreibern künftig nicht nur Systemtechnik für Photovoltaikanlagen und Energiemanagement-Lösungen anbieten, sondern auch die unkomplizierte Integration in den Energiehandel. Damit ermöglichen wir Unternehmen wie z.B. dem zuvor beschriebenen Supermarkt den direkten Zugang zur Direktvermarktung, ohne dass er auf eine andere Plattform wechseln muss. Durch abgestimmte Schnittstellen und Prozesse wird MVV die komplette Abwicklung zur Einbindung in den Strommarkt übernehmen und damit die Komplexität deutlich verringern.

SMA ist deshalb ein so gefragter Partner, weil kein anderes Unternehmen der Energiebranche über vergleichbare Kenntnisse und Erfahrungen rund um Anwendungen der dezentralen Stromerzeugung verfügt. Mit unserer Strategie 2020 haben wir die Weichen frühzeitig gestellt, um vom künftigen Wachstum im Energiesektor zu profitieren.

Lassen Sie mich nun auf die Marktentwicklung im Energiesektor eingehen. Für den Kernmarkt von SMA, das Geschäft mit PV-Wechselrichtern, rechnen wir für die folgenden Jahre mit Wachstum – und zwar sowohl im Hinblick auf die installierte Leistung als auch bezogen auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Der SMA Vorstand geht insgesamt von einem Volumenwachstum von 7 Prozent in 2018 und 10 Prozent p.a. bis 2020 aus. Das Volumenwachstum in den EMEA- und APAC-Regionen wird voraussichtlich anhalten. Die Wachstumsraten liegen hier zwischen 15 Prozent und 25 Prozent p.a. bis 2020. China ist nach wie vor der größte Markt, verzeichnet jedoch eine schwache Umsatzentwicklung. Mit einem Zubau von ca. 10 Gigawatt im ersten Quartal 2018 in China gehen wir für das gesamte Jahr von ca. 50 Gigawatt – also einer Stagnation – aus.

Die globale Nachfrage gemessen in Euro wird voraussichtlich nur um 2 Prozent in 2018 und um 5 Prozent p.a. bis 2020 steigen. Aufgrund der Ausschreibungsprozesse sinken die Preise der Stromabnahmeverträge (PPA). Der Preisrückgang bei Hausdachanlagen und gewerblichen Anlagen ist dagegen moderat. Bei diesen Projekten kommt es darauf an, durch Technologie den möglichst größten Ertrag auf einer gegebenen Fläche zu erwirtschaften. Die Projekte werden deshalb individuell ausgelegt und realisiert. Die passenden Lösungen liefern Spezialisten wie SMA.

Insgesamt erwarten wir eine Stabilisierung der Preise bis 2020. Bis dahin dürfte sich die Marktkonsolidierung noch beschleunigen. Viele Akteure im Bereich der Wechselrichter können sich nämlich Investitionen in neue Technologien, die notwendig sind, um die Produktkosten zu senken, bzw. eine internationale Expansion nicht leisten. Aufgrund unserer bereits sehr guten Positionierung in allen Hauptmärkten und in allen Segmenten plant SMA nicht, kleinere Wechselrichter-Hersteller zu übernehmen.

Angesichts sinkender Anlagenpreise gewinnt hingegen der Markt für Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Markt) an Bedeutung. In reifen Märkten wie den USA und Europa bildet O&M ein eigenständiges Geschäft. Unabhängige Dienstleister wie SMA werden separat vom Projektentwickler ausgewählt, um einerseits die Integration und Analyse der Daten und andererseits eine hohe Servicequalität sicherzustellen. Beides können wir hervor-



ragend. SMA schätzt den globalen O&M-Marktwert bis 2020 auf jährlich 1,0 Milliarden bis 1,4 Milliarden Euro. Wie erfolgreich wir heute schon sind, mögen Ihnen die beiden folgenden Zahlen verdeutlichen: Wir haben den Anteil der von SMA betreuten PV-Anlagen um mehr als 20 Prozent gesteigert und zum Ende des ersten Quartals 2018 die 3-Gigawatt-Marke überschritten! SMA ist laut GTM Research der fünftgrößte O&M-Anbieter weltweit. Ein eindrucksvoller Beleg für unsere enorme Leistungsstärke in diesem Segment. Und natürlich wollen wir diese starke Position weiter ausbauen: Als herstellerunabhängiger O&M-Anbieter gehen wir davon aus, dass wir hier sowohl organisch als auch durch Übernahmen von O&M-Portfolios wachsen werden.

Wir schätzen, dass der Markt für Batteriespeicher im Jahr 2020 bis zu 1 Milliarde Euro ausmachen wird. Interessant ist, dass ungefähr die Hälfte der Nachfrage durch Batteriespeicher-Projekte für Großanlagen entsteht. Da hier jedes Anlagendesign individuell geplant werden muss, ergeben sich für Experten im Bereich Batterie-Wechselrichter wie SMA bedeutende Wachstumschancen.

Insgesamt rechnen wir damit, dass der Markt für das von uns angebotene Produkt- und Leistungsspektrum von 6,2 Milliarden Euro im Jahr 2017 um 14 Prozent jährlich auf über 9 Milliarden Euro im Jahr 2020 wachsen wird. Wir sind hervorragend aufgestellt, um dieses Potenzial zu nutzen und uns in dem wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu behaupten:

- » mit einer starken Entwicklungsmannschaft, die unsere Wechselrichter immer kostengünstiger und wettbewerbsfähiger macht;
- » mit einer klaren strategischen Ausrichtung, die den Fokus auf die Etablierung neuer digitaler Einheiten legt,
- » mit unserem tief verankerten System- und Anwendungsverständnis, das das „Internet der Dinge“ überhaupt erst mit Leben füllt,
- » mit dem Sunny Portal, das mit mehr als 300.000 registrierten Anlagen einen Datenschatz von unglaublich hohem Wert beherbergt,
- » mit starken Partnern aus unterschiedlichen Anwendungsbereichen, über die wir neue Kundenzugänge und die Basis für vernetzte, digitale Lösungsangebote generieren.

Meine Damen und Herren, wir bei SMA sind der Spezialist für PV-Systemtechnik. Wir haben das Wissen, um unseren Kunden ganzheitliche Lösungen anzubieten. Unsere Strategie ist klar darauf ausgerichtet, auf diese Weise Komplexität zu reduzieren und Kunden passgenaue Lösungen für ihren jeweiligen Bedarf anzubieten. Schon heute entfallen über 30 Prozent unserer Entwicklungsleistung auf das Lösungsgeschäft. Dieses Know-how, gepaart mit unseren weltweiten Vertriebs- und Service-Strukturen und einem konsequent kundenzentrierten Handeln ist unser Vorteil gegenüber dem Wettbewerb.

Im Großanlagensegment bieten wir unseren Kunden Lösungen für dezentral und zentral ausgelegte PV-Kraftwerke. Um die Kosten pro Watt weiter zu senken, steigern wir die Leistung der Geräte kontinuierlich. Mit dem neuen Sunny Central mit 3 Megawatt Leistung zum Beispiel senken wir aufgrund seiner hohen Leistungsdichte die Systemkosten um bis zu 10 Prozent.

Wir denken aber nicht nur in Zentral-Wechselrichtern, wenn es um solare Großprojekte geht. So werden wir 2019 einen vollkommen neuen String-Wechselrichter speziell für Freiflächenanlagen in den Markt einführen – er wird unter dem Markennamen Sunny Highpower PEAK3 vertrieben.



Die enorme Innovationskraft unserer Entwicklungsmannschaft wird deutlich, wenn ich den neuen Sunny Highpower PEAK3 mit einem Sunny Central 100 aus dem Jahr 2008 – also dem Jahr unseres Börsengangs – vergleiche. Der Sunny Central hatte eine Leistung von 100 Kilowatt, war so groß wie ein Kleiderschrank und musste mit einem Gabelstapler transportiert werden. Der neue Sunny Highpower PEAK3 verfügt über 150 Kilowatt Leistung, hat das Format eines kleinen Kühlschranks und kann von zwei Personen getragen werden. Wir haben die Installationszeit um 95 Prozent reduziert, das Gewicht, Volumen und den durchschnittlichen Verkaufspreis um 90 Prozent gesenkt. Ich denke, dies belegt mehr als eindrucksvoll, wie wir durch technologische Innovationen unsere Wettbewerbsfähigkeit sichern und ausbauen. Unsere Entwickler haben einen großen Applaus verdient.

Auch im Bereich der Hausdach- und gewerblichen Anlagen generieren wir mit unseren Lösungen signifikantes Einsparpotenzial für Installateure und Anwender. So ermöglicht die SMA Power+ Solution eine noch höhere Energieausbeute und sorgt mit ihrer direkt im Wechselrichter integrierten Servicefunktion Smart Connected für hohen Komfort bei Anlagenbesitzern und Installateuren. Sie können sich das folgendermaßen vorstellen: Im Fall einer Störung wird automatisch eine E-Mail an den Betreiber und den Installateur geschickt, damit der Fehler umgehend behoben wird. Wir werden also bereits aktiv, bevor der Betreiber überhaupt weiß, dass seine Solarstromanlage eine Störung hat. Mögliche Ausfallzeiten werden so auf ein Minimum reduziert. Das, meine Damen und Herren, bietet kein anderes Unternehmen im Energiesektor.

Darüber hinaus haben wir in den letzten Jahren konsequent die Anzahl der Produktplattformen reduziert und werden diesen Weg auch weiter beschreiten. So können wir noch schneller auf Marktveränderungen reagieren und Kosten nachhaltig senken.

Ein besonders beeindruckendes Beispiel für eine anspruchsvolle Systemlösung haben SMA und ihre Tochtergesellschaft SMA Sunbelt Energy auf der Karibikinsel St. Eustatius realisiert. Durch das im vergangenen Jahr dort in Betrieb genommene PV-Diesel-Hybrid-System von SMA ist es erstmals möglich, die Dieselgeneratoren vollautomatisch abzuschalten, ohne die Stabilität des Stromnetzes zu beeinträchtigen. Der lokale Energieversorger Statia Utility Company spart so jährlich rund 1,7 Millionen Liter fossile Brennstoffe! Das neue SMA System kombiniert Solarstrom und Batteriespeicher und bindet Dieselaggregate ein. Leistungsschwankungen des Solarkraftwerks werden in Millisekunden ausgeglichen. Überschüssige Energie wird in den Batterien zwischengespeichert und in den Abendstunden genutzt. Als Herz der Anlage übernehmen erstmals die Batterie-Wechselrichter die Netzbildung inklusive Energie- und Leistungsmanagement. Die Synchronisation zwischen Dieselbetrieb und Batteriebetrieb erfolgt dabei intelligent und vollautomatisch in Echtzeit.

Meine Damen und Herren, dieses Projekt zeigt Ihnen, warum die SMA'ler jeden Tag für die Zukunft der SMA kämpfen. Ich bin unendlich stolz auf unsere Mannschaft und den Erfolg bei Projekten wie diesem. Film ab!

Meine Damen und Herren, wir können unsere Produkte nahtlos miteinander vernetzen, die Daten auswerten und daraus passgenaue Dienstleistungen entwickeln – kein anderer Player im Energiesektor verfügt über dieses Know-how und damit eine so gute Ausgangssituation wie SMA. Es war dabei schon immer unser Ziel, komplexe Anwendungen einfacher zu gestalten und den Weg für breite Ein-



satzmöglichkeiten zu bahnen. Ähnlich wie die vor fast 20 Jahren von SMA erfundene Sunny Boy-Technologie dem Fachhandwerk die Möglichkeit eröffnete, PV-Anlagen einfach und schnell zu realisieren, ermöglichen wir heute mit unserer Auslegungssoftware SUNNY DESIGN PRO in Kombination mit ennexOS den einfachen Zugang zu neuen Energiedienstleistungen. Zum ersten Mal können Anlagenplaner gewerbliche Anlagen jetzt über alle Sektoren hinweg planen, den Betrieb simulieren und die Gesamtkosten für das System berechnen. Dabei werden elektrische Stromerzeuger und -verbraucher, Batteriespeicher und thermische Komponenten wie Heizung und Wärmepumpen berücksichtigt. Anwender können so die Lastflüsse optimieren und Strombezugskosten sparen. Wie das in der Realität konkret funktioniert, wird Ihnen nun mein Kollege, Technologievorstand Jürgen Reinert, demonstrieren.

[Exkurs SUNNY DESIGN PRO]

Meine Damen und Herren, SMA blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück. Mit einer verkauften Wechselrichter-Leistung von rund 8,5 Gigawatt (2016: 8,2 GW) haben wir 2017 erneut einen Absatzrekord erzielt. Der Umsatz der SMA Gruppe lag mit über 890 Millionen Euro unter Vorjahresniveau (2016: ca. 947 Mio. Euro). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den starken Nachfrageeinbruch im US-Utility-Markt zurückzuführen, der durch die positive Entwicklung im Asien- und Europageschäft nicht vollständig ausgeglichen werden konnte. Die Geschäftsentwicklung bei solaren Großprojekten wurde maßgeblich durch die Diskussion über die mögliche Einführung von Handelsbarrieren in den USA belastet. Darüber hinaus wirkten sich die angestiegenen Lieferzeiten von elektronischen Komponenten, insbesondere bei den Produktfamilien Sunny Boy und Sunny Tripower, auf die Umsatzentwicklung aus.

Im ersten Quartal 2018 konnten wir den Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5 Prozent auf rund 183 Millionen Euro steigern. Zudem rechnen wir mit einer stärkeren zweiten Jahreshälfte, weil viele solare Großprojekte erst im dritten und vierten Quartal ausgeliefert werden. Deshalb sind wir optimistisch, unser Jahresziel von 900 Millionen Euro bis 1,0 Milliarden Euro zu erreichen. Wesentliche Treiber sind dabei die allgemein gute Marktentwicklung und insbesondere das weiterhin starke Asien- und Europageschäft.

Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 97,3 Millionen Euro und lag damit am oberen Ende der im August erhöhten Vorstandsprognose. Alle Segmente hatten im abgelaufenen Geschäftsjahr mindestens ein ausgeglichenes Ergebnis.

Im ersten Quartal 2018 lag das EBITDA mit rund 18 Millionen Euro um rund 10 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Der Ergebnissprung ist eigentlich noch viel höher, denn das Vergleichsergebnis enthielt einen hohen einstelligen Millionenbetrag als Sondereffekt aus dem Verkauf der SMA Railway Technology. Für das Gesamtjahr 2018 rechnen wir mit einem EBITDA von 90 Millionen Euro bis 110 Millionen Euro. Darin sind Aufwendungen für den Aufbau des Geschäfts mit Energiedienstleistungen von mehr als 10 Millionen Euro enthalten. Die Abschreibungen werden sich nach Vorstandsschätzung auf ca. 50 Millionen Euro belaufen.





Es war schon immer eine entscheidende Zielsetzung des Managements, unsere Aktionäre angemessen am Erfolg der SMA teilhaben zu lassen. Vor dem Hintergrund der finanziellen Stabilität des Unternehmens und der positiven Geschäftsaussichten möchten wir deshalb den Korridor für die Dividendenausüttung von 20 Prozent bis 40 Prozent auf 30 Prozent bis 60 Prozent anheben. Für das vergangene Jahr schlugen der SMA Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividendenzahlung von 35 Cent pro Aktie vor. Das entspricht einer Steigerung um 34 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die einzigartige Positionierung der SMA im Solarsektor spiegelt sich auch in der langfristigen Entwicklung des Aktienkurses wider. Anleger, die beim Börsengang 2008 in SMA investiert haben, erzielten eine Gesamtrendite von über 25 Prozent. Seit der Hauptversammlung 2017 ist der Kurs der SMA Aktie um rund 150 Prozent gestiegen. Zudem erhielten die Anleger seit dem Börsengang eine Dividendenzahlung von insgesamt 7,60 Euro je Aktie. Auf diese Entwicklung sind wir alle sehr stolz. Wir wissen nur zu gut, dass die Solarbranche hoch volatil ist und der Geschäftserfolg immer wieder mutige Entscheidungen erfordert. Ich möchte mich daher für Ihr Vertrauen, insbesondere auch in den Jahren, in denen wir Ihnen nicht so viel Freude bereitet haben, bedanken.

Der SMA Vorstand hat 2016 gemeinsam mit einem Führungskräfte-Team die SMA Strategie 2020 erarbeitet. Sie beinhaltet eine zukunftsgerichtete Vision sowie klare strategische Ziele und Werte für die kommenden Jahre. Die Strategie 2020 bildet den strategischen Rahmen für unser Handeln, durch den wir die SMA auch unter den veränderten Marktbedingungen weiterhin auf Erfolgskurs halten werden:

- » Wir nutzen Wachstumschancen in allen Marktbereichen und Regionen konsequent, um unsere weltweit führende Position zu verteidigen.
- » Wir bieten ganzheitliche Systeme, Lösungen und innovative Dienstleistungen an, um uns in der Photovoltaikbranche von anderen Anbietern zu differenzieren.
- » Wir werden uns kontinuierlich verbessern, unsere Strukturkosten weiterhin senken und unsere Effizienz steigern, um dem weiterhin hohen Preisdruck zu begegnen.
- » Wir legen den Fokus auf disruptive technologische Ansätze und datenbasierte Geschäftsmodelle, um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen.
- » Wir leben unsere Werte Vertrauen, Leistung und Teamgeist in der täglichen Zusammenarbeit, schaffen Freiräume für verantwortliches, unternehmerisches Handeln und bieten Gestaltungsmöglichkeiten in der internationalen Zusammenarbeit, um auch künftig ein attraktives Unternehmen zu sein.

SMA ist bereits heute ein attraktives Unternehmen. Aber darauf können und wollen wir uns nicht ausruhen. SMA agiert in einem dynamischen Umfeld, das hohe Anforderungen an unsere Mitarbeiter stellt. Eine nachhaltige Personalentwicklung bedeutet daher für uns, unseren Mitarbeitern lebenslanges Lernen und eine individuelle Entwicklung und Qualifizierung für aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu ermöglichen. Insgesamt investierte SMA 2017 rund 2 Millionen Euro in die Weiterbildung der Mitarbeiter. Unser „Leadership Development Program“ zur Förderung der Führungskultur und der bereichsübergreifenden globalen Zusammenarbeit richtet sich z. B. an ausgewählte Führungskräfte der mittleren Führungsebene aus allen Bereichen. Das Programm beinhaltet verschiedene Aspekte von Führungsthemen, die über individuelles Coaching und Arbeiten an globalen Projekten vermittelt werden. Wir legen den Fokus dabei auf das strategische Management, um das unternehmerische Denken und Handeln unserer Führungskräfte weiter auszubilden.



Als Baustein zur Nachwuchssicherung hat auch die Berufsausbildung seit jeher einen hohen Stellenwert bei SMA. Wir bilden derzeit in Kassel/Niestetal in fünf verschiedenen Ausbildungsberufen sowohl im gewerblich-technischen als auch im kaufmännischen Bereich aus. Im Anschluss an die Ausbildung besteht im Rahmen eines Übernahmekonzepts die Möglichkeit zur weiteren Beschäftigung bei SMA. Wir sind sehr glücklich, dass wir dies ermöglichen können. Die Auszubildenden profitieren von der internationalen Ausrichtung der Organisation und haben in einigen Bereichen die Möglichkeit, neben Sprachtrainings auch für einen gewissen Zeitraum an einem internationalen Standort ein Praktikum in Verbindung mit einer Projektarbeit zu absolvieren. Wir engagieren uns darüber hinaus für Themen rund um den MINT-Nachwuchs, dazu gehört auch die Durchführung des jährlichen Girls Camp bei SMA.

Neben der persönlichen Anerkennung unserer Mitarbeiter durch qualifiziertes Feedback und Weiterentwicklung ist es uns wichtig, ihr Engagement und ihre Leistung durch eine angemessene Vergütung anzuerkennen. Das seit 2016 in Deutschland, den USA und Polen eingeführte „Job Level Model“ hilft bei der Transparenz und Vergleichbarkeit der Entlohnung über alle Unternehmensbereiche hinweg. Neben fixen und leistungsabhängigen Entgeltkomponenten umfasst unser Vergütungssystem auch Sachbezüge sowie eine Vielzahl freiwilliger Leistungen. All diese Maßnahmen werden es uns ermöglichen, auch zukünftig hochqualifizierte Fachkräfte für eine Beschäftigung bei SMA zu begeistern.

Meine Damen und Herren, die Megatrends Klimawandel, Dezentralisierung und Digitalisierung eröffnen hervorragende Perspektiven für SMA. Neben das Geschäft mit Photovoltaik-Wechselrichtern sind die Systemtechnik für Speicheranwendungen, Service- und Wartungsverträge für PV-Großanlagen (O&M-Geschäft) sowie Energiedienstleistungen getreten und werden zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen. Durch unsere umfassenden Erfahrungen in der PV-Systemtechnik, unsere Fähigkeit, Veränderungen schnell umzusetzen sowie zahlreiche strategische Partnerschaften ist SMA hervorragend auf die Digitalisierung der Energiewirtschaft vorbereitet.

Mit unserer einzigartigen Unternehmenskultur können wir die SMA'lerinnen und SMA'ler für unsere Vision mobilisieren. Sie ist auch die Grundlage dafür, dass wir immer wieder preisgekrönte Hochleistungen erzielen. Zu den Auszeichnungen im vergangenen Jahr gehörten der MX Award für unsere hocheffizienten Prozesse und innovativen Produktentwicklungsmethoden, der Intersolar AWARD für den Sunny Tripower CORE1 sowie der Middle East Electricity Award für den SMA Fuel Save Controller.

Wir blicken optimistisch in die Zukunft. Wenn einer von den Megatrends der Energiewirtschaft profitieren und die Chancen nutzen wird, dann ist es das SMA Team! Meine Vorstandskollegen und ich sind stolz, dass wir Teil dieses Teams sind und werden uns auch weiterhin mit unserer ganzen Kraft, Leidenschaft und Begeisterung einbringen. Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen!

- Es gilt das gesprochene Wort -