



Smart. Easy.

DRIVING THE ENERGY FUTURE



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.

Lieber Herr Dr. Ehrentraut, vielen Dank für Ihre einführenden Worte und das Vertrauen. Ich freue mich darauf, SMA gemeinsam mit Herrn Hadding weiter erfolgreich für die Zukunft aufzustellen und strategisch weiterzuentwickeln.

Meine Damen und Herren, gestatten Sie mir zu Anfang ein paar ergänzende Worte zu meiner Person: Das technische Interesse prägt mich schon seit meiner Jugend im südlichen Afrika. Als Schüler habe ich dort bereits in den 1980er Jahren eine einfache Photovoltaikanlage für mein Elternhaus in Betrieb genommen. Ich bin fest davon überzeugt, dass erneuerbare Energien, und insbesondere die Photovoltaik, der Schlüssel für die Energieversorgung der Zukunft sind. Diese Zukunft wollte ich immer schon aktiv mitgestalten und heute, als Vater von vier Kindern, fühle ich mich diesem Ziel mehr denn je verpflichtet!

Vielleicht fragen Sie sich heute, ob ich mir meine erste Rede als Vorstandssprecher auf der Hauptversammlung der SMA nicht anders vorgestellt habe. Mit Blick auf das Jahr 2018 kann die Antwort nur lauten: Ja, natürlich hätte ich Ihnen gerne ein positives Ergebnis und einen entsprechenden Vorschlag zur Dividendenausschüttung präsentiert. Mir ist bewusst, dass wir Ihnen im vergangenen Jahr einiges zugemutet haben.

Der Blick auf das laufende Geschäftsjahr stimmt mich hingegen optimistisch und zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, um SMA in die Gewinnzone zurückzuführen. Wir fokussieren uns konsequent auf die Photovoltaik als wichtigste und kostengünstigste Säule der künftigen Energieversorgung – hier sehen wir weiterhin hohes Wachstumspotenzial. Dies liegt vor allem an dem starken Projekt- und Speichergeschäft, das im dritten und vierten Quartal dieses Jahres aller Voraussicht nach zu einer signifikanten Umsatzsteigerung führen wird. Vor allem zeigt diese positive Entwicklung, dass Produkte von SMA weltweit gefragt sind und die Bedürfnisse unserer Kunden treffen.

Der legendäre Apple-Chef Steve Jobs hat einmal gesagt: „Zwei meiner Mantras waren schon immer Fokus und Einfachheit. Einfach kann schwieriger als komplex sein. Ihr müsst hart arbeiten und klare Gedanken haben, um Dinge einfacher zu gestalten.“ Das kann ich Ihnen, bei aller gebotenen Zurückhaltung, heute versprechen: Wir fokussieren uns auf unsere Kunden, bieten ihnen ebenso smarte wie einfache Lösungen an und arbeiten hart daran, komplexe Technologien in echten Kundennutzen zu übersetzen. Ausdruck dessen ist auch das Motto der heutigen Hauptversammlung „Smart and Easy“. Dafür werden wir uns immer wieder ein Stück neu erfinden – ohne unsere Wurzeln in der Photovoltaik und der Systemtechnik aufzugeben.

In diesem Zusammenhang möchte ich mich Herrn Dr. Ehrentraut anschließen und Pierre-Pascal Urbon für die gute Zusammenarbeit der letzten Jahre danken. Auch ich wünsche ihm alles Gute für seinen weiteren Weg!



Danken möchte ich an dieser Stelle aber insbesondere auch den SMA Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie mussten 2018 ein schwieriges Jahr verkraften und arbeiten mit großem Engagement daran, SMA wieder in die Profitabilität zu führen.

Bevor ich noch einmal auf das vergangene Jahr schaue und dann den Blick nach vorne richte, möchte ich nun kurz auf die Marktentwicklung im Energiesektor eingehen.

Markt- und Segmententwicklung: Weltweites Wachstum der Photovoltaik

Erneuerbare Energien werden weltweit immer mehr zur bevorzugten Energiequelle. Dies ist die einhellige Überzeugung der Experten. Solar- und Windenergie gehören bereits heute zu den weltweit günstigsten Energiequellen. Die Erzeugungskosten der Photovoltaik sind 2018 erneut über 20 Prozent gesunken und werden laut Experten bis 2050 voraussichtlich noch einmal um über 70 Prozent zurückgehen.

Wachstumstreiber sind darüber hinaus sowohl eine immer bessere Systemintegration und die fortschreitende Digitalisierung der Energiebranche als auch die beim UN-Weltklimagipfel 2015 beschlossenen Klimaschutzziele und der wachsende Strombedarf. Sie werden zu einem forcierten Ausbau der erneuerbaren Energien führen. Die Internationale Energie Agentur prognostiziert, dass noch vor 2040 weltweit mehr Photovoltaik- als Kohlekapazitäten installiert sein werden. Neu zugebaute Photovoltaikanlagen, so die IEA-Experten, sind bereits heute nahezu überall wettbewerbsfähig mit neuen Kohlekraftwerken. Immer günstiger werdende Speicher und moderne Kommunikationstechnologien sowie Services zum sektorenübergreifenden Energiemanagement bringen Energieproduktion und -nachfrage in Einklang. Der SMA Vorstand ist deshalb von der Attraktivität des Markts zutiefst überzeugt. Wir gehen davon aus, dass im Jahr 2040 weltweit bis zu zehnmal so viel Photovoltaikkapazität zugebaut wird wie in diesem Jahr und haben das Unternehmen so positioniert, dass SMA von der zukünftigen Entwicklung profitieren wird. Insbesondere Speichertechnik, die den Ausgleich zwischen Erzeugung und Verbrauch regelt, wird immer günstiger und gehört zu den Kernkompetenzen der SMA.

Volumen- und Umsatzwachstum in der Region EMEA

Das Kerngeschäft von SMA, der Wechselrichter-Markt, wird 2019 nach unserer Einschätzung weltweit um sieben Prozent auf 109 Gigawatt wachsen. Auch für die kommenden Jahre erwarten wir in allen Regionen außerhalb Chinas Wachstum. Die Region EMEA, also Europa, Mittlerer Osten und Afrika, in der SMA besonders gut positioniert ist, verspricht dabei mit einem jährlichen Wachstum um mehr als 20 Prozent das größte Potenzial. Gleichzeitig bleibt aber auch der Preisdruck in den kommenden Jahren weiter hoch, so dass der PV-Weltmarkt gemessen in Euro bis 2021 weitgehend stagnieren wird. In dem für uns adressierbaren Markt außerhalb Chinas sehen wir jedoch geringes Wachstum. Ab 2021 erwarten wir eine Abmilderung des jährlichen Preisrückgangs. Bis dahin dürfte sich die Marktkonsolidierung fortsetzen, denn viele Wechselrichter-Hersteller können sich die Investitionen in neue Technologien nicht leisten, um die Produktkosten zu senken oder international zu expandieren, um schneller zu wachsen. Mit dem anhaltenden Preisverfall erreicht die Photovoltaik bald den Punkt,



an dem sie ohne Subventionen fast überall auf der Welt günstiger als andere Energiequellen sein wird. Eine Entwicklung, die der Solarenergie zusätzlichen Schwung verleiht. Im Projektgeschäft, in dem Solarstrom weitgehend bereits über feste Stromabnahmeverträge vertrieben wird, macht sich der Preisvorteil der Photovoltaik schon heute in großen Märkten wie Australien und den USA bemerkbar. In diesem Segment gehen wir für das laufende Jahr in allen Regionen außer China sowohl von einem Volumen- als auch von einem Umsatzwachstum aus.

SMA profitiert vom Wachstum im Speichersegment und im Energiemanagement

Meine Damen und Herren, der Trend zur Regionalisierung und Dezentralisierung der Stromversorgung nimmt weltweit Fahrt auf. Immer mehr Haushalte, Unternehmen und Städte machen sich mit eigenen Photovoltaikanlagen unabhängiger von 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, sogenannte Smart Grids, geteilt, um die Stromnachfrage zu steuern, Verbrauchsspitzen zu vermeiden und die Netze zu entlasten. Zu einer wichtigen Säule dieser neuen Energieversorgungsstrukturen zählt voraussichtlich in einigen Jahren auch die Elektromobilität. Die Integration von E-Fahrzeugen, die ja erst durch den Einsatz von erneuerbaren Energien zu einem nachhaltigen Fortbewegungsmittel werden, wird helfen, den Eigenverbrauch von erneuerbaren Energien zu erhöhen und Schwankungen im Stromnetz auszugleichen. Durch intelligentes Energiemanagement kann das Verhalten der dezentralen Energieverbraucher und der Speicher an die schwankende Stromproduktion der erneuerbaren Energien angepasst und so das Gesamtsystem optimiert werden.

Vor diesem Hintergrund bieten innovative Systemtechnologien, die Solarstrom zwischenspeichern sowie das Energiemanagement von privaten Haushalten und Gewerbebetrieben übernehmen, aus Sicht des SMA Vorstands attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Insbesondere in den europäischen Märkten, den USA, Australien und Japan wird die Nachfrage nach Lösungen zur Steigerung des Eigenverbrauchs von Solarstrom anziehen. Darüber hinaus nutzen auch Energieversorger zunehmend Batteriespeicher, um einen kostspieligen Ausbau der Stromnetze zu vermeiden und die schwankende Stromeinspeisung durch erneuerbare Energiequellen auszugleichen. Für 2019 rechnet der SMA Vorstand mit einem Volumen des noch jungen Markts für Speicher-Systemtechnik (ohne Speicher) von ca. 600 Mio. Euro.

Zusätzlich zur Speichertechnologie gewinnen digitale Energiedienstleistungen zur Optimierung der Energiekosten von Haushalten und Gewerbebetrieben immer mehr an Bedeutung. Für 2019 geht der SMA Vorstand in diesem Bereich von einem adressierbaren Markt von ca. 800 Mio. Euro aus – bei exponentiellem Wachstum in den kommenden Jahren. Die digitalen Energiedienstleistungen unserer Tochtergesellschaft coneva bauen auf genau dieser Entwicklung auf. Einen nennenswerten Umsatzbeitrag erwarten wir hier wie prognostiziert ab dem Jahr 2021.



Erfahrung in der System- und Speichertechnik ist langfristiger Wettbewerbsvorteil

Die Entwicklung zu einer dezentralen, vernetzten Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Energien erfordert das Wissen von Spezialisten. Denn es geht darum, komplexe Technik in einfache Lösungen zu übersetzen. Das, was viele behaupten zu können, ist eine höchst anspruchsvolle Aufgabe, die ein tiefes Verständnis des Systems, insbesondere auch im Bereich der Speicherintegration, erfordert. Und genau darin liegt die große Stärke der SMA. Unser Fokus auf die Photovoltaik und unsere über 25-jährige Erfahrung in der System- und Speichertechnik sind ein entscheidender Wettbewerbsvorteil in der stark umkämpften Solarindustrie, die zudem immer wieder starken Marktschwankungen ausgesetzt ist.

Rückblick 2018: Hoher Verlust durch Preisdruck und Projektverschiebungen

Diese Marktschwankungen, meine sehr geehrten Damen und Herren, hat auch SMA im letzten Jahr schmerzhaft zu spüren bekommen. 2018 war eines der schwierigsten Jahre für uns. Wir hatten mit Bauteileknappheit zu kämpfen und konnten deshalb unsere Kunden insbesondere bei gewerblichen Photovoltaikanlagen im ersten Quartal nur eingeschränkt beliefern. Ende Mai senkte die chinesische Regierung dann völlig überraschend und mit sofortiger Wirkung ihre PV-Ausbauziele drastisch. Das führte zu einem Einbruch des chinesischen Solarmarkts. In der Folge drängten die chinesischen Anbieter verstärkt auf die internationalen Märkte und verursachten in allen Segmenten einen hohen Preisdruck. In Erwartung noch weiter sinkender Preise verschoben Projektentwickler und Investoren die Umsetzung von Photovoltaikprojekten. Zusätzlich wurde das Speichergeschäft beeinträchtigt, weil die Speicherproduzenten nicht genügend Batterien liefern konnten. In diesem schwierigen Umfeld verkaufte SMA mit rund 8,5 Gigawatt zwar genauso viel Wechselrichter-Leistung wie im Vorjahr, unsere ursprünglichen Umsatz- und Ergebnisziele haben wir aber wegen des starken Preisverfalls nicht erreichen können. Bei einem Umsatz von 761 Mio. Euro mussten wir beim EBITDA einen Verlust von 69 Mio. Euro verbuchen, der durch zahlreiche Sondereffekte beeinflusst war. Sicher war in diesem Jahr nur eins: Es kam immer noch schlimmer als wir dachten.

Restrukturierung 2019: schnelle und nachhaltige Rückkehr in die Gewinnzone

Wir haben daraus viel gelernt und sehr genau analysiert, wo auch wir als Unternehmen besser werden müssen. Es braucht schlankere Prozesse und die Beseitigung von Silo-Denken. Klarer definierte Schnittstellen. Und vor allem: noch mehr Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden. All das im Rahmen einer klaren Zielsetzung: SMA schnell und nachhaltig in die Gewinnzone zurückzuführen und für den Energiemarkt der Zukunft aufzustellen! Heute sind wir noch nicht über den Berg, aber wir sehen, dass unsere Aktivitäten Früchte tragen. Die Restrukturierung, mit der wir in jedem Jahr bis zu 40 Mio. Euro einsparen werden, läuft nach Plan. Weltweit haben wir über 400 Stellen abgebaut und so unsere Kostenstruktur bereits nachhaltig gesenkt. Leider mussten wir auch in Deutschland über 100 Vollzeitstellen abbauen. Ich bin sehr froh, dass wir es geschafft haben, den Abbau durch ein freiwilliges Abfindungsprogramm sozialverträglich zu gestalten. Wir mussten keine einzige Kündigung aussprechen.



Ein weiterer, radikaler Schritt im Kontext der Restrukturierung war die Aufgabe unserer drei Standorte für Fertigung, Entwicklung und Einkauf in China durch den Verkauf an das dortige Management.

Meine Damen und Herren, dies ist ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland und zur Region Nordhessen! Nicht zuletzt senken wir mit diesem Schritt unsere Fixkosten signifikant und können unsere Einkaufs-, Entwicklungs- und Produktionskapazitäten in Deutschland besser auslasten. Auch die Reduzierung unserer Produktplattformen und der Komplexität unserer internen Abläufe wird zur Kostensenkung beitragen. Durch sie verkürzen wir die Entwicklungszyklen und erhöhen zugleich den Anteil von Bauteilen, die über das gesamte Portfolio genutzt werden können. Ein großer Teil dieser Maßnahmen wird schon 2019 wirksam. Das wird uns dabei helfen, dem hohen Preisdruck zu begegnen, den wir weiterhin in allen Segmenten erwarten.

Aber Kostenreduzierung allein, das war uns von Beginn an bewusst, würde nicht reichen, um SMA wieder in die Gewinnzone zurückzuführen und langfristig erfolgreich aufzustellen. Unsere Antwort lautet daher: Kostenreduktion überall dort, wo es sinnvoll und möglich ist – und Umsatzsteigerung durch die Erschließung neuer Markt- und Kundenpotenziale.

Kundenzentrierung und Generierung von Neugeschäft als Schlüssel zur Umsatzsteigerung

Die Erschließung neuer Marktpotenziale und Geschäftsfelder bedeutet vor allem eins: die bedingungslose Fokussierung auf den Kunden und seine Bedürfnisse. Noch attraktiver werden, noch genauer zuhören und die passenden Lösungen entwickeln – hierauf arbeiten wir unternehmensweit hin. Wir haben Vertrieb und Service in einer gemeinsamen Organisation zusammengeführt und zusätzlich eine Einheit integriert, die sich ausschließlich auf die Erschließung potenzialreicher, umsatzstarker Geschäftsfelder wie das Repowering, also die Modernisierung von Bestandsanlagen, das Großspeichergeschäft und den Service-Vertrieb konzentriert. Wir haben unsere Digitalisierungsstrategie an einer zentralen Stelle verortet und koordinieren unsere Aktivitäten hier anhand klar gesteckter Ziele. Nischenmärkte adressieren wir über unsere Online-Kanäle, Zukunftsfelder und künftige Marktentwicklungen werden über unser Innovation Center abgedeckt und in neue Geschäftsmodelle überführt. Ein weiterer Fokus wird in den kommenden Jahren auf der Verbesserung des Kundenerlebnisses und der Schärfung unserer Markenpositionierung liegen.

Und wir haben die richtigen Produkte zum richtigen Zeitpunkt im Markt verfügbar. Unser neuer Sunny Central UP z. B., den wir ab dem dritten Quartal 2019 ausliefern, kommt bereits jetzt sehr gut bei den internationalen Kunden an, denn er ist eine echte Innovation: Mit bis zu 4,6 Megawatt bringt der Sunny Central UP im gleichen Gehäuse rund 50 Prozent mehr Leistung als unser bisher größter Zentral-Wechselrichter. So können unsere Kunden die Zahl der Wechselrichter in großen PV-Kraftwerken erheblich senken und damit Investitions- und Betriebskosten einsparen. Insbesondere für den US-Projektmarkt, für den wir in diesem Jahr deutliches Wachstum erwarten, kommt der Wechselrichter genau zum richtigen Zeitpunkt, denn die Kunden dort möchten ihre Projekte noch vor der nächsten Absenkung des ITC-Steuvorteils ab 2020 realisieren



SMA gewinnt weltweit größte PV- und Speicherprojekte

Stolz macht es mich auch, dass SMA bei den weltweit größten PV- und Speicherprojekten der bevorzugte Partner ist: Erst vor kurzem haben wir mit einem der größten Projektentwickler in den USA einen Vertrag zur Lieferung von 530 SMA Mittelspannungslösungen mit einer Gesamtleistung von einigen Gigawatt unterzeichnet. Dies ist der größte Projektgewinn der gesamten SMA Geschichte! Kern der Lösungen wird auch hier der neue Sunny Central UP sein, den wir in der Medium Voltage Power Station mit perfekt abgestimmter Mittelspannungstechnik kombinieren. Die Auslieferung ist dann größtenteils im vierten Quartal 2019 geplant. Mehr als 10 Mio. US-Dollar Auftragsvolumen hat zudem das mit 250 MW größte Speicherprojekt der Welt.

Auch unsere Tochtergesellschaft SMA Sunbelt Energy verzeichnet einen erfreulichen Auftragseingang. Der jüngste Auftrag hier ist ein ganz besonderer Erfolg. Bei dem Speicher mit einer Anschlussleistung von 70 MVA handelt es sich um den derzeit größten Batteriespeicher Europas, der zur Netzstabilität im deutschen Stromnetz beitragen soll. Und das direkt neben einem Braunkohlekraftwerk.

Auch hier kommt unsere große Erfahrung und Expertise im Speicherbereich zum Tragen. Mit einer kumulierten installierten Leistung von über 1 GW Batterie-Wechselrichter-Leistung ist SMA in diesem Bereich weltweit mit großem Abstand führend. Ein besonders beeindruckendes Projekt hat die SMA Tochter Sunbelt im Herbst 2018 auf „Brando Island“ im Südpazifik realisiert.

Erfolgreiche Einführung der „SMA Energy Systems“

Meine Damen und Herren, auch in den Segmenten für private und gewerbliche Anwendungen haben wir Erfolge vorzuweisen. Hier werden wir unser bereits in Australien und Deutschland sehr erfolgreich gestartetes Partnerprogramm SMA PowerUP für Installateure in den kommenden Monaten in weiteren Ländern ausrollen, um weltweit die Bindung unserer Kunden an SMA weiter zu festigen. Ein ganz wichtiger Meilenstein ist auch die Einführung unserer SMA Energy Systems pünktlich zur Intersolar Europe, die gerade Mitte Mai in München stattgefunden hat. Wir haben erstmalig vollständige Systempakete für private und gewerbliche Anwendungen im Angebot, mit perfekt aufeinander abgestimmter Hard- und Software für PV, Speicher und Energiemanagement sowie Servicekomponenten. Damit erleichtern wir die Arbeit der Installateure erheblich, eröffnen ihnen neues Geschäftspotenzial und sorgen bei Distributoren für einen Pull-Effekt, da die Installateure die Komplett-Systeme verstärkt dort anfragen. Erinnern Sie sich an die Hauptversammlung vor einem Jahr? Wir haben Ihnen von unserer Strategie 2020 und unserem Ziel berichtet, zum System- und Lösungsanbieter zu werden. Heute reden wir nicht nur davon – heute sind wir es. Für SMA ist das einer der wichtigsten Entwicklungsschritte der letzten Jahre!

Wir haben hier ein solches Systempaket für gewerbliche Anwendungen auf der Bühne aufgebaut. Basis der neuen Systempakete, und auch künftig maßgeblicher Umsatztreiber, sind unsere innovativen und hochwertigen PV-Wechselrichter. Auf unserem Wechselrichter-Portfolio aufbauend bieten wir Service-Produkte an, mit denen wir uns vom Wettbewerb differenzieren und unsere unterschiedlichen Kundengruppen individuell unterstützen. Die dritte Stufe unserer Angebotspyramide beinhaltet digitale Dienstleistungen u.a. auf Basis von ennexOS, unserer Energiemanagement-Plattform. Mit diesen drei



Stufen können wir komplette Systeme inklusive Speicher, Energiemanagement und digitalen Dienstleistungen zur Einbindung in den Energiemarkt bilden.

Abgerundet wird das Angebot durch einen 360-Grad-Support für Installateure inklusive App, mit der sie bequem und mobil ihr Business managen können: Anlagenplanung, Vor-Ort-Simulationen über den Energiesystem-Kalkulator, Abruf von Dokumentvorlagen, digitale Inbetriebnahmen, Fehleranalysen, Download von Reparaturanleitungen, Live-Monitoring, Ertragsprognosen und vieles mehr. Dieses Angebot wird bereits im Herbst für Installateure zur Verfügung stehen.

Ausblick 2019: gute Marktbedingungen, hoher Auftragsbestand und starkes zweites Halbjahr

Das erste Quartal 2019 zeigte sich noch verhalten. Die verkaufte Wechselrichter-Leistung lag von Januar bis März mit 1,8 GW auf Vorjahresniveau, der Umsatz von 167,8 Mio. Euro und das operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 0,6 Mio. Euro entsprachen der Vorstandsprognose. Grund für den vergleichsweise niedrigen Umsatz im ersten Quartal ist, neben dem weiterhin starken Preisverfall, dass die Realisierung großer PV-Projekte in der Regel sechs bis neun Monate benötigt. Der schwache Umsatz im Projektgeschäft im ersten Quartal ist also die Folge des niedrigen Auftragseingangs im zweiten Halbjahr 2018, als viele Projektentwickler und Investoren große PV-Projekte verschoben haben, um von weiter fallenden Modulpreisen zu profitieren.

Nun hat sich die Marktlage deutlich verbessert. Zusätzlich zahlen sich unsere verstärkten Markt- und Vertriebsaktivitäten aus. Seit Ende März ist unser produktbezogener Auftragsbestand um 80 Prozent auf aktuell über 420 Mio. Euro gestiegen. Auf Basis des starken Auftragseingangs bei Projekten können wir bereits prognostizieren, dass unser Umsatz im zweiten Halbjahr erheblich steigen wird. Auch in den Segmenten für private und gewerbliche Anwendungen sehen wir eine positive Auftragslage. Der SMA Vorstand bestätigt vor diesem Hintergrund die Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2019. Sie sieht bei einem Umsatz von 800 Mio. Euro bis 880 Mio. Euro ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 20 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro vor. Die Abschreibungen werden sich nach Vorstandsschätzung auf ca. 50 Mio. Euro belaufen. Somit werden wir, wenn alles weiterhin nach Plan verläuft und wir umsatzseitig gut abschneiden, ein ausgeglichenes EBIT erzielen können.

SMA kann ihre Stärken bei der zukünftigen Energieversorgung ausspielen

Meine Damen und Herren, die sinkenden Preise in der Solarbranche sind für uns eine große Herausforderung. Sie sorgen aber auch dafür, dass die Photovoltaik wettbewerbsfähiger mit anderen Energiequellen wird. Ihr weiteres Wachstum ist damit vorprogrammiert. Umso absurder erscheint es, dass die Politik hierzulande immer wieder versucht, dieser positiven Entwicklung einen Riegel vorzuschieben. Nach repräsentativen Befragungen halten es 75 Prozent der Bürger für falsch, die Förderung von Solardächern bei 52 Gigawatt ganz zu stoppen, egal wie viele Solaranlagen dann noch gebaut



werden. Die Menschen sind vielmehr der Auffassung, dass die Bundesregierung mit ihrer Politik sicherstellen sollte, dass genügend Solaranlagen gebaut werden, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Um die zunehmende schwankende Einspeisung aus erneuerbaren Quellen auszubalancieren und eine nachhaltige, sichere und kostengünstige Stromversorgung zu gewährleisten, brauchen wir keine politischen Fehlentscheidungen, sondern umfassende Speicherkapazitäten, genaue Erzeugungs- und Verbrauchsdaten für zuverlässige Prognosen und ein intelligentes Energiemanagement über alle Sektoren hinweg. Diese Technologien stehen heute bereits zur Verfügung und genau hier kann SMA ihre Stärken ausspielen: Wir verfügen über langjährige Erfahrung und umfassendes Wissen in der Systemintegration von Batteriespeichern aller Größen und Anwendungsbereiche und decken alle Phasen der Energieintegration ab. In unserem Sunny Portal sind weltweit über 1,5 Millionen Geräte registriert. Sie liefern wertvolle Daten, die – professionell aufbereitet und wirksam anonymisiert – genaue Einspeiseprognosen erlauben. Die entsprechenden Lösungen bieten wir unseren Kunden aus der Energiewirtschaft im Rahmen der SMA Energy Data Services an. Unser Sunny Home Manager ist das meistverkaufte Energiemanagement-System für Haushalte am Markt, und mit der IoT-Plattform ennexOS haben wir die Basis geschaffen, um unser Angebot für Energiemanagement und Energiemarktintegration von Haushalten und Unternehmen ständig weiterzuentwickeln. Dazu gehört z.B. auch unsere Direktvermarktungslösung SMA SPOT, die wir gemeinsam mit MVV Energie entwickelt haben.

Unser Kerngeschäft ist und bleibt aber die Entwicklung und Produktion qualitativ hochwertiger Solar-Wechselrichter mit innovativer Technik und Funktionalität. Sie sind die Basis, auf der unsere Systeme und Lösungen aufbauen. In den kommenden Monaten werden wir neue Sunny Boy, Sunny Tripower und den neuen Sunny Central UP mit integrierter Anbindungsmöglichkeit an Großspeicher an unsere Kunden ausliefern. Außerdem dringen wir verstärkt in Zukunftsfelder wie Energiemanagement, Speicherintegration und digitale Geschäftsmodelle vor. Ein weiteres neues Geschäftsfeld, das hier zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist das sogenannte Repowering, also die Modernisierung von bestehenden PV-Anlagen und ihre Erweiterung um zusätzliche Funktionen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass SMA in diesem Jahr von der Marktkonsolidierung und dem erwarteten Wachstum im Großanlagen- und Speichersegment profitieren kann.

Zusammenfassung: SMA wird die Marktchancen nutzen

Auch die langfristige Entwicklung sehe ich optimistisch. Wir verfolgen unsere Strategie 2020 mit klarem Fokus und werden ab Ende des Jahres mit dem Management der SMA an ihrer Weiterentwicklung arbeiten. Digitalisierung und Dezentralisierung der Energieversorgung schreiten weltweit voran und finden angesichts des Klimawandels immer stärkere Unterstützung. Auch wir bei SMA begrüßen und unterstützen Initiativen wie die „Fridays for Future“-Bewegung ausdrücklich. Die Schülerinnen und Schüler haben absolut Recht, wenn sie von der Politik fordern, endlich global Maßnahmen und Regeln zu implementieren, um die Energieversorgung schnell und wirksam zu dekarbonisieren. Die technischen Mittel und Möglichkeiten dazu sind längst vorhanden. Wir bei SMA arbeiten daran jeden Tag mit Herzblut und aus tiefer Überzeugung.



Meine sehr geehrten Damen und Herren, es ist nicht meine Art, Dinge zu versprechen, deren Erfüllung ich nicht absehen kann. Aber ich kann Ihnen versichern, dass wir alles dafür tun werden, SMA wieder zu einem profitablen und zukunftsfähigen Unternehmen zu machen und möchte Ihnen für Ihr Vertrauen an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich danken. Jetzt gilt es, den eingeschlagenen Weg mit Energie, Zuversicht und Durchhaltevermögen weiterzugehen. Ich bin mir übrigens sicher, dass es genau diese Eigenschaften sind, die den Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmen ausmachen. Vielen Dank.

Es gilt das gesprochene Wort.