

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

Bilanzpressekonferenz 2014

Pierre-Pascal Urbon, Vorstandssprecher/CFO
26. März 2015



WICHTIGE RECHTLICHE BESTIMMUNGEN

Die vorliegende Präsentation ist kein Angebot oder eine Aufforderung zur Zeichnung, Übernahme oder zum anderweitigen Erwerb von Wertpapieren der SMA Solar Technology AG (das "Unternehmen") oder einer bestehenden oder künftigen Tochterfirma des Unternehmens (zusammen mit dem Unternehmen: die "SMA Gruppe"), sie stellt keinen Bestandteil davon dar und soll nicht als solche(s) aufgefasst werden, noch sollen diese Präsentation oder Teile der Präsentation als Grundlage oder Referenzdokument für Verträge oder jedwede Verpflichtung zum Erwerb oder zur Zeichnung von Wertpapieren des Unternehmens oder eines Mitglieds der SMA Gruppe dienen.

Alle hier enthaltenen Informationen wurden sorgsam vorbereitet. Nichtsdestotrotz übernehmen wir keine Garantie für Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben und keine der enthaltenen Informationen darf als eine solche Garantie aufgefasst werden.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen werden immer wieder ergänzt, überarbeitet und aktualisiert. Bei einigen Aussagen in der vorliegenden Präsentation kann es sich um Aussagen über Erwartungen für die Zukunft oder andere in die Zukunft gerichtete Aussagen auf Grundlage der derzeitigen Ansichten und Annahmen der Geschäftsleitung handeln, die bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten unterliegen. Die tatsächlichen Ergebnisse, Ereignisse und die Unternehmensleistung können erheblich von den in der Präsentation enthaltenen Angaben abweichen, was unter anderem auf bestimmte Faktoren, veränderte Geschäfts- und Marktbedingungen und die von der Konzernleitung prognostizierten Wachstumschancen zurückzuführen sein kann. Diese und andere Faktoren können das Ergebnis und die finanziellen Auswirkungen der in der Präsentation beschriebenen Pläne und Ereignisse negativ beeinflussen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen. Sie sollten sich nicht uneingeschränkt auf in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen, die sich nur auf das Datum dieser Präsentation beziehen.

Diese Präsentation dient lediglich Informationszwecken und darf nicht an Dritte verteilt oder weitergegeben werden, an die sich die Präsentation nicht richtet. Es dürfen keine Teile dieser Präsentation kopiert, reproduziert oder zitiert werden oder zu anderen Zwecken verwendet werden als sie zur Verfügung gestellt wurden.

Das vorliegende Dokument stellt kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika dar. Wertpapiere dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika ohne Registrierung oder Ausnahme von der Registrierung gemäß der geänderten Fassung des US Securities Act von 1933 weder angeboten noch verkauft werden. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die nicht Tatsachen der Vergangenheit beschreiben.

**DIE PIONIERZEIT DER PHOTOVOLTAIK IST
VORBEI – SOLARSTROM TRITT IN DIE
WETTBEWERBSFÄHIGKEIT EIN**

Solarstrom ist so günstig wie nie



Atomkraftwerk Hinkley Point C in Somerset, UK

Bauzeit: ca. 10 Jahre

Betreiber: Électricité de France (EdF)

Jährl. Stromproduktion: ca. 26.000.000 MWh¹

Strompreis pro kWh: ca. 11 Cent



Solar-Kraftwerk in Lackford, UK

Bauzeit: ca. 4–5 Monate

Betreiber: Low Carbon

Jährl. Stromproduktion: ca. 20.168 MWh²

Strompreis pro kWh: ca. 9 Cent



1. Die jährliche Stromproduktion reicht für ca. 7.428.571 Haushalte mit einem durchschnittlichen Stromverbrauch von 3.500 kWh pro Jahr
2. Die jährliche Stromproduktion reicht für ca. 5.762 Haushalte mit einem durchschnittlichen Stromverbrauch von 3.500 kWh pro Jahr

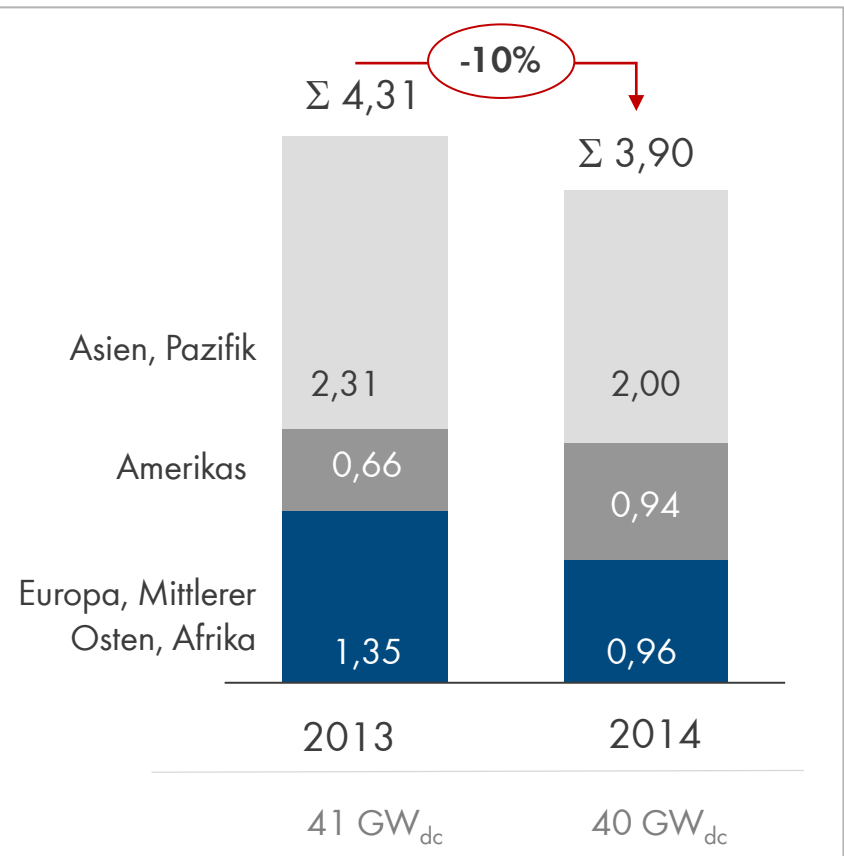
Japan und Nordamerika zählen zu den nachfragestärksten Solarmärkten der Welt



Kommentar

- > Der Nachfragerückgang in Europa und China ist auf veränderte politische Rahmenbedingungen zurückzuführen.
- > Solare Großkraftwerke und mittelgroße Solarstromanlagen machten 2014 erneut rund 75% der weltweiten Nachfrage aus.
- > Der hohe Preisdruck hielt 2014 in allen Märkten und allen Marktsegmenten unverändert an.
- > SMA ist mit einem Anteil von ca. 20% Weltmarktführer.²

Weltweite PV-Neuinstallationen (Mrd. €)¹



¹ Schätzung SMA

² Weltmarktanteil gemessen in Euro. Der nächstgrößere Wettbewerber ist ein japanischer Hersteller mit einem Anteil von ca. 12%; Die Top 5 Hersteller vereinen einen Marktanteil von mehr als 50% auf sich. Deutsche Wettbewerber spielen weltweit eine untergeordnete Rolle.

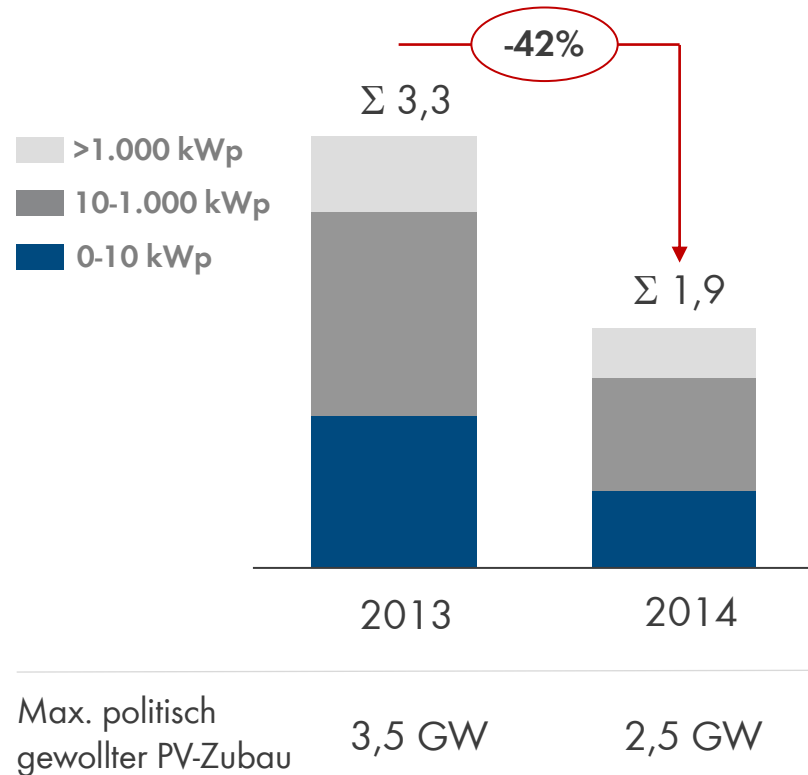
Deutschland hat durch politische Entscheidungen die Vorreiterrolle in einer der wichtigsten Zukunftstechnologien verloren



Kommentar

- > Der deutsche Markt ist seit 2010 um fast 75% eingebrochen.
- > Deutschland machte 2014 weniger als 5% der weltweit neu installierten PV-Leistung aus.
- > Der durchschnittliche Zubau pro Monat reduzierte sich in der zweiten Jahreshälfte deutlich.
- > Der Markt für Speicheranwendungen ist mit ca. 12.000 Einheiten noch klein.¹
- > Für 2015 ist ein geringer PV-Zubau von 1,5 GW zu erwarten.

Jährlicher PV-Zubau in Deutschland (GW)²



¹ Bundesverband Solarwirtschaft

² Bundesnetzagentur

SMA HAT DIE TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT KONSEQUENT AUSGEBAUT

SMA ist so innovativ wie nie – mit dem neuen Sunny Central wird ein neuer Standard für solare Großprojekte gesetzt



Sunny Central



Produktionsstart: März 2015

Technologische Alleinstellungsmerkmale

- > Als eines der ersten Unternehmen weltweit bringt SMA einen Zentral-Wechselrichter mit 1.500V-Technologie in den Markt.¹
- > SMA hat mit dem neuen Sunny Central die Leistung auf 2,5 MW bei nahezu gleichem Gerätevolumen mehr als verdoppelt.
- > Der Sunny Central lässt sich ohne Netzanschluss in Betrieb nehmen. Kunden können so Fertigstellungszeiten deutlich verkürzen.
- > Durch ein ganzheitliches Lösungsangebot² hat SMA den Wirkungsgrad des Gesamtsystems optimiert.
- > SMA verfügt über die weltweit größte Fertigungskapazität³ und hat den neuen Sunny Central für die mittelfristig wichtigsten Absatzmärkte zertifiziert.

> SMA wird strategische Kollaborationen weiter ausbauen, um Kunden noch umfangreichere Lösungen für solare Großkraftwerke anbieten zu können.

¹ Durch die 1.500 V-Technologie können mehr Solarmodule an den Sunny Central angeschlossen werden als im Vergleich zur bisherigen 1.000 V-Technologie. Dies führt zu hohen Kosteneinsparungen.

² Inklusive Mittelspannungstechnologie (Transformator und Schaltanlagen)

³ Mehr als 900 MW pro Monat möglich

Technologisches Spezialwissen und die Fähigkeit, PV-Anlagen in komplexe Systeme zu integrieren, bleiben Eintrittsbarrieren



Sunny Boy



Produktionsstart: März 2015

Technologische Alleinstellungsmerkmale

- > Durch die Beherrschung der Technologie verwendet SMA beim neuen Sunny Boy nur noch 16 Komponenten¹ und hat die Produktionszeit um 70% reduziert.
- > Neue Technologien und kompaktes Design führen zu einer Halbierung des Gewichts und signifikanten Materialkostenreduktion.
- > Die integrierte Web-Schnittstelle erlaubt die Konfiguration des Sunny Boy mit dem Smartphone innerhalb von wenigen Minuten.
- > Mit einer Leistung von 1,5 kW bzw. 2,5 kW ist der neue Sunny Boy die ideale Lösung für einen hohen Eigenverbrauch.
- > Die Einbindung in das SMA Smart Home-System ist problemlos möglich.

> Durch konsequente Vermeidung von manuellen Fertigungsschritten verbessert SMA die Qualität und damit die Gesamtkosten während der Lebenszeit der Solarstromanlage.

¹ Vorgängerversion hatte 45 Komponenten

Durch neue technologische Ansätze senkt SMA kontinuierlich die Investitions- und Betriebskosten für Solarstromanlagen



Sunny Tripower



Sunny Tripower 60



Sunny Tripower 25

Technologische Alleinstellungsmerkmale

- > Die neuen dreiphasigen Sunny Tripower haben eines der besten Leistungs-/Gewichtsverhältnisse in der Branche.¹
- > Der Sunny Tripower 60 bündelt Wechselrichter- und Anlagenmanagementfunktionen im „Inverter Manager“ und ist somit eine preisattraktive Lösung für große gewerbliche und kleine industrielle PV-Anlagen.
- > Der Sunny Tripower 25 ermöglicht durch das Multistring-Konzept und den weiten Eingangsspannungsbereich eine hohe Flexibilität bei der Anlagenauslegung von gewerblichen PV-Anlagen.
- > Der Sunny Tripower übernimmt erweiterte Netzmanagementfunktionen in PV-Großkraftwerken und kann z.B. Blindleistungsmanagement am Netzanschlusspunkt autark durchführen.

> SMA wird die Leistung der Sunny Tripower-Produktfamilie im Laufe des Jahres weiter erhöhen ohne wesentliche Vergrößerung des Gehäuses.

¹ Der Sunny Tripower 60 wiegt lediglich 75 kg bei einer Leistung von 60 kW; der für 2015 geplante Sunny Tripower 30 wird nur ca. 65 kg bei einer Leistung von 30 kW wiegen.

Das Flexible Storage System von SMA zählt zu den erfolgreichsten Systemlösungen für Speicher in Deutschland



SMA Flexible Storage System



Technologische Alleinstellungsmerkmale

- > Das SMA Flexible Storage System ist für neue und bestehende PV-Anlagen entwickelt worden.¹
- > Das System speichert den Solarstrom in Batterien, ermöglicht eine Notstromfunktion bei Netzausfall und lässt sich problemlos in das SMA Smart Home integrieren.
- > Kunden haben die freie Wahl bezüglich der Batterietechnologie, Batteriegröße und des Batterieherstellers.
- > Das ausgereifte Batteriemanagementsystem stellt eine lange Batteriebensdauer sicher. Die hohe Überlastfähigkeit stellt einen zuverlässigen Betrieb auch in der Notstromfunktion sicher.

> **SMA hat 2014 mehr als 4.000 On-Grid Storage Systeme in Deutschland verkauft und damit einen Marktanteil von ca. 30%.²**

¹ Sowohl für einphasige als auch für dreiphasige Solarstromanlagen

² SMA-Schätzung

ALS WELTMARKTFÜHRER TREIBT SMA DIE INTERNATIONALISIERUNG WEITER VORAN

SMA ist im Wachstumsmarkt USA mit einem Anteil von ca. 30% Marktführer; Südamerika wird durch Teams vor Ort erschlossen¹



Produktpalette & Besonderheiten

	Anzahl Produkte	Nord-amerika	Latein-amerika
Micro	1	✓	✓
1-phasig	5	✓	✓
3-phasig	20	✓	✓
Central/TK	19	✓	✓
Off-Grid	7	✓	✓
O+M	✓	✓	-

- > Komplexer UL-Zertifizierungsprozess
- > Unterschiedliches Netz (110 V / 60 Hz)
- > Zahlreiche lokale Anforderungen
- > Raue Witterungsbedingungen (Staub, Hitze, Luftfeuchtigkeit, etc.)

Alleinstellungsmerkmale

- > SMA hat ein vollständiges, modernes und auf die Markterfordernisse ausgerichtetes Produktportfolio.
- > SMA bietet zusätzlich O&M-Serviceleistungen an und hat in Nordamerika bereits 840 MW unter Vertrag.
- > SMA ist stolz auf die lokale Produktion in Denver / Colorado.
- > Leistungsfähiges Service- und Vertriebsteam in allen wichtigen Staaten und Ländern sowie professionelles Channel-Management
- > Kompetenz, das weltweit größte Solarkraftwerk (USA) sowie das größte Hybrid-Kraftwerk (Bolivien) mit Systemtechnik auszustatten.

> **Kein anderer Hersteller hat eine vergleichbare Marktstärke in Nord- und Südamerika.**

¹ SMA-Schätzung

SMA ist in Deutschland seit Jahren klarer Marktführer und baut ihre Position in anderen europäischen Märkten aus



Produktpalette & Besonderheiten

	Anzahl Produkte	EU	ME	Afrika
Micro	1	✓	✓	✓
1-phasig	16	✓	✓	✓
3-phasig	16	✓	✓	✓
Central/TK	13	✓	✓	✓
Off-Grid	4	✓	✓	✓
O+M	✓	✓	-	-

- > Hohe technische Komplexität durch unterschiedliche Zertifizierungsanforderungen in der EU
- > Netzintegration und Energiemanagement spielen aufgrund der hohen installierten Leistung eine immer wichtigere Rolle

Alleinstellungsmerkmale

- > SMA hat ein vollständiges, modernes und auf die jeweiligen Markterfordernisse ausgerichtetes Produktportfolio.
- > Leistungsfähiges Service- und Vertriebsteam in allen wichtigen Solarmärkten vor Ort und professionelles Channel-Management.
- > Attraktiver Partner für O&M Service-Dienstleistungen in Europa mit 170 MW unter Vertrag.
- > Hohe Marktanteile in wichtigen EU-Märkten wie z.B. Deutschland (ca. 40%), England (ca. 30%) und Italien (ca. 15%)¹.
- > Mit Zerversolar Zugang zum Budget-Segment in den Märkten UK und Niederlande.

> **SMA hat einen ausgezeichneten Zugang zum Fachhandwerk und trainiert mit der SMA Solar Academy jährlich rund 11.000 Fachhandwerker.**

¹ SMA-Schätzung

SMA hat hohe Marktanteile in Australien und Indien und baut ihre Position in Japan aus



Produktpalette & Besonderheiten

	Anzahl Produkte	Japan	Australien	Indien
Micro	1	-	✓	✓
1-phasig	36	✓	✓	✓
3-phasig	23	✓	✓	✓
Central/TK	21	✓	✓	✓
Off-Grid	5	-	✓	✓
O+M	-	-	-	-

- > Sehr komplexer JET-Zertifizierungsprozess (JP)
- > Unterschiedliche Netze in Japan¹
- > Instabile Netze in vielen asiatischen Ländern, insbesondere in Indien
- > Raue Umgebungsbedingungen (Staub, Hitze, Luftfeuchtigkeit, Erdbeben, etc.)

Alleinstellungsmerkmale

- > SMA hat ein vollständiges, modernes Produktportfolio und kann die attraktivsten und größten Marktsegmente in Asien/Pazifik gut bedienen.²
- > Leistungsfähiges Service- und Vertriebsteam in den wichtigsten Wachstumsmärkten vor Ort und professionelles Channel-Management.
- > Hohe Marktanteile in Australien (ca. 40%), Indien (ca. 25%), Philippinen (ca. 40%)³.
- > Qualifizierter Lieferant japanischer Tier 1-Player wie Kyocera und Sharp. Marktanteil ca. 7%³.
- > SMA hat die größten Solarkraftwerke in Japan und Australien mit Systemtechnik ausgestattet. Zahlreiche Hybrid-Projekte wurden in APAC mit SMA Technik realisiert.

> **Die Zwei-Marken-Strategie (SMA / Zeyersolar) ist insbesondere in Australien erfolgreich.**

¹ 110V/60Hz und 220V/50Hz

² Der chinesische Markt ist durch die staatlichen Ausschreibungsverfahren und ungleiche Wettbewerbsbedingungen verzerrt und wird allein durch Zeyersolar bedient (Marktanteil ca. 5%)

³ SMA-Schätzung

SMA FÜHRT DEN GRÖSSTEN VERÄNDERUNGSPROZESS IN DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE DURCH

SMA hat die Strukturen in Zeiten des rasanten Wachstums ausgebaut



Phase 1

2008-2010

Starkes Wachstum insb. in Deutschland (CAGR: 70% p.a.)

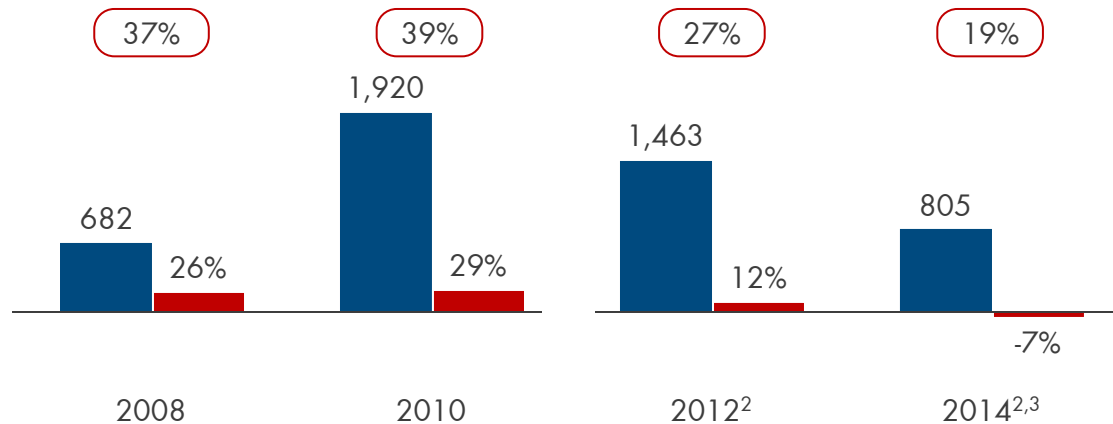
Phase 2

2011-2014

Plötzlicher Umsatzeinbruch durch Förderänderung in Europa (CAGR: -20%)

Strategische Maßnahmen

Brutto-Marge¹



Total FTE⁴

Deutschland

Ausland

2008	1.805	3.749	2012 ²	4.800	4.667
2010	1.667	3.341	2014 ^{2,3}	3.902	3.094
	136	408		898	1.573

■ Umsatz ■ EBITDA

- > Akquisition von dtw zur Kostenreduktion (2011)
- > Akquisition von Zeyersolar für den Markteintritt in China, Zugang zu neuen Einkaufsquellen und Verstärkung F&E (2012)
- > Mitarbeiterabbau von 800 FTE in Deutschland 2012/2013 (ca. 20% der Belegschaft)
- > Eintritt in das Service- und Wartungsgeschäft für Großprojekte (2013)
- > Strategische Allianz mit Danfoss um Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.
- > Seit 2010 mehr als 100 innovative und kostenoptimierte Produkte

¹ ohne Sondereffekte

² inklusive dtw (299FTE per 31.12.2014)

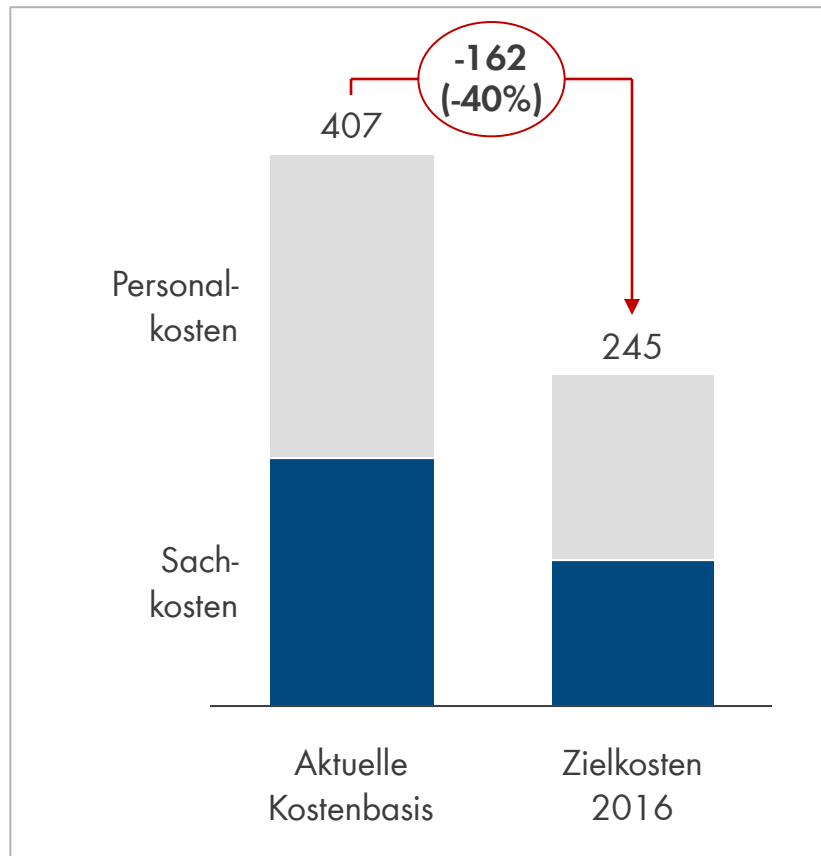
³ inklusive Zeyersolar (360 FTE per 31.12.2014)

⁴ FTE = Vollzeitstelle; per 31.12.2014 (ohne Zeitarbeitnehmer, Auszubildende und Praktikanten)

Durch die Transformation wird SMA bereits ab einem Umsatz von 700 Millionen Euro profitabel arbeiten



Fixkosten (in MEUR)



Transformations-Maßnahmen¹

- | | |
|---|---|
| Technology
Von 1.050 auf 570 | <ul style="list-style-type: none">> Restrukturierung Kassel, Denver, Suzhou> Reduzierung ext. Dienstl., sbA, Materialkosten> Anpassung Projekt-/Produktportfolio |
| Operations
Von 2.030 auf 1.500 | <ul style="list-style-type: none">> Abbau Interims-Manager> Optimierung SCM und Central Inverter> Outsourcing Elektronikfertigung |
| Administration
Von 630 auf 380 | <ul style="list-style-type: none">> Umstrukturierung CFO-Organisation> Leistungsreduzierung CEO/CFO-Organisation> Zentralisierung der administrativen Funktionen> Reduzierung Sachkosten, insbes. ext. Dienstleister |
| Sales & Marketing
Von 450 auf 270 | <ul style="list-style-type: none">> Kein größerer Abbau der Vertriebsmitarbeiter> Reduktion der Back Office-Funktionen> Abbau von Marketing & Reduktion Messen> Schließung Gesellschaften |
| Service
Von 510 auf 420 | <ul style="list-style-type: none">> Service Level-Differenzierung> Einstellung Endkunden-Support> Obligation Right Sizing EMEA und APAC |
| Sonstiges | <ul style="list-style-type: none">> Neuausrichtung IT-Organisation> Outsourcing Facility Mgmt.-Funktionen und Abmietungen von Gebäuden, Betriebskostenreduktionen |

> Die Transformation verläuft nach Plan. Der geplante Personalabbau kann voraussichtlich ohne betriebsbedingte Kündigungen realisiert werden.²

¹ Mitarbeiterangaben als Vollzeitstellen ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende, Praktikanten und Studenten

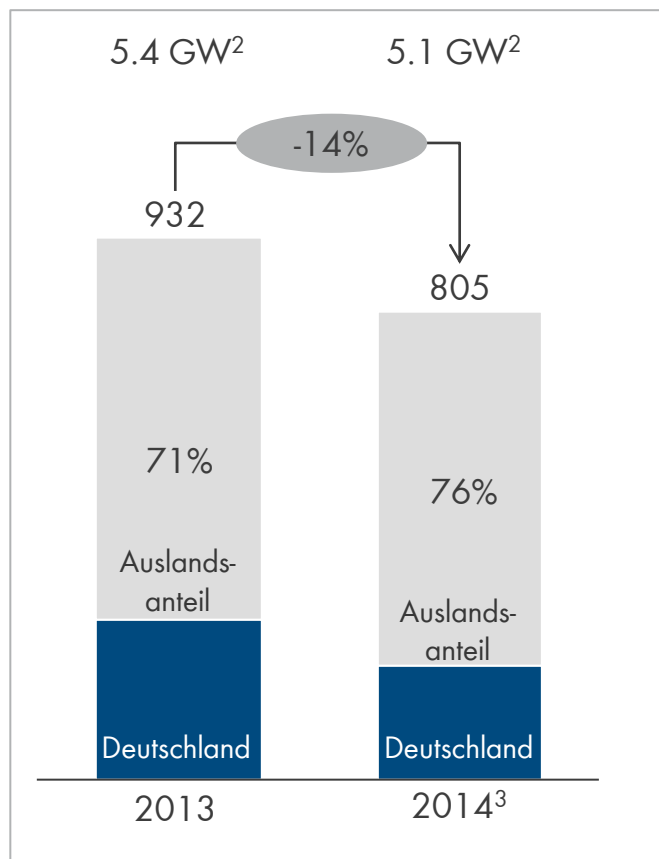
² Der Personalabbau im Ausland ist weitestgehend umgesetzt worden.

VERLUSTE DURCH HOHE FIXKOSTEN, DAS CHINA-GESCHÄFT UND SONDEREFFEKTE

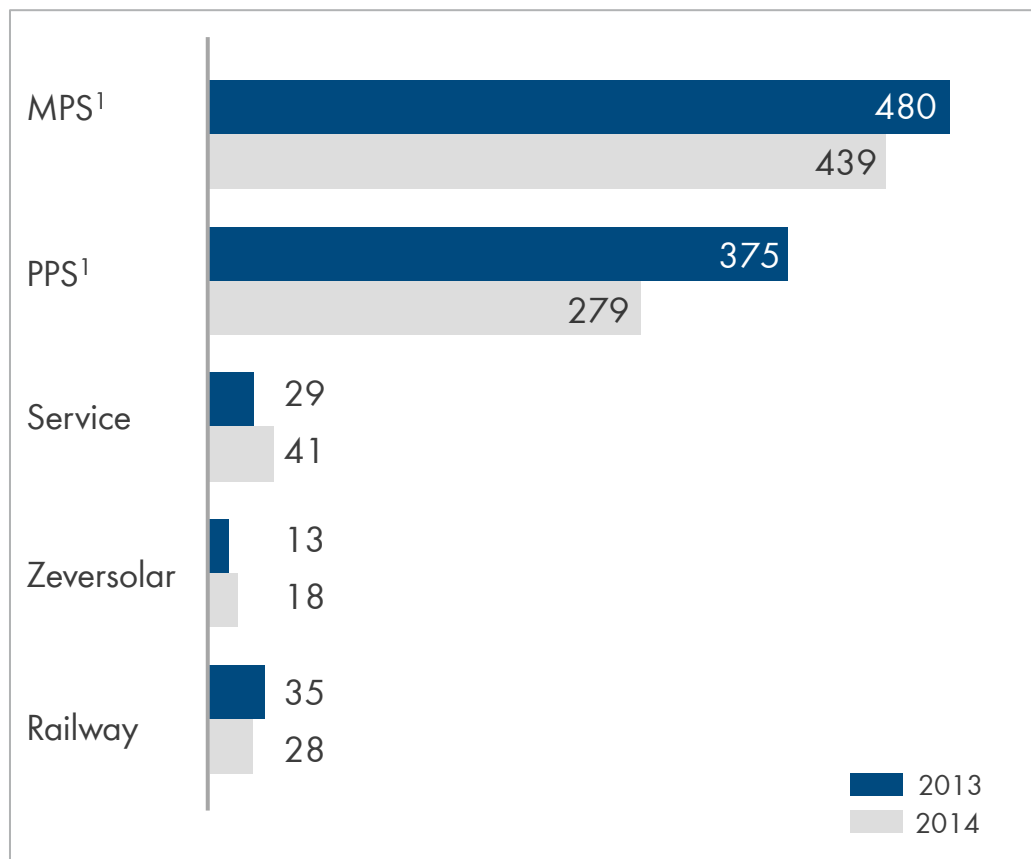
SMA hat fast 130 Millionen Euro Umsatz durch den Volumen- und Preisrückgang verloren



Gruppen-Umsatz (MEUR)



Umsatz nach Segmenten (MEUR)



➤ **Der starke Rückgang im Projektgeschäft resultiert aus Volumen- und Preiseffekten in Nordamerika und Europa. Der Umsatz im Handelsgeschäft ist vom deutschen Markt geprägt.**

¹ MPS: Medium Power Solutions; PPS: Power Plant Solutions

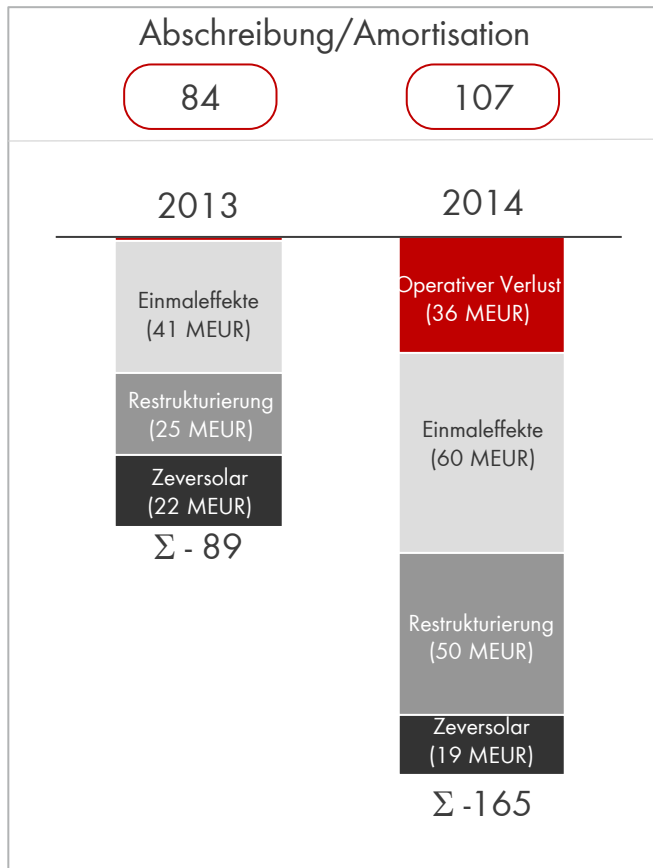
³ Umsatz-Prognose (Dez. 2014): 775 MEUR bis 790 MEUR

² verkaufte Wechselrichter-Leistung

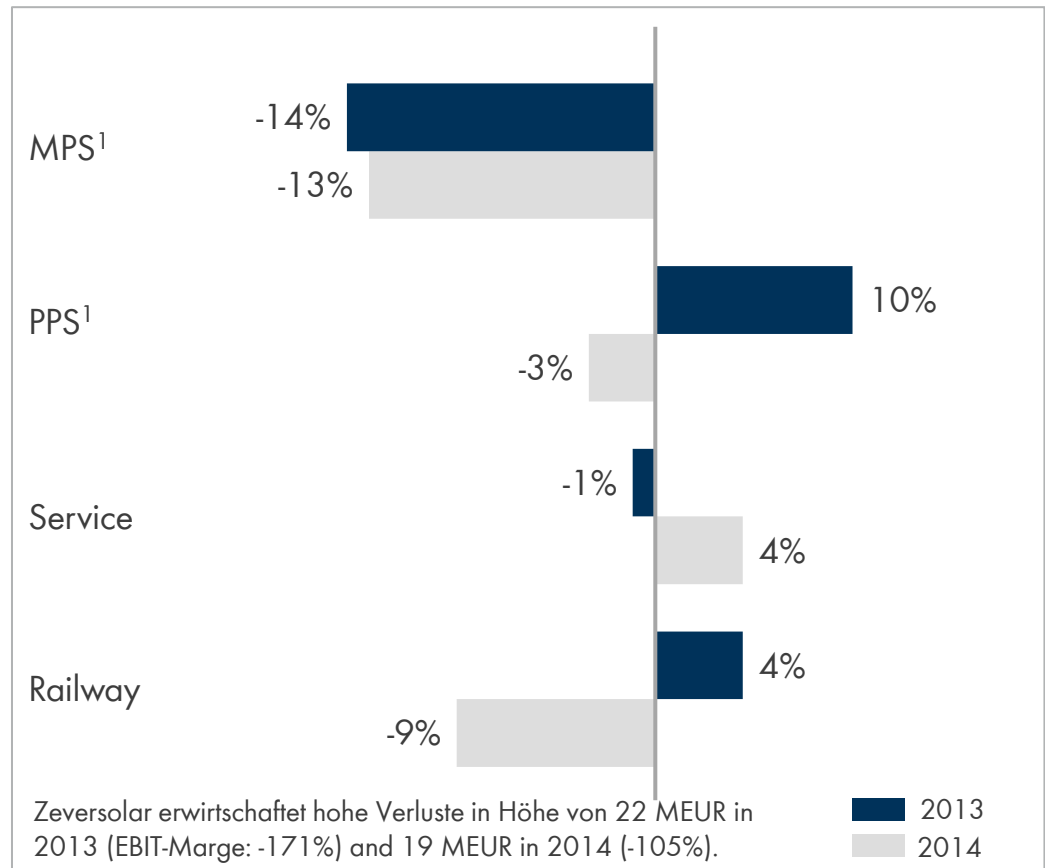
Hohe Verluste durch Überkapazitäten, Zeversolar und Einmaleffekte



Gruppen-EBIT (MEUR)



EBIT-Marge nach Segmenten



> Der Umsatzrückgang erfolgte deutlich schneller als die Fixkostenanpassung der Divisionen MPS und PPS. Die Division Service ist erstmals profitabel.

¹ MPS: Medium Power Solutions; PPS: Power Plant Solutions

Mit einer Eigenkapitalquote von 47% und Nettoliquidität von 225 Millionen Euro ist SMA bilanziell solide



Bilanz (MEUR)			
	2013	2014	Change
Anlagevermögen	507	488	-4%
Working Capital	308	362	+18%
Sonstiges Umlaufvermögen	46	42	-9%
Kasse & Wertpapiere	399	287	-28%
Bilanzsumme	1.260	1.180	-6%
Eigenkapital	724	552	-24%
Rückstellungen	199	213	+7%
Verbindlichkeiten aus L&L	61	112	+84%
Finanzverbindlichkeiten	73	69	-5%
davon zinstragend	69	62	-10%
Sonstige Verbindlichkeiten	203	234	+15%
Bilanzsumme	1.260	1.180	-6%

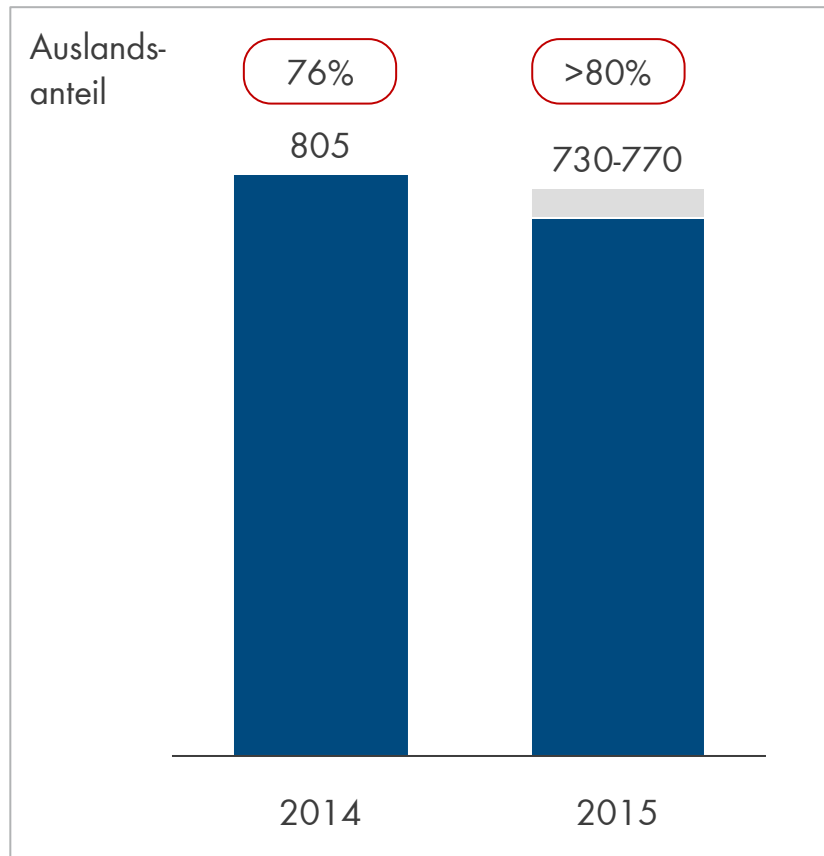
Cash Flow (MEUR)			
	2013	2014	Veränd.
Brutto Cash Flow	11	-37	n/a
Operativer Cash Flow	-2	-28	n/a
Netto-Investitionen	-50	-74	+46%
Free Cash Flow (adj.)	-52	-102	+94%
Akquisitionen	-22	-3	-86%
Vermögensanlage	106	101	-53%
Free Cash Flow IFRS	32	-3	-109%
Nettoliquidität (Anfangsbestand)	404	330	
Veränderung	-74	-105	
Nettoliquidität (Endbestand)	330	225	

**DIE RÜCKKEHR ZUR PROFITABILITÄT IST
UNSER OBERSTES ZIEL**

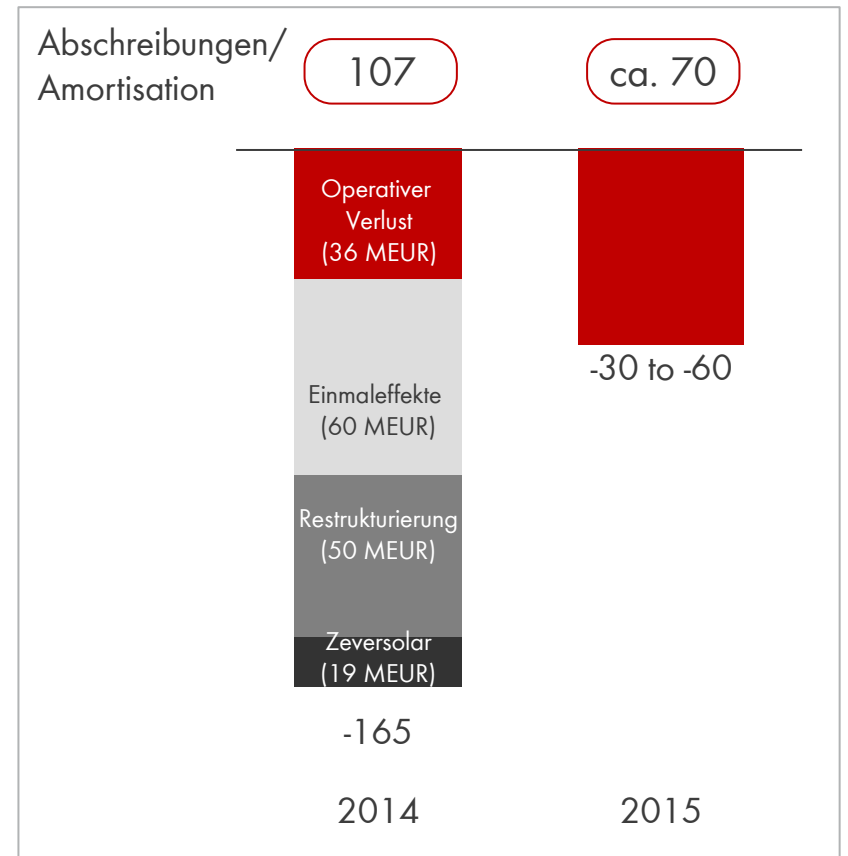
Der SMA Vorstand rechnet mit einem weiteren Umsatzrückgang



SMA Umsatz (MEUR)



SMA EBIT (MEUR)

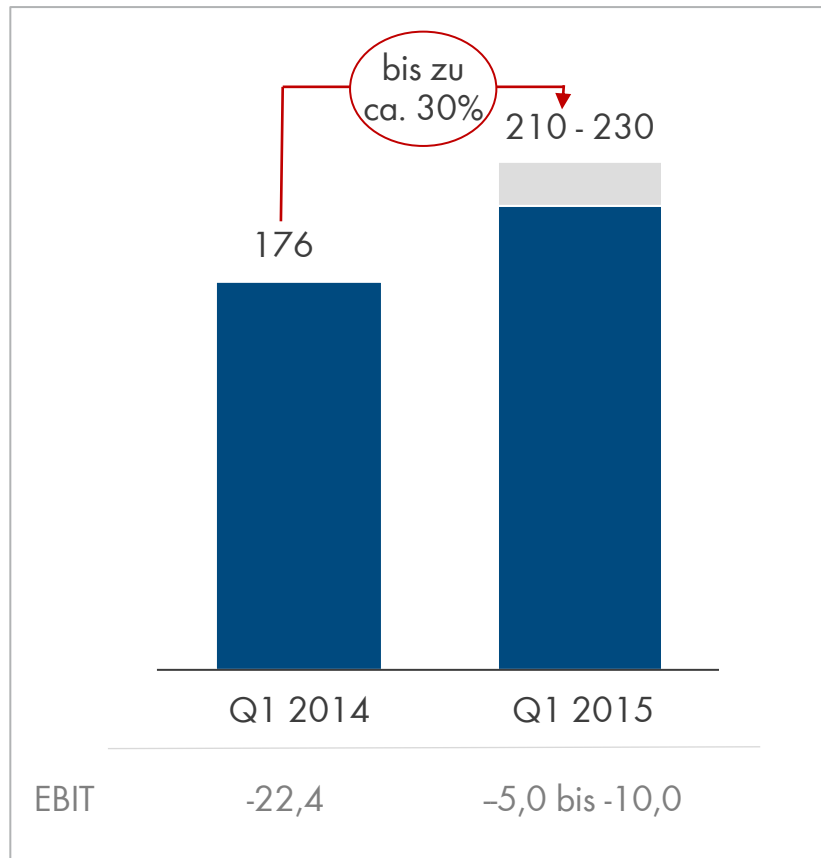


> Die Restrukturierungseffekte werden erst ab dem 2. HJ wirksam. Der Vorstand rechnet erst ab 2016 mit einem positiven operativen Ergebnis.

SMA rechnet mit einem Umsatzwachstum von bis zu 30% im 1. Quartal 2015 und einem deutlich reduzierten Verlust



Q1-2015 Umsatz- & EBIT-Guidance (MEUR)



Kommentar

- > Die Ende letzten Jahres eingeführten Produkte Sunny Tripower 25 und Sunny Tripower 60 werden in Wachstumsmärkten gut angenommen.
- > Der neue Sunny Boy 2.5 wird planmäßig in den Markt eingeführt. Der Produktionsstart des neuen Sunny Central mit einer Leistung von 2,5 MW erfolgte im März.
- > Der Auftragsbestand beläuft sich aktuell auf 500 MEUR, davon rund 345 MEUR für das Servicegeschäft und ca. 155 MEUR für das Solar- und Bahntechnikgeschäft¹.
- > Der Vorstand rechnet in Q1 2015 mit einem Umsatz von 210-230 MEUR und einem operativen Verlust zwischen 5 und 10 MEUR.

> **Rund 50% des geplanten Jahresumsatzes sind bereits im 1. Quartal durch realisierte Umsätze und den Auftragsbestand gedeckt.**

¹ Der Auftragsbestand im Solar- und Bahntechnikgeschäft wird 2015 ergebniswirksam.

**SMA TECHNOLOGIE MACHT DEN WANDEL HIN ZU
EINER DEZENTRALEN ENERGIEVERSORGUNG ERST
MÖGLICH – WIR SIND ENERGIE DIE VERÄNDERT**

SMA ist Technologie- und Marktführer mit einem attraktiven Geschäftsmodell



- ✓ Direkter Zugang zum wachsenden Photovoltaikmarkt
- ✓ SMA ist die #1 für PV-Systemtechnik mit einem Marktanteil von 20%
- ✓ Innovative Technologie und kundenorientierte Produkte, die Standards setzen
- ✓ Flexibles Geschäftsmodell und leistungsstarke Einkaufsorganisation
- ✓ Weltweite Vertriebs- und Serviceinfrastruktur mit ausgebildeten Spezialisten
- ✓ Radikaler Transformationsprozess zur Senkung der Fixkosten
- ✓ Hohe Eigenkapitalquote und hohe Nettoliquidität
- ✓ Stabile Aktionärsstruktur mit Danfoss als Ankerinvestor

ENERGY
THAT
CHANGES



SOCIAL MEDIA
www.SMA.de/Newsroom

