

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG BILANZPRESSEKONFERENZ 2017



PIERRE-PASCAL URBON, CEO
ULRICH HADDING, CFO
30. MÄRZ 2017



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.

PHOTOVOLTAIK WIRD ZUKÜNFTIG ZUR
WICHTIGSTEN ENERGIEQUELLE

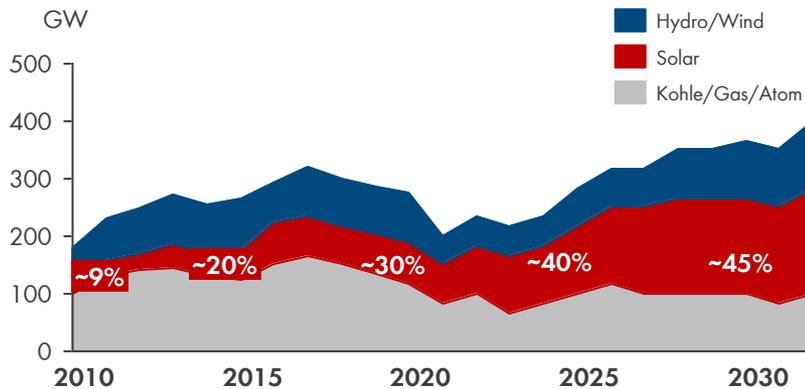
DIE BEDEUTUNG DER PHOTOVOLTAIK WIRD
AUFGRUND VON NIEDRIGEN KOSTEN UND
VEREINBARTEN KLIMAZIELEN ZUNEHMEN

DURCH AUTOMATISIERTES ENERGIEMANAGEMENT
ENTSTEHEN NEUE GESCHÄFTSMODELLE

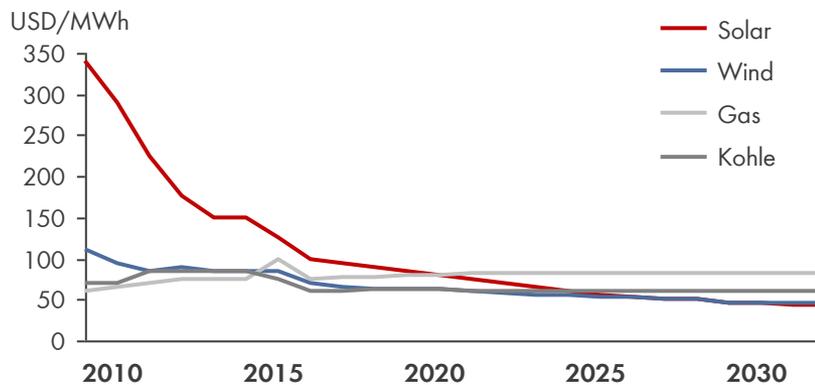
Photovoltaik wird aufgrund von niedrigen Kosten und vereinbarten Klimazielen an Bedeutung gewinnen



Zubau globale Stromerzeugungskapazitäten p.a.¹



Durchschnittliche globale Energiekosten (USD)²



Wachstumstreiber

- > Im Jahr 2030 werden voraussichtlich rund 200 GW Photovoltaikleistung neu zugebaut.
- > Der globale Energieverbrauch wird voraussichtlich um zwei Prozent p.a. steigen, insbesondere aufgrund des Wirtschaftswachstums in den Schwellenländern.
- > Erneuerbare Energien verdrängen aufgrund der schnell sinkenden Stromgestehungskosten von Solar- und Windstrom fossile Energieträger.
- > Klimaziele führen zu neuen Regulierungen, die dafür sorgen, dass öl- und gasbetriebene Heizkessel durch umweltverträgliche Lösungen ersetzt werden.³
- > Verbindliche Ziele zur CO₂-Reduzierung werden den Bestand an Hybrid- und Elektrofahrzeugen erhöhen.
- > Die PV-Technologie bietet Möglichkeiten für weitere Kosteneinsparungen durch Innovationen und neue Geschäftsmodelle.

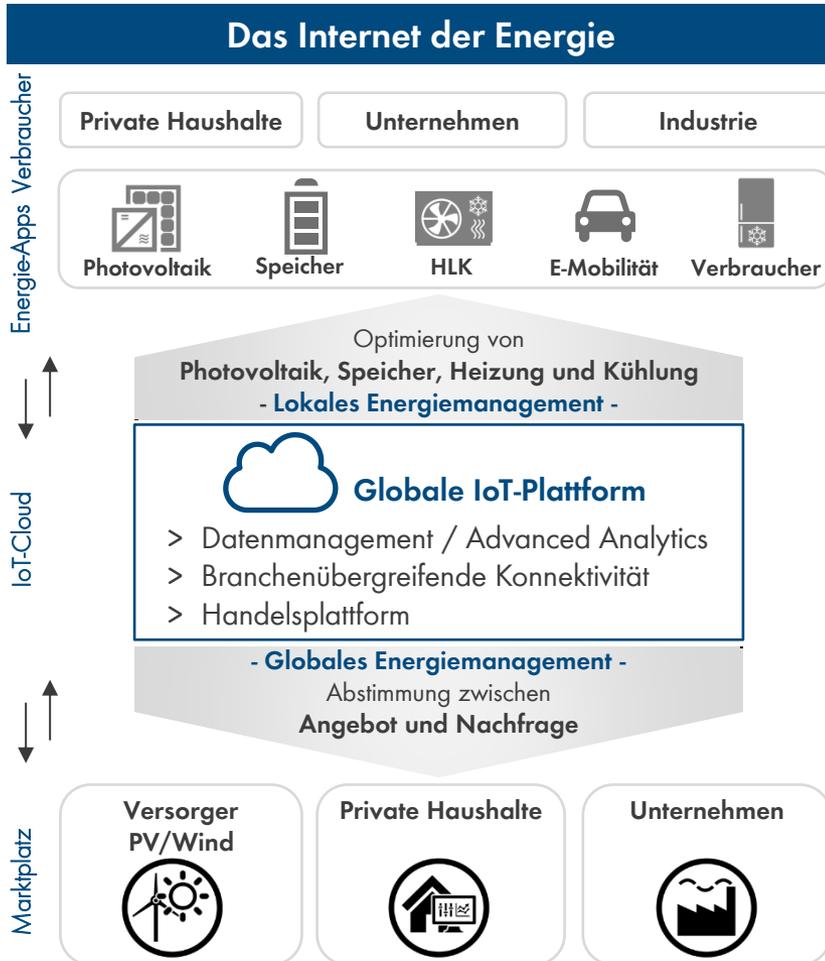
> **Photovoltaik wird zukünftig die wichtigste Energiequelle, weil der Strom am Verbrauchsort produziert wird. Die PV-Technologie hat noch weiteres Kostenreduktionspotenzial.**

1. SMA (Solardaten 2010-2020); Bloomberg New Energy Finance 2014 (Daten bis 2015 außer Solar) und BNEF NEO 2016 (2016-2030)

2. Artikel von Bloomberg zu Energiekosten vom 3. Januar 2017

3. Dänemark wird die Nutzung von öl- und gasbetriebenen Heizkesseln bereits 2019 einschränken.

Automatisiertes Energiemanagement wird im Zentrum des künftigen Energiemarkts stehen



Auswirkung von Advanced Analytics

- > Die Konvergenz von Angebot und Nachfrage über verschiedene Sektoren¹ hinweg ist entscheidend für eine Reduktion der Gesamtenergiekosten.
- > Um die hohe Komplexität des „Internet der Energie“ zu steuern, ist ein vollautomatisiertes Energiemanagement erforderlich.
- > Das Energiemanagement stellt sicher, dass Einschränkungen im Komfort oder in Arbeitsprozessen vermieden werden.
- > Durch globale IoT-Architekturen können die Kosteneinsparungen der Mikro-Grids skaliert werden.
- > Aus der neuen Technologie werden in den kommenden Jahren zahlreiche zusätzliche Dienstleistungen entstehen. Der Digitalisierungsgrad der Energiewirtschaft wird sich innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre an den anderer Industrien (z.B. Finanz- und Versicherungswesen, Handel, etc.) anpassen.

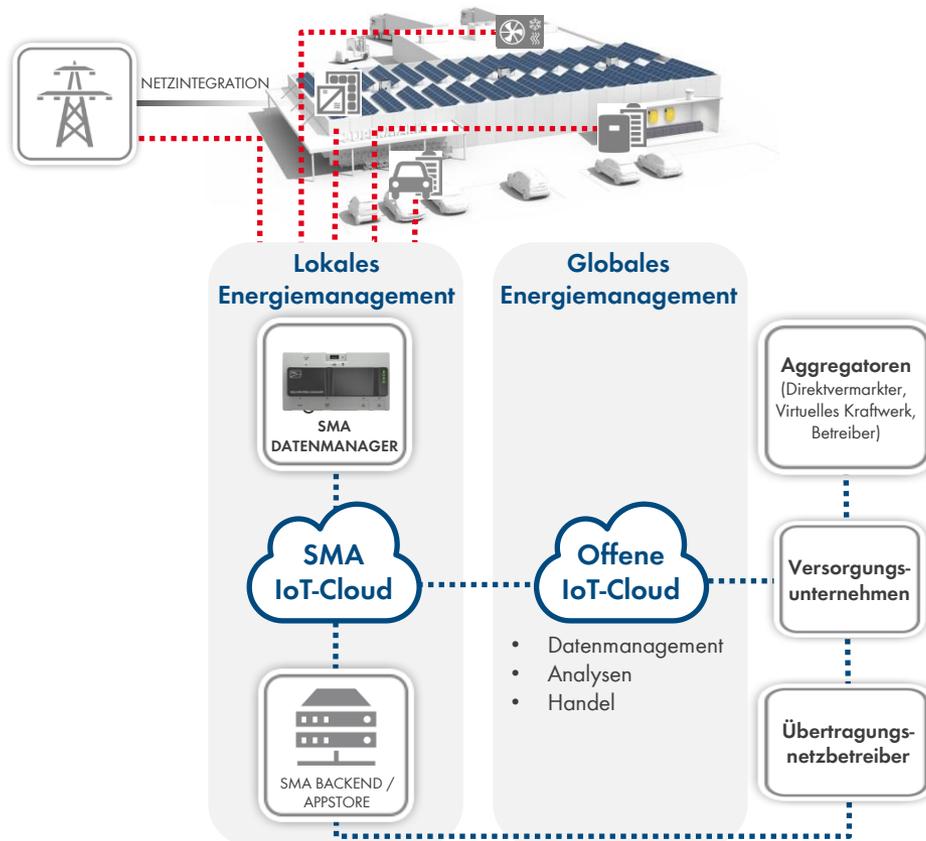
> **SMA wird mit führenden Marktteilnehmern kooperieren, um sich optimal zu positionieren und Markteintrittsbarrieren zu überwinden.**

¹ PV, Speicherung, E-Mobilität, HLK (Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik), lastgesteuerte Verbraucher

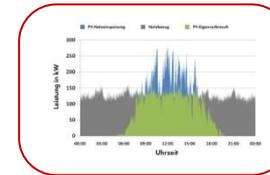
SMA kombiniert Photovoltaik vollautomatisch mit Speichern und anderen Sektoren



Optimierte Energiekosten über Sektoren hinweg



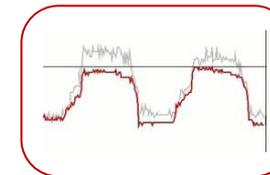
System-Know-how ist entscheidend



Direkte Nutzung von lokal produziertem Solarstrom am Verbrauchsort



Energiemonitoring für eine umfassende Verbrauchsanalyse (Einsparpotenzial)



Nutzung stationärer Speicher und von HLK, um Spitzenlasten zu reduzieren



Anpassung der Ladeinfrastruktur an das Lastprofil des Netzanschlusspunkts

➤ Die Technologie von SMA wird zum Treiber in einem Markt, der über solare Anwendungen hinausgeht (vglb. mit Uber, AirBnB, etc.).

DER GLOBALE PV-MARKT ENTWICKELT SICH MIT
5 MRD. EURO UMSATZVOLUMEN STABIL

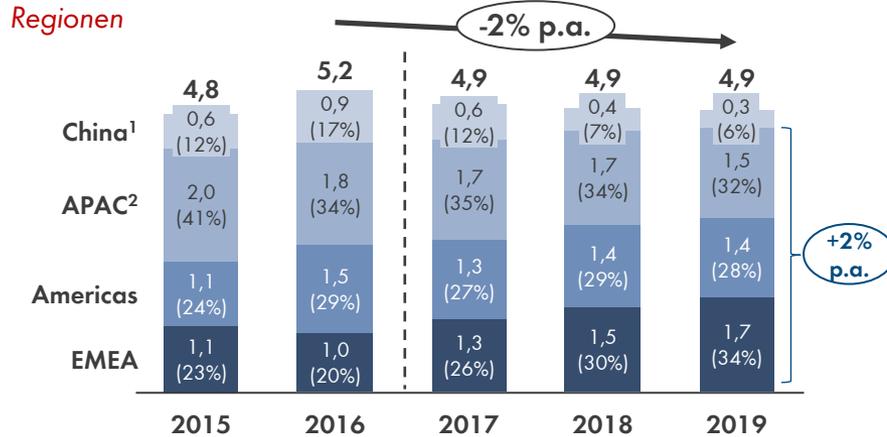
SYSTEMTECHNOLOGIE FÜR SPEICHER BLEIBT BIS
2019 GRÖSSTER WACHSTUMSTREIBER

SMA IST SEIT ZWEI JAHRZEHNTE
WELTMARKTFÜHRER

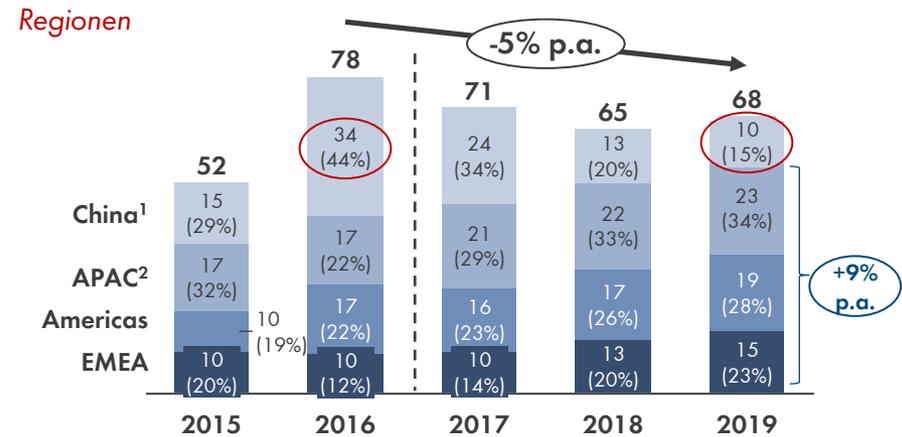
Der chinesische Markt wird bis 2019 voraussichtlich um 70 Prozent zurückgehen, andere Märkte wachsen



Globale Wechselrichter-Umsätze nach Region/Segment (in Mrd. EUR)^{3,4,5}



Globale PV-Neuinstallationen nach Region/Segment (GWdc)^{3,4}



> Systemtechnik für Speicher ist der Wachstumstreiber in der PV-Wechselrichter-Branche.

1. China hat die Einspeisevergütung per Ende Juni 2016 reduziert, eine weitere Kürzung für 2017 angekündigt und im 7.11.2016 von der NDRC veröffentlichten 13. Fünfjahresplan für Energie ein neues nationales Solarziel festgelegt
 2. Ohne China

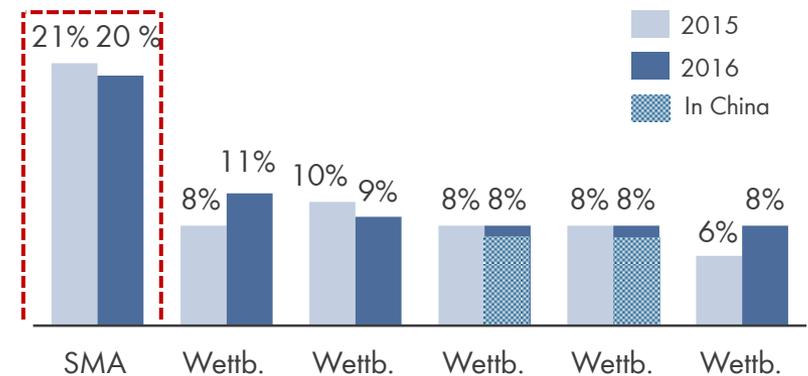
3. SMA MI Marktmodell - Q1 2017
 4. Einschl. 1 GW Off-Grid-Installationen p.a.: Residential, Remote- und Micro-Grid-Anwendungen
 5. Einschl. Wechselrichter-Potenzial für Nachrüstungen

Zwei Jahrzehnte Marktführerschaft haben einen Namen: SMA erzielt 20 Prozent der globalen Wechselrichter-Umsätze

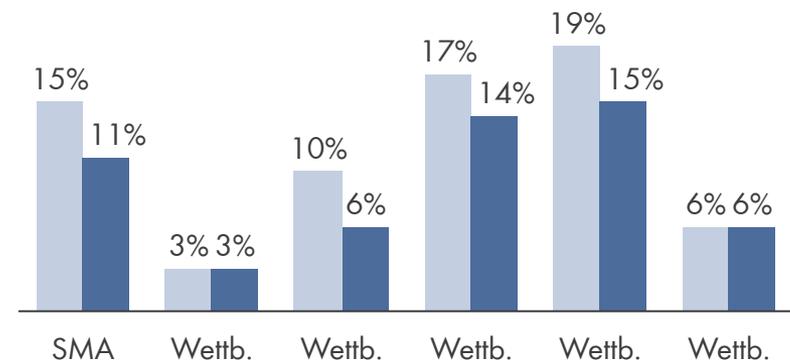


- > Es gibt **keinen** globalen Wechselrichter-Markt. Aufgrund lokaler Bestimmungen und verschiedener Anwendungen¹ ist der Markt sehr fragmentiert.
- > SMA ist der einzige Global Player mit einem vollständigen Portfolio in allen Segmenten.
- > Einige Wettbewerber profitieren hauptsächlich von lokalen Marktentwicklungen. Der größte chinesische Hersteller exportierte in den ersten neun Monaten 2016 Wechselrichter im Wert von nur 40 Mio. USD, 95 Prozent seines Umsatzes kamen aus China.
- > Einige andere Wettbewerber profitieren vom geringen Wettbewerb bei bestimmten PV-Anwendungen (z. B. Optimierer/Modul-Wechselrichter).
- > Einige große Mischkonzerne konnten sich nur durch Quersubventionierung im Markt für PV-Wechselrichter halten (z. B. mit Mittelspannungstechnik).

Marktanteil gemessen am Umsatz²



Marktanteil in GW²



> Der Markt für PV-Wechselrichter hat hohe Eintrittsbarrieren – ein fundamentaler Unterschied zum Markt für Solarmodule.

1. Optimizer, Residential, Commercial, Utility, Storage, Off-Grid usw.

2. SMA: Umsätze mit Wechselrichtern; Mitbewerber: SMA Analyse basierend auf Geschäftsberichten von Unternehmen, öffentlichen Informationen und Informationen von Marktforschungsinstituten;

Berechnungen basierend auf PV-Wechselrichter-Markt ohne Speicheranwendungen per SMA Marktmodell Q1 2017

SMA IST EIN INNOVATIONSTREIBER MIT
KOMPLETTEM PORTFOLIO

LOKALE TEAMS SORGEN FÜR BESTEN
KUNDENSERVICE

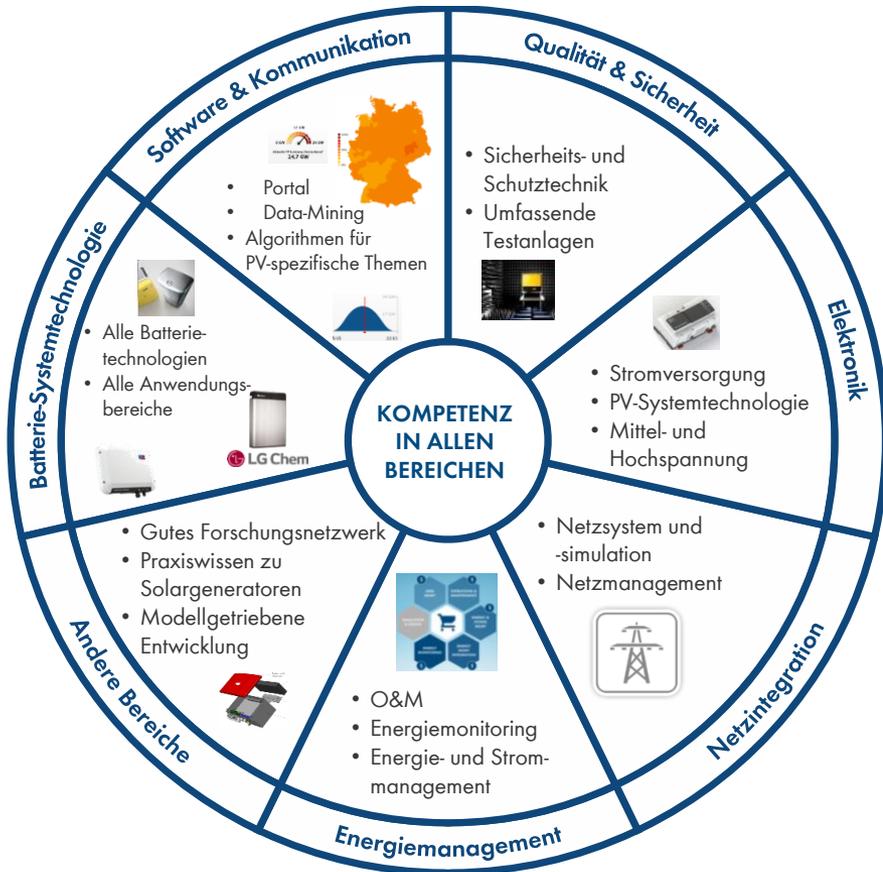
SMA KANN SICH FLEXIBEL AN
MARKTVERÄNDERUNGEN ANPASSEN

Die Solarindustrie wird sehr stark von neuen Technologien und Geschäftsmodellen getrieben



SMA verfügt über unübertroffene Kompetenz in der PV-Branche

Qualifiziertes Entwicklerteam, umfangreiches Patentportfolio und starke Partner



380 Mitarbeiter in F&E in Deutschland, davon 90 in der Forschung und 290 in der Entwicklung
90 zusätzliche Entwickler in China



Weltweit wurden SMA ca. **870** Patente und Gebrauchsmuster erteilt; ca. **600** laufende Anmeldeverfahren und **> 800** eingetragene Warenzeichen



Mehr als **20** strategische Partnerschaften, z.B. mit Danfoss, Siemens, Tigo Energy, führenden Automobilherstellern

> SMA beschäftigt weltweit mehr als 500 Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung; unsere Innovationskraft wurde rund 20 mal mit internationalen Awards ausgezeichnet.

Unser komplettes Produktportfolio bietet weltweit die besten technischen Lösungen für alle Anforderungen



55 GW installierte Leistung

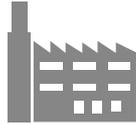
Utility

28 GW



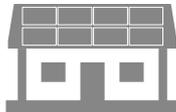
Commercial

14 GW



Residential

13 GW



Speicher & Energiemgmt.

0,5 GW

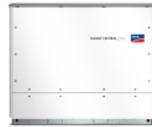


Service + O&M

1,7 GW



Unerreichtes Portfolio



Sunny Central

Hohe Zuverlässigkeit; 2 IGBTs in Reihe zur Erhöhung der Verfügbarkeit

DC:AC-Verhältnis von 1,5:1 für Flexibilität und Energieertrag
Luftkühlung mit OptiCool™ (Derating bei 25 °C)

Schlüsselfertige Lösung mit Transformator und Schaltanlage



Sunny Tripower

60 Prozent schnellere Installation

6 MPPTs zur Sicherung maximaler Energieerträge

DC:AC-Verhältnis von 1,5:1 für Flexibilität und Energieertrag

Auf gewerbliches Energiemanagement abgestimmt



Sunny Boy

MLPE¹ (höchste Erträge zu niedrigsten Kosten)

NEC Code-kompatibel

50 Prozent schnellere Installation

3 MPPTs und OptiCool™ für hohe Stromproduktion und lange Lebensdauer



Sunny Boy
Storage

AC-gekoppelte Lösung mit überlegenem Netzmanagement

Einsetzbar in Märkten mit Null-Einspeisungs-Regelung

Kappung von Leistungsspitzen

Kompatibel mit Batterien führender Hersteller

> Das Portfolio von SMA deckt alle Photovoltaik-Anwendungen ab.

SMA ist hoch flexibel und verfügt über eine globale Vertriebs- und Service-Infrastruktur



Globale Infrastruktur



Americas

Marktanteil

36%

Vertriebs- und Service-Experten

170

EMEA

34%

390

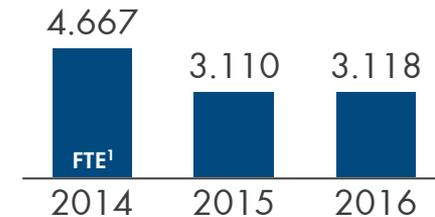
APAC

12%

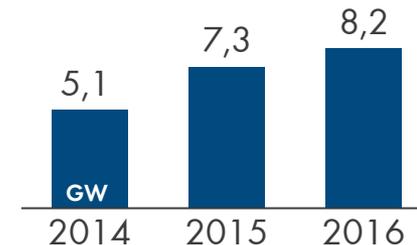
130

Flexibilität

Anpassung der Personalkapazität zur Senkung des Break-Even-Points



Flexible Produktionskapazität zur Bedienung der Nachfrage



> Durch die konsequente Umsetzung der Internationalisierungsstrategie hat SMA in den letzten Jahren die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten reduziert.

SMA WIRD SICH MITTELFRISTIG ZU EINEM
SERVICEANBIETER FÜR ENERGIEMANAGEMENT
ENTWICKELN

WIR WERDEN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN
EINGEHEN, UM GANZHEITLICHE LÖSUNGEN
ANZUBIETEN

SMA verfügt über eine fundierte Strategie, um vom künftigen Energiemarkt-Design zu profitieren



Unsere Vision und Mission

Unsere **VISION** ist die vollkommene Unabhängigkeit der Menschen in ihrer Energieversorgung durch dezentral erzeugte, erneuerbare Energie in einer vernetzten Welt.

Unsere **MISSION** ist die Integration und Vernetzung von Photovoltaik, Speichern und Mobilität durch intelligentes Energiemanagement. Mit unseren überlegenen Lösungen gestalten und prägen wir die Energieversorgung der Zukunft.

Unsere strategischen Ziele 2020

SMA ist **Weltmarktführer** in allen Segmenten.

SMA ist **System- und Lösungsanbieter**.

SMA zeichnet sich durch **nachhaltige Profitabilität und geringe Kapitalbindung** aus.

SMA entwickelt sich durch **disruptive Ansätze** weiter.

SMA ist ein **attraktives Unternehmen**.

> **SMA wird ein integraler Bestandteil des neuen Energiemarkts.**

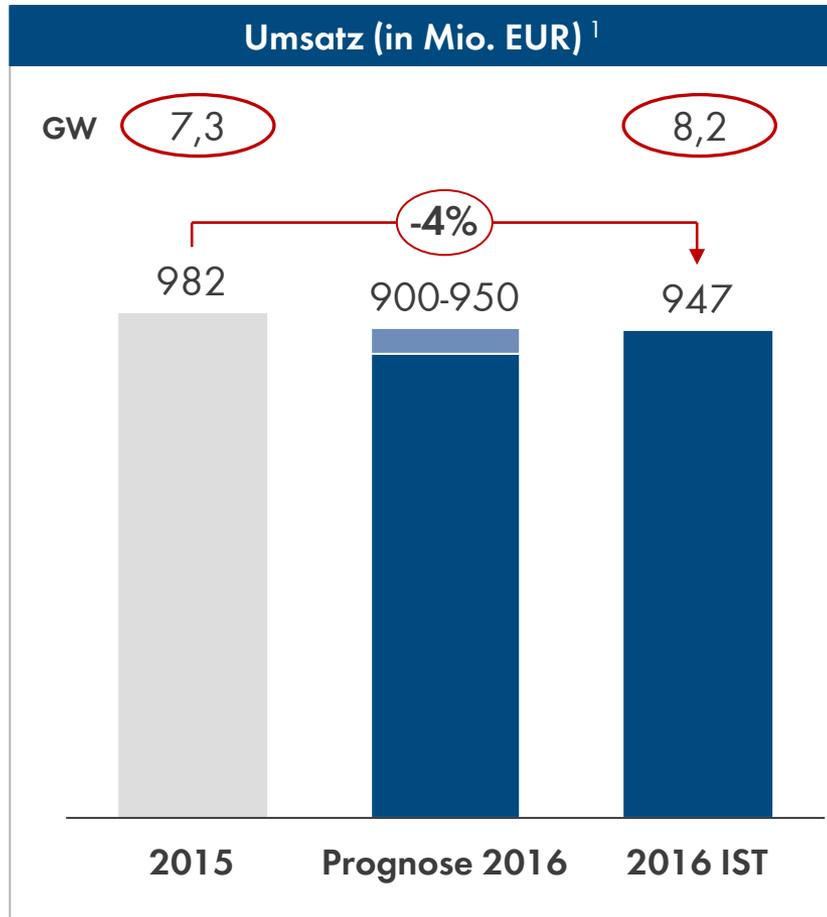
ERGEBNISWACHSTUM TROTZ STAGNIERENDEN
UMSATZES

ATTRAKTIVES CASHFLOW-PROFIL

STABILE AUSSCHÜTTUNGSQUOTE

BESTÄTIGUNG DER PROGNOSE

SMA ist international hervorragend positioniert und konnte den Umsatz trotz hohen Preisdrucks nahezu stabil halten



Kommentare zum Umsatz im Jahr 2016

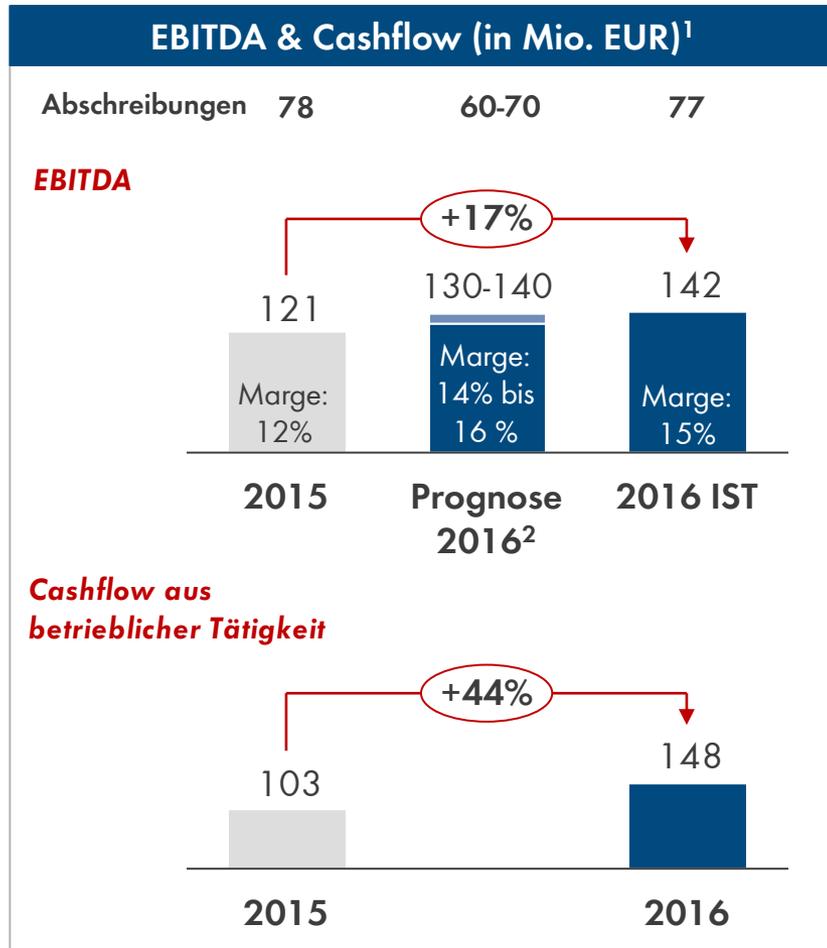
- > Leichter Umsatzrückgang bei deutlicher Steigerung der verkauften Wechselrichter-Leistung
- > Hoher Preisdruck in allen Segmenten und Regionen (Ø 17% Rückgang)
- > SMA erwirtschaftete 42% des Umsatzes im Segment Utility, 28% im Segment Commercial, 19% im Segment Residential und 5% im Segment Service.²
- > Von den Umsatzerlösen entfielen 46% auf die Region Americas, 30% auf die Region EMEA und 24% auf die Region APAC.
- > Die wichtigsten nationalen Märkte waren die USA, gefolgt von Deutschland, Japan und Indien.

> SMA hat die Umsatzprognose trotz deutlicher Marktveränderungen erreicht.

¹. Ohne Geschäftsbereich Railway Technology, die Vorjahreszahl wurde retrospektiv angepasst; Prognose inklusive Geschäftsbereich Railway Technology.

². Auf das Segment Übrige Geschäftsfelder entfielen rund 7% Umsatzanteil.

Durch die verbesserte Kostenstruktur konnte SMA die EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2016 auf 15 Prozent steigern



- Kommentare**
- > SMA konnte die Profitabilität deutlich steigern, vor allem durch die erfolgreiche Senkung der Strukturkosten und Markteinführung neuer Produkte.
 - > Das EBIT lag mit 65 Mio. Euro innerhalb der Prognose von 60-70 Mio. Euro und damit rund 50% über dem Vorjahr.
 - > Die Bruttomarge erhöhte sich von 22% auf 26%.
 - > Die Konsolidierung der weltweiten Produktionsstandorte kostete einmalig rund 20 Mio. Euro. Insgesamt enthält das Ergebnis negative Einmaleffekte in Höhe von 31 Mio. Euro.
 - > Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erhöhte sich deutlich auf 148 Mio. Euro.

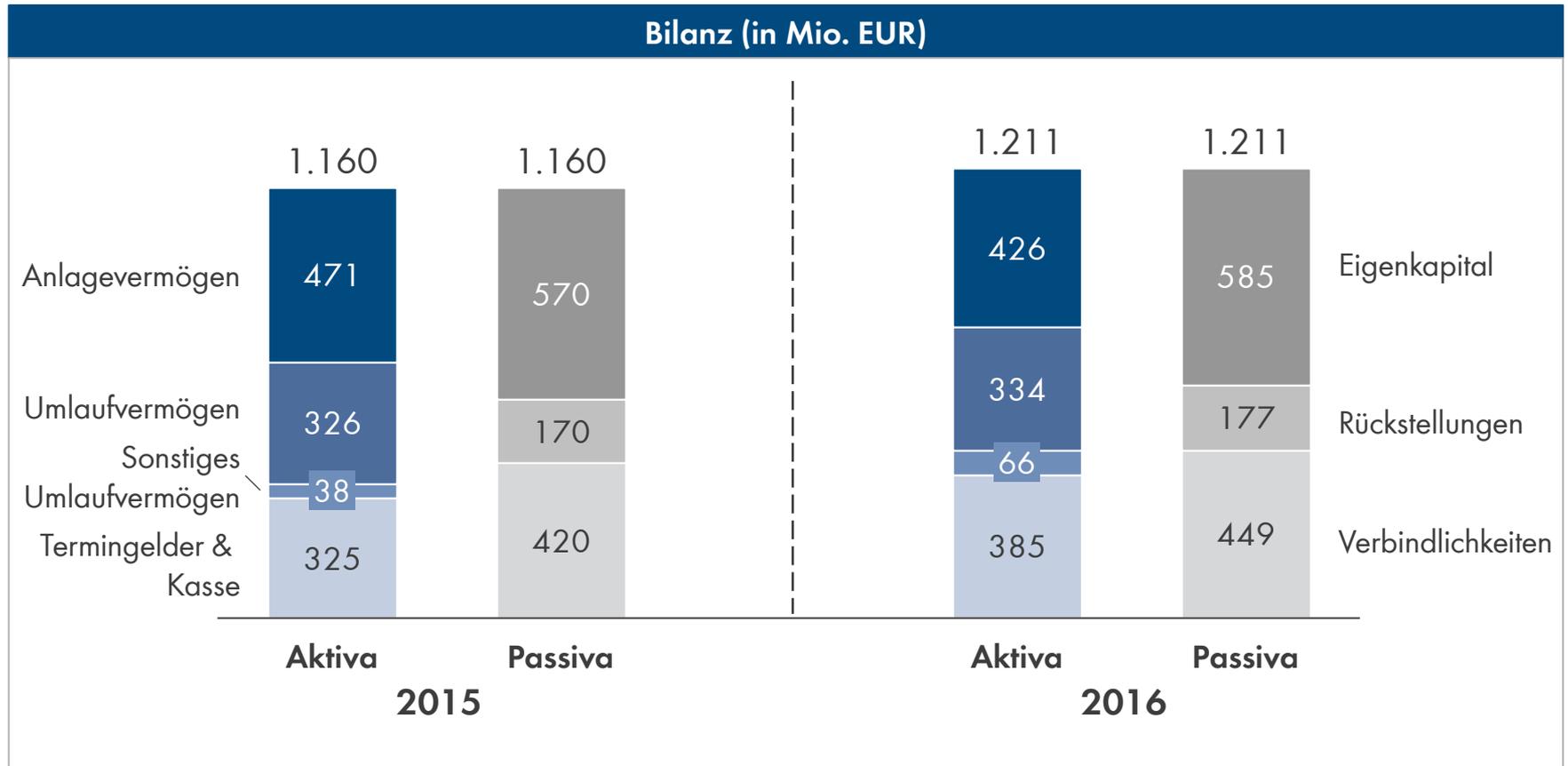
> SMA Vorstand und Aufsichtsrat schlagen eine Dividendenausschüttung von 0,26 Euro pro Aktie vor (Ausschüttungsquote 31%³).

1. Ohne Geschäftsbereich Railway Technology, die Vorjahreszahlen wurden retrospektiv angepasst; Prognose inklusive Geschäftsbereich Railway Technology.

2. Gemäß Analystenpräsentation vom 10. November 2016

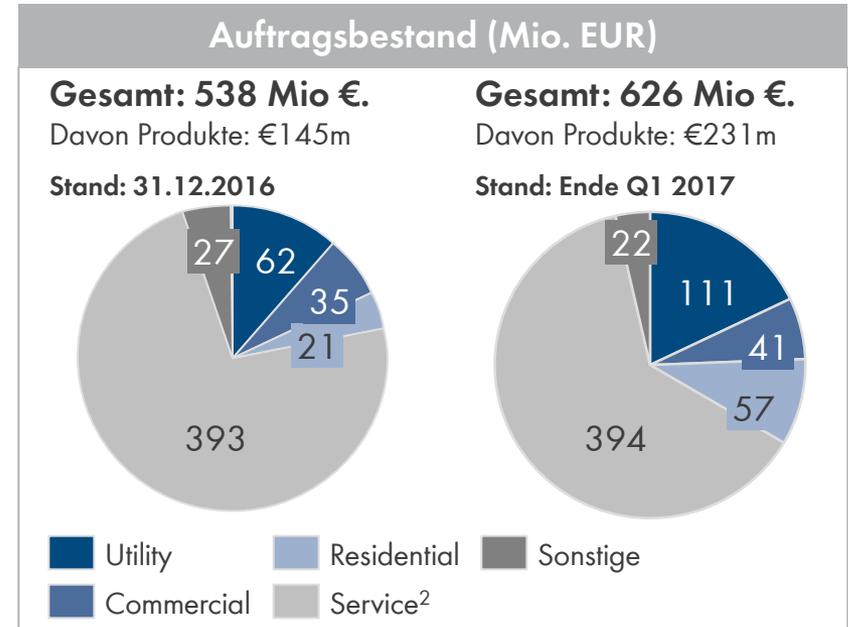
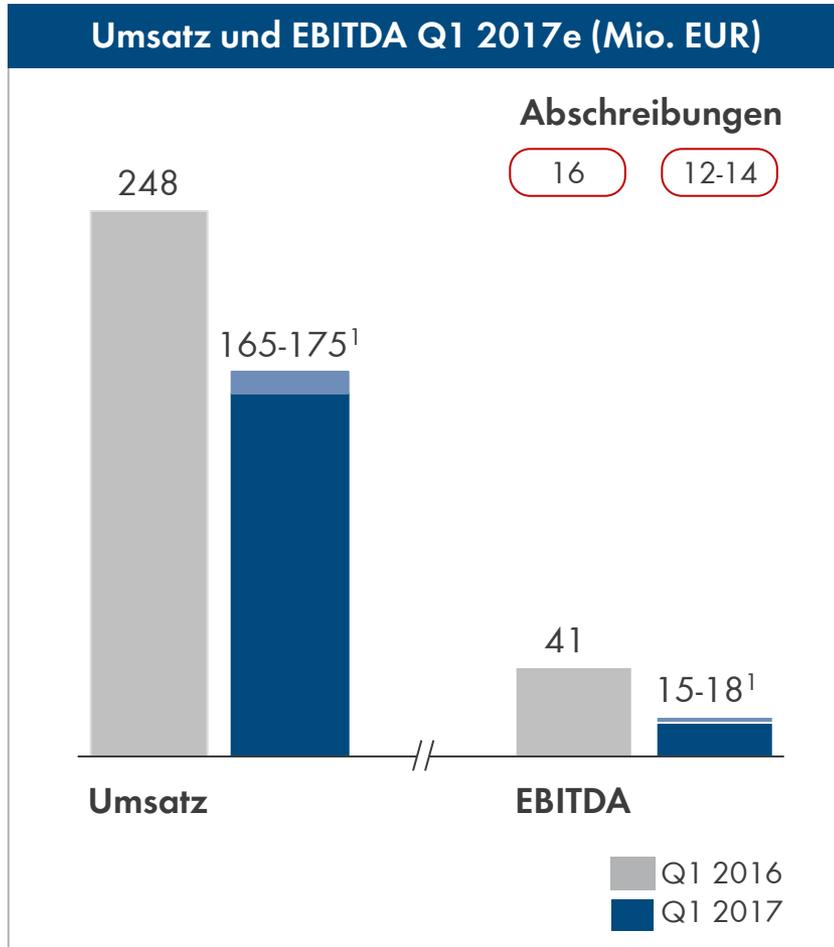
3. Bezogen auf das Konzernergebnis nach IFRS im Jahr 2016 in Höhe von 29,6 Mio. Euro

SMA verfügt über eine solide Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von 48 Prozent und Nettoliquidität von 362 Mio. Euro



> Im Geschäftsjahr 2016 hat SMA mit drei inländischen Banken eine langfristige Finanzierung von 100 Mio. Euro vereinbart.

Hoher Preisdruck und schlechte Wetterbedingungen in Kernmärkten beeinflussen Umsätze und Erlöse im 1. Quartal



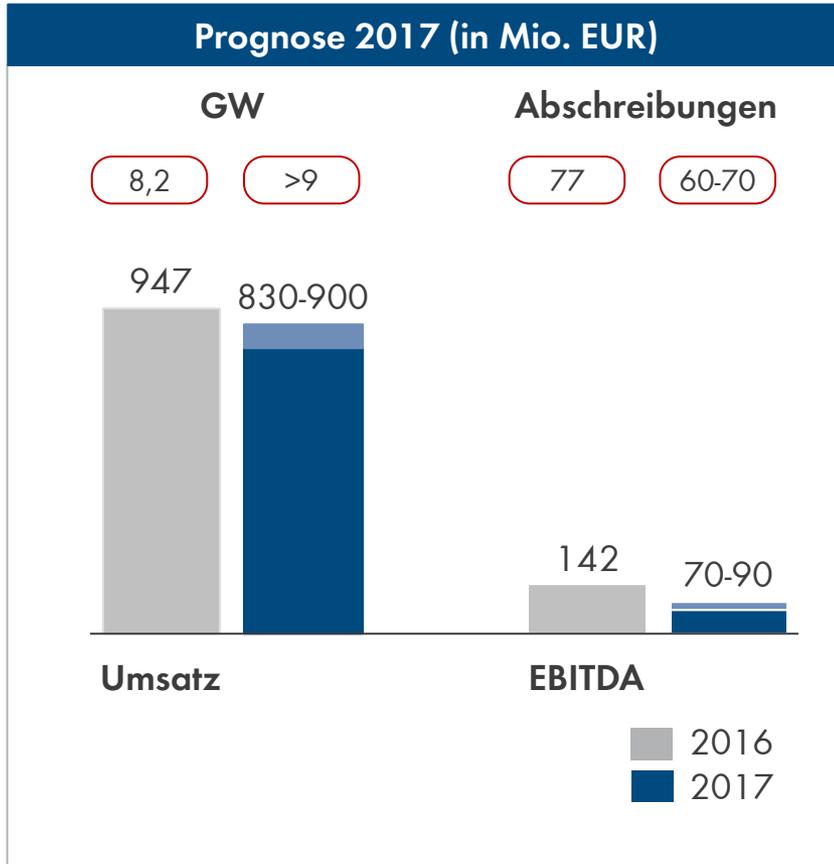
- ### Highlights Q1 2017
- > Markteinführung neuer Produkte und Services:
 - > Smart Connected Service in der Region EMEA
 - > Power+ Solution in den USA
 - > Sunny Central 2750 in den USA
 - > Erster Auftrag im MW-Bereich für neuen Tripower CORE1
 - > SMA America verstärkt den Vertriebsbereich

> Der hohe Auftragseingang verspricht ein starkes zweites Halbjahr 2017.

1. Vorläufige Zahlen

2. Der Auftragsbestand im Service wird innerhalb der nächsten fünf bis zehn Jahre ergebniswirksam.

Der Vorstand bestätigt die Prognose für das Jahr 2017



Kommentare zur Prognose 2017

- > SMA rechnet für das Geschäftsjahr 2017 mit 830 Mio. Euro bis 900 Mio. Euro Umsatz.
- > Das Operative Ergebnis (EBITDA) soll 70 Mio. bis 90 Mio. Euro erreichen.
- > Der Kostendruck wird in allen Segmenten und Regionen hoch bleiben.
- > Die Net Working Capital Quote wird 22% bis 25% vom Umsatz betragen.
- > SMA plant Investitionen von ca. 50 Mio. Euro.
- > Der Verkauf der Bahntechniktochter SMA Railway Technology GmbH wurde im ersten Quartal abgeschlossen.

- > **Mit kostenoptimierten Produkten und der Entwicklung des Lösungsgeschäfts plant SMA, die Profitabilität ab 2018 wieder zu erhöhen.**

ENERGY
THAT
CHANGES



SOCIAL MEDIA
www.SMA.de/Newsroom



SMA verfügt über ein erfahrenes Management



Vorstandsmitglieder



Pierre-Pascal Urbon

(* 1970)

Vertrag bis 2022

CEO/CSO



Dr. Jürgen Reinert

(* 1968)

Vertrag bis 2019

CTO/COO



Ulrich Hadding

(* 1968)

Vertrag bis 2019

CFO

Verantwortungsbereiche

Vorstandssprecher, Strategie,
Vertrieb, Service Operations,
Untermehmenskommunikation,
Business Development und
Organisationsentwicklung,
Interne Revision

Stellv. Vorstandssprecher,
Forschung & Entwicklung,
Business Units, Operations,
Informationstechnologie (IT)

Finanzen, Personal, Recht,
Governance/Compliance,
Arbeitsdirektor

SMA hat im ersten Quartal den Verkauf der SMA Railway Technology GmbH an Beijing Dinghan abgeschlossen



Der Käufer: Beijing Dinghan Technology Co., Ltd.

Beijing Dinghan Technology Co., Ltd. ist ein an der Börse Shenzhen notierter, führender chinesischer Bahntechnikkonzern.

Hauptsitz: Beijing, China

Mitarbeiter: mehr als 1.500

Umsatz: 205 Millionen Euro (2016)

Vorteile der Transaktion für die SMA Railway Technology GmbH

Eigenständigkeit:

Die SMA Railway Technology bleibt als eigenständiges Unternehmen erhalten.

Standortsicherung:

Der neue Eigentümer hält am Standort Kassel fest.

Marktzugang:

Der bedeutende chinesische Markt wird für die SMA Railway Technology zugänglich.
Beteiligung am Export chinesischer Fahrzeugbauer.

> Der neue Eigentümer stärkt die Marktposition der SMA Railway Technology.