



**Rede des Vorstandsvorsitzenden**

03. Juni 2025

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

liebe SMA'lerinnen und SMA'ler,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2025 der SMA Solar Technology AG. Ich danke Ihnen, dass Sie uns heute begleiten – in einem Jahr, das für unser Unternehmen in vielerlei Hinsicht prägend war. Es war ein Jahr der Herausforderungen. Ein Jahr, das uns gezwungen hat, innezuhalten, zu analysieren, zu bewerten und mit Entschlossenheit neue Wege zu gehen.

2024 war kein leichtes Jahr für SMA – und für die anderen Unternehmen in der Branche ebenfalls nicht. Nach einem Rekordjahr 2023, in dem wir bei SMA mit einem Umsatz von über 1,9 Milliarden Euro und einem EBITDA von 311 Millionen Euro Unternehmensgeschichte geschrieben haben, mussten wir 2024 einen harten Einschnitt hinnehmen.

Der Konzernumsatz sank 2024 im Vergleich zu 2023 um fast 20% auf 1,53 Milliarden Euro. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – unser EBITDA – rutschte auf minus 16 Millionen Euro ab. Unser Free Cashflow, also der Betrag, der nach Abzug aller Kosten und Investitionen übrigbleibt, lag zum Jahresende bei minus 184 Millionen Euro. Zurückzuführen ist dies auf einen Anstieg des Nettoumlaufvermögens im Zusammenhang mit geringerem Umsatz in den Segmenten Home und C&I.

Der Auftragsbestand lag Ende Dezember 2024 bei 1,36 Milliarden Euro im Vergleich zu 1,7 Milliarden Euro Ende 2023.

Diese Zahlen sprechen für sich – aber sie erklären noch nicht das Warum. Daher möchte ich zunächst auf die Ursachen unserer Krise eingehen, bevor ich Ihnen aufzeige, wie wir darauf reagiert haben.

2024 war von einem enorm komplexen und volatilen Marktumfeld geprägt. Globale Lieferketten blieben angespannt, Material- und Logistikkosten stiegen in vielen Bereichen und die Inflation beeinflusste das Investitionsverhalten – sowohl bei privaten Haushalten als auch bei Unternehmen. Hohe Strompreise, Unsicherheiten bei Verbrauchern hinsichtlich Förderungen und ein anhaltend

hohes Zinsniveau taten ihr Übriges, um die Nachfrage insbesondere im Home-Segment einbrechen zu lassen. Vor allem in unserem Hauptabsatzmarkt Europa verzeichneten wir einen stark rückläufigen Markt.

Die Folgen haben wir, genauso wie unsere Marktbegleiter, deutlich zu spüren bekommen. Unser Einbruch ist enorm und teilweise höher als der Marktrückgang. Das liegt aber nicht an einem Verlust von Marktanteilen, sondern daran, dass in der nachgelagerten Lieferkette bei den Distributoren und Installateuren die Läger noch abgebaut werden mussten. Dieser Prozess ist aufgrund des weiter rückläufigen Marktes bei einigen Produkten auch noch nicht abgeschlossen.

Eine weitere Herausforderung, das will ich in aller Transparenz sagen, liegt für uns in der immer stärker werdenden Konkurrenz in diesen beiden Segmenten – insbesondere aus Fernost.

Im Segment Home Solutions mussten wir einen Umsatzrückgang von über 70 % von 580 auf nur noch 170 Millionen Euro hinnehmen. Auch das Segmentergebnis wurde durch Rückstellungen und Wertminderungen erheblich belastet.

Im Segment Commercial & Industrial Solutions sank der Umsatz um gut 62 Prozent von 479 auf 184 Millionen Euro. Auch hier schlugen Rückstellungen, Wertminderungen und Fixkosteneffekte massiv auf das Ergebnis durch.

Nur ein Segment konnte sich in diesem schwierigen Umfeld weiter positiv entwickeln: Large Scale & Project Solutions. Der Umsatz stieg um rund 39 % von 845 Millionen auf 1,176 Milliarden Euro, nachdem das Segment im Jahr zuvor schon um 92% gewachsen war. Wir sind in beiden Jahren schneller als der Markt gewachsen und das EBIT lag für 2024 bei 227 Millionen Euro. Dieses Segment ist aktuell die tragende Säule unseres Unternehmens – technologisch wie wirtschaftlich.

Im eben schon erwähnten Auftragseingang zeigte sich 2024 die veränderte Verteilung der Nachfrage zwischen den Segmenten: Während Home und C&I deutlich rückläufig waren, konnte Large Scale erneut zulegen – auf 982 Millionen Euro.

Diese Entwicklung ist ein klarer Hinweis: Der Markt verlangt zunehmend nach großskaligen, integrierten Lösungen – verbunden mit Service, Netzstabilität und Speicherfähigkeit. SMA ist dafür exzellent aufgestellt.

2024 war erneut eines der heißesten Jahre seit Beginn der Wetteraufzeichnungen. Die weltweiten Durchschnittstemperaturen lagen erstmals 1,5°C über dem vorindustriellen Niveau und damit über der kritischen Marke. In Europa führten ausgedehnte Hitzewellen zu Ernteausschlägen, während in Südostasien extreme Monsunfluten ganze Regionen überschwemmten. Die Gletscher in den Alpen schrumpften um weitere zehn Prozent ihres Volumens, und die Waldbrände in Kanada und Australien zerstörten zusammen eine Fläche, die größer ist als Hessen.

Für SMA bedeutet das übrigens ganz konkret: Wir müssen unsere Lösungen so gestalten, dass sie nicht nur heute, sondern auch unter verschärften klimatischen Bedingungen zuverlässig arbeiten. Unsere Entwicklungsteams haben etwa spezielle Hitzetests für Wechselrichter etabliert, um Ausfälle bei 50°C Umgebungstemperatur zu verhindern.

Auf der COP 29 in Baku haben sich über 130 Staaten verpflichtet, die globale Klimafinanzierung bis 2030 zu verdoppeln und den Ausstieg aus fossilen Subventionen in den nächsten fünf Jahren zu beschleunigen. Erstmals wurde in den Abschlusserklärungen die verbindliche Einführung nationaler Fahrpläne für den Kohleausstieg bis 2040 gefordert. Diese Beschlüsse sind ein starkes Signal – doch die Lücke zwischen politischen Absichtserklärungen und tatsächlichen Handlungen bleibt groß.

Für uns bei SMA ist klar:

Mit unseren Bemühungen schützen wir nicht in erster Linie das Klima, sondern die Menschen. Bereits seit dem ersten Bericht des Weltklimarates (IPCC) von 1990 zeigen wissenschaftliche Analysen, dass Klimaschutz nicht nur ökologisch geboten, sondern auch ökonomisch hochgradig sinnvoll ist – denn die Kosten der Untätigkeit beim Klimawandel übersteigen die Investitionen in Schutzmaßnahmen bei weitem. Angesichts der Klarheit dieser Analysen ist der Mangel an Handlungsbereitschaft in einigen Kreisen umso eklatanter.

Deutschland hat 2024 einen Zubau von 16 Gigawatt neuer Photovoltaik-Leistung erreicht – ein monatlicher Durchschnitt von über 1,3 Gigawatt. Private Dachanlagen haben hier eine Rolle gespielt, aber insbesondere große Freiflächenprojekte trugen dazu bei. Dennoch stockt der Netzausbau: Über 200 Genehmigungsverfahren für Höchstspannungsleitungen hängen weiter in der Schwebe, und in einigen Bundesländern werden Leitungsprojekte politisch blockiert.

Mit dem Solarpaket I wurden wichtige bürokratische Hemmnisse abgebaut – verkürzte Fristen, weniger Gutachten-Pflichten, mehr Flächen für Solar. Aber die im Koalitionsvertrag der ehemaligen

Ampel-Regierung versprochene „Solaroffensive“ lässt dennoch auf sich warten: Wichtige Nachbesserungen etwa bei Mieterstrommodellen und bei der EEG-Vergütung für Pachtflächen stehen noch aus.

Gleichzeitig bleibt die politische Diskussion schwierig. Der Ton ist rauer geworden. Es wird über Solardeckel, Ausbaubegrenzungen und Investitionsanreize gestritten – während gleichzeitig die Erwartungen an Industrie und Energiewende weiter steigen. Für uns als SMA bedeutet das: Wir müssen in einem zunehmend polarisierten Umfeld agieren, ohne den Blick für das Machbare zu verlieren.

Wir haben auf die Herausforderungen für unser Unternehmen und unser Geschäft reagiert – mit Entschlossenheit und einem klaren Fahrplan. Im Herbst 2024 haben wir ein zweistufiges Restrukturierungs- und Transformationsprogramm aufgesetzt, das uns auch in der Zukunft über alle Unternehmensbereiche hinweg begleiten wird.

Geleitet wird die Transformation von Olaf Heyden, unserem Chief Transformation und Operating Officer. Seit September 2024 hat er mit dem Team das konzernweite Programm mit großem Engagement und Expertise vorangebracht.

Das Programm fokussierte im ersten Schritt die unmittelbare Verbesserung der Kosteneffizienz.

Wir haben interne Prozesse auf den Prüfstand gestellt, international Ausgaben gestoppt, Lager- und Materialkosten drastisch reduziert, Management-Ebenen verschlankt und die Komplexität in unseren Abläufen deutlich reduziert. Parallel dazu haben wir unser Betriebskapital optimiert, Lagerbestände abgebaut und mit Lieferanten neue Zahlungsziele verhandelt, um Liquidität freizusetzen. Auch unsere Nettoliquidität haben wir schnell stabilisiert und auf ein gutes Niveau zurückgebracht.

Wir haben die beiden Segmente Home Solutions und Commercial & Industrial Solutions zu einer starken neuen Division – Home & Business Solutions – zusammengefasst und verschlankt, um effizienter zu arbeiten.

Ein zentraler Bestandteil dieser ersten Stufe unserer Veränderung ist die Reduktion von weltweit etwa 1.100 Vollzeitstellen – davon rund zwei Drittel in Deutschland. Diese Entscheidung war

schmerzhaft, aber notwendig. Wir gestalten diesen mittlerweile beinahe abgeschlossenen Prozess transparent, sozialverträglich und gemeinsam mit den Betroffenen.

Im zweiten Schritt wollen und werden wir die Wettbewerbsfähigkeit wieder herstellen. Und hier beginnt die eigentliche Transformation: Wir werden mit stringenter Kostendisziplin und einem festen Blick auf Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit die SMA weiter optimieren.

Wir bündeln unsere Kräfte und werden uns künftig noch mehr auf die Geschäftsfelder und Lösungen konzentrieren, die uns auch künftig Ertrag und Wachstum sichern: Großprojekte, Energiespeicher und digitale Services. Unsere Forschungs- und Entwicklungsteams arbeiten mit Hochdruck daran, netzbildende Wechselrichter und Energiemanagement-Software noch schneller zur Marktreife zu bringen. Alles mit dem Ziel, SMA in einem weiterhin volatilen Marktumfeld zu stabilisieren.

Zur Wahrheit gehört aber auch: Dieses Unternehmen langfristig stabil aufzustellen, ist ein steiniger Weg und erfordert auch weiterhin eine rigorose Kostendisziplin und einen Fokus darauf, nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich exzellent dazustehen. Dazu kommt eine Marktsituation, die sich leider nicht verbessert, sondern nach wie vor angespannt ist. Wir haben uns auf den Weg gemacht – aber auch noch einiges an Strecke vor uns.

Die Veränderungen, die wir eingeleitet und in den kommenden Monaten weiter vorantreiben werden, fordern viel Kraft – und manchmal auch Überwindung. Aber ich habe in den letzten Monaten erlebt, mit welchem Engagement die Beschäftigten diesen Wandel mitgestalten. Und genau das gibt mir die Zuversicht, dass wir SMA nicht nur stabilisieren, sondern stärker und innovativer aus dieser Phase hervorgehen werden. Unser fester Wille ist es, SMA fokussierter, flexibler und wettbewerbsfähiger zu machen – auch unter verschärften Bedingungen. Was also stimmt uns zuversichtlich in diesen herausfordernden Zeiten?

Trotz wirtschaftlicher Turbulenzen haben wir 2024 massiv in unsere technologische Basis investiert. Mit dem Sunny Central Storage UP-S haben wir einen der modernsten Batterie-Wechselrichter weltweit entwickelt. Ausgestattet mit Siliciumcarbid-MOSFET-Technologie, netzbildender Funktion und OptiCool-Wärmemanagementsystem setzt er neue Standards in Effizienz, Netzstabilität, Flexibilität und Skalierbarkeit.

Im Residential-Bereich haben wir die SMA Home Storage Solution ausgebaut. Mit dem neuen Sunny Boy Smart Energy bieten wir eine flexible Speicherlösung mit Notstromfunktion auch für dreiphasige Netze, modularer Erweiterbarkeit und nahtloser Integration über den Sunny Home Manager 2.0.

Das wissen unsere Kunden zu schätzen. So konnten wir auf der Intersolar in München dieses Jahr erneut ein enormes Interesse an unseren Lösungen verzeichnen. Und haben mit zahlreichen Kunden die Themen diskutiert, die uns 2025 beschäftigen werden: Cyber Security, Netzstabilität und netzbildende Lösungen, Qualität und Nachhaltigkeit. Großen Zuspruch fanden unsere Energiemanagementlösungen für Gewerbe, die digitalen Steuerungssysteme und natürlich der Sunny Highpower Storage und der Sunny Central FLEX als Lösungen, die sich flexibel an Marktbedingungen und Netzanforderungen anpassen lassen – mit innovativer netzbildender Technologie und intelligentem Lastmanagement.

Ein besonderes Highlight in diesem Jahr war die Inbetriebnahme des Großspeichers Blackhillock in Großbritannien. Mit 300 Megawatt Leistung und 600 MWh Kapazität ist er Europas größter netzgekoppelter Batteriespeicher. SMA liefert hier nicht nur Wechselrichter, sondern eine vollständige Netzbildungs-Lösung – inklusive Kurzschlussleistung und Momentanreserve. Damit gestalten wir die Netzstabilität der Zukunft.

Wie entscheidend das Thema Netzstabilität ist, wurde uns erst kürzlich vor Augen geführt, als in Spanien und Portugal der Strom großflächig ausfiel. Die Untersuchungen laufen noch auf Hochtouren – aber bereits heute ist klar: Mit einem mehr an Speichern wäre das in einem Netz mit einem so großen Maß an Erneuerbaren Energien nicht passiert.

Ein zweites Vorzeigeprojekt: Unsere Tochter, die SMA Altenso GmbH, hat in Namibia ein integriertes Photovoltaik-Batterie-Wasserstoffsystem in Betrieb genommen und überschreitet mit diesem Projekt die Marke von einem Gigawatt installierter Wasserstoffleistung weltweit. Die speziell entwickelte Gleichrichterlösung, gekoppelt mit einem intelligenten Energiemanagementsystem, ermöglicht die Produktion von grünem Wasserstoff – nachhaltig, skalierbar und wirtschaftlich.

Darüber hinaus haben im ersten Quartal 2025 Altense und der Energieversorger RheinEnergie eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Gemeinsam werden beide Unternehmen mehrere hundert Megawatt an Batteriespeicherprojekten in Deutschland entwickeln. Altense ist als Technologiepartner und ganzheitlicher Lösungsanbieter im Bereich erneuerbarer Energien für die Entwicklung, den Bau und die Wartung der Batteriegroßspeicher verantwortlich. Die Handelstochter der RheinEnergie, die RheinEnergie Trading, wird die Bewirtschaftung der Batteriespeichersysteme übernehmen. Ein erstes Projekt in Einbeck ist bereits im Bau und soll Anfang 2026 abgeschlossen sein. Für Altense ist die Zusammenarbeit mit RheinEnergie eine großartige Gelegenheit, sich mit einem strategischen Partner mit langfristiger Marktperspektive zusammenzuschließen.

Insbesondere das Thema Cyber Security geriet ab Ende 2024 verstärkt in den Fokus der Öffentlichkeit. Hier waren wir als europäischer Hersteller mit höchsten Sicherheitsstandards ein gefragter Gesprächspartner für die Medien. Das Interesse an dem Thema setzt sich auch in 2025 ungebrochen fort. Wir wirken dabei auf die Agenda mit ein und können als Experten auf dem Gebiet der Cyber Security unsere Marktposition gegenüber asiatischen Herstellern stärken.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit sind wir weiterhin an der Spitze der Bewegung. Das belegen zahlreiche Ratings und Rankings – wie zum Beispiel die dritte Goldmedaille in Folge von ecovadis. Ein weiterer Erfolg: SMA wurde im Corporate Knights Global 100 Index der weltweit nachhaltigsten Unternehmen auf Platz 6 geführt – nach Platz 10 im Vorjahr. Damit sind wir nicht nur in der absoluten Spitzengruppe vertreten, sondern führend in unserer Industrie.

Dieses Ranking basiert auf 25 Kriterien – darunter nachhaltiger Umsatz, Investitionen, Diversität, ESG-Integration in die Vergütung und vieles mehr. Es ist, wie alle anderen Auszeichnungen auch, für uns Bestätigung und Verpflichtung zugleich.

Unsere Branche ist global. Eine durch die USA getriebene und extrem volatile Entwicklung in der Diskussion um Zölle, der Net-Zero Industry Act der EU, Subventionen in den USA und China – all das verändert die Spielregeln. Die Geschwindigkeit und Volatilität der Entwicklungen verlangen von uns eine noch größere Flexibilität. Und einen klaren Kompass.

Unsere Fertigungskapazitäten in Europa und Nordamerika, unser Know-how in sicherheitskritischen Anwendungen und unsere Standards in IT-Security und Nachhaltigkeit sind zunehmend entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Das erste Quartal 2025 haben wir innerhalb unserer Erwartungen in einer angespannten Marktsituation abgeschlossen. Mit einem Umsatz von knapp 328 Millionen Euro, einem EBITDA von knapp 25 Millionen Euro und einem Auftragsbestand von 1,3 Milliarden Euro gehen wir davon aus, dass wir im laufenden Jahr einen Umsatz im unteren Drittel unserer Guidance von 1,5 bis 1,65 Milliarden Euro sowie ein EBITDA ebenfalls im unteren Drittel von 70 bis 110 Millionen Euro werden erwirtschaften können. Die Umsatzverteilung wird sich weiter in Richtung Projektgeschäft und Speicherlösungen verschieben. Unser Ziel ist es, wieder profitabel zu wachsen – mit nachhaltiger Wertschöpfung.

Wir setzen dabei auf eine fokussierte Organisation, klare Marktsegmente, innovationsgetriebene Produktentwicklung und starke Partnerschaften – weltweit.

Wir setzen auch auf unseren neuen Finanzvorstand Dr. Kaveh Rouhi. Er war bereits seit Juli 2024 als Senior Vice President Finance & Controlling maßgeblich an der Planung und Umsetzung unseres Restrukturierungs- und Transformationsprogramms beteiligt. Mit seiner ausgewiesenen Expertise in Strategie, Geschäftsplanung, Controlling und M&A wird er unsere finanzielle Stabilisierung und den Neubeginn des profitablen Wachstums entscheidend vorantreiben. Seiner Vorgängerin Barbara Gregor danken wir in diesem Zusammenhang sehr für ihren unermüdlichen Einsatz in einer der anspruchsvollsten Phasen unserer Unternehmensgeschichte.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Transformation von SMA ist im Gange. Wir gehen diesen Weg entschlossen, mit Verantwortung für die Menschen im Unternehmen, für unsere Partner und für die Gesellschaft.

Ich danke allen, die uns 2024 begleitet und unterstützt haben: unseren Mitarbeitenden, unseren Kunden, unseren Partnern – und Ihnen, den Eigentümern unseres Unternehmens. Lassen Sie uns gemeinsam SMA in eine starke, nachhaltige und digitale Zukunft führen.

Vielen Dank.