

## *Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,*

SMA hat 2016 den Weg zu mehr Gewinn und höherem Cashflow erfolgreich fortgesetzt und bei einem im Vergleich zum Vorjahr nahezu gleichen Umsatzniveau von rund einer Milliarde Euro das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erheblich gesteigert – auf rund 65 Millionen Euro. Durch unser attraktives Geschäftsmodell haben wir einen angepassten frei verfügbaren Cashflow von rund 121 Millionen Euro erwirtschaftet und unsere Nettoliquidität auf über 360 Millionen Euro erhöht. In einer der spannendsten Branchen des 21. Jahrhunderts ist SMA seit mehr als zwei Jahrzehnten Weltmarktführer. Unser unverändert hoher Marktanteil von rund 20 Prozent ist eine hervorragende Leistung, wenn man die hohe Wettbewerbsintensität und die sich schnell verändernden Märkte betrachtet. Ich möchte deshalb allen SMA'lern sowie den bei SMA eingesetzten Zeitarbeitnehmern für ihre ausgezeichnete Arbeit und ihr hohes Engagement danken. Durch den großartigen Einsatz unserer Mitarbeiter und das große Vertrauen unserer Kunden im In- und Ausland haben wir die verkaufte Wechselrichter-Leistung um 13 Prozent auf 8,2 Gigawatt gesteigert – ein Absatzrekord. Die von SMA im vergangenen Geschäftsjahr verkaufte Leistung reicht aus, um die 2,2 Millionen Einwohner im Stadtgebiet von Frankreichs Hauptstadt Paris nachhaltig mit sauberem Strom zu versorgen und jährlich rund sechs Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> einzusparen.

### INTERNATIONALE PV-MÄRKTE IM AUFWIND – SMA ERNEUT BELIEBTESTE WECHSELRICHTER-MARKE

Die Photovoltaikmärkte sind 2016 mit einem Anstieg der Neuinstallationen um 50 Prozent auf 78 Gigawatt (2015: 52 GW) weltweit deutlich stärker gewachsen, als wir Anfang des Jahres prognostiziert hatten. Die maßgeblichen Wachstumsimpulse gingen von China aus, das 2016 rund 44 Prozent des Weltmarkts ausmachte. China hat in einem Jahr fast so viel Photovoltaik-Leistung neu installiert, wie Deutschland seit der Einführung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes im Jahr 2000. Es zeichnet sich allerdings ab, dass dieses Ausbautempo nicht beibehalten wird. Durch Veränderungen in den regulatorischen Rahmenbedingungen wird der chinesische Markt 2017 um voraussichtlich rund 30 Prozent einbrechen. Viele chinesische Anbieter versuchen deshalb, durch eine aggressive Preispolitik ausländische Solarmärkte zu erschließen und über den Preis ihre Defizite in der Vertriebs- und Serviceinfrastruktur zu kompensieren. Mit großer Sorge beobachten wir, dass einige chinesische Wettbewerber nicht die gesetzlichen Normen einhalten. Sie schädigen damit nicht nur die Verbraucher, sondern auch die gesamte Photovoltaikbranche.

Die USA waren mit einem Zubau von 14 Gigawatt der weltweit zweitwichtigste Markt. Basis für diesen Erfolg war der gemeinsame Beschluss der Demokraten und der Republikaner im US-Kongress im Dezember 2015, das Förderinstrument für den Ausbau der Photovoltaik, den Investment Tax Credit, bis zum Jahr 2020 zu verlängern. Mit dem konsequenten Ausbau der Photovoltaik schaffen die USA die Voraussetzungen für die Einführung neuer Geschäftsmodelle im Energiesektor und eine bessere Versorgungssicherheit.

Die europäischen Märkte haben leider das Ausbautempo der vergangenen Jahre nicht beibehalten. Mit einer neu installierten Photovoltaik-Leistung von 9,6 Gigawatt macht Europa nur noch zwölf Prozent des Weltmarkts aus. Bisher ist es den EU-Staaten nicht gelungen, eine Energieunion zu formen und verbindliche Ausbauziele für Erneuerbare Energien festzulegen. Der Energiemix ist weiterhin Sache der nationalen Regierungen und Parlamente. Durch ein „mehr Europa“ in Fragen der Energiewirtschaft könnten die Importe von Energieträgern aus politisch problematischen Regionen wie Russland, dem Mittleren Osten oder Nordafrika reduziert werden. Europa könnte zudem durch einen forcierten Ausbau der Erneuerbaren Energien die Basis für eine wichtige Zukunftsbranche und lokale Arbeitsplätze schaffen.

Unsere Strategie, in die Internationalisierung unseres Geschäfts zu investieren und unseren Kunden ein vollständiges Produktportfolio sowie umfassenden Service zu bieten, zahlt sich aus. Wir sind stolz, dass SMA im fünften Jahr in Folge aus einer Studie des Analysehauses IHS Markit als weltweit beliebteste Wechselrichter-Marke hervorging. Vielen Dank an unsere Kunden. Ihre Treue und Ihr Vertrauen sind uns weiterhin Ansporn.



**PIERRE-PASCAL URBON**  
Vorstandssprecher SMA Solar Technology AG

## MIT DER STRATEGIE 2020 AUF ZUKUNFTSKURS

Nach der erfolgreich abgeschlossenen Unternehmenstransformation haben wir 2016 unsere Strategie bis 2020 entwickelt. Neben der Verteidigung der Weltmarktführerschaft ist die Fortentwicklung der SMA zu einem Lösungsanbieter ein wichtiges strategisches Ziel. Zudem haben wir in der Strategie die Flexibilisierungskonzepte definiert, um auch bei stark schwankenden Absatzmärkten profitabel zu agieren. Die Strategie 2020 greift disruptive Ansätze genauso auf, wie Elemente zur Erhöhung der Attraktivität des Unternehmens SMA. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir SMA mit der Strategie 2020 erfolgreich für die veränderten Marktbedingungen positionieren. Weitere Details finden Sie auf Seite 29.

## DIGITALISIERUNG DER ENERGIEWIRTSCHAFT BRINGT NEUE CHANCEN FÜR SMA

Durch die enormen Technologiefortschritte und die weltweit hohen Neuinstallationen von Photovoltaik-Systemen sind die Kosten für Solarstrom in den letzten drei Jahren jährlich um rund 20 Prozent gesunken. Mit Erzeugungskosten von teilweise weniger als drei US-Dollar-Cent pro Kilowattstunde zählt Solarstrom bereits heute zu den günstigsten Energiequellen. Deshalb wird nach Schätzungen von Bloomberg New Energy Finance die Photovoltaik 2040 einen Anteil von rund 30 Prozent an den insgesamt weltweit installierten Stromerzeugungskapazitäten haben. Wesentliche Wachstumsimpulse für die Erneuerbaren Energien gehen auch von den international vereinbarten Klimaschutzziele aus. Sie führen unter anderem dazu, dass Öl- und Gasheizungen aufgrund strengerer regulatorischer Anforderungen durch umweltfreundliche Technologien ersetzt werden. Zukünftig werden Privathaushalte und Unternehmen mit Photovoltaik umweltverträglich geheizt und klimatisiert. Auch die strengen Richtwerte für die CO<sub>2</sub>-Emissionen bei Kraftfahrzeugen werden den Trend zu Erneuerbaren Energien verstärken. Durch die breite Akzeptanz von Hybrid- und Elektrofahrzeugen steigt nicht nur der Bedarf an elektrischer Energie, zudem sinken auch die Kosten für Speichersysteme. Die erwartete Preisreduktion wird dazu führen, dass für mehr und mehr Haushalte und Unternehmen Speicher wirtschaftlich sinnvoll werden.

Weil die Energieversorgung zunehmend dezentral und regenerativ wird, erhöhen sich die Anforderungen an die Systemtechnik deutlich. Damit Energie möglichst vor Ort genutzt und nicht ungesteuert ins Stromnetz eingespeist wird, ist die Kopplung der unterschiedlichen Erzeuger mit Speichern und anderen Komponenten

(zum Beispiel Wärme, Klimatechnik, Elektromobilität etc.) erforderlich. Die Optimierung aller Sektoren muss dabei vollständig automatisch erfolgen, um Einschränkungen bei Komfort oder Abläufen in privaten Haushalten und Unternehmen zu vermeiden. Die Komplexität, die sich aus der Digitalisierung ergibt, ist enorm. Kein Unternehmen beherrscht sie allein. Es gilt, die technischen Voraussetzungen für eine vollautomatische Optimierung der Gesamtenergiekosten und das Zusammenführen von Angebot und Nachfrage zu schaffen. Für Spezialisten in der Umwelt- und Kommunikationstechnik entstehen hier attraktive Geschäftschancen.

SMA hat dieses Potenzial früh erkannt. In unserem Sunny Portal sind weltweit bereits rund 280.000 Solarstromanlagen online registriert. Zudem sind wir in den letzten Jahren gezielt strategische Allianzen eingegangen und haben an der Vereinheitlichung von technischen Schnittstellen (zum Beispiel in der EEBus-Initiative) mitgewirkt. Wir werden noch 2017 eine technische Plattform vorstellen, die ein Monitoring der Energieflüsse über verschiedene Sektoren wie beispielsweise Photovoltaik, Wärme und Elektromobilität ermöglicht. Im kommenden Jahr wird SMA umfangreiche Energiemanagement-Funktionen zur Optimierung der Gesamtenergiekosten auf lokaler Ebene anbieten.

#### ALS SPEZIALIST FÜR PHOTOVOLTAIK-SYSTEMTECHNIK AUSGEZEICHNET FÜR DIE ZUKUNFT POSITIONIERT

Die Digitalisierung der Energiewende erfolgt in rasender Geschwindigkeit. Sie verlangt von den Akteuren im Energiesektor ein radikales Umdenken. Nichts ist mehr selbstverständlich: Strom ist kein teures Gut mehr, sondern frei verfügbar. Nach der technologischen Pionierphase, Erneuerbare Energien kostengünstig in relevanter Menge zu produzieren, folgt jetzt die Phase der Umwandlung in eine konsumentenorientierte Dienstleistung, die den Anwendern einen Mehrwert schafft.

Der SMA Vorstand hat in den letzten Jahren die Kompetenzen im Bereich der Photovoltaik-Systemtechnik konsequent weiterentwickelt. Wir haben erfolgreich den Markt für komplexe Großprojekte erschlossen und unsere Aktivitäten bei Solar-Diesel-Hybrid-Systemen und anspruchsvollen Servicedienstleistungen ausgebaut. Wir haben technologisch Maßstäbe in der Photovoltaikbranche gesetzt und mit dem intelligenten Energiemanagement von SMA Neuland beschritten. Wir haben strukturelle Veränderungen umgesetzt und die Flexibilität der SMA erhöht. SMA ist heute ausgezeichnet für die zukünftigen Anforderungen der Energiewirtschaft gerüstet. Wir haben unsere Stärken und Ziele klar vor Augen.

Unsere Stärken und unser Werteverständnis unterscheiden uns deutlich von anderen Marktteilnehmern in der Solarindustrie. Hierauf werden wir aufbauen und weitere Lösungen konzipieren, die eine dezentrale Energieversorgung auf Basis Erneuerbarer Energien ermöglichen. Das Geschäftsjahr 2017 wird sicher nicht einfach für SMA. Wir rechnen mit einem anhaltend hohen Preisverfall, den wir nicht vollständig durch neue, kostenoptimierte Produkte kompensieren können. Wir gehen deshalb von einem Umsatzrückgang auf 830 Millionen Euro bis 900 Millionen Euro aus. Durch die 2016 vorgenommene Konsolidierung der weltweiten Produktionsstandorte haben wir die Gewinnschwelle weiter gesenkt. Der SMA Vorstand erwartet deshalb einen operativen Ertrag vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 70 Millionen Euro bis 90 Millionen Euro sowie einen hohen frei verfügbaren Cashflow. Mit einer Eigenkapitalquote von rund 50 Prozent sind wir solide finanziert, um unsere Strategie konsequent umzusetzen.

SMA wird die sich am Markt ergebenden Chancen optimal nutzen. Wir blicken deshalb optimistisch in die Zukunft. Bereits 2018 werden wir neue und nochmals kostenoptimierte Produkte und innovative Lösungen für alle wichtigen Marktsegmente vorstellen. Die Maßnahmen werden insgesamt zu einer Erhöhung der Bruttomarge führen und die Wettbewerbsfähigkeit von SMA nachhaltig stärken.



Pierre-Pascal Urbon  
Vorstandssprecher  
SMA Solar Technology AG