

Hauptversammlung 2026

SMA Solar Technology AG

Dr.-Ing. Jürgen Reinert (CEO) 09. Juni 2026



Rede des Vorstandsvorsitzenden

09. Juni 2026

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

meine Damen und Herren,

liebe SMAlerinnen und SMAler,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich, heute zu Ihnen sprechen zu können – und möchte starten mit einer Zahl: Fünfundvierzig.

Wir feiern dieses Jahr unser 45-jähriges Jubiläum. In unserer Branche ist das nicht gewöhnlich. Und darum möchte ich Ihnen die Geschichte erzählen, die sich hinter dieser Zahl verbirgt.

Sie beginnt 1981 hier in Niestetal, mit vier Ingenieuren und einer Idee: Energie aus Erneuerbaren intelligenter zu nutzen – dezentral, sauber, unabhängig.

Diese Idee hat uns durch alle Phasen der Energiewende getragen: durch Aufbrüche und Rückschläge, durch Boom und Einbruch.

45 Jahre haben wir entwickelt, produziert und uns eingesetzt. Für die globale Energiewende, für die lokale Wirtschaft, für die Menschen. Und wir haben gelernt. Vor allem dies: Wer in unserer Branche bestehen will, muss sich immer wieder neu erfinden. Mutig. Konsequent. Ohne Netz und doppelten Boden.

Genau das haben wir getan.

Die vergangenen zwei Jahre waren für die SMA insgesamt nicht einfach. Der massive Einbruch des Marktes für Heim- und Gewerbeanlagen hat uns als gesamtes Unternehmen zugesetzt. Überkapazitäten, erheblicher Preisdruck aus Asien und eine deutlich gesunkene Nachfrage. Restrukturierungen, Stellenabbau bis hin zu Insolvenzen haben die Solarbranche hart getroffen. Wie sie wissen, ist diese Zeit auch an SMA nicht spurlos vorbei gegangen.

Das sage ich ohne Beschönigung.



Gleichzeitig ist es mir wichtig, das Gesamtbild einzuordnen: Der Markt für Großanlagen boomt seit einiger Zeit weltweit. Dass SMA hier exzellent positioniert ist, hat uns in der schwierigen Phase getragen. Aber auch das ist keine Selbstverständlichkeit, denn die Anforderungen unserer Kunden verändern sich, und das Energiesystem entwickelt sich in allen Märkten weiter.

Ich weiß, dass diese Dynamik Sie belastet hat. Das nehme ich ernst.

Aber ich sage Ihnen auch: Wir haben nicht gewartet. Wir haben gehandelt.

Denn 45 Jahre SMA bedeuten: Wir wissen, wie man sich immer wieder anpasst. Wir haben Erfahrung darin, Herausforderungen zu meistern und Chancen zu nutzen. Das ist die erste und vielleicht wichtigste Lehre aus den letzten 45 Jahren: Wir können uns neu erfinden, ohne unseren Kern zu verlieren.

Das beste Beispiel dafür: Wir haben in 18 Monaten eine Restrukturierung durchgeführt, für die andere Unternehmen Jahre brauchen. Mit einem Stellenabbau über zwei Freiwilligenprogramme. Mit konsequenter Kostensenkung. Aber vor allem: Mit einer klaren strategischen Neuausrichtung.

Und: Wir haben in diesen 18 Monaten unsere verabschiedeten Ziele, rund um die Restrukturierung übererfüllt.

Das ist kein Glück. Das ist Disziplin. Und das Ergebnis von 45 Jahren Erfahrung in einem volatilen Marktumfeld.

Lassen Sie uns einen Blick auf die Zahlen werfen. Unser Umsatz ist mit knapp über 1,5 Milliarden Euro stabil geblieben. In einem so herausfordernden Jahr ist dies keine Selbstverständlichkeit – es zeigt, dass wir nach wie vor die richtigen Lösungen für unsere Kunden bereithalten. Unser operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA, erreichte plus 106 Millionen Euro. Nach Abzug von Wertminderungen, Rückstellungen und Restrukturierungskosten lag das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen bei minus 65 Millionen Euro. Der Cash-Flow war im Jahr 2025 mit 110 Millionen Euro bereits wieder deutlich positiv. Und der Auftragseingang zeigt mit mehr als 1,3 Milliarden Euro eine stabile Entwicklung.

Wichtig ist auch: Die Kostenbasis ist nachhaltig gesenkt. Und der Aktienkurs erholt sich seit dem zweiten Halbjahr 2025 zunehmend. Eine klar positive Entwicklung. Analysten und Investoren haben unsere Schritte verstanden – und honoriert.

Bevor ich auf die Leistung und den Beitrag der einzelnen Divisionen zu diesem Ergebnis eingehe, erlauben Sie einen Blick auf das große Ganze. Es braucht, und das ist die zweite Lehre aus 45 Jahren, eine klare strategische Richtung – trotz aller Turbulenzen. Deshalb bleiben wir unserem Zyklus treu und haben 2025 mit der Erarbeitung einer neuen Unternehmensstrategie begonnen.

SMA wird vom Produkt- zum Lösungsanbieter. Das war der Kern unserer Strategie 2025. Und im Rückblick bleibt festzustellen: Diese Strategie war richtig. Ihre Umsetzung allerdings schwieriger, als wir es geahnt haben. Nicht nur, wegen vieler äußeren Einflüsse, wie der Corona-Pandemie, Lieferkettenproblematik und den geopolitischen Krisen.

Wir haben deshalb eine ehrliche und ungeschönte Bestandsaufnahme unserer Arbeit und Strategie der letzten Jahre gemacht. Und uns dann auf die Zukunft fokussiert.

Unsere Strategie 2030 ist so auch das Ergebnis der Erfahrungen der vergangenen zwei Jahre. Sie ist bewusst klar, fokussiert und realistisch. Und sie folgt drei zentralen Leitprinzipien.

Erstens: Fokus statt Breite.

Wir konzentrieren uns auf Geschäftsfelder, in denen wir technologisch führen, Skaleneffekte heben können und langfristig profitabel sind.

Das bedeutet: klare Priorität für Large Scale-Lösungen, Netzintegration, Speicher und digitale Services. Und ebenso klare Entscheidungen dort, wo Märkte unattraktiv oder nicht im Fokus sind.

Zweitens: System- und Lösungsdenken statt reiner Produktlogik.

Das Energiesystem der Zukunft verlangt integrierte Lösungen – von der Erzeugung über die Speicherung bis zur Netzintegration und zum Betrieb.

Genau hier liegt eine unserer größten Stärken: Wir kombinieren Leistungselektronik, Software und Services. Die Grundlage dafür bildet eine durchgängige, integrierte Cybersicherheitsarchitektur. Das unterscheidet SMA nach wie vor und fundamental von vielen Wettbewerbern.



Drittens: Skalierbarkeit und Resilienz.

Unsere Organisation, unsere Produktionsstrategie und unsere Lieferketten sind auf Wachstum ebenso ausgelegt wie auf Volatilität.

Lokalisierung dort, wo sie sinnvoll ist. Standardisierung dort, wo sie Effizienz bringt. Und technologische Tiefe dort, wo sie den Unterschied macht – etwa beim Thema Netzbildung, Systemstabilität und Sicherheit.

Diese drei Prinzipien gelten für den SMA-Konzern insgesamt. Wir wollen SMA als führenden, verlässlichen Technologiepartner für die globale Energiewende positionieren – wirtschaftlich robust, technologisch führend und strategisch unabhängig.

Diese Ambition bildet den Rahmen, in dem unsere Divisionen agieren – mit jeweils klarer Verantwortung für Markt, Ergebnis und Umsetzung.

Dabei helfen werden uns unsere Potentiale: Innovationskraft, digitale Kompetenz und Flexibilität. Sie wollen wir noch stärker nutzen, um unsere Vision für 2030 wahr werden zu lassen: **SMA ist die treibende Kraft einer nachhaltigen, resilienten und sicheren Energie-Ära.**

Eines möchte ich aber betonen: Unsere Strategie ist nicht statisch. Wir sind längst dabei, mit ihr zu arbeiten und sie umzusetzen. Jeden Tag arbeiten unsere Kolleginnen und Kollegen daran, die Themen weltweit voranzubringen, die uns zu einer treibenden Kraft der neuen Energie-Ära machen.

Die dritte wichtige Lehre aus 45 Jahren: Der Markt für erneuerbare Energie verändert sich ständig und rasant. Die Frage ist nur: Sieht man es rechtzeitig?

Der Markt verschiebt sich. Erneuerbare sind längst Dreh- und Angelpunkt des Systems. Zu den Anlagen auf Hausdächern gesellte sich in den vergangenen Jahren auf der ganzen Welt eine Energieinfrastruktur im Gigawatt-Maßstab, die neue Anforderungen an uns stellt. Es geht nicht mehr nur



um die Erzeugung sauberen Stroms. Es geht um Sicherheit, Verlässlichkeit und Bezahlbarkeit in einem komplexen Zusammenspiel.

SMA hat diese Entwicklung antizipiert. Wir haben uns konsequent im Large Scale-Segment positioniert. Das Ergebnis: Über die letzten Jahre gewinnen wir Marktanteile – auch gegenüber der Konkurrenz aus China.

Die Zahlen sprechen für sich. Die Division Large Scale & Project Solutions ist 2025 auf 1,27 Milliarden Euro gewachsen. Plus 8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die EBIT-Marge der Division: 16,6 Prozent. Insgesamt haben wir weltweit 19,9 Gigawatt Wechselrichter-Leistung verkauft. Mehr als im Vorjahr. Trotz aller Marktverwerfungen.

Erlauben Sie mir, diese Entwicklung in einen größeren Zusammenhang zu stellen. Die installierte SMA-Wechselrichterleistung weltweit hat inzwischen die Marke von 156 Gigawatt überschritten. In über 190 Ländern. Das vermeidet jedes Jahr mehr als 69 Millionen Tonnen CO₂. SMA ist also längst kein deutsches Unternehmen mehr, das in die Welt exportiert. Wir sind ein globaler Anbieter mit deutschen Wurzeln. Und das ist für unsere Zukunft entscheidend.

Auch der Auftragsbestand spricht eine deutliche Sprache. Zum Jahresende lag er bei 1,35 Milliarden Euro. Das ist Visibilität für das laufende Jahr. Das ist Vertrauen, das uns Kunden weltweit entgegenbringen.

Ein paar Beispiele für Projekte aus dem vergangenen Jahr:

- Unsere Tochtergesellschaft Altenso hat bereits im März 2025 ein Gigawatt an gelieferter Gesamtleistung an Wasserstoffanwendungen erreicht. Im selben Monat haben die Kolleginnen und Kollegen mit RheinEnergie eine Kooperation über eine gemeinsame Batteriespeicher-Pipeline vereinbart.
- Mit Blackhillock wurde, ebenfalls im März, der größte übertragungsnetzgekoppelte Batteriespeicher Europas erfolgreich in Betrieb genommen.



- Im Juni haben wir den Auftrag für eines der größten Batteriespeicherprojekte Südamerikas in der Atacama-Wüste erhalten.
- Wir verlagern in diesem Jahr die Endmontage der Medium Voltage Power Station für unsere amerikanischen Kunden in die USA – mehr local content für diesen wichtigen Markt.

Diese Beispiele – Schottland, Deutschland, Chile, USA – zeigen Ihnen eines: Unsere Technologie funktioniert auf jedem Kontinent. In jedem Klima. An jedem Netz. Vom subarktischen Schottland bis zur Atacama-Wüste. Bei minus 20 Grad und bei plus 50 Grad. Das ist nicht selbstverständlich. Das ist das Ergebnis von 45 Jahren Ingenieurskunst, die jeden Tag aufs Neue unter Beweis gestellt wird. Hinter jedem dieser Projekte stehen unsere Kolleginnen und Kollegen – rund 3.500 Menschen, die mit Leidenschaft und Sachverstand dafür arbeiten, dass unsere Anlagen das halten, was unsere Verträge versprechen. An den Standorten in Europa, in Amerika, in Australien und Afrika.

Ein entscheidender Faktor für unseren Erfolg heißt Netzbildung.

Das bedeutet: Moderne Netze mit einem hohen Anteil erneuerbarer Energien benötigen Wechselrichter, die nicht nur Strom einspeisen, sondern aktiv zur Stabilität des Netzes beitragen – etwa durch die Bereitstellung von Frequenz- und Spannungsregelung. Genau das leisten netzbildende Wechselrichter.

Und hier sind wir technologisch führend.

Ein weiterer Faktor ist Cybersicherheit. Kritische Energieinfrastruktur muss heute von Anfang an gegen Angriffe geschützt sein. Für uns eine Selbstverständlichkeit. Für unsere Kunden im Large Scale Bereich eines von vielen Argumenten, auf Technik von SMA zu setzen.

2025 war für die Division Home & Business Solutions ein Jahr der konsequenten Neuausrichtung: Wir haben Strukturen, Prioritäten und unser Geschäftsmodell grundlegend neu aufgesetzt – mit einem klaren Fokus auf Kundennähe und die konsequente Nutzung unserer globalen Stärke.

Das Portfolio ist schlanker und konsequent auf unsere Positionierung als Lösungsanbieter angepasst.

Die dreiphasige Hybrid-Lösung ist auf den Weg gebracht und wird zur Intersolar in diesem Monat – nach nur einem Jahr Entwicklungsdauer – erstmals den Kunden vorgestellt. Damit erschließen wir uns ein Kundensegment, das wir bisher nicht bedienen konnten.

Unser Service ist eine strategische, langfristig angelegte Initiative: Wir entwickeln ihn konsequent weiter und steigern systematisch Reaktionsgeschwindigkeit und Qualität entlang aller Kontaktpunkte.

Die Produktionsstrategie steht: Wir haben 2025 die Verlagerung der Endmontage unserer HBS-Produkte nach Polen angestoßen und produzieren dort bereits seit einigen Monaten sehr erfolgreich nach unserem neuen Konzept. Zur Erinnerung: Ab sofort liefern neue Partner die Hardware zu wettbewerbsfähigen und kostenoptimierten Preisen und wir entwickeln, produzieren und montieren Software und Kommunikationseinheit. Die Entwicklung wird dabei in Deutschland und Indien geschehen, die Endmontage der Lösung mit allen Komponenten in unserem Werk in Polen.

Eines bleibt: Unser Fokus auf höchstes Niveau und Standards beim Thema Cyber Sicherheit.

Dies ist bei SMA kein Zusatzmodul, sondern auch in der Division HBS integraler Bestandteil unserer Systemarchitektur – und damit ein klarer Wettbewerbsvorteil, dessen Bedeutung mit jeder neuen Bedrohung weiter zunimmt. Unsere Software entwickeln wir selbst, unsere Daten halten wir in Europa – das schafft einen klaren Wettbewerbsvorteil und gibt unseren Kunden Sicherheit. Gleichzeitig nutzen wir unsere internationale Aufstellung gezielt. Mit dem AIS Konzept verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz. Hardware, Software und digitale Services sind von Beginn an sicher miteinander verzahnt. So reagieren wir deutlich schneller und flexibler auf Veränderungen. So sind wir künftig auch deutlich robuster gegenüber Volatilitäten aufgestellt.

Und für alle Kundensegmente gilt: Qualität setzt sich durch. Die Standards, die SMA setzt, sind unser wichtigstes Pfund. Sie sorgen dafür, dass Kunden weltweit auf uns vertrauen.

Meine Damen und Herren, unsere vierte wichtige Lehre aus 45 Jahren SMA muss lauten:
Verlasse dich nicht auf die Politik.

Sie alle lesen die Zeitungen. Sie nehmen Diskussionen in den sozialen Medien wahr. Sie sehen jeden Tag, wie schnell sich politische Rahmenbedingungen ändern.

Europa diskutiert, Washington schwankt, Förderprogramme und Richtlinien kommen und gehen – das war immer so, hat sich weiter verstärkt und das wird so bleiben.

Wir bei SMA haben unser Geschäft nie auf staatliche Rückendeckung gebaut. Wir bauen auf Technologie, auf Qualität und auf Kundenbeziehungen, die seit Jahrzehnten tragen. Das ist stabiler als jedes Förderprogramm.

Natürlich beobachten wir die politischen Entwicklungen in unseren Märkten sehr genau. Und wir sind mit den Gestaltern der politischen Rahmenbedingungen im ständigen Gespräch. Wir nehmen Einfluss bei Gesetzesentwicklungen. Aber wir bewahren unsere Unabhängigkeit. Für eine stabile Zukunft, die nicht abhängig ist von Förderungen.

Und jetzt zum Wichtigsten: Wohin gehen wir?

Mit 45 Jahren Erfahrung im Rücken und einer nahezu abgeschlossenen Transformation stehen wir besser da als seit Jahren.

Lassen Sie mich konkret werden. Was erwarten wir für 2026? Die Umsatzprognose liegt bei 1,475 bis 1,675 Milliarden Euro. Nach einem sehr starken ersten Quartal zeichnet sich bereits ab, dass wir uns im oberen Drittel dieser Spanne bewegen werden. Auch beim EBITDA erwarten wir eine klare Verbesserung: Es wird wieder positiv sein – und wir sehen uns auch hier im oberen Drittel der ursprünglichen Spanne von 50 bis 180 Millionen Euro.

Vier konkrete Felder, die unsere Zukunft prägen:

Die Division Large Scale ist breiter aufgestellt als je zuvor und wächst rasant. Netzstabilität und Flexibilität sind Verkaufsargumente, die alte und neue Kunden überzeugen. Und uns neue Geschäftsfelder eröffnen können. Ein Beispiel: Der Energiehunger durch künstliche Intelligenz ist

enorm, der Bedarf an unterbrechungsfreier Versorgung in Datenzentren wächst rasant und wir sind bereit. Mindestens ebenso wichtig: Die neuen Rechenzentren, die weltweit entstehen, benötigen in vielen Fällen nicht nur viel Energie, sondern auch ein so flexibles Lastmanagement, das konventionelle Kraftwerke als Lösung nicht in Frage kommen. Unsere Lösungen aber umso mehr.

Die Pipeline für 2026 ist gut gefüllt. Mit Kilmarnock South in Schottland realisieren wir das Folgeprojekt zu Blackhillock – noch einmal 300 Megawatt, 600 Megawattstunden. Und unsere neue Gigawatt-Factory in Niestetal bietet uns die Kapazität für künftige Projekte. Wir sind gerüstet.

Bei unserer Tochtergesellschaft Altenso nimmt die internationale Projektvermarktung Fahrt auf: Australien, Finnland, Deutschland. 2 Gigawatt Batteriegroßspeicher hat Altenso bereits realisiert. Mit der MEAG zwei Großspeicher in Deutschland – Metelen mit 92 Megawatt, Höxter mit 130 Megawatt. Und besonders erfreulich: Wir realisieren hier ein starkes Wachstum im südlichen Afrika. Angola, Namibia, Südafrika. Märkte mit großem Potenzial – und SMA als Pionier.

Mit unserem neuen Fertigungskonzept in der Division Home & Business Solutions setzen wir auf neue Wege. Standardisierung da, wo sie Sinn ergibt. German Excellence da, wo es wirklich zählt. Höchste Standards und Sicherheit in allem, was wir tun. Und das alles bei einer besseren Preispositionierung. Das funktioniert – weil wir die Architektur von Grund auf neu gedacht haben.

Und zuletzt: Wir lösen uns von der Hardware-Abhängigkeit und nehmen Software und Services stärker in den Fokus. Für eine tiefere Kundenbindung und mehr Flexibilität. Mit dem Sunny Portal überwachen wir bereits heute Anlagen in über 190 Ländern. Mit unseren digitalen Diensten optimieren wir die Erträge unserer Kunden. Mit Service-Verträgen geben wir ihnen Planungssicherheit über die gesamte Anlagenlebensdauer. Und der Anteil unserer wiederkehrenden Service-Erlöse wächst stetig – ein Geschäft, das robuster gegen Marktzyklen ist als der reine Hardware-Verkauf. Das ist das richtige Konzept für die Zukunft.

Lassen Sie mich noch ein Wort zur Division Home & Business Solutions sagen. Sie war 2024 und 2025 unser Sorgenkind. Das wissen wir. Sie wissen es auch. Aber: Die Maßnahmen greifen. Das Portfolio ist



verschlankt. Die Produktion in Krakau läuft. Die Service-Qualität steigt messbar. Und mit der ab jetzt bestellbaren dreiphasigen Hybrid-Lösung erschließen wir 2026 ein neues Kundensegment, das wir bisher nicht bedienen konnten. Für 2026 gehen wir in dieser Division von einem Umsatzwachstum und einer deutlichen Ergebnisverbesserung aus. Ein wieder positives Ergebnis haben wir für 2027 fest im Blick.

Was bedeutet das für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre? Wir bauen die Grundlage für nachhaltig profitables Wachstum. Schritt für Schritt. Ohne Schaufenster. Aber konsequent. Und mit Augenmaß für das, was wir versprechen. Wir konzentrieren uns auf das, was zählt: solide Cashflow-Generierung, eine starke Bilanz und eine Marktposition, die uns auch in volatilen Zeiten Handlungsspielraum gibt. Genau diese Disziplin schafft die Voraussetzung für unseren langfristigen Erfolg. Wir arbeiten daran. Verlässlich.

Meine Damen und Herren,

45 Jahre SMA. Das ist keine Nostalgie. Das ist ein Versprechen.

Wir haben jede Krise dieser Branche und der Märkte überlebt. Nicht durch Zufall. Sondern durch klare Entscheidungen und konsequentes Handeln.

Das haben wir in den vergangenen 18 Monaten wieder bewiesen.

Wir sind nicht kleinlaut. Wir haben keinen Grund dazu.

Wir sind bereit für die nächsten 45 Jahre.

Dafür arbeiten rund 3.500 Kolleginnen und Kollegen jeden Tag mit Leidenschaft. Dafür stehe ich, steht der gesamte Vorstand, persönlich.

Herzlichen Dank.