



# Hauptversammlung SMA Solar Technology AG



## Rede von Dr.-Ing. Jürgen Reinert Vorstandssprecher

24. Mai 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe SMA'lerinnen und SMA'ler,**

lassen Sie mich meine Rede mit dem starten, was 2022 gut war:

Wir haben einen Auftragseingang in Rekordhöhe verzeichnet: Zum Jahresende 2022 konnten wir einen Auftragsbestand von mehr als 2 Mrd. Euro verzeichnen – das ist ein Plus von 134% gegenüber dem Vorjahr. Wir haben einen Umsatz von wieder mehr als 1 Mrd. Euro erzielt – 8,4% mehr als noch 2021. Und wir konnten unseren EBITDA, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, um mehr als 700% auf 70 Mio. Euro steigern. Wir blicken damit auf ein erfolgreiches Jahr für die SMA zurück.

Das alles hat einen Einfluss auf den Aktienkurs – auch der hat sich im vergangenen Jahr sehr positiv entwickelt. Diesen Aktienkurs dürfen Sie seit kurzem übrigens im MDAX verfolgen – mit Wirkung zum 9. Mai 2023 sind wir dorthin aufgestiegen.

Und damit ein herzliches Willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG!

Was für ein Jahr liegt hinter uns. 2022 hat uns überrascht, erschüttert, begeistert und in vielerlei Hinsicht bewegt. 2022 war das Jahr, in dem wir uns vom Frieden in Europa verabschieden mussten. Ein Frieden, der für viele von uns selbstverständlich geworden war. Die geopolitische Lage hat sich nicht entspannt – der Krieg in der Ukraine dauert weiter an. Mit allen schrecklichen Folgen für die dortige Bevölkerung, aber auch den Auswirkungen auf die globale Lage und Wirtschaft. Richtet man den Blick von Europa auf die globale Situation, wird klar: Wir stehen auch dort vor geopolitischen Umbrüchen. In Fernost droht der Konflikt zwischen China und Taiwan zu eskalieren, die Zahl derer, die auf der ganzen Welt vor kriegeischen Auseinandersetzungen, Hunger und politischer Verfolgung flüchten, steigt. Kurz: Wir stehen vor langfristigen Herausforderungen auf der politischen Weltbühne, die die meisten von uns sich vor wenigen Jahren nicht hätten träumen lassen.

Die Konflikte führen uns aber auch in aller Deutlichkeit vor Augen, was wir schon lange hätten sehen müssen: Die globalen Lieferketten und die Abhängigkeit unserer Wirtschaft von einzelnen Ländern machen uns, machen unseren Wohlstand, verwundbar. In Ländern wie Kanada und den USA, aber auch auf europäischer Ebene setzt sich die Erkenntnis durch, dass die eigene Wirtschaft unabhängiger und zukunftsfester gemacht werden muss. Die USA setzten im August 2022 den Inflation Reduction Act in Kraft, ein mehr als 430 Milliarden schweres Investitionspaket, das Gesundheitswesen, Klimaschutz und Industrie fördern und die Schlüsselindustrien im Bereich des Klimaschutzes in die USA holen soll. Und auch die Europäische Union reagiert: Mit dem Green Deal Industrial Plan und dem Net Zero Industrial Act sollen die Regeln für Staatshilfen gelockert, Klimaschutz-Projekte schneller genehmigt und Handelsabkommen zur Sicherung knapper Rohstoffe forciert werden.

Und auch in Deutschland blicken wir auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Der Krieg befeuerte die Energiekrise. Die Kosten für Strom und Gas stiegen 2022 rasant, was wiederum die Inflation in die Höhe trieb. Im Oktober 2022 überschritt sie die Marke von zehn Prozent und kletterte damit auf den höchsten Stand seit siebzig Jahren.

Im Bemühen, die Krise abzuwenden, beschloss die Bundesregierung Maßnahmen, die die unmittelbaren Härten der Preissteigerungen für die Bevölkerung abwenden sollten. Gleichzeitig erkannte die Ampel-Koalition, dass die Erreichung der ambitionierten Ausbauziele im Bereich der Erneuerbaren Energien dabei nicht auf der Strecke bleiben darf. Und hierfür sind noch nicht alle Weichen gestellt. Es gilt, Zukunftstechnologien im Bereich des Klimaschutzes in Deutschland zu halten und aufzubauen, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und behördliche Barrieren abzubauen. Nur so können die Klimaschutzziele erreicht werden. Nur so kann der Standort Deutschland auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben und nur so können deutsche Firmen auf dem Weltmarkt bestehen. 2022 wurden grundlegende Weichen gestellt, um den Ausbau der erneuerbaren Energien deutlich zu beschleunigen. Die größte Reform des Erneuerbaren Energien-Gesetzes (EEG) trat im Januar 2023 in Kraft.

Es ist viel in Bewegung.

Wo, meine Damen und Herren, steht nun die SMA Solar Technology in dieser Gemengelage?

Wir haben in den letzten Jahren die Weichen gestellt für ein Unternehmen, das voller Zuversicht in die Zukunft blicken kann. Dabei greifen verschiedene Elemente ineinander, die diese Zuversicht stützen:

- Die immense Bedeutung der Erneuerbaren Energien für Versorgungssicherheit, Klimaschutz und Frieden wird politisch wahrgenommen und die Leitplanken für einen beschleunigten Ausbau und robuste Lieferkosten sind gesetzt.
- Mit unserer Strategie, uns zum System- und Lösungsanbieter zu entwickeln und die Zukunftsfelder für SMA konsequent im Rahmen der strategischen Handlungsfelder zu bearbeiten, sind wir auf dem richtigen Weg.
- Mit unserer Neuaufstellung unter dem Namen "SPIRIT" richten wir unserer Prozesse und Strukturen kundenorientiert neu aus und stärken die drei Segmente. Das gibt uns die nötige Geschwindigkeit, um unseren Weg erfolgreich weiterzugehen. Ich werde auf das Thema SPIRIT später noch im Detail eingehen.
- Von zentraler Bedeutung sind bei allem immer unserer Mitarbeitenden, die sich jeden Tag für den Erfolg der SMA einsetzen, die mit ihrer Innovationskraft, Ihrem Engagement und ihrer Leidenschaft jeden Tag Ihr Bestes geben.

Bevor ich zum Rückblick auf das vergangene Jahr komme, erlauben Sie mir an dieser Stelle noch, ein ganz Herzliches Willkommen auszusprechen: Barbara Gregor wurde im Dezember 2022 zum Chief Financial Officer berufen und verstärkt seitdem den Vorstand mit Ihrer breiten und internationalen Expertise. Ich bin froh, dass du da bist Barbara.

Dass auch schon vor Ihrem Eintritt die Geschäfte stabil weiterliefen, haben wir dabei Thomas Pixa zu verdanken, der ohne Zögern die Vorstandsaufgaben interimsmäßig und zusätzlich zu seiner Rolle als EVP Finance für ein halbes Jahr übernommen hat. Dafür, lieber Thomas, ein herzliches Dankeschön!

Ich möchte nun auf das Geschäftsjahr 2022 zurückblicken.

## Rückblick 2022

2022 hat für uns aufgrund der Liefersituation sehr schwer angefangen, war aber am Ende ein erfolgreiches Jahr für SMA. Die wichtigsten Kennzahlen habe ich eingangs bereits genannt, darum an dieser Stelle nur noch einmal der Blick auf zwei von Ihnen:

- Im Geschäftsjahr 2022 stieg der **Konzernumsatz**, trotz Lieferengpässen in allen Segmenten und zusätzlichen Projektverschiebungen im Segment Large Scale & Project Solutions, um 8,4 Prozent auf 1.065,9 Mio. Euro.
- Das **operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** erhöhte sich signifikant von 8,5 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2021 auf 70,0 Mio. Euro. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 6,6 Prozent.

Das sind sehr gute Zahlen. Insbesondere, wenn man sich die im Jahr 2022 nach wie vor angespannte Liefersituation vor Augen führt. Zwar konnten wir unsere Maßnahmen zur Verbesserung der Liefersituation sukzessive umsetzen – die Folgen der Engpässe spüren wir in Teilen aber immer noch.

2022 war aber auch das Jahr, in dem wir uns verstärkt auf die Profitabilität der SMA konzentriert haben. Hierbei verfolgen wir einen dreigeteilten Ansatz:

- Wir optimieren das Kerngeschäft und nutzen Skaleneffekte,
- wir entwickeln das System- und Lösungsgeschäft ins allen drei Segmenten konsequent weiter und
- wir setzen auf strategisch relevante Handlungsfelder, um unser Geschäft nachhaltig voranzutreiben.

Ein Fokus im vergangenen Jahr lag dabei auch auf der Stärkung unserer drei Segmente. Hier möchte ich betonen, dass zwar das Segment Home Solutions am stärksten zum Umsatz und Ergebnis beigetragen hat – aber auch die Segmente Commercial & Industrial Solutions und Large Scale Solutions entwickelten sich im zweiten Halbjahr positiv. 2023 rechnen wir bei beiden Segmenten bereits mit einem positiven EBIT.

Diese positive Entwicklung ist kein Zufall. 2022 haben wir unser Unternehmen, wie eingangs bereits erwähnt, neu aufgestellt. Im Rahmen unserer Neuausrichtung SPIRIT haben wir neben einer Anpassung der Organisationsstruktur zwei entscheidende Änderungen vorgenommen:

- Die erste wichtige Änderung: Jedes der drei Segmente hat nun die volle Gewinn- und Verlustverantwortung. So stärken wir einerseits unternehmerisches Denken und Handeln und legen andererseits die Verantwortung dafür, wie genau dieses Denken und Handeln ausgestaltet werden soll, in die Hände der Segmentleitungen. Hierfür sind sie dann auch mit den entsprechenden Ressourcen wie HR, Marketing und Controlling, bestens ausgestattet.
- Zweitens werden die end-to-end Prozesse für die sehr unterschiedlichen Kundengruppen pro Segment erarbeitet und implementiert. So haben wir unsere Kunden und deren Bedürfnisse immer im Blick und sind mit der neuen Aufstellung schneller und besser in der Lage, Trends und Anforderungen zu erkennen und umzusetzen. Auf einige konkrete Umsetzungsbeispiele komme ich gleich zu sprechen.

Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf die Marktentwicklung werfen.

## Marktentwicklung

In allen für die SMA relevanten Feldern sehen wir nach wie vor ein ungebremses Wachstum. Das gilt natürlich für die Photovoltaik aber auch für die Zukunftsfelder Speicher, Energiemanagement, Elektromobilität und Wasserstoffherzeugung. Mittlerweile ist klar: Die Zubauraten bewegen sich in der Realität wie im Net-Zero Emissions Szenario, dem oberen der beiden dargestellten Szenarien. Die von mir eingangs erwähnten politischen Weichenstellungen haben noch einmal für einen zusätzlichen Schub gesorgt.

PV-Wechselrichter spielen dabei nach wie vor eine wichtige Rolle: Der Bedarf nach dem Herzstück intelligenter Netzlösungen, der den produzierten Strom nicht nur nutzbar macht, sondern auch Daten sammelt und Komponenten smart vernetzt, ist ungebrochen. Zunehmend werden aber nicht mehr reine Wechselrichter nachgefragt, sondern Systemlösungen, die eine nahtlose Verknüpfung von Stromerzeugung, -speicherung, elektrischen Ladelösungen und Energiemanagement ermöglichen. Denn auch der Bedarf nach emissionsfreier Mobilität wächst weiter rasant – sowohl für Haushalte als auch für Unternehmen.

Ebenso gewinnen digitale Energielösungen für Privathaushalte als auch für Unternehmen stark an Bedeutung. Und last but not least ist die globale Nachfrage nach grünem Wasserstoff ungebrochen. Er ist der Treibstoff der globalen

Energiewende und eine Schlüsseltechnologie für die Elektrifizierung von Industrieprozessen. Diese Bedeutung wächst vor dem Hintergrund der gewünschten Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen immer weiter.

Diese Zukunftsfelder sind für uns nicht neu – wir haben sie als Basis für die Entwicklung unserer Strategie ausführlich analysiert und uns eingehend mit den Marktbedingungen, die für ihr weiteres Wachstum entscheidend sind, beschäftigt. Und wir sind nicht allein mit unserer Einschätzung: Unser Branchenverband Solar Power Europe rechnet beispielsweise mit einer installierten PV-Leistung von 2,3 Terrawatt bis 2025. Zum Vergleich: Der allergrößte Teil der ersten Terrawatt wurde innerhalb von zehn Jahren (2012-2022) installiert. 2,3 Terrawatt entspricht also einer Verdoppelung der bisher kumulierten installierten Leistung innerhalb von drei Jahren zwischen 2023 bis 2025. Und auch die Bundesregierung will nicht nur bis 2030 ganze 80% des Stroms aus Erneuerbaren Energien erzeugen, sondern auch massiv in Wasserstoff und den Ausbau der Elektromobilität investieren.

## Positionierung

In diesem Umfeld sehen wir die SMA hervorragend positioniert.

Mit unserer Strategie gehen wir unseren Weg zum System- und Lösungsanbieter konsequent und entschlossen weiter und bauen unsere Position als nachhaltiges und innovatives Energiewendeunternehmen weiter aus. Der Wechselrichter bleibt wichtiger Bestandteil unseres Angebots, den wir aber in allen Segmenten zunehmend mit digitalen Angeboten, Dienstleistungen und integrierten Systeme und Lösungen erweitern.

Unsere strategischen Ziele kennen Sie bereits, ich will sie aber noch einmal kurz anreißen, um zu verdeutlichen, dass wir auf dem richtigen Weg sind:

1. **Mehr Nähe zum Kunden.** Wir stellen SMA kundenzentrierter auf. Mit SPIRIT haben wir unsere Prozesse und Strukturen konsequent auf die unterschiedlichen Kundensegmente ausgerichtet. So können wir noch schneller, nahtloser und bedarfsorientierter entwickeln und liefern.
2. **Stabilität durch Profitabilität.** Wir optimieren unser Kerngeschäft, entwickeln das System- und Lösungsportfolio konsequent weiter und bearbeiten gezielt strategische Handlungsfelder. So haben wir uns vorgenommen, im Jahr 2025 eine EBITDA-Marge von mindestens 10 Prozent zu erzielen. Diesem Ziel sind wir derzeit voraus und könnten es schon deutlich früher erreichen.
3. **Ganzheitliche Nachhaltigkeit.** Wir stellen Nachhaltigkeit ins Zentrum unserer Strategie. Nachhaltiges Handeln und Wirtschaften ist seit der Gründung fest im Unternehmen verankert und ist der Kern unseres Unternehmens. Auch hier haben wir uns ambitionierte Ziele gesteckt.

4. **Mit Innovationen die Zukunft gestalten.** Wir stärken systematisch unsere Innovationskraft. Sie ist für uns ein wichtiger Motor des Erfolgs und Alleinstellungsmerkmal zugleich. Unser Innovation Center, aber auch die Entwicklung und andere Bereiche arbeiten intensiv an innovativen Fragestellungen und verknüpfen neue Ideen mit langjähriger Erfahrung.
5. **Starke Partnerschaften.** Wir werden erfolgreicher Lösungsanbieter - aber nicht allein. Nur in starker Kooperation mit verlässlichen Partnern können wir dieses Ziel erreichen. Wir bauen daher unser strategisches Partner-Netzwerk kontinuierlich weiter aus.

Dabei gilt: Eine Strategie ist nur so gut wie ihre Umsetzung. Darum wollen wir unsere strategischen Handlungsfelder gezielt und mit voller Kraft anpacken, um nachhaltig zu wachsen. Jedes Segment fokussiert dabei die zum jeweiligen Geschäft passenden strategischen Handlungsfelder, insbesondere in den Segmenten Home Solutions und Commercial & Industrial Solutions gibt es Synergieeffekte, die wir entsprechend nutzen.

Durch den Fokus auf diese Handlungsfelder erhöhen wir das Tempo von Entscheidungen und Umsetzung.

Aber was heißt das konkret? Ich möchte einige Highlights aus dem vergangenen Jahr herausstellen, die zeigen, dass wir nicht nur das Richtige tun, sondern auch das, was wir anpacken, auf die richtige Weise tun.

Mit unserem **Projekt Universe** entwickeln wir eine modulare „All-in-One-Plattform“ für das Home Solutions Segment, die wir in den USA bereits vorgestellt haben. Das erste Feedback der Kunden war durchweg positiv. Wir sind überzeugt, dass die Plattform auch im Rest der Welt auf Begeisterung stoßen wird.

Seit 2022 heißt die SMA-Tochterfirma Sunbelt GmbH nun **Altenso**. Hier wird unter anderem das Wasserstoffgeschäft der SMA umgesetzt. Und dabei eine echte Wasserstoff-Erfolgsgeschichte geschrieben: 45 umgesetzte Projekte allein im vergangenen Jahr mit einer Gesamtleistung von mehr als 500 Megawatt. Was als Idee begann, ist mittlerweile ein Geschäft, das schon 2022 einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich erreicht hat und noch weiter wächst.

Mit unserem Sunny Tripower Smart Energy **Hybrid-Wechselrichter** haben wir 2022 eine Lücke im Portfolio geschlossen. Mit dem 2-in-1-Gerät nutzen Haushalte und kleinere Gewerbebetriebe selbst erzeugte Solarenergie jetzt zum Beispiel für den Betrieb von Wärmepumpen und E-Ladestationen, die über integrierte Schnittstellen angeschlossen werden können.

Der **Sunny Tripower X** erweitert seit letztem Jahr die SMA Energy Systems Home und Business. Der dreiphasige Solar-Wechselrichter kombiniert moderne Solarenergieerzeugung erstmals mit den Funktionen des SMA Data Manager M. Er übernimmt das Monitoring, die Steuerung und die netzkonforme Leistungskontrolle von bis zu fünf Wechselrichtern.

Der intelligente SMA **EV Charger Business** sorgt bei unseren Commercial-Kunden dafür, dass E-Fahrzeuge bevorzugt mit grünem Strom aus der firmeneigenen Solaranlage geladen werden können. Kombiniert mit dem SMA Data Manager M vernetzt die Ladelösung im SMA Energy System Business bis zu 20 Ladepunkte und stimmt die Ladevorgänge aufeinander ab.

Ich könnte die Liste der Highlights noch lange fortführen. 2022 haben wir aber nicht nur Lösungen und Produkte für unsere Kunden entwickelt, sondern auch entscheidende Weichen für Themen gestellt, die uns als Unternehmen strategisch nach vorne bringen werden. Hierzu gehört die Nachhaltigkeitsarbeit, die wir personell verstärkt und professionalisiert haben. Die Ergebnisse können sich sehen lassen: Wir haben im vergangenen Jahr das höchste MSCI ESG Rating AAA und die EcoVadis-Goldmedaille für ausgezeichnetes Nachhaltigkeitsmanagement erhalten. Und vor kurzem hat uns die renommierte Non-Profit-Organisation CDP in ihrem Supplier Engagement Rating 2022 für die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten mit A- bewertet. Damit gehören wir zur Leadership Gruppe innerhalb der Bewertungssystematik.

Doch wir bleiben hier nicht stehen: Wir treiben beispielsweise die Erstellung einer ambitionierten Klima-Roadmap weiter voran, um unseren Teil zur Erreichung des 1,5 Grad-Limits zu leisten. In diesem Jahr haben wir uns vorgenommen, unsere Ziele im Bereich Klima durch die Science Based Targets Initiative zertifizieren zu lassen. Die hohen Anforderungen und Regularien, denen wir uns als europäisches Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit stellen, sind für uns nicht nur Alleinstellungsmerkmal gegenüber unseren Wettbewerbern, sondern auch eine Herzensangelegenheit, deren Grundstein bereits die Gründer vor mehr als 40 Jahren gelegt haben – lange bevor es das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz gab.

Für unseren nachhaltigen Erfolg ist aber nicht nur wichtig, was wir tun. Es ist auch wichtig, mit wem wir ins Gespräch kommen. Unser politisches Netzwerk konnten wir 2022 entscheidend ausbauen. So sind wir nicht nur Mitglied der Allianz für Transformation unter der Schirmherrschaft von Kanzler Olaf Scholz und Wirtschafts- und Klimaminister Robert Habeck. Wir sind gefragter Gesprächspartner zu verschiedenen Themen auf nationaler und internationaler Ebene – zum Fachkräftemangel in Deutschland genauso wie zu den Details des Net Zero Industrial Act der Europäischen Kommission. Wir arbeiten in Verbänden und Arbeitsgruppen an entscheidender Stelle mit. Hier können wir unsere Sichtweise in Gesetzgebungsprozesse einfließen lassen und einen Beitrag dazu leisten, dass die europäische Solarbranche die Aufmerksamkeit und das Gehör bekommt, die sie verdient.

Meine Damen und Herren, erlauben Sie mir, noch eine aktuelle Fragestellung aufzugreifen, die wir intern und extern in den vergangenen Monaten diskutiert haben: Wie kann die SMA nicht nur heute, sondern auch in Zukunft konkurrenzfähig bleiben, die Profitabilität steigern und Marktanteile gewinnen? Sind wir mit der Entscheidung, unsere Fertigung hier am



Standort auszubauen und unsere Kapazitäten von 20 auf 40 Gigawatt zu erweitern, auf dem richtigen Weg? Oder wäre es sinnvoller, in den USA zu investieren, wo der Inflation Reduction Act hohe Subventionen bietet?

Im April haben wir den Spatenstich für die neue Fertigung am Sandershäuser Berg gesetzt. Und eine klare Antwort auf die eben beschriebene Frage geliefert: Es war die richtige Entscheidung. Die unmittelbare Nähe zwischen Innovation, Entwicklung und Produktion ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. Künftig werden wir alle drei Segmente von Kassel aus mit innovativen Systemen und Lösungen versorgen können.

Dass wir uns gegen den Trend stellen und eine Fertigung hier vor Ort umsetzen ist für uns ein klares Bekenntnis zur europäischen Solarindustrie, zum Standort Deutschland und Nordhessen. Und es ergibt, wie eingangs von mir beschrieben, auch unternehmerisch Sinn. Wir sind bereit, von Kassel aus die besten Systeme für die globale Energiewende in die Welt zu liefern.

Lassen Sie mich aber an dieser Stelle auch ganz klar sagen: Wir sehen angesichts der attraktiven Fördermöglichkeiten, die der Inflation Reduction Act bietet, auch gute Möglichkeiten, eine zusätzliche Fertigung in den USA aufzubauen. Denn die SMA ist auf Wachstumskurs. Und dieses Wachstum ist von hier an skalierbar. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen, dieses Wachstumspotential zu heben.

Ich würde nun gerne mit Ihnen einen Blick auf das erste Quartal 2023 werfen.

## Erstes Quartal und Prognose 2023

Die SMA und ihre Tochtergesellschaften sind gut in das neue Jahr gestartet. Die SMA-Gruppe verzeichnete von Januar bis März 2023 einen Umsatzanstieg um 66,5 Prozent auf 367,2 Mio. Euro. Alle drei Segmente trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Im Segment Home Solutions konnte der Umsatz mit 163,3 Mio. Euro sogar deutlich mehr als verdoppelt werden. Das Segment Commercial & Industrial Solutions steigerte seinen Umsatz ebenfalls deutlich von 56,5 Mio. Euro um 41,9 Prozent auf 80,2 Mio. Euro. Im Segment Large Scale & Project Solutions erreichte der Umsatz 123,7 Mio. Euro nach 101,5 Mio. Euro im Vorjahresquartal, ein Zuwachs von 21,9 Prozent. Ebenfalls haben die Bereiche Speichertechnologie, digitale Energiedienstleistungen und grüne Wasserstoffproduktion zu dieser positiven Gesamtentwicklung beigetragen.

Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich ebenfalls signifikant von 14,8 Mio. Euro im ersten Quartal 2022 auf 60,0 Mio. Euro. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 16,3 Prozent, gegenüber 6,7% im Vorjahr. Gründe für die positive Entwicklung waren sowohl die anhaltend hohe Nachfrage, die verbesserte Versorgung mit elektronischen Bauteilen, einhergehend mit positiven Auslastungseffekten, als auch der aktuelle

Produktmix. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte auf 50,4 Mio. Euro gesteigert werden. Das entspricht einer EBIT-Marge von 13,7 Prozent.

Meine Damen und Herren, es war ein starkes erstes Quartal. Eines sei an dieser Stelle allerdings gesagt: Wir werden dieses Wachstum nicht linear fortsetzen können. Denn einerseits haben wir zu Beginn dieses Jahres einige Nachholeffekte aufgrund der sich entspannenden Liefersituation gesehen, und andererseits will unser Wachstum finanziert werden. Das heißt zum Beispiel, dass wir planmäßige Investitionen tätigen werden, um die derzeitigen Wachstumschancen gezielt nutzen zu können. Dass wir sie nutzen werden, steht für mich und meine Kolleginnen und Kollegen außer Frage.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 1.450 Mio. Euro bis 1.600 Mio. Euro und ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen von 135 Mio. Euro bis 175 Mio. Euro.

Ich wiederhole mich an dieser Stelle gerne. Wir werden die Wachstumschancen in diesem Jahr gezielt nutzen. Denn die Welt braucht die von uns entwickelten Systeme und Produkte dringend. Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist nicht nur zwingend erforderlich, um die globale Erwärmung auf 1,5 Grad zu begrenzen. Er ist auch alternativlos, wenn wir uns aus der Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen befreien wollen. Dabei ist es aber angesichts der ambitionierten Ziele umso entscheidender, die Frage der Nachhaltigkeit und der Diversifizierung der Lieferketten nicht aus den Augen zu verlieren. Um diese Aufgabe zu lösen, braucht es einerseits entschlossenes und schnelles politisches Handeln. Andererseits braucht es mutige und visionäre Unternehmen.

Meine Damen und Herren, die SMA ist ein solches Unternehmen. Und wir sind für die Lösung der großen Aufgabe hervorragend aufgestellt. Wir arbeiten in der Zukunftsbranche schlechthin in einem innovativen, leistungsstarken und nachhaltigen Unternehmen. Wir arbeiten mit den kompetentesten und engagiertesten Menschen zusammen. Wir agieren in einem politischen Umfeld, das die Herausforderungen verstanden hat und sie Schritt für Schritt adressiert. Und wir tun dies alles nicht nur für unseren und Ihren Erfolg, sondern für eine saubere, sichere und lebenswerte Zukunft.

Robert Habeck hat uns in seinem Grußwort zum Spatenstich der neuen Fertigung im April zugerufen: „Bleiben Sie mutig! Bleiben Sie Ihrer Vision treu!“ Meine Damen und Herren – genau das haben wir vor.

Vielen Dank.