

An aerial photograph of a city, likely Singapore, showing a dense urban landscape with numerous high-rise buildings, green spaces, and roads. A white geometric network of lines is overlaid on the image, connecting various points across the city. A semi-transparent blue and red banner is positioned in the top right corner.

SMA

Geschäftsbericht 2019
SMA Solar Technology AG

Integrated. Connected.

Sustainably shaping the
energy supply of the future.

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG AUF EINEN BLICK

| SMA Gruppe | | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 |
|-----------------------------------|-----------|--------|--------|-------|-------|-------|
| Umsatzerlöse | Mio. Euro | 915,1 | 760,9 | 891,0 | 946,7 | 981,8 |
| Auslandsanteil | in % | 76,1 | 80,6 | 81,8 | 87,9 | 87,5 |
| Verkaufte Wechselrichter-Leistung | MW | 11.409 | 8.449 | 8.538 | 8.231 | 7.260 |
| Investitionen | Mio. Euro | 27,6 | 40,3 | 33,2 | 29,0 | 48,3 |
| Abschreibungen | Mio. Euro | 46,0 | 82,6 | 53,2 | 76,7 | 77,8 |
| EBITDA | Mio. Euro | 34,2 | -69,1 | 97,3 | 141,5 | 121,1 |
| EBITDA-Marge | in % | 3,7 | -9,1 | 10,9 | 14,9 | 12,3 |
| Konzernergebnis | Mio. Euro | -8,6 | -175,5 | 30,1 | 29,6 | 14,3 |
| Ergebnis je Aktie ¹ | Euro | -0,25 | -5,06 | 0,87 | 0,85 | 0,41 |
| Mitarbeiter*innen ² | | 3.124 | 3.353 | 3.213 | 3.345 | 3.330 |
| im Inland | | 2.186 | 2.212 | 2.077 | 2.093 | 2.081 |
| im Ausland | | 938 | 1.141 | 1.136 | 1.252 | 1.249 |

| SMA Gruppe | | 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 | 31.12.2016 | 31.12.2015 |
|--|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Bilanzsumme | Mio. Euro | 1.107,3 | 989,3 | 1.216,2 | 1.210,8 | 1.160,5 |
| Eigenkapital | Mio. Euro | 416,9 | 424,5 | 611,5 | 585,1 | 570,2 |
| Eigenkapitalquote | in % | 37,6 | 42,9 | 50,3 | 48,3 | 49,1 |
| Net Working Capital ³ | Mio. Euro | 159,5 | 177,4 | 167,9 | 225,4 | 223,0 |
| Net Working Capital Quote ⁴ | in % | 17,4 | 23,3 | 18,8 | 23,8 | 22,3 |
| Nettoliiquidität ⁵ | Mio. Euro | 303,0 | 305,5 | 449,7 | 362,0 | 285,6 |

¹ Umgerechnet auf 34.700.000 Aktien

² Stichtag; ohne Zeitarbeitskräfte

³ Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen auf Bestellungen

⁴ Bezogen auf die letzten zwölf Monate (LTM)

⁵ Gesamtliquidität minus zinstragende Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Energy that changes

Als global führender Spezialist für Photovoltaik-Systemtechnik schafft SMA heute die Voraussetzungen für die dezentrale und erneuerbare Energieversorgung von morgen.

Dieser Aufgabe widmen sich über 3.000 SMA Mitarbeiter in 18 Ländern mit großer Leidenschaft.

Mit unseren innovativen Lösungen für alle Photovoltaikanwendungen und unserem unerreichten Service ermöglichen wir Menschen und Unternehmen weltweit mehr Unabhängigkeit in der Anwendung von Energie.

Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern und Kunden machen wir weltweit den Umbau zu einer unabhängigen, dezentralen und erneuerbaren Energieversorgung möglich.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

2019 war für SMA ein entscheidendes Jahr. Nach dem sehr verhaltenen Geschäftsverlauf und den hohen Verlusten im Geschäftsjahr 2018 galt es, das Unternehmen wieder auf den Weg zu Wachstum und nachhaltiger Profitabilität zu führen. Schon frühzeitig hat der Vorstand deshalb Maßnahmen zur Fixkostensenkung und Umsatzsteigerung implementiert. Erste Erfolge spiegeln sich bereits in den Finanzkennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahrs wider. Unsere verkaufte Wechselrichter-Leistung überstieg 2019 erstmals zehn Gigawatt. Mit insgesamt 11,4 Gigawatt verkaufter Leistung wuchs unser Absatz im Vergleich zum Vorjahr um 35 Prozent. Der Umsatz der SMA stieg aufgrund des hohen Preisdrucks und eines veränderten Produktmixes nicht in gleichem Umfang. Dennoch haben wir mit 915,1 Mio. Euro unsere Umsatzprognose übertroffen. Dabei verzeichneten alle Segmente einen Zuwachs, insbesondere aber Home Solutions sowie Large Scale & Project Solutions. Das Ergebnis verbesserte sich ebenfalls deutlich. Auch wenn wir beim EBIT mit -11,8 Mio. Euro noch einen Verlust hinnehmen mussten, war das EBITDA mit 34,2 Mio. Euro wieder positiv.

Wir haben 2019 durch gezielte Maßnahmen planmäßig unsere Kosten reduziert und gleichzeitig wichtige Meilensteine im Vertrieb erzielt. Im Mai erteilte uns ein US-amerikanischer Projektentwickler den größten Auftrag in der Unternehmensgeschichte. Die Auslieferung der fast 600 Mittelspannungslösungen für Solarkraftwerke begann im September. Darüber hinaus haben wir 2019 Verträge zur Lieferung von Batterie-Wechselrichtern mit einer Gesamtleistung von mehr als einem Gigawatt unterzeichnet – dreimal soviel wie im Vorjahr – und damit unsere führende Position im wichtigen Zukunftsfeld der Speichertechnologie ausgebaut. Auch im Geschäftsfeld der Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen markiert das abgelaufene Geschäftsjahr einen großen Schritt nach vorn: Die Gesamtleistung der Photovoltaik-Kraftwerke, für die wir diesen Service erbringen, stieg um rund 30 Prozent auf 4,5 Gigawatt.

KUNDENZENTRIERUNG UND WEITERENTWICKLUNG ZUM SYSTEM- UND LÖSUNGSANBIETER IM FOKUS

Diese Erfolge sind das Ergebnis einer hohen Kundenzentrierung und verstärkter Vertriebsaktivitäten. Durch sie konnten wir im Kerngeschäft Marktanteile hinzugewinnen und unsere Positionierung stärken – in etablierten Solarmärkten wie Deutschland und den USA ebenso wie in neuen Märkten, die erst am Anfang ihrer Entwicklung stehen. Weitere Maßnahmen galten der strategischen Weiterentwicklung von SMA zum System- und Lösungsanbieter und der Erschließung neuer Geschäftsfelder. Dazu gehörte die Einführung von Systempaketen mit optimal aufeinander abgestimmter Hard- und Software sowie Services für private und gewerbliche Anwendungen in wichtige Zielmärkte ebenso, wie die Bündelung unserer Vertriebsaktivitäten für Großspeicher, Repowering- und weitere Serviceleistungen in einer Einheit. Unsere digitalen Kompetenzen haben wir genutzt, um unsere Tochtergesellschaft coneva bei der Erweiterung ihres Angebots digitaler Energiedienstleistungen zu unterstützen und um mit zwei Partnern das Joint Venture elexon zu etablieren. Das neue Unternehmen entwickelt und produziert Lösungen im Bereich der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeugflotten und hat sich zum Ziel gesetzt, den Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge europaweit zu beschleunigen.

Basis unseres Erfolgs sowohl im Kerngeschäft als auch in den neuen Geschäftsfeldern ist unsere große Erfahrung und vor allem unser einzigartiges Verständnis des Gesamtsystems. In den vergangenen rund 40 Jahren hat SMA mit wegweisenden Innovationen und engagierter Gremienarbeit die Entwicklung der Photovoltaik zu einer kostengünstigen und massentauglichen Energiequelle entscheidend vorangetrieben. Im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung hatten wir dabei immer das Gesamtsystem im Blick. Diese ganzheitliche Sichtweise gewinnt vor dem Hintergrund der zunehmenden Dezentralisierung und Digitalisierung der Energieversorgung nun immer mehr an Bedeutung und ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Denn nur wer das gesamte Energieversorgungssystem und nicht nur einzelne Teilbereiche versteht, kann die daran beteiligten Akteure und Sektoren intelligent integrieren und vernetzen. Diese Fähigkeit ist der Schlüssel für eine sichere, nachhaltige und kostengünstige Energieversorgung in einem durch eine steigende Anzahl an Teilnehmern zunehmend komplexen dezentralen System.



DR.-ING. JÜRGEN REINERT
Vorstandssprecher SMA Solar Technology AG

SMA GESTALTET DIE ENERGIEVERSORGUNG DER ZUKUNFT NACHHALTIG MIT

Der Wandel hin zu diesem Energieversorgungssystem der Zukunft nimmt immer mehr an Fahrt auf. Unter anderem getrieben durch die „Fridays for Future“-Bewegung ist die Dringlichkeit des Kampfes gegen den Klimawandel, und damit auch das Bewusstsein für nachhaltiges Leben und Wirtschaften, im vergangenen Jahr in weiten Teilen der Öffentlichkeit, in Unternehmen und Politik in den Fokus gerückt. Der Einsatz erneuerbarer Energien und die Elektrifizierung wichtiger Sektoren wie Mobilität und Wärme sind Voraussetzung für ein CO₂-neutrales Wirtschaftssystem und damit das zentrale Element im Kampf gegen den Klimawandel. Vor diesem Hintergrund nutzen wir unser Wissen, unsere Erfahrung und unsere Leidenschaft, um das Energieversorgungssystem der Zukunft entscheidend mitzugestalten. Wir tun dies auf eine in allen Belangen nachhaltige Weise, denn im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen, die auf den aktuellen Nachhaltigkeits-Trend aufspringen, ist Nachhaltigkeit für uns kein kurzlebiger Trend oder Imagefaktor, sondern bereits seit der Gründung von SMA fest in unserer Unternehmens-DNA verankert.

Seit jeher war es unser Ziel, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit Umweltschutz und sozialer Verantwortung zu vereinen. Diesem Grundsatz bleiben wir selbstverständlich auch heute und in Zukunft treu. Nur wenn wir wirtschaftlich erfolgreich sind, können wir unsere Kundinnen und Kunden als solider und zuverlässiger Partner bei ihren kleinen und großen Projekten begleiten. Deshalb setzen wir den 2019 erfolgreich begonnenen Weg zu mehr Umsatz bei geringeren Kosten mit der Implementierung weiterer Maßnahmen fort und entwickeln darüber hinaus in den kommenden Monaten die SMA Strategie weiter. Wir richten SMA optimal darauf aus, die sich bietenden Chancen in etablierten und neuen Geschäftsfeldern zu nutzen und unsere langfristig angelegten Kundenbeziehungen zu intensivieren und weiter auszubauen.

VORSTAND ERWARTET FÜR 2020 UMSATZ- UND ERGEBNISWACHSTUM

SMA ist gut positioniert, um vom erwarteten Marktwachstum in Europa und Amerika, aber auch bei der Speichertechnologie, zu profitieren. Daher erwartet der Vorstand für 2020 einen Umsatzanstieg auf 1,0 Mrd. Euro bis 1,1 Mrd. Euro. Weitere Kostensenkungsmaßnahmen, niedrigere Herstellungskosten und die Nutzung von Skaleneffekten bei gleichzeitig abflachendem Preisverfall werden die Profitabilität des Unternehmens stützen. Daher geht der Vorstand auch beim Ergebnis von einer deutlichen Verbesserung auf 50 Millionen Euro bis 80 Millionen Euro (EBITDA) aus und erwartet die Rückkehr zu einem positiven EBIT.

Als hoch innovatives und durch und durch nachhaltiges Unternehmen gestaltet SMA den weltweit stattfindenden Wandel zu einer sicheren, klimafreundlichen und kostengünstigen dezentralen Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Energien entscheidend mit. Dabei nutzen wir unsere Stärken, um die Integration und Vernetzung verschiedener Akteure und Sektoren voranzutreiben. Dieser Mission fühlen sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zutiefst verpflichtet. Für ihren Einsatz für das Unternehmen und ihr großes Engagement möchte ich mich im Namen des Vorstands herzlich bedanken.



Dr.-Ing. Jürgen Reinert
Vorstandssprecher
SMA Solar Technology AG

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|------------|---|
| <u>7</u> | <u>AN UNSERE AKTIONÄRE</u> |
| 8 | Mitglieder des Vorstands |
| 10 | Bericht des Aufsichtsrats |
| | |
| <u>15</u> | <u>CORPORATE GOVERNANCE</u> |
| | |
| <u>27</u> | <u>ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT</u> |
| 28 | Grundlagen des Konzerns |
| 47 | Das Geschäftsjahr 2019 |
| 59 | Risiko- und Chancenbericht |
| 71 | Prognosebericht |
| 76 | Weitere Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts |
| | |
| <u>77</u> | <u>KONZERNABSCHLUSS</u> |
| 84 | Anhang SMA Konzern |
| 116 | Versicherung der gesetzlichen Vertreter |
| 117 | Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers |
| | |
| <u>123</u> | <u>WEITERE INFORMATIONEN</u> |
| 124 | Glossar |
| 128 | GRI Index und UN Global Compact Prinzipien |
| 130 | Nachhaltigkeitskennzahlen SMA Gruppe |
| 132 | Eingetragene Warenzeichen |
| 132 | Haftungsausschluss |

MITGLIEDER DES VORSTANDS

ULRICH HADDING

Vorstand Finanzen, Personal und Recht

Ulrich Hadding (*1968) war zehn Jahre für den SCHOTT-Konzern in unterschiedlichen Funktionen im In- und Ausland tätig, zuletzt als Leiter Recht & Compliance für die SCHOTT Solar AG. 2009 wechselte er zu SMA, baute zunächst eine international ausgerichtete Rechtsabteilung und nachfolgend auch die Compliance-Funktion auf. Er begleitete maßgeblich alle jüngeren M&A-Aktivitäten der SMA und übernahm sukzessive weitere Managementfunktionen, unter anderem für Steuern, Versicherung, Controlling und Financial Project Management. Seit Ende 2015 fungierte er als Leiter Finanzen und Recht sowie als Mitglied des Executive Management Committee von SMA. Seit 1. Januar 2017 ist Ulrich Hadding Vorstandsmitglied und verantwortet die Ressorts Finanzen, Personal und Recht. Darüber hinaus erfüllt er die Funktion des Arbeitsdirektors der SMA und verantwortet die Kapitalmarktkommunikation.





DR.-ING. JÜRGEN REINERT
Vorstandssprecher

Dr.-Ing. Jürgen Reinert (*1968) begann nach dem Studium der Elektrotechnik in Südafrika und der Promotion am Institut für Stromrichtertechnik und Elektrische Antriebe (ISEA) der RWTH Aachen seine Karriere als Oberingenieur am selben Institut. Von 1999 bis 2011 war er in Schweden bei dem Unternehmen Emotron AB tätig, in den letzten Jahren als Geschäftsführer der Gruppe mit Verantwortung für Technology und Operations. Von 2011 bis 2014 verantwortete er als Executive Vice President Technology die SMA Division Power Plant Solutions. Unter seiner Leitung hat SMA das weltweite Projektgeschäft erfolgreich ausgebaut und schlüsselfertige Systemlösungen für solare Großkraftwerke entwickelt. Seit April 2014 ist Dr. Reinert Vorstandsmitglied. Im Oktober 2018 wurde er zum Vorstandssprecher bestellt. Dr. Reinert verantwortet die Ressorts Strategie, Vertrieb und Service, Operations und Technologie. Er ist Mitglied des Aufsichtsrats der Danfoss A/S.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach dem verlustreichen Vorjahr ist es SMA gelungen, in 2019 ein annähernd ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen. Dies ist umso erfreulicher, als die Schwierigkeiten im Umfeld des Unternehmens, wie immer noch lange Lieferzeiten, unverändert fortbestanden und die erforderlichen Senkungen von Kosten unter gleichzeitiger Steigerung des Umsatzes dem Management und der Belegschaft einen sehr hohen Einsatz abforderten.

Gerade in diesen herausfordernden Zeiten prägten Vertrauen, Offenheit sowie intensiver und konstruktiver Austausch die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat sowie zwischen Aufsichtsrat und Vorstand. Der Aufsichtsrat stand dem Vorstand beratend zur Seite und hat ihn entsprechend Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung bei der Leitung der Gesellschaft fortlaufend überwacht. Der Vorstand hat seinerseits den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für SMA frühzeitig eingebunden und durch schriftliche und mündliche Berichte regelmäßig, zeitnah und umfassend unterrichtet. Gegenstand der Berichterstattung waren zum einen alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie sowie die Markt- und Wettbewerbssituation und die Geschäftsentwicklung. Darüber hinaus berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat über die Lage, den Umsatz und die Ertragsituation des Unternehmens und des Konzerns. Weiter erläuterte der Vorstand detailliert die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere der Finanz-, Investitions-, Produktions- und Personalplanung, sowie bedeutende Geschäftsvorfälle. Abweichungen der tatsächlichen Entwicklung von früher berichteten Zielen wurden unter Angabe von Gründen dargestellt. Außerdem wurde der Aufsichtsrat über die Rentabilität der Gesellschaft und des Konzerns, insbesondere die Rentabilität des Eigenkapitals, sowie das Risiko- und Chancenmanagement, die Risikolage und die Compliance informiert.

Geschäftsvorgänge, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften, sowie Abweichungen des Geschäftsverlaufs von der Unternehmensplanung hat der Aufsichtsrat eingehend hinterfragt und diskutiert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats und sein Stellvertreter standen auch über die regelmäßigen Sitzungen des Aufsichtsrats hinaus mit dem Vorstand häufig in Kontakt und besprachen mit ihm Themen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance sowie wesentliche Geschäftsvorfälle und anstehende Entscheidungen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und wurden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt. Weder Aufsichtsratsmitglieder noch Vorstandsmitglieder haben dem Aufsichtsrat Interessenkonflikte angezeigt.

Schwerpunkte der Beratungen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat alle wesentlichen Vorgänge in sechs ordentlichen Sitzungen geprüft und mit dem Vorstand beraten sowie die nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung erforderlichen Beschlüsse gefasst. Der Aufsichtsrat nahm an der weit überwiegenden Zahl der Sitzungen vollzählig teil.

Zur Vorbereitung der Sitzungen erhielt der Aufsichtsrat regelmäßig und rechtzeitig vom Vorstand schriftliche Berichte. In allen ordentlichen Sitzungen waren die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Entwicklung der wesentlichen Märkte für den SMA Konzern und die Unternehmensplanung Gegenstand der Beratungen. Vorstandsmitglieder nahmen grundsätzlich an allen ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses teil, waren aber bei der Behandlung von Tagesordnungspunkten, die den Vorstand selbst betrafen, nicht anwesend.

In seiner Sitzung am 7. Februar 2019 befasste sich der Aufsichtsrat mit dem im Geschäftsbericht 2018 wiedergegebenen Corporate Governance Bericht sowie dem Bericht des Aufsichtsrats für das Jahr 2018. Weiter diskutierte der Aufsichtsrat die Inhalte der durch den Vorstand vorgestellten nichtfinanziellen Erklärung. Zudem waren die Bewertung der Zielerreichungen und die Festlegung der variablen Vergütungen für den Vorstand Gegenstand der Sitzung und Beschlüsse.

In seiner Bilanzsitzung am 20. März 2019 stellte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2018 fest, billigte nach eingehender Beratung den Konzernabschluss 2018 und beschloss zudem den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Ergebnisverwendung 2018. Ferner befasste er sich mit dem Vorschlag für die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Jahr 2019. Zudem setzte sich der Aufsichtsrat intensiv mit dem Erfüllungsgrad der zur Restrukturierung des Unternehmens beschlossenen Maßnahmen auseinander.

Der Aufsichtsrat setzte sich in seiner Sitzung vom 27. Mai 2019 mit aktuellen Themen der Produktqualität bei SMA und ihrem Wettbewerb auseinander. Darüber hinaus waren die personalbezogenen Vorhaben, Strategien und Anstrengungen der Gesellschaft zur Senkung der Umweltbelastungen sowie die erneute Bestellung eines Vorstandsmitglieds Gegenstand der Beratungen und Beschlüsse.

In der Sitzung vom 28. Mai 2019 erteilte der Aufsichtsrat den Prüfauftrag an die Abschlussprüfer für das Jahr 2019.

Die mittelfristige Strategie und mögliche strategische Allianzen der Gesellschaft standen im Fokus der Sitzung vom 19. September 2019. Zudem informierte sich der Aufsichtsrat über Produktinnovationen und die Produkt-Roadmap der Gesellschaft und setzte sich mit den erreichten Ergebnissen der Kooperation mit der Danfoss A/S auseinander. Weiter beriet der Aufsichtsrat wiederum über den Fortschritt der Restrukturierungsmaßnahmen.

In seiner Sitzung vom 5. Dezember 2019 befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit dem seitens des Vorstands vorgelegten Budget für das Geschäftsjahr 2020. Darüber hinaus diskutierte er den Bericht des Vorstands zur Ausrichtung des Vertriebs und des Service der SMA. Weiter beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat eine neue Entsprechenserklärung gemäß §161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Schwerpunkte der Ausschusssitzungen

Zur Steigerung der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit unterhält der Aufsichtsrat vier ständige Ausschüsse: Präsidialausschuss, Prüfungsausschuss, Nominierungsausschuss und Vermittlungsausschuss. Die personelle Besetzung der Ausschüsse finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de sowie im Corporate Governance Bericht 2019.

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind, und beschließen im Rahmen der ihnen zugewiesenen Kompetenzen in Angelegenheiten, die ihnen anstelle des Aufsichtsrats zur Beschlussfassung übertragen wurden. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen wird vom jeweiligen Ausschussvorsitzenden in der folgenden Plenumsitzung berichtet. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten die über die Beschlussfassungen der Ausschüsse erstellten Niederschriften.

Der **Präsidialausschuss** trat 2019 drei Mal zusammen. Gegenstand der Ausschussarbeit waren insbesondere die Behandlung von vorstandsbezogenen Angelegenheiten und die Vorbereitung der Beschlüsse des Aufsichtsrats zu den Themen Zusammensetzung des Vorstands, Geschäftsverteilung und Vorstandsvergütung.

Der **Prüfungsausschuss** trat 2019 sieben Mal zusammen, davon drei Mal per Telefonkonferenz. Gegenstand der Sitzungen waren die Beratungen zur Geschäftsentwicklung und der Kosteneffizienz des Unternehmens sowie die Quartalsmitteilungen und der Halbjahresfinanzbericht. Darüber hinaus informierte sich der Ausschuss über die Schwerpunkte und Feststellungen des Abschlussprüfers zum Jahresabschluss 2018 und überzeugte sich von dessen Unabhängigkeit. Zudem setzte sich der Prüfungsausschuss mit steuerlichen Themen auseinander. Ein weiterer Schwerpunkt der Ausschussarbeit bestand in der Prüfung der internen Risikomanagementsysteme (Internes Kontrollsystem, Interne Revision und

Compliance), über deren Methoden und Wirksamkeit sich die Ausschussmitglieder eingehend informierten. Darüber hinaus beschäftigte sich der Ausschuss mit dem Halbjahresbericht der Internen Revision und dem Compliance-Bericht, die beide keine wesentlichen Unregelmäßigkeiten in den Geschäftsabläufen aufzeigten, sowie mit den Inhalten der nichtfinanziellen Erklärung des Unternehmens nach §289c HGB und des erweiterten Prüfungsvermerks der Abschlussprüfer. Weiter befasste sich der Prüfungsausschuss mit der Empfehlung für das Gesamtgremium zur Ergebnisverwendung und zur Wahl des Abschlussprüfers 2019 sowie zur Erteilung des Prüfungsauftrags.

Der **Nominierungsausschuss** tagte 2019 ein Mal. Gegenstand war eine Nachbesetzung im Aufsichtsrat, die infolge des Ausscheidens von Reiner Wettlaufer notwendig geworden war.

Der **Vermittlungsausschuss** wurde 2019 nicht einberufen.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat sich auch 2019 mit den Inhalten des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Aufsichtsrat und Vorstand gaben für das Berichtsjahr eine Entsprechenserklärung gemäß §161 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex ab und erklärten zwei Abweichungen für das Jahr 2019. Der gemeinsame Bericht von Aufsichtsrat und Vorstand über die Einhaltung der Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (Corporate Governance Bericht) ist auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de dauerhaft zugänglich gemacht und zusätzlich auf den Seiten 16 ff. des Geschäftsberichts aufgeführt. Dort werden auch Aussagen zu Interessenkonflikten und deren Behandlung getroffen.

Jahres- und Konzernabschluss

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31. Dezember 2019 und der zusammengefasste Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019 der SMA AG sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 und der zusammengefasste Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019 der SMA Gruppe wurden von der Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft. Den Prüfungsauftrag hatte der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung am 28. Mai 2019 vergeben. Vor Unterbreitung des entsprechenden Wahlvorschlags an die Hauptversammlung hatte der Aufsichtsrat die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex eingeholt. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Prüfers überwacht.

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wurde gemäß §315a HGB auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss und den zusammengefassten Lagebericht der SMA AG sowie für den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht der SMA Gruppe jeweils den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Die Abschlussunterlagen inklusive der nichtfinanziellen Erklärung des Unternehmens und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfberichte des Abschlussprüfers haben dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegen. Diese wurden zunächst vom Prüfungsausschuss in seinen Sitzungen am 5. Februar 2020 und 23. März 2020 zusammen mit den Wirtschaftsprüfern diskutiert und sodann vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 24. März 2020, auch im Beisein der Vertreter des Abschlussprüfers, erörtert. Die Vertreter des Abschlussprüfers erläuterten die Ergebnisse ihrer Prüfung sowie im Einzelnen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft sowie die des Konzerns. Die dabei von den Mitgliedern des Aufsichtsrats gestellten Fragen wurden beantwortet, die Abschlussunterlagen im Einzelnen mit den Vertretern des Abschlussprüfers durchgegangen, vom Aufsichtsrat diskutiert und geprüft. Der Aufsichtsrat erhob nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen. Daraufhin wurde dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt. Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Bilanzsitzung am 24. März 2020 die vom Vorstand aufgestellten Abschlüsse und den zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019. Damit ist der Jahresabschluss der Gesellschaft nach §172 AktG festgestellt.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 24. März 2020 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. Er diskutierte in diesem Zusammenhang die Liquiditätslage der Gesellschaft, die Finanzierung der geplanten Investitionen sowie die voraussichtliche Geschäftsentwicklung. Dabei kam der Aufsichtsrat zu dem Schluss, dass der Vorschlag im Sinne der Gesellschaft und im Interesse der Aktionäre ist.

Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat

Zum 30. Juni 2019 hat der Mitbegründer der SMA, Reiner Wettlaufer, sein Aufsichtsratsmandat aus persönlichen Gründen niedergelegt. Herr Wettlaufer hat die Kultur der Gesellschaft in seinem mehr als 30-jährigen Wirken entscheidend mitgestaltet und dabei ihren Charakter als zukunftsgerichtetes, aber auch der Belegschaft zugewandtes Unternehmen geprägt. Mit seinem Weitblick hat er SMA in guten und schlechten Jahren wichtige Impulse gegeben. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Wettlaufer herzlich für seinen Einsatz zum Wohle der Gesellschaft.

Das vakante Aufsichtsratsmandat wird bis zur Hauptversammlung 2020 durch Frau Ilonka Nußbaumer im Wege der gerichtlichen Bestellung wahrgenommen.

Im Jahr 2019 ist es SMA gelungen, sichtbare Schritte in Richtung Profitabilität zu gehen und sich auch hinsichtlich der Digitalisierung und dem Einsatz von künstlicher Intelligenz weiterzuentwickeln. Dieser Weg muss nun nachhaltig gegangen werden, um an der vielversprechenden Zukunft der regenerativen Energien teilhaben zu können.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte Arbeit und ihren hohen Einsatz, um SMA in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Niestetal, 24. März 2020

Der Aufsichtsrat

Dr. Erik Ehrentraut
Vorsitzender



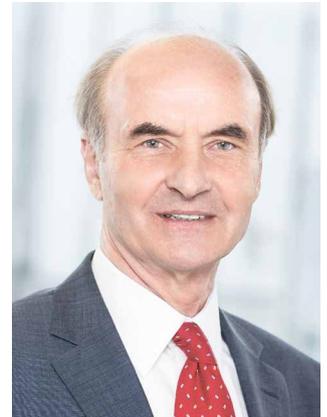
Roland Bent
Aktionärsvertreter



Oliver Dietzel
Arbeitnehmervertreter



Peter Drews
Aktionärsvertreter



Dr. Erik Ehrentraut
Aktionärsvertreter
(Vorsitzender)



Kim Fausing
Aktionärsvertreter
(stellv. Vorsitzender)



Johannes Häde
Arbeitnehmervertreter



Heike Haigis
Arbeitnehmervertreterin



Alexa Hergenröther
Aktionärsvertreterin



Ilonka Nußbaumer
Aktionärsvertreterin



Yvonne Siebert
Arbeitnehmervertreterin



Dr. Matthias Victor
Arbeitnehmervertreter



Hans-Dieter Werner
Arbeitnehmervertreter

CORPORATE GOVERNANCE

- 16 Corporate Governance Bericht
(inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289a und 315d HGB, Teil des zusammengefassten Lageberichts)
- 20 Übernahmerechtliche Angaben gemäß §§289a und 315a HGB
(Teil des zusammengefassten Lageberichts)
- 21 Vergütungsbericht
(Teil des zusammengefassten Lageberichts)

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

In dieser Erklärung berichtet die SMA Solar Technology AG gemäß §289f Abs. 1 und 2 sowie §315d HGB über ihre Prinzipien der Unternehmensführung bzw. gemäß §161 AktG und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) über die Corporate Governance im Unternehmen. Die Erklärung beinhaltet die Entsprechenserklärung, die Angaben zu Unternehmensführungspraktiken nebst Hinweis, wo diese öffentlich zugänglich sind, sowie Angaben zur Zusammensetzung und Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand, Aufsichtsrat und der jeweiligen Ausschüsse sowie wesentliche Corporate Governance Strukturen.

Die Einhaltung der Grundsätze guter Unternehmensführung hat für SMA eine hohe Bedeutung. SMA orientiert sich hierzu an den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Vorstand und Aufsichtsrat haben sich mit der Erfüllung der Vorgaben und im Besonderen mit den Änderungen des DCGK in der Fassung vom 7. Februar 2017 befasst. Sich ergebende Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex hat die Gesellschaft in der Entsprechenserklärung vom 5. Dezember 2019 dargelegt. Diese Erklärung ist nachfolgend wiedergegeben und auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de veröffentlicht.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG erklären gemäß §161 Aktiengesetz:

Seit der letzten Entsprechenserklärung vom 6. Dezember 2018 hat die SMA Solar Technology AG den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 7. Februar 2017, veröffentlicht im Bundesanzeiger am 24. April 2017, mit den nachfolgend unter den Ziffern (1) und (2) genannten Ausnahmen entsprochen und wird ihnen künftig mit den genannten Ausnahmen entsprechen:

(1) Abweichend von Ziffer 5.4.1 Abs. 2 Satz 2 HS. 4 des Deutschen Corporate Governance Kodex in Verbindung mit den vom Aufsichtsrat beschlossenen Zielen für seine Zusammensetzung ist mit Herrn Dr. Erik Ehrentraut ein Mitglied im Aufsichtsrat, das zum Ende der Wahlperiode das 75. Lebensjahr vollendet haben wird.

Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass es für eine kontinuierliche Fortführung der Tätigkeit des Aufsichtsrats von großer Wichtigkeit ist, die langjährige Erfahrung von Herrn Dr. Ehrentraut in der Führung eines international tätigen Unternehmens und in der Begleitung der Gesellschaft weiterhin für den Aufsichtsrat nutzbar zu machen.

(2) Abweichend von Ziffer 5.4.1 Abs. 2 Satz 2 HS. 5 des Deutschen Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat beschlossen, keine zeitlichen Höchstgrenzen für Aufsichtsratsmandate festzulegen. Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass eine Mandatsdauergrenze die konkrete Arbeit eines Aufsichtsratsmitglieds und dessen fundierte Kenntnis des Unternehmens und des Marktumfelds nicht berücksichtigen kann.

Niestetal, 5. Dezember 2019

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Unternehmensführungspraktiken

Die SMA Strategie 2020 beinhaltet eine zukunftsgerichtete Vision und Mission, die Werte, an denen sich alle SMA Mitarbeiter*innen orientieren, sowie klare strategische Ziele für die kommenden Jahre. Sie wurde allen SMA Mitarbeiter*innen weltweit vorgestellt und bildet den strategischen Rahmen für unser Handeln, durch das Management und Mitarbeiter*innen auch unter den veränderten Marktbedingungen den langfristigen Erfolg von SMA sichern werden. Weitere Details finden Sie auf Seite 30.

Seit 2009 hat SMA den Verhaltenskodex des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) anerkannt und diesen zur Grundlage einer eigenen Richtlinie für Lieferanten (SMA Lieferantenkodex) gemacht. Danach verpflichtet sich SMA zu einem fairen Umgang mit Lieferanten. Die Richtlinie beruht u. a. auf den Prinzipien des UN Global Compact, den Konventionen der International Labour Organisation (ILO) und auf der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen. Ziel von SMA ist es, allgemeine Grundsätze zu Fairness, Integrität und unternehmerischer Verantwortung in den Geschäftsbeziehungen fest zu etablieren. Für SMA stellt diese Verhaltensrichtlinie zudem eine Ergänzung zum eigenen Leitbild und der Unternehmenskultur dar, in der Fairness, Integrität und unternehmerische Verantwortung fest verankert sind. Der SMA Lieferantenkodex gibt ergänzend Normen für nachhaltiges Handeln vor und formuliert die Erwartung, die SMA an Lieferanten und Geschäftspartner hinsichtlich sozialer, ökologischer und ethischer Aspekte hat. Kernpunkte der Richtlinie sind das Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Misshandlungen und Diskriminierungen von Arbeitnehmern, die Korruptionsbekämpfung, faire Arbeitsbedingungen, Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit. Der „Code of Conduct“ des BME ist auf dessen Internetseite www.bme.de abrufbar. Der SMA Lieferantenkodex ist auf der SMA Internetseite www.SMA.de in seiner aktuellen Fassung wiedergegeben.

Ergänzend dazu hat SMA bereits 2011 durch Erklärung gegenüber dem Generalsekretär der Vereinten Nationen die zehn Prinzipien des UN Global Compact zu verbindlichen Leitlinien für die Unternehmensführung erklärt. Die Prinzipien des UN Global Compact machen Vorgaben zur Einhaltung von Menschenrechten, der Wahrung von Arbeitnehmerrechten, dem Umweltschutz und der Vermeidung von Korruption. Sie sind auf der Internetseite www.unglobalcompact.org einsehbar.

Der Vorstand hat weiter im Januar 2012 die SMA Geschäftsgrundsätze in Kraft gesetzt. Die SMA Geschäftsgrundsätze stellen das Herz des Compliance Management Systems dar und formen die Werte von SMA zu klaren Verhaltensstandards aus. Sie wurden im Rahmen einer Arbeitsgruppe unter Projektleitung von Group Compliance entworfen. Die SMA Geschäftsgrundsätze sind für alle SMA Mitarbeiter*innen weltweit verbindlich.

In Erfüllung der Vorgaben des §76 Abs. 4 Satz 2 AktG hat der Vorstand weiter 2017 für den Anteil von beschäftigten Mitarbeiterinnen in den zwei Führungsebenen unterhalb des Vorstands im Zeitraum bis 30. Juni 2022 eine Zielgröße von 8 Prozent für die erste und 14,6 Prozent für die zweite Führungsebene festgelegt. Die Zielgrößen entsprechen hierbei dem zum Zeitpunkt der Festlegung bestehenden Verhältnis der Geschlechter in diesen beiden Führungsebenen zueinander. Im Berichtszeitraum entsprach die erreichte Quote der ersten Führungsebene der festgelegten Zielgröße. Auf der zweiten Führungsebene liegt die Quote mit 11,1 Prozent unterhalb der festgelegten Zielgröße. Dies liegt im Wesentlichen an dem Zuwachs in dieser Führungsebene, der trotz intensiver Bemühungen des Unternehmens zur Steigerung der zielgruppenspezifischen Attraktivität nicht in gewünschtem Maße mit weiblichen Kräften abgedeckt werden konnte.

Transparenz

Transparenz ist ein Kernelement guter Corporate Governance. Eine zeitnahe Information über die Geschäftslage und bedeutende geschäftliche Änderungen an alle Aktionär*innen, Finanzanalyst*innen, Medien und die interessierte Öffentlichkeit ist unser Ziel. Alle wesentlichen Informationen werden auch auf unserer Internetseite www.SMA.de bereitgestellt. Die Berichterstattung zur Geschäftslage und zu den Ergebnissen der Geschäftstätigkeit erfolgt im Geschäftsbericht, in der jährlichen Bilanzpressekonferenz sowie in den Quartalsmitteilungen und Halbjahresfinanzberichten. Des Weiteren wird die Öffentlichkeit durch Pressemitteilungen, über soziale Netzwerke und, wenn gesetzlich erforderlich, durch Ad-hoc-Meldungen informiert. Ferner lädt SMA einmal im Jahr Investor*innen, Analyst*innen und die Presse zum Kapitalmarkttag ein, um über Markt und Wettbewerb, die strategische Ausrichtung, die Alleinstellungsmerkmale von SMA sowie die finanzielle Entwicklung zu informieren.

Transparenz ist ganz besonders wichtig, wenn Beratungen und Beschlüsse der Gesellschaft zu Interessenkonflikten bei Mitgliedern von Aufsichtsrat oder Vorstand führen können. Daher werden aufgetretene Interessenkonflikte von den betroffenen Mitgliedern der Organe zu Beginn der Erörterung des Themas offengelegt. An einer gegebenenfalls notwendigen Beschlussfassung von Vorstand oder Aufsichtsrat nimmt das betroffene Mitglied nicht teil.

Nach Mitteilung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats hielten diese zum Ende des Geschäftsjahrs direkt oder indirekt 4,91 Prozent (2018: 9,65 Prozent) aller ausgegebenen Aktien. Vorstandsmitglieder hielten insgesamt einen Anteil von 0,03 Prozent (2018: 0,01 Prozent) und Aufsichtsratsmitglieder einen Anteil von 4,88 Prozent (2018: 9,64 Prozent) des Grundkapitals. Die cdw-Stiftung, bei der das Aufsichtsratsmitglied Peter Drews als Vorstand tätig ist, hält darüber hinaus 8,65 Prozent (2018: 8,65 Prozent). Im Übrigen hält die Danfoss A/S, bei der das Aufsichtsratsmitglied Kim Fausing die Funktion des Chief

Executive Officer und das Aufsichtsratsmitglied Ilonka Nußbaumer die Funktion des Senior Vice President, Head of Group HR innehaben, 20,00 Prozent (2018: 20,00 Prozent) des Grundkapitals.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften zusammengefassten Lageberichts. Er ist auf den Seiten 21 ff. im Geschäftsbericht abgedruckt.

Organe der Gesellschaft und ihre Arbeitsweise

Die SMA Solar Technology AG ist eine nach deutschem Recht organisierte Aktiengesellschaft. Demnach verfügt sie über eine dualistische Führungsstruktur, bei der sich ein Organ allein der Geschäftsführung widmet (Vorstand) und dabei von einem anderen Organ überwacht wird (Aufsichtsrat). Beide Organe sind mit unterschiedlichen Kompetenzen ausgestattet und arbeiten bei der Steuerung und Überwachung des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen. Die Wahl der Anteilseignervertreter*innen im Aufsichtsrat und des Abschlussprüfers sowie die Festlegung der Ergebnisverwendung obliegen ebenso wie Entscheidungen, die in die Mitgliedsrechte der Aktionär*innen eingreifen, der Hauptversammlung.

Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen gemeinschaftlich und in eigener Verantwortung. Er ist der nachhaltigen Sicherung und Steigerung des Unternehmenswerts verpflichtet und trägt die Verantwortung für die Führung der Geschäfte. Er entscheidet in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat über Grundsatzfragen der Geschäftspolitik und der Unternehmensstrategie sowie über die kurz- und mittelfristige Finanzplanung. Der Vorstand ist zuständig für die Aufstellung der Quartalsmitteilungen und Halbjahresfinanzberichte sowie für die Jahresabschlüsse der SMA Solar Technology AG und des SMA Konzerns sowie die Beachtung aller gesetzlichen und behördlichen Vorschriften und die Befolgung interner Richtlinien. In Erfüllung der Vorgaben des §111 Abs. 5 AktG hat der Aufsichtsrat für die Besetzung des Vorstands im Zeitraum bis zum 30. Juni 2022 eine Zielgröße für den Frauenanteil von 25 Prozent festgelegt. Der Aufsichtsrat strebt an, diese Zielgröße durch Auswahl geeigneter Kandidat*innen bei Neubesetzungen im Vorstand zu erreichen.

Als Kollegialorgan strebt der Vorstand grundsätzlich an, Beschlüsse gemeinsam zu fassen. In der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands ist jedoch festgelegt, dass innerhalb des Vorstands einzelne Mitglieder bestimmte Ressorts verantworten. Die Ressortverteilung beschließt der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats. Die Vorstandsmitglieder unterrichten sich gegenseitig fortlaufend über alle wesentlichen Vorgänge in ihren Ressorts und über ressortübergreifende Angelegenheiten. Die Vornahme bestimmter Geschäfte bedarf, aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder nach der Geschäftsordnung, zwingend eines einstimmigen Beschlusses des Vorstands. Für eine Reihe von Geschäften besteht ein Zustimmungsvorbehalt des Aufsichtsrats. Der Vorstand hat keine Ausschüsse eingerichtet.

Das nach §289f HGB zu beschreibende Diversitätskonzept der Gesellschaft für den Vorstand besteht zum einen aus der Berücksichtigung der unterschiedlichen persönlichen und fachlichen Kompetenzen, welche für die Erfüllung der jeweiligen Aufgaben im Vorstand erforderlich sind. Weitere Bestandteile sind die für den Vorstand beschlossene Frauenquote und die in §1 Abs. 4b der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats beschriebene Altersgrenze für den Vorstand. Ziel des Konzepts ist es, den Anforderungen an die Tätigkeit eines Vorstands auch durch einen breiten und unterschiedlichen Wissens- und Erfahrungshorizont bestmöglich gerecht zu werden. Die aktuelle Besetzung des Vorstandsgremiums wahrt die festgelegte Altersgrenze und bildet unterschiedliche Professionen und berufliche Hintergründe sowie fachliche und persönliche Kompetenzen ab. Nähere Angaben zu den einzelnen Vorstandsmitgliedern sind auf Seite 8 f. abgedruckt.

Im Vorstand ist Dr.-Ing. Jürgen Reinert Vorstandssprecher der SMA Solar Technology AG und verantwortet neben den Ressorts Operations und Technologie auch Strategie, Vertrieb und Service. Ulrich Hadding verantwortet die Bereiche Finanzen, Personal und Recht sowie Investor Relations und die Interne Revision.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand in allen Angelegenheiten und überwacht seine Tätigkeit. Er wird hierzu vom Vorstand in den strategischen Planungsprozess, in alle Fragen von grundsätzlicher Bedeutung sowie in besonders bedeutsame Geschäftsentscheidungen eingebunden und hierzu konsultiert. Gemäß der vom Aufsichtsrat beschlossenen Geschäftsordnung des Vorstands hat der Vorstand bei bestimmten Entscheidungen vorab die Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen. Hierzu zählen beispielsweise die Billigung des Jahresbudgets einschließlich des Investitionsplans, die Gründung, der Erwerb oder die Veräußerung von Unternehmen sowie der Erwerb oder die Veräußerung von Grundstücken, wenn bestimmte Schwellenwerte überschritten werden. Auch die Verteilung der Ressortzuständigkeit bedarf der Zustimmung durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat besteht aus zwölf Mitgliedern und setzt sich nach den Vorschriften des Aktiengesetzes und des Mitbestimmungsgesetzes zusammen. Danach können die Arbeitnehmer*innen der deutschen Konzerngesellschaften und die Anteilseigner*innen (Hauptversammlung) jeweils sechs Vertreter*innen in den Aufsichtsrat wählen. Mitglieder des Aufsichtsrats sind zurzeit: Oliver Dietzel, Johannes Häde, Heike Haigis, Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor und Hans-Dieter Werner als Vertreter*innen der Arbeitnehmer*innen sowie Roland Bent, Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Kim Fausing (stellv. Vorsitzender), Alexa Hergenröther und Ilonka Nußbaumer als Vertreter*innen der Anteilseigner*innen. Reiner Wettlaufer hat sein Amt als Aufsichtsratsmitglied zum 30. Juni 2019 niedergelegt. Als Nachfolgerin ist Frau Ilonka Nußbaumer bis zur Hauptversammlung 2020 gerichtlich bestellt worden.

Dr. Erik Ehrentraut und Alexa Hergenröther verfügen als unabhängige Mitglieder des Aufsichtsrats zugleich über den nach §100 Abs. 5 AktG geforderten Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung.

Die Ausschüsse des Aufsichtsrats sind wie folgt besetzt:

| | |
|-----------------------|---|
| Präsidialausschuss | Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Yvonne Siebert (stellv. Vorsitzende), Kim Fausing, Dr. Matthias Victor |
| Prüfungsausschuss | Alexa Hergenröther (Vorsitzende), Dr. Erik Ehrentraut (stellv. Vorsitzender), Oliver Dietzel, Johannes Häde |
| Nominierungsausschuss | Peter Drews (Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Kim Fausing |
| Vermittlungsausschuss | Heike Haigis (Vorsitzende), Kim Fausing (stellv. Vorsitzender), Dr. Erik Ehrentraut, Hans-Dieter Werner |

Die Ausschüsse bereiten Themen und Beschlüsse des Aufsichtsrats vor, die im Plenum zu behandeln sind. Sie treffen dazu regelmäßig mit maßgeblichen Auskunftspersonen wie etwa dem Vorstand, dem Abschlussprüfer oder den Leitern von Interner Revision oder Compliance zusammen. Über die Inhalte der Ausschusssitzungen berichtet die/der Ausschussvorsitzende dann auf der folgenden Plenumsitzung. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats kann an den Sitzungen eines Ausschusses teilnehmen, wenn nicht die/der jeweilige Vorsitzende des Ausschusses etwas anderes bestimmt. Protokolle über die Inhalte und Beschlüsse von Ausschüssen werden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats zur Verfügung gestellt.

Über Schwerpunkte seiner Tätigkeit und Beratungen berichtet der Aufsichtsrat jährlich im Bericht des Aufsichtsrats. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats finden Sie auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de. Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eigenverantwortlich wahr und werden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt.

Der Aufsichtsrat hat sich bereits in der Vergangenheit regelmäßig mit den persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für seine Mitglieder befasst und mit Blick auf die Regelungen unter Ziffer 5.4.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechende Ziele für seine Zusammensetzung beschlossen sowie ein Kompetenzprofil erarbeitet. Das Kompetenzprofil greift die Anforderungen an die Aufsichtsratsmitglieder auf, welche insbesondere durch das Gesetz, den Deutschen Corporate Governance Kodex und die Ziele des Aufsichtsrats für seine Zusammensetzung gestellt werden.

Diese Anforderungen und das Kompetenzprofil bilden weiter das Diversitätskonzept des Aufsichtsrats im Sinne des §289f Nr. 6 HGB, dessen Ziel ein möglichst breiter und unterschiedlicher Wissens- und Erfahrungshorizont im Aufsichtsrat ist. Der Aufsichtsrat ist der Ansicht, dass der Ausbau der Vielfalt in der Zusammensetzung des Gremiums bereits Zielrichtung verschiedener Regelungen des Rechts und des Deutschen Corporate Governance Kodex ist. Er hat diese Zielrichtung bei der Auswahl von neuen Mitgliedern einfließen lassen und auch in der Gestaltung seines Kompetenzprofils und der Ziele für seine Zusammensetzung berücksichtigt und wird dies auch zukünftig zur Umsetzung des Diversitätskonzepts tun.

Die Ziele des Aufsichtsrats für seine Zusammensetzung lauten wie folgt:

1. Der Mindestanteil von Frauen im Aufsichtsrat richtet sich nach den gesetzlichen Vorschriften.
2. Beibehaltung der Besetzung des Aufsichtsrats mit Mitgliedern mit internationalem Erfahrungshintergrund mindestens im bisherigen Umfang
3. Berücksichtigung besonderer Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren sowie auf dem Gebiet der Abschlussprüfung
4. Berücksichtigung von technischem Sachverstand, insbesondere auch auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien, vorzugsweise auf dem Gebiet der Photovoltaik
5. Berücksichtigung von Kenntnissen zum Thema Digitalisierung und über die inneren Strukturen und Funktionsweisen des Unternehmens
6. Mindestens die Hälfte der Anteilseignervertreter soll unabhängig sein, wobei mindestens ein Mitglied zugleich über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen soll.
7. Berücksichtigung der Altersgrenze von 75 Jahren zum Ende der Amtszeit

Aktuell sind diese Ziele wie folgt umgesetzt:

Zu 1: Derzeit gehören dem Aufsichtsrat mit Heike Haigis, Alexa Hergenröther, Ilonka Nußbaumer und Yvonne Siebert vier Frauen an.

Zu 2 bis 5: Nach Einschätzung des Aufsichtsrats sind auch diese Ziele umgesetzt.

Zu 6: Aktuell sind aus Sicht der Gesellschaft mit Roland Bent, Dr. Erik Ehrentraut und Alexa Hergenröther wenigstens drei Anteilseignervertreter*innen als unabhängig anzusehen. Hiervon verfügen mit Dr. Erik Ehrentraut und Alexa Hergenröther zwei unabhängige Mitglieder über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung.

Zu 7: Derzeit wird ein Mitglied des Aufsichtsrats die Altersgrenze von 75 Jahren bei Ende seiner Amtszeit überschreiten.

Die sich aus dem Kompetenzprofil und dem Diversitätskonzept für den Aufsichtsrat ergebenden Anforderungen sind nun auch mit Blick auf den Mindestanteil von Frauen im Aufsichtsrat erfüllt. Eine Abweichung von den gesetzten Zielen besteht lediglich noch in Bezug auf die Altersgrenze.

Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammen und kommen somit den Erfordernissen einer wirksamen Unternehmenskontrolle sowie der Notwendigkeit, schnell Entscheidungen treffen zu können, gleichermaßen nach. Ihr gemeinsames Ziel ist es, den Bestand des Unternehmens zu sichern und dessen Wert nachhaltig zu steigern. Dazu informiert der Vorstand den Aufsichtsrat zeitnah, umfassend, schriftlich und mündlich sowie in regelmäßigen Sitzungen über die Lage des Konzerns, den aktuellen Geschäftsverlauf sowie zu allen relevanten Fragen der strategischen Planung, des Risikomanagements, der Risikolage sowie zu wichtigen Compliance-Themen. Regelmäßig werden die Quartalsmitteilungen sowie der Halbjahresfinanzbericht vor ihrer Veröffentlichung im Rahmen von Sitzungen des Prüfungsausschusses mit dem Vorstand erörtert.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats und sein Stellvertreter stehen auch außerhalb der Sitzungen mit dem Vorstand in Kontakt, besprechen mit ihm wesentliche Geschäftsvorfälle sowie anstehende Entscheidungen und werden über Entwicklungen von wesentlicher Bedeutung unverzüglich informiert.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionär*innen der SMA Solar Technology AG üben ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte auf der mindestens einmal jährlich stattfindenden Hauptversammlung aus. Diese beschließt mit verbindlicher Wirkung, wobei jede Aktie eine Stimme gewährt. Jede/r Aktionärin/Aktionär, die/der sich rechtzeitig anmeldet, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, das Stimmrecht durch ein Kreditinstitut, eine Aktionärsvereinigung, die von der SMA Solar Technology AG eingesetzt und an die Weisung der/des Aktionärin/Aktionärs gebundenen Stimmrechtsvertreter*innen oder eine/n andere/n Bevollmächtigte/n ausüben zu lassen. Die Einladung zur Hauptversammlung und alle für Beschlussfassungen notwendigen Berichte und Informationen, einschließlich des Geschäftsberichts, werden den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend veröffentlicht und sind im Vorfeld der Hauptversammlung auf unserer Internetseite www.IR.SMA.de einsehbar.

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN GEMÄSS §§289A UND 315A HGB

Ziffer 1: Das Grundkapital der SMA Solar Technology AG beträgt 34,7 Mio. Euro. Das Kapital ist eingeteilt in 34.700.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag. Die mit den Anteilen verbundenen Rechte und Pflichten entsprechen den aktienrechtlichen Vorschriften.

Ziffer 2: Jede Aktie hat ein Stimmrecht. Die vier Gründer und Hauptaktionäre der SMA Solar Technology AG Dr.-Ing. E. h. Günther Cramer, Peter Drews, Prof. (em.) Dr.-Ing. Werner Kleinkauf und Reiner Wettlaufer haben am 1. Oktober 2010 Aktienpakete an die nächste Generation innerhalb der Familien durch Schenkung übertragen. Die übernehmenden Aktionäre haben einen Poolvertrag mit einer Laufzeit von sieben Jahren geschlossen, welcher erstmals im Jahr 2017 kündbar gewesen wäre. Während der Laufzeit des Vertrags dürfen die Stimmrechte aus den übertragenen Aktien nur einheitlich ausgeübt werden, außerdem dürfen die Aktien nur mit Zustimmung der Poolmitglieder oder unter eng begrenzten Voraussetzungen an Dritte veräußert werden. Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren, hielten zum Ende des Geschäftsjahrs gemeinsam 8.744.470 Aktien bzw. 25,20 Prozent der Stimmrechte der Gesellschaft. Darüber hinaus bestehen nach Kenntnis des Vorstands keine Beschränkungen der Stimmrechte oder der Übertragbarkeit von Aktien. Die Poolmitglieder haben die Gesellschaft darüber informiert, dass der Poolvertrag mit Wirkung zum 30. Januar 2020 endet.

Ziffer 3: Die Danfoss A/S, Dänemark, hält 20,00 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft.

Aktionäre, die ihre Stimmrechte im „Poolvertrag SMA Solar Technology AG“ koordinieren (siehe Ziffer 2), halten zusammen 25,20 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft. Lars Cramer als einzelner Aktionär des „Poolvertrags SMA Solar Technology AG“ hält 11,05 Prozent am Grundkapital der Gesellschaft.

Ziffer 4 und 5: Es bestehen keine Sonderrechte von Aktionären, die besondere Kontrollbefugnisse verleihen.

Ziffer 6: Die Bestellung und Abberufung des Vorstands erfolgt gemäß §§84, 85 AktG i. V. m. §31 MitbestG. Nach §5 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Mitgliedern, wobei die genaue Anzahl durch den Aufsichtsrat festgelegt wird. Änderungen der Satzung können von der Hauptversammlung gemäß §179 AktG mit einer Mehrheit von drei Vierteln des bei der Abstimmung vertretenen Grundkapitals beschlossen werden.

Ziffer 7: Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 23. Mai 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 3,4 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen für den Erwerb von oder die Beteiligung an Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, b) zur Gewährung von Aktien zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundene Unternehmen, c) zur Ausnahme von Spitzenbeträgen und d) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigen darf.

Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 bis zum 30. Mai 2021 ermächtigt, für die Gesellschaft eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals zu erwerben und diese erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an sämtliche Aktionäre zu veräußern, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt

der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet, oder wenn diese Aktien gegen Sacheinlage veräußert werden oder um die Aktien Personen, die im Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, oder Organmitgliedern der von der Gesellschaft abhängigen Unternehmen anzubieten. Darüber hinaus kann der Vorstand im Falle der Veräußerung der eigenen Aktien durch Angebot an alle Aktionäre das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge ausschließen. Außerdem ist der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen.

Ziffer 8: Mit Banken vereinbarte Kreditlinien mit einem Volumen von 100 Mio. Euro enthalten eine Change-of-Control-Klausel, die ein Sonderkündigungsrecht der jeweiligen Bank umfasst.

Ziffer 9: Falls der Dienstvertrag mit einem Vorstandsmitglied endet, weil er innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten seit einem Kontrollwechsel („Change of Control“) durch das Vorstandsmitglied gekündigt worden ist, hat das Vorstandsmitglied Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche für die Restlaufzeit des Dienstvertrags, höchstens jedoch für die Dauer von zwei Jahren.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die für die Festlegung der Vergütung von Aufsichtsrat und Vorstand maßgeblich sind, und erläutert die Struktur und Höhe der Vergütung.

Vorstandsvergütung

Das Vergütungssystem für den Vorstand – einschließlich der wesentlichen Vertragselemente – wird vom Aufsichtsratsplenum beschlossen. Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig das Vergütungssystem für den Vorstand und legt Zielvorgaben für die variablen Vergütungsbestandteile fest. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden sowohl die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage und der Erfolg des Unternehmens als auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der in der Gesellschaft üblichen Vergütungsstruktur. Der Aufsichtsrat hat hierbei auch das Verhältnis der Vorstandsvergütung zu der Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt unter Berücksichtigung der zeitlichen Entwicklung in die Prüfung einbezogen und dazu die Vergleichsgruppen des oberen Führungskreises und der Belegschaft festgelegt. Die Vergütung wird so bemessen, dass sie am Markt für hochqualifizierte

Führungskräfte wettbewerbsfähig ist. Das Vergütungssystem entspricht den gesetzlichen Vorgaben, dem Deutschen Corporate Governance Kodex und der Rechtsprechung und wurde von der Hauptversammlung am 23. Mai 2017 gebilligt. Danach setzt sich die Vergütung des Vorstands aus den im Folgenden beschriebenen Bestandteilen zusammen, wobei die fixe Vergütung 60 Prozent sowie die variable Vergütung und der langfristige Bonus bei gutem Geschäftsverlauf zusammen 40 Prozent der Gesamtvergütung vor Nebenleistungen betragen sollen. 60 Prozent der variablen Vergütung sollen auf den langfristigen Bonus entfallen. Die angegebenen Prozentwerte sind Näherungswerte. Eine Abweichung um bis zu 5 Prozentpunkte ist zulässig.

ERFOLGSUNABHÄNGIGE FIXE VERGÜTUNG

Die jährliche fixe Vergütung wird in zwölf Monatsgehälter aufgeteilt.

ERFOLGSABHÄNGIGE VARIABLE VERGÜTUNG

Die Vorstandsmitglieder erhalten weiterhin einen erfolgsabhängigen variablen Gehaltsanteil, der von der Höhe des Umsatzes und des Ergebnisses vor Ertragsteuern (EBT) gemäß dem vom Abschlussprüfer geprüften Konzernabschluss eines Geschäftsjahrs sowie vom Erreichen persönlicher Ziele abhängig ist. Die erfolgsabhängige variable Vergütung besteht aus den drei Komponenten „Gewinn“, „Umsatz“ und „persönliche Leistung“. Die Komponente „Gewinn“ fließt zu 40 Prozent, die Komponenten „Umsatz“ und „persönliche Leistung“ je zu 30 Prozent in die variable erfolgsabhängige Vergütung ein. Weiter können die Komponenten „Gewinn“ und „Umsatz“ bis zu 150 Prozent erfüllt werden. Bei Unterschreiten von festgelegten Untergrenzen der jeweiligen Komponenten werden diese mit „0“ gewertet. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Erreicht die Summe der Prozentwerte der Komponenten 100 Prozent oder mehr, entsteht ein Anspruch auf die volle vereinbarte Vergütung. Eine Übererfüllung der vereinbarten Ziele führt somit insgesamt nicht zu einer höheren variablen Vergütung (Cap).

Die Zielwerte (EBT, Umsatz) und die persönlichen Ziele werden vom Aufsichtsrat jährlich neu festgelegt und die entsprechende Vergütung auf Basis der erreichten Ziele nach Feststellung des Konzernabschlusses in der Regel im März des Folgejahrs ausbezahlt. Erstreckt sich die Tätigkeit des Vorstandsmitglieds nicht auf ein volles Geschäftsjahr, erhält es für jeden Monat des Geschäftsjahrs, in dem es tätig war, ein Zwölftel der für das gesamte Geschäftsjahr ermittelten erfolgsabhängigen variablen Vergütung.

LANGFRISTIGER BONUS

Die Vorstandsmitglieder erhalten darüber hinaus einen langfristigen Bonus, der von der Höhe der gemittelten EBT-Marge gemäß den vom Abschlussprüfer geprüften Konzernabschlüssen über einen Zeitraum von drei Geschäftsjahren abhängig ist. Die Ober- und Untergrenze des Zielwerts (EBT-Marge) wird jährlich für den dann folgenden Zeitraum von drei Geschäftsjahren vom Aufsichtsrat neu festgelegt. Bei Erreichen der Obergrenze des Zielwerts entsteht ein Anspruch auf den vollen Betrag des vereinbarten langfristigen Bonus. Bis zum Erreichen der Untergrenze des Zielwerts entsteht kein Anspruch. Zwischenwerte sind linear zu ermitteln. Eine Übererfüllung führt nicht zu einem höheren langfristigen Bonus (Cap). Der Anspruch entsteht frühestens mit Ablauf des festgelegten Dreijahreszeitraums. Die Auszahlung erfolgt nach Feststellung des dritten Konzernabschlusses in der Regel Ende März, auch wenn der Dienstvertrag bereits vor Ablauf des Leistungszeitraums endet. Besteht bei Auszahlung noch ein Dienstvertrag mit einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren, so wird erwartet, dass das Vorstandsmitglied den Nettobetrag teilweise in Aktien der SMA Solar Technology AG investiert und diese mindestens bis zum Ende seiner Vorstandstätigkeit in der Gesellschaft hält.

NEBENLEISTUNGEN

Alle Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf

- einen Dienstwagen,
- die Erstattung der Kosten bei Dienstreisen und der im Geschäftsinteresse erforderlichen Aufwendungen,
- die Fortzahlung der Vergütung von bis zu neun Monaten im Fall vorübergehender Arbeitsunfähigkeit sowie
- den Arbeitgeberanteil bis zur Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Sozialversicherung (Renten-, Kranken-, Pflegeversicherung), auch bei freiwilliger Versicherung ohne deren Nachweis, sowie eine angemessene D&O-Versicherung.

Eventuell anfallende Steuern sind vom Vorstandsmitglied zu tragen.

SONSTIGE VERTRAGLICHE LEISTUNGEN

Bei Tod oder andauernder Arbeitsunfähigkeit werden die Bezüge für sechs Monate weitergezahlt.

Für den Fall einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Ausgleichszahlung auf die Höhe der Gesamtvergütung für die Restlaufzeit des Vertrags und maximal auf zwei Jahresvergütungen begrenzt (Abfindungs-Cap). Falls ein Dienstvertrag mit einem Vorstand endet, weil er innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten seit einem Kontrollwechsel („Change of Control“) durch das Vorstandsmitglied gekündigt worden¹ ist, hat das Vorstandsmitglied ebenso Anspruch auf eine Abfindung in Höhe seiner Vergütungsansprüche für die Restlaufzeit des Dienstvertrags, höchstens jedoch für die Dauer von zwei Jahren.

Die Vorstandsmitglieder unterliegen einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot für zwei Jahre, das eine entsprechende Entschädigungszahlung in Höhe von 50 Prozent der vom Vorstand vertragsmäßig bezogenen Leistungen beinhaltet. Das Vorstandsmitglied muss sich auf die Entschädigung anrechnen lassen, was es während der Dauer des Wettbewerbsverbots durch andere Anwendung seiner Arbeitskraft erwirbt, soweit die Entschädigung unter Hinzurechnung des anderweitigen Erwerbs den Betrag der zuletzt bezogenen vertragsmäßigen Leistungen übersteigt.

Der Barwert der maximalen Entschädigungszahlungen für ein Wettbewerbsverbot nach Beendigung der Vorstandstätigkeit beträgt für Ulrich Hadding 0,603 Mio. Euro (2018: 0,616 Mio. Euro) und für Dr. Jürgen Reinert 0,795 Mio. Euro (2018: 0,829 Mio. Euro).

Die Gesamtbezüge aller im Geschäftsjahr bestellten Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2019 1,458 Mio. Euro (2018: 2,837 Mio. Euro). Darin enthaltene variable Bezüge wurden 2019 in Höhe von 0,007 Mio. Euro (2018: 0,155 Mio. Euro) an den Vorstand gezahlt. Die Wahrnehmung von Aufgaben bei Tochtergesellschaften durch Vorstandsmitglieder wird nicht separat vergütet.

Im Folgenden werden die Informationen zur Vergütung des Vorstands entsprechend den Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 7. Februar 2017 dargestellt. Die Werte der Tabelle „Zufluss“ entsprechen den Bezügen der einzelnen Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2019. Die Tabelle „Gewährte Zuwendungen“ zeigt auch die erreichbare Minimal- und Maximalvergütung bei den variablen Vergütungskomponenten für das Geschäftsjahr.

Im Geschäftsjahr wurden Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt. Es bestehen keine Pensionszusagen.

Zufluss

| in TEUR | Ulrich Hadding Vorstand Finanzen, Personal und Recht Eintritt 01.01.2017 | | Dr.-Ing. Jürgen Reinert Vorstandssprecher, Vorstand Strategie, Vertrieb und Service, Operations und Technologie Eintritt 01.04.2014 | |
|--|--|------------|---|------------|
| | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 |
| Festvergütung | 600 | 600 | 800 | 800 |
| Nebenleistungen/Sonstige | 28 | 29 | 23 | 22 |
| Summe | 628 | 629 | 823 | 822 |
| Einjährige variable Vergütung | 22 | 7 | 36 | 0 |
| Mehrfährige variable Vergütung | | | | |
| Langfr. variable Vergütung 2016 - 2018 | 0 | | 0 | |
| Langfr. variable Vergütung 2017 - 2019 | | 0 | | 0 |
| Summe | 22 | 7 | 36 | 0 |
| Versorgungsaufwand | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gesamtvergütung | 650 | 636 | 859 | 822 |

¹ abweichend von der in der Hauptversammlung 2017 vorgestellten Regelung

Gewährte Zuwendungen

| in TEUR | Ulrich Hadding Vorstand Finanzen, Personal und Recht Eintritt 01.01.2017 | | | | Dr.-Ing. Jürgen Reinert Vorstandssprecher, Vorstand Strategie, Vertrieb und Service, Operations und Technologie Eintritt 01.04.2014 | | | |
|--|--|--------------|----------------|----------------|--|--------------|----------------|----------------|
| | 2018 | 2019 | 2019 (Min.) | 2019 (Max.) | 2018 | 2019 | 2019 (Min.) | 2019 (Max.) |
| Festvergütung | 600 | 600 | 600 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| Nebenleistungen/Sonstige | 28 | 29 | 29 | 29 | 23 | 22 | 22 | 22 |
| Summe | 628 | 629 | 629 | 629 | 823 | 822 | 822 | 822 |
| Einjährige variable Vergütung ¹ | 160 | 160 | 0 | 160 | 220 | 220 | 0 | 220 |
| Langfr. variable Vergütung 2018 – 2020 | 240 | | | | 330 | | | |
| Langfr. variable Vergütung 2019 – 2021 | | 240 | 0 | 240 | | 330 | 0 | 330 |
| Summe | 400 | 400 | 0 | 400 | 550 | 550 | 0 | 550 |
| Versorgungsaufwand | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gesamtvergütung | 1.028 | 1.029 | 629 | 1.029 | 1.373 | 1.372 | 822 | 1.372 |

¹ Für das Geschäftsjahr 2019 haben Herr Hadding auf 100.000 Euro und Herr Reinert auf 135.000 Euro der kurzfristigen variablen Vergütung verzichtet (10 % der Gesamtzielvergütung). Die hier dargestellten Beträge sind die ungekürzten Zielwerte.

Aufsichtsratsvergütung

Entsprechend der seit dem Geschäftsjahr 2013 gültigen Regelung zur Vergütung des Aufsichtsrats erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine feste Vergütung von jährlich 25.000 Euro. Die Vergütung beträgt für den Vorsitzenden jeweils das 2-Fache und für seinen Stellvertreter jeweils das 1,5-Fache des vorgenannten Betrags.

Mitglieder des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats erhalten eine weitere jährliche Vergütung von 7.500 Euro. Für die Mitglieder des Präsidialausschusses des Aufsichtsrats beträgt die Summe der weiteren jährlichen Vergütung 5.000 Euro. Die Vorsitzenden dieser Ausschüsse erhalten das 2-Fache der genannten Summen. Mitglieder weiterer Ausschüsse erhalten keine gesonderte Vergütung für ihre Ausschusstätigkeit.

Aufsichtsratsmitglieder erhalten für die Teilnahme an einer Sitzung zusätzlich 750 Euro je Sitzungstag, bei mehreren Sitzungen an einem Tag maximal das 2-Fache des vorgenannten Betrags. Die Vergütung ist zahlbar nach Ablauf des Geschäftsjahrs. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahrs dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Sonstige Vergütungen oder Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden den Aufsichtsratsmitgliedern nicht gewährt. Die Aufsichtsräte haben im Berichtsjahr auch keine Kredite und Vorschüsse erhalten.

Fünf Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum 31. Dezember 2019 Aktien von SMA.

Die gesamte Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats betrug im Berichtsjahr 0,419 Mio. Euro (Vorjahr: 0,445 Mio. Euro).

Über die Aufsichtsratsvergütung hinaus erhalten die Arbeitnehmervertreter, die Arbeitnehmer der Gesellschaft sind, Entgeltleistungen, die nicht in Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für den Aufsichtsrat stehen.

Sonstiges

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) für die Organmitglieder aller Gesellschaften der SMA Gruppe. Sie wird jährlich abgeschlossen bzw. verlängert. Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko der Organmitglieder aufgrund einer Pflichtverletzung bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ab, sofern sie für einen Vermögensschaden in Anspruch genommen werden. Der Selbstbehalt im Vertrag für das Geschäftsjahr 2019 beträgt im Versicherungsfall 10 Prozent des Schadens, höchstens das 1,5-Fache der festen jährlichen Vergütung des Organmitglieds.

Vergütung des Aufsichtsrats

| in TEUR | Vergütung für Aufsichtsratsstätigkeit | | Vergütung für Ausschusstätigkeit | | Gesamt | |
|--|--|--------------|-------------------------------------|-------------|--------------|--------------|
| | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 |
| Roland Bent | 29,5 | 28,0 | 0,0 | 0,0 | 29,5 | 28,0 |
| Oliver Dietzel ² | 31,0 | 29,5 | 12,0 | 12,8 | 43,0 | 42,3 |
| Peter Drews | 30,3 | 29,5 | 0,0 | 0,0 | 30,3 | 29,5 |
| Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender) | 55,3 | 54,5 | 24,3 | 25,0 | 79,6 | 79,5 |
| Kim Fausing ¹ (stellv. Vorsitzender) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Johannes Häde | 31,0 | 29,5 | 12,8 | 12,8 | 43,8 | 42,3 |
| Heike Haigis ² | 31,0 | 29,5 | 0,0 | 0,0 | 31,0 | 29,5 |
| Alexa Hergenröther | 31,0 | 28,8 | 20,3 | 20,3 | 51,3 | 49,1 |
| Ilonka Nußbaumer ^{1,3} | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Yvonne Siebert | 30,3 | 29,5 | 6,5 | 7,3 | 36,8 | 36,8 |
| Dr. Matthias Victor | 31,0 | 29,5 | 7,3 | 7,3 | 38,3 | 36,8 |
| Hans-Dieter Werner | 31,0 | 29,5 | 0,0 | 0,0 | 31,0 | 29,5 |
| Reiner Wettlaufer ⁴ | 30,3 | 15,5 | 0,0 | 0,0 | 30,3 | 15,5 |
| Gesamtvergütung | 361,7 | 333,3 | 83,2 | 85,5 | 444,9 | 418,8 |

¹ Herr Fausing und Frau Nußbaumer verzichten auf die Ansprüche gegenüber der Gesellschaft.

² Die Gewerkschaftsmitglieder im Aufsichtsrat führen die Vergütung ab.

³ Am 13. August 2019 wurde Ilonka Nußbaumer in den SMA Aufsichtsrat bestellt.

⁴ Zum 30. Juni 2019 hat Reiner Wettlaufer sein Aufsichtsratsmandat aus persönlichen Gründen niedergelegt.

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT ¹

| | |
|-----------|---|
| <u>28</u> | <u>GRUNDLAGEN DES KONZERNS</u> |
| 28 | Geschäftstätigkeit und Organisation |
| 29 | Produkte und Dienstleistungen |
| 29 | Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbssituation |
| 30 | Vision und Mission |
| 30 | Unternehmensziele |
| 31 | Unternehmenssteuerung |
| 33 | Forschung und Entwicklung |
| 35 | Nichtfinanzielle Erklärung |
| | |
| <u>47</u> | <u>DAS GESCHÄFTSJAHR 2019</u> |
| 47 | Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen |
| 48 | Ertragslage |
| 53 | Finanzlage |
| 54 | Vermögenslage |
| 55 | SMA Solar Technology AG (Erläuterungen auf Basis HGB) |
| 57 | Gesamtaussage des Vorstands zum Geschäftsverlauf 2019 |
| | |
| <u>59</u> | <u>RISIKO- UND CHANCENBERICHT</u> |
| 59 | Grundsätze des Risiko- und Chancenmanagements |
| 59 | Risiko- und Chancenmanagement |
| 61 | Beschreibung der wesentlichen Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems bezogen auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess |
| 62 | Risiken und Chancen in der Einzelbetrachtung |
| 70 | Gesamtaussage zur Risiko- und Chancensituation des Konzerns |
| | |
| <u>71</u> | <u>PROGNOSEBERICHT</u> |
| 71 | Präambel |
| 71 | Gesamtwirtschaftliche Situation |
| 71 | Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie |
| 73 | Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe |
| | |
| <u>76</u> | <u>WEITERE BESTANDTEILE DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS</u> |

¹ Der vorliegende zusammengefasste Lagebericht umfasst neben dem SMA Konzern auch die SMA AG. Er wurde gemäß §§ 289, 289a, 315 und 315a Handelsgesetzbuch (HGB) sowie nach den Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) Nr. 17 und 20 aufgestellt. Darüber hinaus sind der Vergütungsbericht und die Erklärung zur Unternehmensführung Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND ORGANISATION

Die SMA Solar Technology AG (SMA AG) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar- und Batterie-Wechselrichter, Überwachungssysteme für Solarstromanlagen, Mittelspannungstechnik sowie Transformatoren und Drosseln. Darüber hinaus bietet das Unternehmen intelligente Energiemanagementlösungen und Serviceleistungen bis hin zur Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaik-Kraftwerke (O&M-Geschäft) an. Ein weiteres Geschäftsfeld sind digitale Dienstleistungen für die zukünftige Energieversorgung.

Organisationsstruktur

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

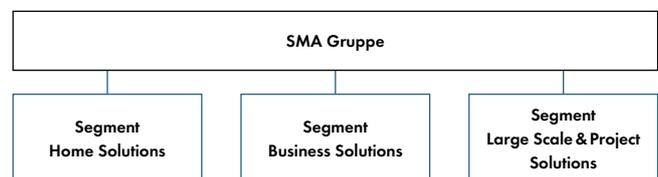
Die SMA AG, mit Hauptsitz in Niestetal bei Kassel, verfügt als Mutterunternehmen der SMA Gruppe über alle für das operative Geschäft notwendigen Funktionen. Das Mutterunternehmen hält direkt oder indirekt 100 Prozent der Anteile an allen zur SMA Gruppe gehörenden operativen Gesellschaften. Der Geschäftsbericht bezieht die Muttergesellschaft und alle 29 Konzerngesellschaften (2018: 34) ein, davon acht inländische Gesellschaften und 21 mit Sitz im Ausland. Darüber hinaus hält die SMA Solar Technology AG Anteile in Höhe von 28,27 Prozent an der Tigo Energy, Inc. Die Tigo Energy, Inc. wird als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Die elaxon GmbH wird ebenfalls als assoziiertes Unternehmen behandelt. Die Gesellschaft ist im Berichtsjahr neu gegründet worden, es handelt sich um ein Joint Venture im Bereich der Ladeinfrastruktureinrichtungen, an dem der Konzern mit 33,34 Prozent beteiligt ist.

ORGANISATIONS- UND BERICHTSSTRUKTUR

Die SMA Gruppe ist funktional organisiert. In dieser Organisation übernehmen die Business Units Home & Business Solutions (vormals Business Unit Residential & Commercial) sowie Large Scale & Project Solutions (vormals Business Unit Utility) die Geschäftsverantwortung und steuern die Entwicklung, den operativen Service und Vertrieb sowie Produktion und Beschaffung/Logistik. In der Berichtsstruktur werden die Segmente Home Solutions und Business Solutions getrennt aufgeführt. Die Business Unit Off-Grid & Storage sowie die SMA Sunbelt Energy GmbH,

die coneva GmbH und die emerge GmbH wurden in die Bereiche Home & Business Solutions sowie Large Scale & Project Solutions integriert, sodass ab 2019 für die Segmente Storage und Digital Energy keine gesonderte Berichterstattung mehr erfolgt.

BERICHTSSTRUKTUR



LEITUNG UND KONTROLLE

Wie im deutschen Aktiengesetz vorgeschrieben, setzen sich die Gesellschaftsorgane aus der Hauptversammlung, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat zusammen. Der Vorstand leitet das Unternehmen, der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand. Die Hauptversammlung wählt die Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat und erteilt oder verweigert dem Vorstand und dem Aufsichtsrat die Entlastung.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Im Vorstand der SMA Solar Technology AG verantwortet Vorstandssprecher Dr.-Ing. Jürgen Reinert die Ressorts Strategie, Vertrieb und Service, Operations sowie Technologie. Ulrich Hadding verantwortet die Ressorts Finanzen, Personal und Recht.

ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Der paritätisch besetzte SMA Aufsichtsrat besteht auf der Aktionärsseite aus Roland Bent, Peter Drews, Dr. Erik Ehrentraut (Vorsitzender), Kim Fausing (stellv. Vorsitzender), Alexa Hergenröther und Ilonka Nußbaumer (seit 13. August 2019). Die Arbeitnehmerseite wird durch Oliver Dietzel, Johannes Häde, Heike Haigis, Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor und Hans-Dieter Werner vertreten.

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Als Spezialist für Systemtechnik entwickelt und vertreibt SMA Solar-Wechselrichter und Speicherlösungen, Hard- und Software sowie Dienstleistungen, durch die Energie intelligent gesteuert und effizient genutzt werden kann. Das Portfolio von SMA umfasst ein breites Spektrum an effizienten Solar-Wechselrichtern und ganzheitlichen Systemlösungen für Photovoltaikanlagen aller Leistungsklassen, Batteriespeicherlösungen und intelligenten Energiemanagementsystemen sowie Gesamtlösungen für PV-Diesel-Hybridanwendungen. Darüber hinaus bietet SMA umfangreiche Serviceleistungen bis hin zur Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaik-Kraftwerke (O&M-Geschäft) an und entwickelt digitale Energiedienstleistungen für Privat- und Geschäftskunden. In den Wechselrichtern von SMA sind ohne Zusatzkosten für den Kunden bereits alle erforderlichen Funktionen für einen maximalen Ertrag integriert. Dazu gehört das wirksame Schattenmanagement mit SMA ShadeFix ebenso wie das Wechselrichter-Monitoring mit SMA Smart Connected.

Im **Segment Home Solutions** bedient SMA die weltweiten Märkte für kleine Photovoltaikanlagen mit und ohne Anbindung an eine Smart Home Lösung. Mit dem SMA Energy System Home bieten wir ein komplettes Systempaket aus einer Hand mit allen notwendigen Hardware-, Software- und Servicekomponenten für eine unabhängige und kostengünstige Stromversorgung für Haushalte an. Das SMA Portfolio im Segment Home Solutions umfasst ein- und dreiphasige String-Wechselrichter im unteren Leistungsbereich bis 12 kW, integrierte Serviceleistungen, Energiemanagement-Lösungen, Speichersysteme, Kommunikationsprodukte sowie Zubehör, darüber hinaus Serviceleistungen wie Garantieverlängerungen, Ersatzteile und die Modernisierung von PV-Anlagen (Repowering) zur Performancesteigerung sowie digitale Energiedienstleistungen. SMA kann mit dem Produkt- und Leistungsportfolio Lösungen für private Solarstromanlagen in allen wichtigen Solarmärkten weltweit liefern.

Im **Segment Business Solutions** liegt der Fokus auf den globalen Märkten für mittelgroße Photovoltaikanlagen mit und ohne Energiemanagement. Das SMA Energy System Business bietet Gewerbebetrieben mit perfekt aufeinander abgestimmter Hard- und Software sowie Tools und Services die Möglichkeit, Solarstrom selbst zu erzeugen, zu speichern und zu vermarkten sowie die Energieflüsse im Unternehmen transparent und kostensparend zu gestalten. Das Produktportfolio in diesem Segment umfasst die dreiphasigen Wechselrichter der Produktlinien Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie Sunny Highpower. Speicherlösungen, ganzheitliche Energiemanagement-Lösungen für mittelgroße Solarstromanlagen auf Basis der ennexOS-Plattform, Mittelspannungstechnik und sonstiges Zubehör ergänzen das Angebot. Darüber hinaus bietet SMA Serviceleistungen bis hin zur Anlagenmodernisierung und operativen Betriebsführung von gewerblichen PV-Anlagen (O&M-Geschäft) sowie digitale Dienstleistungen an.

Das **Segment Large Scale & Project Solutions** konzentriert sich mit den leistungsstarken String-Wechselrichtern der Produktlinie Sunny Highpower sowie den Zentral-Wechselrichtern der Produktlinie Sunny Central auf die internationalen Märkte für Solar-Kraftwerke. Die Leistung der Wechselrichter in diesem Segment reicht von 150 kW bis in den Megawattbereich. Das SMA Portfolio beinhaltet darüber hinaus Komplettlösungen, die neben den Zentral-Wechselrichtern mit ihren Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen die gesamte Mittel- und Hochspannungstechnik sowie Zubehör umfassen. Ein weiterer Fokus liegt auf Speicherlösungen für große PV- und Speicherkraftwerke. Serviceleistungen, etwa zur Modernisierung und Funktionserweiterung von PV-Kraftwerken (Repowering), sowie Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) ergänzen das Portfolio. Darüber hinaus realisiert SMA in diesem Segment PV-Diesel-Hybridprojekte im Sonnengürtel der Erde und Großspeicherprojekte in ausgewählten Märkten.

WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSSITUATION

Nach SMA Schätzungen wurden 2019 weltweit 108 GW PV-Leistung neu installiert. Damit lag der Neuzubau deutlich über dem Vorjahr (2018: 101 GW; Angaben ohne Wechselrichter-Nachrüstungen und Batterie-Wechselrichter-Technologie). Während der Neuzubau in China im Berichtsjahr um rund 31 Prozent zurückging auf 30 GW (2018: 44 GW), verzeichnete der globale Markt ohne China ein gutes Wachstum von 37 Prozent auf 78 GW. Der weltweite Umsatz mit Solar-Wechselrichter-Technologie (inklusive Wechselrichter-Nachrüstungen und Batterie-Wechselrichter-Technologie) stieg nach SMA Schätzungen im Berichtszeitraum aufgrund des weiterhin hohen Preisdrucks um rund 6 Prozent auf 5,2 Mrd. Euro (2018: 4,9 Mrd. Euro). Darin enthalten sind rund 640 Mio. Euro im Wachstumssegment Batterie-Wechselrichter (2018: ca. 580 Mio. Euro).

Der Anteil der Solarmärkte Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas (EMEA) am weltweiten Umsatz stieg 2019 nach SMA Schätzungen auf rund 29 Prozent (2018: 25 Prozent). Die amerikanischen Solarmärkte vereinten einen Anteil von 20 Prozent auf sich (2018: 19 Prozent). Der chinesische Markt stand wegen des dort niedrigen Preisniveaus und des starken Rückgangs in Gigawatt 2019 für nur noch ca. 16 Prozent des globalen Umsatzes (2018: 24 Prozent). Die asiatisch-pazifischen Solarmärkte (ohne China) vereinten ebenso wie im Vorjahr 32 Prozent des Umsatzes auf sich.

SMA IST INTERNATIONAL GUT POSITIONIERT UND VERFÜGT ÜBER EIN BREITES PRODUKTPORTFOLIO

Mit eigener Präsenz und erfahrenen Photovoltaik-Spezialisten in 18 Ländern und einem Produkt- und Lösungsportfolio für alle Segmente ist die SMA Gruppe gut aufgestellt, um vom Wachstum der globalen Solarmärkte zu profitieren.

Die SMA Produktionsstätten in Niestetal und Kassel (Deutschland) verfügen über eine Gesamtjahreskapazität von 15 GW. Das Kompetenzzentrum für Wickelgüter (elektromagnetische Komponenten) liegt in Zabierzów bei Krakau (Polen). Durch die internationale Aufstellung sowie das Produkt- und Leistungsportfolio für alle Anwendungen und unterschiedlichen regionalen Anforderungen kann SMA schnell auf Nachfrageverschiebungen reagieren.

2019 verkaufte SMA Wechselrichter mit einer kumulierten Leistung von 11.409 MW (2018: 8.449 MW) und erzielte einen Umsatz von 915,1 Mio. Euro (2018: 760,9 Mio. Euro).

MASSNAHMEN ZUR KOSTENSENKUNG UND UMSATZSTEIGERUNG PLANMÄSSIG UMGESETZT

Im Berichtszeitraum setzte SMA die Ende 2018 beschlossenen Maßnahmen zur Kostensenkung und Umsatzsteigerung planmäßig um. Im März 2019 wurde der Verkauf der chinesischen Tochtergesellschaften an das dortige Management und der damit verbundene Rückzug aus dem chinesischen Markt abgeschlossen. Der leider unumgängliche Abbau von rund 100 Vollzeitstellen am Stammsitz in Deutschland konnte durch ein Freiwilligenprogramm sozialverträglich gestaltet werden. Zusammen mit weiteren Optimierungs- und Fokussierungsmaßnahmen führte dies im Berichtszeitraum planmäßig zu Einsparungen in Höhe von über 23 Mio. Euro.

Gleichzeitig konnte SMA durch eine erhöhte Kundenzentrierung und verstärkte Vertriebsaktivitäten im Kerngeschäft Marktanteile zurückgewinnen. Zusätzlich haben wir im Berichtszeitraum die strategische Positionierung in wichtigen Zukunftsfeldern und damit einhergehend die Weiterentwicklung von SMA zum System- und Lösungsanbieter vorangetrieben. Zu den durchgeführten Maßnahmen gehören die Einführung von kompletten Systempaketen für private und gewerbliche Anwendungen in wichtige Zielmärkte, die Gründung des Joint Venture elexon im Bereich der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeugflotten, die Bündelung der Vertriebsaktivitäten für Speicher, Repowering- und weitere Serviceleistungen in einer eigenen Vertriebseinheit sowie die Weiterentwicklung des Angebots digitaler Energiedienstleistungen durch die Tochtergesellschaft coneva.

VISION UND MISSION¹

Die Energieversorgungsstrukturen befinden sich weltweit im Umbruch. Nach der Pionierphase der erneuerbaren Energien folgt nun die Digitalisierung der Energiewirtschaft. In absehbarer Zeit wird die Energieversorgung dezentral, in hohem Maße erneuerbar sowie vollständig digitalisiert und vernetzt sein. Als günstigste und dezentral verfügbare Energiequelle wird die Photovoltaik daran einen wesentlichen Anteil haben. Mit einem breiten Produkt- und Lösungsportfolio, der hohen PV-Systemkompetenz und einer globalen Präsenz ist SMA hervorragend aufgestellt, um die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen. Den strategischen Rahmen dafür bildet die SMA Strategie 2020. Sie beinhaltet eine zukunftsgerichtete Vision und Mission sowie klare strategische Ziele.

Unsere Vision ist die vollkommene Unabhängigkeit der Menschen in ihrer Energieversorgung durch dezentral erzeugte erneuerbare Energien in einer vernetzten Welt. SMA wird einen erheblichen Beitrag zur schnellen und vollständigen Umsetzung dieser Vision leisten. Unsere Mission ist die Integration und Vernetzung von Photovoltaik, Speichern und Mobilität durch intelligentes Energiemanagement. Mit unseren überlegenen Lösungen prägen wir die Energieversorgung der Zukunft.

UNTERNEHMENSZIELE

Die Unternehmensziele von SMA sind in der Strategie 2020 verankert. Sie wurden allen SMA Mitarbeitern weltweit vorgestellt und sollen die Grundlage für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens bilden.

WELTMARKTFÜHRER IN ALLEN SEGMENTEN

Ziel von SMA ist es, Wachstumschancen in allen Marktsegmenten und Regionen konsequent zu nutzen und gemessen am Umsatz in jedem einzelnen unserer Marktsegmente – Home Solutions, Business Solutions sowie Large Scale & Project Solutions – Weltmarktführer zu sein.

¹ Der folgende Abschnitt ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

SYSTEM- UND LÖSUNGSANBIETER

Die Fähigkeit, nicht nur einzelne Komponenten, sondern ganzheitliche Systeme und Lösungen inklusive innovativer Dienstleistungen anzubieten, wird zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal in der PV-Branche. Daher hat sich SMA zum Ziel gesetzt, den Anteil des Umsatzes, der nicht mit Wechselrichtern generiert wird, bis 2020 auf über 40 Prozent zu steigern.

NACHHALTIGE PROFITABILITÄT UND GERINGE KAPITALBINDUNG

Um dem weiterhin erwarteten hohen Preisdruck zu begegnen, strebt SMA kontinuierliche Prozessverbesserungen und Effizienzsteigerungen an. Falls nötig, wird die Profitabilität durch Strukturkostensenkungen sichergestellt.

WEITERENTWICKLUNG VON SMA DURCH DISRUPTIVE ANSÄTZE

Mit der Digitalisierung der Energieversorgung entstehen Geschäftsmöglichkeiten, die neuartige Ansätze erfordern. Um sich daraus ergebende Chancen zu nutzen, legt SMA in neuen, rechtlich selbstständigen Geschäftseinheiten den Fokus auf disruptive technologische Ansätze, datenbasierte Geschäftsmodelle sowie End-to-End-Vertriebsmodelle.

SMA IST EIN ATTRAKTIVES UNTERNEHMEN¹

Motivierte Mitarbeiter, die international und unternehmerisch denken und handeln, Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette sowie eine hohe Glaubwürdigkeit bei allen Stakeholdern sind für SMA wichtige Erfolgsfaktoren in einem dynamischen Marktumfeld. Daher leben wir unsere Werte und schaffen Freiräume für verantwortliches, unternehmerisches Handeln. Wir überzeugen nach innen und außen durch Fairness, Internationalität und Nachhaltigkeit. Weitere Informationen hierzu finden Sie in der „Nichtfinanziellen Erklärung“ ab Seite 35.

WEITERENTWICKLUNG ZUM SYSTEM- UND LÖSUNGSANBIETER SOWIE KOSTENSENKUNG IM FOKUS

Im Berichtsjahr implementierte SMA weitere wichtige Maßnahmen im Hinblick auf die Ziele der Strategie 2020. Neben der Markteinführung der Systempakete für private und gewerbliche Anwendungen, SMA Energy System Home und SMA Energy System Business, gehören dazu unter anderem die Weiterentwicklung des digitalen Dienstleistungsangebots und der Datenservices sowie die Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen, um die langfristige Profitabilität von SMA zu sichern, ohne die Investitionen in wichtige Zukunftsfelder zu beeinträchtigen.

Darüber hinaus wurde im Berichtszeitraum der Prozess für die Fortschreibung der SMA Strategie angestoßen. Ziel ist es, die bestehende Strategie vor dem Hintergrund der rasant fortschreitenden Digitalisierung auf künftige Anforderungen anzupassen, weiter zu schärfen und zu fokussieren.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Frühindikatoren

Das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken ist für SMA von hoher Relevanz, um rechtzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können. Zu diesem Zweck erörtern wir die sogenannten operativen Frühindikatoren sowohl auf Vorstandsebene als auch auf Ebene der Business Unit Leitungen mit den Geschäftsbereichsleitern, Bereichsleitern und Geschäftsführern der Tochtergesellschaften. Zu den für SMA relevanten Frühindikatoren zählen zum Beispiel Veränderungen in den Förderprogrammen für Solarstromanlagen und deren Auswirkung auf das regionale Marktpotenzial, die Entwicklung und die Wettbewerbsposition von SMA in regionalen Märkten, die Aufnahme neuer Produkte bei unseren Kunden sowie marktrelevante Informationen aus Gesprächen mit Kunden, Lieferanten und Verbänden. Die Vielzahl der Einflussfaktoren und die Komplexität ihres Zusammenwirkens erschweren dabei eine detaillierte und langfristige Vorausschau.

Im Rahmen der Jahres- und Mittelfristplanung erörtert der Vorstand mit den Leitern von Vertrieb und Business Units insbesondere die Chancen und Risiken auf der Markt- und Absatzseite und hält die finalen Annahmen für die Planung fest. Der Vorstand und die Leitungen der Business Units erhielten im Berichtszeitraum monatlich Informationen über die finanzielle Entwicklung der gesamten SMA Gruppe und der einzelnen Business Units. Diese wurden kontinuierlich mit den Planungsannahmen verglichen. Somit konnten bei Abweichungen und unvorhergesehenen Ereignissen kurzfristige Gegenmaßnahmen auf Basis unterjähriger Forecasts ergriffen werden.

¹ Der folgende Absatz ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

Finanzbezogene Steuerungsgrößen

2019 verwendete SMA die im Folgenden erläuterten wesentlichen finanzbezogenen Steuerungsgrößen für das operative Geschäft. Im Vergleich zum Vorjahr gab es keine Änderungen in der Berechnung der Kennzahlen oder im Steuerungssystem.

UMSATZERLÖSE

Die Umsatzerlöse enthalten alle in der Berichtsperiode erzielten Umsatzerlöse. Da der Markt für Wechselrichter in der Vergangenheit von zum Teil enormen Preisrückgängen geprägt war, messen wir neben dem Umsatz auch die verkaufte Wechselrichter-Leistung. Wir ermitteln die Umsatzerlöse auf Gruppen- und Business Unit Ebene.

OPERATIVES ERGEBNIS (EBIT)/OPERATIVE ERGEBNISMARGE

Das operative Ergebnis enthält neben dem Umsatz und den Herstellungskosten des Umsatzes auch die Funktionskosten und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge. Mit dieser Kennzahl misst SMA die Ertragskraft der einzelnen Business Units und der Gruppe. Um die operative Ergebnismarge zu ermitteln, setzen wir das operative Ergebnis ins Verhältnis zu den gesamten Umsatzerlösen. Das operative Ergebnis und die operative Ergebnismarge messen wir auf Gruppen- und Business Unit Ebene.

OPERATIVES ERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN (EBITDA)

Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) ermittelt SMA auf Basis des operativen Ergebnisses (EBIT) zuzüglich der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände. Mit dieser Kennzahl misst SMA die Ertragskraft auf Gruppen-Ebene ohne die Abschreibungen auf die getätigten Investitionen.

NETTOUMLAUFVERMÖGEN/ NETTOUMLAUFVERMÖGENSQUOTE

Das Nettoumlaufvermögen enthält neben den Vorräten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie von Kunden erhaltene und an Zulieferer geleistete Anzahlungen. Die Außenstände bei Kunden und Lieferanten sowie die Vorräte zur Herstellung der Produkte messen wir regelmäßig über das Verhältnis zum Umsatz der vergangenen zwölf Monate. Das Nettoumlaufvermögen messen und steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

INVESTITIONEN

Investitionen sind ein weiterer wesentlicher Treiber der Liquiditätsplanung. Um die Investitionen zu steuern, erarbeiten wir im Rahmen der Jahresplanung Budgets, die der Vorstand im Verlauf des Geschäftsjahrs freigibt. Dies gilt insbesondere für größere Investitionsprojekte, die zusätzlich mit einer Wirtschaftlichkeitsberechnung bewertet werden. Die Investitionen steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

NETTOLIQUIDITÄT

Mit der Nettoliquidität überprüfen wir unsere eigene Finanzierungsmöglichkeit des laufenden Geschäfts wie Nettoumlaufvermögen und Investitionen. Hierin enthalten sind die flüssigen Mittel, Wertpapiere des Umlaufvermögens und als Sicherheit hinterlegte Barmittel abzüglich zinstragender Finanzverbindlichkeiten. Die Nettoliquidität steuern wir auf Ebene der Unternehmensgruppe.

Konzerninternes Berichts- und Steuerungswesen

KONZERNINTERNES BERICHTSWESEN

Das monatliche Berichtswesen umfasst unter anderem ausführliche Kommentierungen der Entwicklung von Auftragseingang und -bestand, der verkauften Wechselrichter-Leistung, des Umsatzes, des operativen Ergebnisses, der Kapitalflussrechnung, der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, der Investitionen und des Nettoumlaufvermögens. Ziel ist es, Veränderungen der entscheidenden Positionen in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz sowohl mit dem Budget als auch mit den Zahlen des Vormonats zu vergleichen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen einzuleiten. Als Informationsbasis für das Berichtswesen dient ein elektronisches Management-Informationssystem (SAP Business Warehouse).

KONZERNINTERNES STEUERUNGSSYSTEM

Wesentliche Elemente des konzerninternen Steuerungssystems waren im Berichtszeitraum die regelmäßig stattfindende Vorstandssitzung und die monatlichen Ergebnisdurchsprachen mit den Leitern der Business Units. Zusätzlich wurde die Umsetzung der Strategie im Rahmen von quartalsweisen Geschäftsdurchsprachen mit den Business Units erörtert und die Zielerreichung überprüft. Darüber hinaus umfasst das konzerninterne Steuerungssystem bei SMA den regelmäßigen Risiko- und Chancenbericht sowie den Bericht der Internen Revision.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

SMA nutzt ihre hohe Systemkompetenz, um ganzheitliche Lösungen für die unterschiedlichen Photovoltaikanwendungen sowie für ein umfassendes Energiemanagement über alle Segmente und Sektoren (Stromerzeuger, Haushaltsgeräte, Speichersysteme, Heizung, Lüftungs- und Klimatechnik, E-Mobilität) hinweg zu entwickeln. Um unseren Kunden in allen Marktsegmenten und Regionen technisch ausgereifte und wirtschaftliche Systemlösungen anzubieten, arbeiten wir gezielt mit starken Partnern zusammen. Durch unsere kontinuierliche Forschung sowie die markt- und kundenbezogene Entwicklung können wir die Stromgestehungskosten von Solarstromanlagen (Consumer Cost of PV Electricity) weiter senken sowie die Komplexität in der neuen, dezentralen und digitalen Energiewelt verringern und damit einen wesentlichen Beitrag für eine weltweit erfolgreiche Energiewende schaffen.

Zukunftsorientierter Entwicklungsansatz

Durch ein hohes Verständnis der unterschiedlichen Marktanforderungen und eine große Kundennähe antizipiert SMA die zukünftigen Anforderungen an die Systemtechnik. Ging es Kunden früher vor allem um Energieertrag, Lebensdauer und Auslegungsflexibilität, sind nun die Stromgestehungskosten der Solarstromanlage, die Systemintegration sowie die Konnektivität die entscheidenden Faktoren bei der Kaufentscheidung. Mit der zunehmenden Einbindung von Solarstromanlagen in ganzheitliche Systeme kommt darüber hinaus der Datensicherheit (Cyber Security) eine immer wichtigere Rolle zu. Der Solar-Wechselrichter wird in diesem Zusammenhang als systemkritische Komponente eingestuft, sodass Kunden höhere Anforderungen an die Transparenz von Unternehmen stellen.¹

Um die Produktkosten systematisch zu reduzieren und schnell auf Marktveränderungen reagieren zu können, verfolgen wir bei der Produktentwicklung eine Plattformstrategie. Durch eine Standardisierung des Kern-Wechselrichters können wir den Anteil der gleichen Bauteile über das gesamte Portfolio erhöhen. Die Individualisierung bezüglich der Märkte und Kundenbedürfnisse erfolgt über den Anschlussbereich und die Software.

Seit dem 1. Januar 2019 werden die Kosten der Business Units in den Vertriebskosten gezeigt, da deren Fokus verstärkt den Kunden und Märkten gilt. In den Vorjahren waren diese in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. Die F&E-Kosten gingen im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr um 7,0 Prozent auf 63,1 Mio. Euro (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) zurück. Weltweit wurden SMA bis Ende des Berichtszeitraums 1.491 Patente und Gebrauchsmuster erteilt. Zusätzlich waren zum Stichtag 31. Dezember 2019

über 500 weitere Patentanmeldeverfahren noch nicht abgeschlossen. Darüber hinaus hält SMA die Rechte an 1.167 eingetragenen Warenzeichen.

Forschungs- und Entwicklungskosten SMA Gruppe

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 |
|--|------|------|------|------|------|
| Forschungs- und Entwicklungskosten | 63,1 | 67,8 | 83,0 | 78,3 | 96,0 |
| davon aktivierte Entwicklungsprojekte | 10,9 | 18,8 | 18,4 | 12,5 | 29,5 |
| Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsprojekte (planmäßig) | 9,0 | 21,4 | 18,2 | 19,8 | 13,6 |
| Forschungs- und Entwicklungsquote in %, bezogen auf den Umsatz | 6,9 | 8,9 | 9,3 | 8,3 | 9,8 |

Ganzheitliche Lösungen zur Senkung der Energiekosten²

PRIVATE ANLAGEN: MEHR EIGENVERBRAUCH UND KOMPLETTE SYSTEMPAKETE

Im Segment Home Solutions erweiterte SMA im Berichtszeitraum ihr Lösungsportfolio zur Senkung der Energiekosten im Haushalt und zur Steigerung der Attraktivität der Photovoltaik. Im Fokus standen hier Lösungen mit gleichermaßen hohem Nutzen für Installateure und Anlagenbetreiber.

Mit intelligenter Solartechnik und der direkt im Wechselrichter integrierten Servicefunktion SMA Smart Connected sorgt SMA für maximale Energieerträge und höchsten Komfort für Anlagenbetreiber und Installateure. Kunden können je nach Größe und individuellen Anforderungen ihrer Hausdachanlage zwischen verschiedenen Wechselrichtern der Produktfamilien Sunny Boy und Sunny Tripower wählen. Zusätzlich zu den bewährten Wechselrichter-Modellen bietet SMA seit dem ersten Quartal 2019 für kleinere private PV-Anlagen den neuen Sunny Boy 2.0 an. Für größere private sowie kleine gewerbliche Anwendungen brachte SMA im ersten Halbjahr 2019 den neuen, besonders leistungsstarken Sunny Tripower 8.0-10.0 auf den Markt. Beide Geräte erfüllen die neuen europäischen Netzanschlussbedingungen. Sie lassen sich aufgrund ihres geringen Gewichts und ihres kompakten Designs besonders leicht und platzsparend installieren. Die Inbetriebnahme geschieht über die integrierte Weboberfläche schnell und einfach per Smartphone oder Tablet.

¹ Dieser Absatz ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

² Der folgende Abschnitt ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

Im November führten SMA und der Batteriehersteller LG Chem ein neues Heimspeichersystem in den Markt ein. Die Kombination aus dem Batterie-Wechselrichter Sunny Boy Storage 3.7 von SMA und der neuen Hochvolt-Batterie RESU 10M von LG Chem ist besonders leicht zu transportieren und kann von einer Person installiert werden. Endkunden können mit dem System unkompliziert und flexibel den Eigenverbrauch von günstigem Solarstrom deutlich steigern.

Mit dem SMA Energy System Home stellte SMA im Berichtszeitraum erstmals ein komplettes Systempaket für eine unabhängige und kostengünstige Stromversorgung von Haushalten vor. Neben Solar- und Batterie-Wechselrichtern enthält das SMA Energy System Home auch Batteriespeicher, Energiemanagement- und Design-Software sowie maßgeschneiderte Servicekomponenten. Das System kann jederzeit einfach und schnell um zusätzliche Funktionen erweitert werden und bietet Installateuren die Möglichkeit für Zusatzgeschäft in den Bereichen Speicher, Energiemanagement und E-Mobilität.

Um die Erzeugung und Nutzung von Solarstrom noch attraktiver zu machen, hat SMA darüber hinaus eine Lösung zur einfachen Einbindung von Solaranlagen in das SolarCoin-Ökosystem entwickelt. Seit Anfang Februar 2019 erhalten Betreiber von auf der weltweit größten Solar-Monitoring-Plattform Sunny Portal registrierten PV-Anlagen mit wenigen Klicks Zugang zu der Kryptowährung, mit der die SolarCoin Foundation die Erzeugung von Solarstrom belohnt.

GEWERBLICHE ANWENDUNGEN: UMFASSENDES ENERGIEMANAGEMENT UND KOMFORTABLE DIREKTVERMARKTUNG

Im Segment Business Solutions entwickelte SMA im Berichtszeitraum die bereits Anfang 2018 eingeführte IoT-Plattform für Energiemanagement ennexOS weiter. ennexOS ermöglicht eine effektive Senkung der Energiekosten über alle Sektoren (Stromerzeuger, Elektrogeräte, Speichersysteme, Heizung, Lüftungs- und Klimatechnik, E-Mobilität) hinweg. Die modulare Funktionalität der Plattform ist jederzeit auf die individuellen Anforderungen der Nutzer anpassbar. Sie reicht vom Monitoring der Energieflüsse über die automatische Optimierung der Gesamtenergiekosten bis zur Einbindung von Haushalten und Unternehmen in den zukünftigen Energiemarkt. Dabei sorgt der SMA Data Manager M als zentrale Schnittstelle für die perfekte Kommunikation, Überwachung und zukünftig auch Steuerung aller Energieflüsse. Durch die Erweiterung der Funktionalitäten im Berichtszeitraum können nun neben Photovoltaikanlagen, Blockheizkraftwerken und Dieseleratoren auch Wasserkraftwerke in das Energiemonitoring mit ennexOS einbezogen werden. Darüber hinaus ermöglicht die Erweiterung der Schnittstelle des Data Manager M die Integration zusätzlicher Geräte, darunter auch Wechselrichter anderer Hersteller. Zusätzlich wurde die Datensicherheit durch die Einführung spezieller Sicherheitsprotokolle in der Datenübertragung noch weiter erhöht.

ennexOS ist ein wesentlicher Bestandteil der neuen, flexiblen SMA Systemlösung für gewerbliche Anwendungen, dem SMA Energy System Business. Neben PV- und Batterie-Wechselrichtern, einem SMA eigenen Batteriespeicher sowie dem SMA Data Manager M enthält das System alle Tools und Services, mit denen Gewerbebetriebe Solarstrom selbst erzeugen und vermarkten sowie die Energieflüsse im Unternehmen transparent und kostensparend gestalten können. Damit erhalten die Kunden erstmalig eine komplette Systemlösung aus Hardware, Software und passenden Dienstleistungen aus einer Hand vom Systemanbieter SMA.

Auch im Bereich der Elektromobilität trieb SMA im Berichtszeitraum ihre Positionierung weiter voran und gründete gemeinsam mit der AixControl GmbH und der aixACCT charging solutions GmbH das Joint Venture elexon. Dort bündeln die Partner ihre Kompetenzen mit den Schwerpunkten Ladeinfrastruktur, Energiemanagement und erneuerbare Energien. elexon bietet schlüsselfertige Lösungen für die Planung, die Installation und den Service von effizienten E-Fahrzeug-Ladeparks aus einer Hand. Industrielösungen für Ladeparks und Großflotten sind aufgrund der Fertigungskapazitäten und vor allem der Erfahrung der Joint-Venture-Partner ebenfalls im Fokus.

SOLARE KRAFTWERKE: LEISTUNGSSTARKE UND KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNGEN FÜR ZENTRALE UND DEZENTRALE ARCHITEKTUREN

Im Segment Large Scale & Project Solutions lag der Fokus der Entwicklung im Berichtszeitraum auf der weiteren Erhöhung der Leistungsdichte zur Kostensenkung für zentral und dezentral konzipierte PV-Kraftwerke sowie auf der sicheren Systemintegration. Zusätzlich entwickelte SMA das Serviceangebot weiter, insbesondere auch im Hinblick auf die Modernisierung großer PV-Anlagen (Repowering).

Der neu entwickelte Sunny Highpower PEAK3 ist der erste SMA String-Wechselrichter für 1.500 Volt DC-Spannung. Der Wechselrichter mit einer Leistung von 150 kW ermöglicht in PV-Kraftwerken mit dezentraler Architektur eine flexible Planung, schnelle Projektumsetzung sowie einfachen Service und bietet maximale Leistung auch unter extremen Bedingungen. Die Auslieferung begann im ersten Quartal 2019.

Mit dem Sunny Central UP ist es SMA gelungen, die Leistung ihrer größten Zentral-Wechselrichter noch einmal um mehr als 50 Prozent zu steigern. Die Leistung von bis zu 4,6 MW ermöglicht eine deutliche Reduktion der Wechselrichter-Zahl in großen 1.500-Volt-PV-Kraftwerken und senkt damit signifikant die Betriebskosten. Die Auslieferung begann im dritten Quartal 2019. Der Wechselrichter ist auch als voll integrierte Turnkey-Containerlösung in Kombination mit perfekt abgestimmter Mittelspannungstechnologie erhältlich. Im Berichtszeitraum unterzeichnete SMA einen Vertrag zur Lieferung von 595 der Mittelspannungslösungen an einen großen US-Versorger.

Darüber hinaus verfügen alle SMA Zentral-Wechselrichter nun über eine vollständig integrierte Hard- und Software-Lösung zur einfachen Anbindung von DC-gekoppelten Batteriespeichersystemen. Diese Wechselrichter-Option wird seit Ende des ersten Quartals 2019 ausgeliefert.

Im Bereich der Großspeicher verkaufte SMA 2019 erstmals Systeme mit einer Gesamtleistung von rund 1 GW, mehr als dreimal so viel wie im Vorjahr. Unter anderem ging im Mai 2019 in Norddeutschland ein 10-MW-Speicher mit SMA Technologie in Betrieb. Die von SMA in das Projekt gelieferte Systemlösung mit Sunny Central Storage Batterie-Wechselrichtern und SMA Hybrid Controller ermöglicht mit den neuen Funktionen Inselnetzbetrieb, Schwarzstart und Netz-Resynchronisation eine netzunabhängige Versorgung. Diese Funktion wurde im November 2019 in einem bisher deutschlandweit einmaligen Versuch erfolgreich unter Beweis gestellt. Die Gemeinde Bordesholm wurde unterbrechungsfrei vom Stromnetz getrennt und eine Stunde lang unabhängig vom Netz mit erneuerbaren Energien versorgt, bevor die Netzverbindung abermals ohne Versorgungsunterbrechung wieder hergestellt wurde.

Im November unterzeichnete SMA mit dem US-amerikanischen Anlagenbetreiber TerraForm Power einen innovativen Rahmenvertrag über Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M). SMA wird über die kommenden zehn Jahre O&M-Services inklusive des Austauschs veralteter Wechselrichter für das Solarportfolio von TerraForm Power in Nordamerika mit einer Gesamtleistung von rund 1 GW übernehmen.

NICHTFINANZIELLE ERKLÄRUNG¹

[GRI 102-14] Seit ihrer Gründung ist bei SMA Nachhaltigkeit als elementare Säule des Unternehmensleitbilds fest verankert. Nachhaltigkeit bedeutet für uns, langfristig angelegten wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und sozialer Verantwortung zu vereinen. Zufriedene Mitarbeiter*innen durch eine attraktive Unternehmenskultur, eine faire und ehrliche Geschäftspolitik, gesellschaftliches Engagement und der vorbildliche Umgang mit Umwelt und Ressourcen durch eine nachhaltige Produktion sowie der Einsatz erneuerbarer Energien in allen Stufen der Wertschöpfungskette gehören zu unserem Selbstverständnis. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen treiben wir den Wandel zu einer weltweit nachhaltigen, erneuerbaren Energieversorgung voran und tragen zur Eindämmung des globalen Klimawandels bei.

Der SMA Vorstand fühlt sich den zehn Prinzipien des UN Global Compact verpflichtet, den SMA bereits 2011 unterzeichnet hat. Auf Grundlage dieser Prinzipien sowie der 17 UN Sustainable Development Goals (SDGs) entwickeln wir unser Nachhaltigkeitsengagement kontinuierlich weiter. Damit möchten wir zur Bewältigung der mit dem globalen Klimawandel, einer stetig wachsenden Bevölkerung sowie knapper werdenden Ressourcen verbundenen Herausforderungen beitragen. Eine Übersicht, auf welche der Sustainable Development Goals SMA bereits einzahlt, ist am Ende des Geschäftsberichts auf den Seiten 128 f. zu finden. Der Schwerpunkt unserer Arbeit liegt insbesondere auf Ziel 7 „Bezahlbare und saubere Energie“, Ziel 11 „Nachhaltige Städte und Gemeinden“, Ziel 12 „Nachhaltige/r Konsum und Produktion“ und Ziel 13 „Maßnahmen zum Klimaschutz“.

[GRI 102-11, 12, 14, 18, 48-52, 54] Auf den folgenden Seiten legen wir Rechenschaft über die Entwicklungen und Fortschritte in unseren Nachhaltigkeitshandlungsfeldern im Geschäftsjahr 2019 ab. Wesentliche Risiken aus der Geschäftstätigkeit sowie aus Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens, die negative Auswirkungen auf die in der Nichtfinanziellen Erklärung beschriebenen Aspekte haben könnten, sind im Risiko- und Chancenbericht ab Seite 59 beschrieben. Eine Übersicht über wesentliche Nachhaltigkeitskennzahlen ist am Ende des Geschäftsberichts auf den Seiten 130 f. zu finden. Darüber hinaus veröffentlichen wir Informationen zur Nachhaltigkeit bei SMA auf unserer Website unter www.SMA.de.

Die Berichterstattung orientiert sich an der Berichtsart GRI Standard der Global Reporting Initiative (GRI), „Kern“-Option. Darüber hinaus erfüllen die Angaben auch die Kriterien des jährlichen Fortschrittsberichts zum UN Global Compact. Sukzessive werden wir zukünftig außerdem unsere unternehmerischen Auswirkungen auf die 17 UN Sustainable Development Goals darlegen. Auch das Vorsorgeprinzip entsprechend der „Rio-Erklärung über Umwelt und Entwicklung“ ist fester Bestandteil und Treiber unseres Nachhaltigkeitsengagements.

Nachhaltigkeit ist wichtiges Element der SMA Strategie

[GRI 102-14, 22, 23, 34] SMA ist überzeugt, dass ein ganzheitliches und glaubwürdiges Nachhaltigkeitsengagement nur erfolgreich sein kann, wenn es in der Unternehmensstrategie verankert ist. Das Thema Nachhaltigkeit wurde daher als eine wesentliche Grundlage in die SMA Strategie 2020 integriert. Das bereits 2012 entwickelte Nachhaltigkeitsleitbild wurde an die Strategie 2020 angepasst. Auch im Rahmen der weiteren Strategieentwicklung von SMA wird Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle einnehmen.

¹ Der Abschnitt „Nichtfinanzielle Erklärung“, der die Angaben nach §§289b - e HGB und §§315b - c HGB enthält, ist gemäß §317 Abs. 2 Satz 4 HGB inhaltlich nicht Gegenstand der Abschlussprüfung. Es ist nur zu prüfen, ob die nichtfinanzielle Erklärung oder der gesonderte nichtfinanzielle Bericht, die nichtfinanzielle Konzernklärung oder der gesonderte nichtfinanzielle Konzernbericht vorgelegt wurde.

Auf dieser Grundlage haben wir vier Handlungsfelder für die Nachhaltigkeit definiert, die folgende Themen umfassen:

| PRODUKTE UND PROZESSE | UMWELT UND ENERGIE | MITARBEITER | GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG |
|----------------------------|----------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| Qualität und Sicherheit | Ressourceneffizienz | Feedbackkultur | Verantwortung in der Lieferkette |
| Kundenzufriedenheit | Vorbeugender Umweltschutz | Weiterbildung | Stakeholder-Dialog/Transparenz |
| Circular Economy | Ganzheitliches Energiemanagement | Diversität | Internationale Prinzipien und Werte |
| Nachhaltige Profitabilität | Nachhaltige Mobilität | Arbeits- und Gesundheitsschutz | Überregionales Engagement |

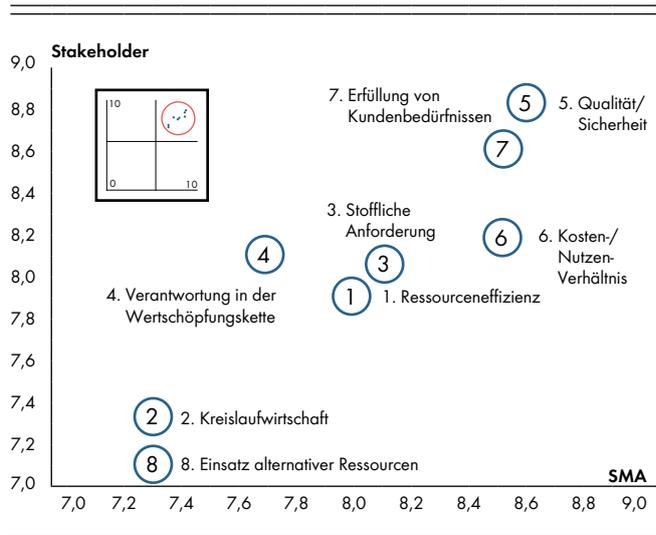
Die vier Handlungsfelder „Produkte und Prozesse“, „Mitarbeiter“, „Umwelt und Energie“ sowie „Gesellschaftliche Verantwortung“ bilden die Schwerpunkte unseres Nachhaltigkeitsengagements. Sie beziehen sich inhaltlich auf Faktoren sowohl auf der Unternehmens- als auch auf der Produktebene.

Für sämtliche Unternehmensaktivitäten koordiniert der Bereich Global Quality die Umsetzung des Nachhaltigkeitsengagements. Entscheidungen werden durch das mit dem Vorstand und Managern der ersten Führungsebene besetzte „Global Management Committee“ getroffen.

WESENTLICHE FAKTOREN DURCH STAKEHOLDERANALYSE BESTIMMT

[GRI 102-40, 42-44, 46, 47, 103-1] Der kontinuierliche Dialog mit verschiedenen Interessengruppen und der breiten Öffentlichkeit ist uns ein wichtiges Anliegen. Um wesentliche Handlungsfelder für eine nachhaltige Unternehmensausrichtung zu identifizieren, haben wir 2017 eine Stakeholderanalyse durchgeführt. Mit der Befragung haben wir internen und externen Interessengruppen (Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Nichtregierungsorganisationen) die Möglichkeit gegeben, die Entwicklung des SMA Nachhaltigkeitsengagements direkt zu beeinflussen. Die Befragung wurde in drei Bausteine aufgeteilt: Nachhaltiges Unternehmen – Nachhaltige Produktgestaltung – Nachhaltige Wertschöpfungskette. Die Ergebnisse der Stakeholderanalyse dienen als Grundlage zur stetigen Weiterentwicklung unseres Nachhaltigkeitsengagements.

Am Baustein Nachhaltige Produktgestaltung ist in der untenstehenden Grafik die Analyse der wesentlichen Handlungsfelder dargestellt. Interne und externe Stakeholder wurden hierbei nach der Wesentlichkeit von vorsortierten Aspekten aus Sicht der Stakeholder und der SMA befragt. Die Wesentlichkeitsanalyse ergab eine hohe Relevanz vieler von uns definierter Aspekte einer nachhaltigen Produktgestaltung.



Der Stakeholderdialog wurde im Berichtszeitraum unter anderem im Rahmen einer breit angelegten Kundenzufriedenheitsbefragung sowie durch eine verstärkte Kommunikation zum Thema Nachhaltigkeit fortgesetzt. Die Analyse des umfassenden Feedbacks zeigt unter anderem, dass Themen bezüglich des Ressourceneinsatzes für unsere Produkte zunehmend in den Fokus rücken.

MESSBARER ERFOLG DURCH UNTERNEHMENS- UND PRODUKTKENNZAHL

Als übergeordnete Messgrößen für den Erfolg unseres Nachhaltigkeitsengagements haben wir zwei Kerngrößen definiert: die Unternehmens- und die Produktkennzahl. Zu ihrer Ermittlung wurden im Austausch zwischen Spezialisten aus unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens die wesentlichen Treiber der Nachhaltigkeit in den vier Handlungsfeldern festgelegt und die maßgeblichen Parameter ermittelt. Jedem Treiber ist eine Formel sowie ein messbares Ziel zugeordnet, anhand derer die Nachhaltigkeitsperformance innerhalb der Unternehmens- und der Produktkennzahl gemessen werden kann. Damit ermöglichen wir allen Stakeholdern, die Entwicklung der Nachhaltigkeitsperformance der SMA transparent nachzuvollziehen. Die Zusammenführung der verschiedenen Parameter verdeutlicht, dass ein nachhaltiges Wirtschaften nur in Balance zwischen ökonomischen, ökologischen und sozial-gesellschaftlichen Aspekten möglich ist.

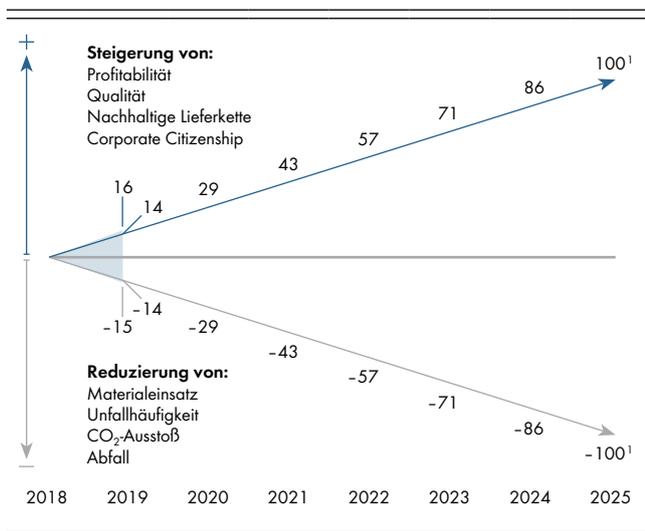
Die Unternehmenskennzahl misst den Einsatz von Ressourcen und die damit geschaffenen Werte. Ziel ist hier die Schaffung von mehr Wert mit weniger Ressourcen. Je höher der Abstand zwischen dem geschaffenen Wert und den dafür eingesetzten Ressourcen ist, desto nachhaltiger ist das Unternehmen. Dafür haben wir die folgenden Parameter und Ziele festgelegt:

| Treiber | Ziel bis 2025 |
|--------------------------|---|
| Profitabilität | Steigerung der EBITDA-Marge auf > 5 % |
| Qualität | 1 % Field Failure Rate |
| Nachhaltige Lieferkette | 55 % Overall Score der Lieferanten bei EcoVadis |
| Corporate Citizenship | Steigerung des CC-Index um 5 % |
| CO ₂ -Ausstoß | 50 % weniger CO ₂ -Ausstoß Scope 1 + 2 in kg/kW produzierter Wechselrichter-Leistung |
| Abfall | 25 % weniger Abfall pro produzierter Tonne Produkt |
| Materialeinsatz | Reduzierung der Quote von Materialinput zu Produktoutput um 25 % |
| Unfallhäufigkeit | Lost Time Incident Rate von < 1,5 |

Die Produktkennzahl folgt der gleichen Logik wie die Unternehmenskennzahl und misst die Steigerung der Nachhaltigkeitsperformance unserer Produkte und Lösungen. Diese bewerten wir anhand folgender Nachhaltigkeitskriterien und -ziele, die auf den Ergebnissen unserer Stakeholderanalyse sowie unseres internen Expertendialogs basieren:

| Treiber | Ziel bis 2025 |
|------------------------------------|--|
| Einsatz erneuerbarer Energien | 50 % Erneuerbaren-Quote am Gesamtenergieverbrauch |
| Qualität / Langlebigkeit | 1 % Field Failure Rate |
| Design for Recycling / Disassembly | 90 % recyclingfähige Bauteile im Produkt |
| Preferable Materials | Steigerung der Quote an eingesetzten Sekundärrohstoffen um 25 % |
| Produkt-Footprint | 25 % weniger CO ₂ -Ausstoß in kg/kW Wechselrichter-Leistung |
| Materialeinsatz | 30 % weniger Gewicht der Produkte in kg/kW Wechselrichter-Leistung |
| Non-preferable Materials | Reduzierung der Menge an Non-preferable Materials um 15 % |
| Verschwendung | Reduzierung der Sonderentsorgungen um 50 % |

2019 hat SMA eine hohe Nachhaltigkeitsperformance erzielt und die gesetzten Ziele sogar leicht übertroffen:



¹ Geplanter Grad der Erreichung der Ziele bis 2025 in %
 ■ Performance 2019

Zur Ermittlung der Produktkennzahl ziehen wir größtenteils Daten aus unseren Produktökobilanzen heran. Maßgeblich sind dabei neben der Materialität, dem CO₂-Ausstoß und dem Energieverbrauch auch die Qualität und Lebensdauer unserer Produkte. Aufgrund der höheren Komplexität erfordert die Datenerfassung für die Produktkennzahl einen höheren Aufwand. Daher werden hier die Daten des Jahres 2019 als Basis ermittelt. Eine Performancebewertung erfolgt ab 2020.

Entwicklungen innerhalb der vier Handlungsfelder im Berichtsjahr

[GRI 103-1-3] Durch das am Hauptstandort Niestetal/Kassel implementierte integrierte Managementsystem folgen wir klar definierten Managementansätzen und erfüllen auch die Anforderungen nach DIN EN ISO 9001, DIN EN ISO 14001, DIN EN ISO 50001 und DIN EN ISO 45001. Auch diese haben die Festlegung von wesentlichen Aspekten innerhalb der vier Handlungsfelder beeinflusst. Über die in den vier Handlungsfeldern im Berichtsjahr umgesetzten Maßnahmen und Fortschritte berichten wir nachfolgend.

HANDLUNGSFELD PRODUKTE UND PROZESSE

Basis für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ist die Zufriedenheit unserer Kunden. Mit hoher Innovationskraft und Qualität innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette entwickeln wir nachhaltige Produkte und Prozesse, die den geänderten Ansprüchen einer zunehmend digitalisierten Welt sowie Anforderungen an die Nachhaltigkeit bis hin zu einer geschlossenen Kreislaufwirtschaft (Circular Economy) gerecht werden. Hierbei konzentrieren wir uns auf die folgenden Aspekte:

Kontinuierliche Verbesserung der Qualität und Reduzierung von Verschwendung in sämtlichen Unternehmensprozessen – Bau eines neuen Testzentrums begonnen

[GRI 416-1-3] Im Dienste unserer Kunden ist es unser Anspruch, jederzeit höchste Qualitätsanforderungen zu erfüllen. Dabei streben wir weltweit nach „Mehr-Wert“, Null-Fehler-Toleranz und flexiblen Qualitätskonzepten. Seit über 20 Jahren ist der Hauptstandort von SMA in Kassel/Niestetal nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert und garantiert damit die Einhaltung von weltweit anerkannten Qualitätsgrundsätzen. Der hohe Qualitätsanspruch wird auch durch die Akkreditierung unseres unternehmenseigenen Testzentrums für elektromagnetische Verträglichkeit (EMV) nach ISO/IEC 17025, der internationalen Norm für Prüf- und Kalibrierlabore, unterstützt. Neben diesen und weiteren Managementzertifizierungen entsprechen unsere Produkte allen in den jeweiligen Verkaufsmärkten geforderten Sicherheitsstandards (z. B. UL, JET, VDE etc.). Im Zuge unserer nachhaltigen Produktgestaltung legen wir darüber hinaus einen Fokus auf das Thema Langlebigkeit der Produkte. Die stetige Reduktion von Verschleißteilen und effiziente Wartungsanleitungen tragen zu diesem Ziel bei.

Wirksame und leistungsfähige Prüf- und Testprozeduren unterstützen uns dabei, unsere Qualitätsziele zu erreichen. Im Berichtszeitraum haben wir mit dem Bau eines neuen EMV-Testzentrums für große Wechselrichter begonnen, das 2020 in Betrieb gehen soll. Durch ein aussagekräftiges Qualitätskennzahlensystem können wir Fehlerquellen zudem frühzeitig erkennen und Risiken zu einem großen Teil abstellen. In der Lieferantensteuerung haben wir anerkannte Qualitäts- und Risikomanagementpraktiken eingeführt und entwickeln diese kontinuierlich weiter.

Nachhaltige Profitabilität und geringe Kapitalbindung – SMA Wechselrichter vermeiden Umweltschäden in Höhe von 10,5 Mrd. Euro

[GRI 201-2, 203-2] Um SMA schnell und nachhaltig wieder zur Profitabilität zurückzuführen, wurden die Ende 2018 beschlossenen Maßnahmen zur Kostensenkung und Umsatzsteigerung im Berichtszeitraum planmäßig umgesetzt. Im März 2019 haben wir den Verkauf der chinesischen Tochtergesellschaften an das dortige Management und den damit verbundenen Rückzug aus dem

chinesischen Markt abgeschlossen. Der leider unumgängliche Abbau von rund 100 Vollzeitstellen am Stammsitz in Deutschland konnte durch ein Freiwilligenprogramm sozialverträglich gestaltet werden. Zusammen mit weiteren Optimierungs- und Fokussierungsmaßnahmen führte dies 2019 zu Einsparungen in Höhe von über 23 Mio. Euro.

Darüber hinaus finden vermiedene Umweltschäden in der wirtschaftlichen Betrachtung von Unternehmen zunehmend Berücksichtigung. Legt man hier einen Mittelwert zugrunde, würde die bisher insgesamt von SMA produzierte Wechselrichter-Leistung von rund 85 GW vermiedenen Umweltschäden in Höhe von rund 10,5 Mrd. Euro entsprechen. Unsere Wechselrichter ermöglichen weltweit eine kostengünstige und umweltfreundliche Energieversorgung. Damit unterstützen wir den Kampf gegen den Klimawandel und leisten somit einen großen Beitrag zum Erreichen der UN Sustainable Development Goals 7, 11 und 13. Die bisher von SMA produzierten Solar-Wechselrichter tragen dazu bei, jährlich weltweit den Ausstoß von fast 59 Mio. Tonnen CO₂ zu vermeiden (Berechnung: 85 GW produzierte Leistung, 1.300 kWh Stromerzeugung im Jahr pro kW, 0,53 kg CO₂/kWh).

Erreichen einer umfassenden Circular Economy – umfassende Strategieentwicklung gestartet

[GRI 301-2, 3] Als nachhaltig agierendes Unternehmen mit dem Ziel einer hohen Ressourceneffizienz hat die Schaffung von geschlossenen Kreisläufen für uns eine große Bedeutung. Schon heute zeichnen sich unsere Wechselrichter durch eine hohe Lebensdauer aus. Defekte Geräte werden im Servicefall beim Kunden umgehend gegen wiederaufbereitete Geräte ausgetauscht, soweit möglich repariert und in den Austauschgerätepool übernommen.

2019 haben wir damit begonnen, eine ganzheitliche Circular Economy Strategie für SMA zu entwickeln. Diese zählt auf unsere Produktkennzahl und die dort definierten Faktoren ein. Ziel der Strategie ist es, am Ende der Nutzungsdauer unserer Wechselrichter einen größtmöglichen Materialanteil als Sekundärrohstoffe in den Stoffkreislauf zurückzuführen. Damit möchten wir unabhängiger vom Rohstoffabbau mit nur schwer zu kontrollierenden Arbeits- und Umweltbedingungen werden und gleichzeitig unsere Versorgungssicherheit erhöhen.

Dabei liegt der Schwerpunkt auf den stofflichen Zusammenhängen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette. Um möglichst viele Wertstoffe in den Kreislauf zurückzuführen, fließt das Thema Design for Recycling in die Produktentwicklung ein. Wir wollen für unsere Wechselrichter-Kategorien Quoten zur Recyclingfähigkeit definieren und diese dann mittels Kennzahl kontinuierlich verbessern. Gleichzeitig arbeiten wir daran, den Anteil der eingesetzten Sekundärrohstoffe in unseren Produkten kontinuierlich zu erhöhen. Ein weiteres Thema sind Stoffe, die wir zukünftig reduzieren oder durch Substitute ersetzen möchten. Dazu gehören neben gesetzlich reglementierten Materialien solche, die im Hinblick auf die

Versorgungssicherheit oder aufgrund von Umwelt-, Gesundheits- oder Menschenrechtsaspekten kritisch einzustufen sind. Unser Ziel ist es, die beschriebenen Themen in einer Matrix qualitativ zu bewerten, die auch in der Produktentwicklung als eine Entscheidungsgrundlage bei der Materialbeschaffung dienen soll.

Weitere wichtige Themen, die wir im Bereich der Circular Economy im Blick behalten, sind die hohe Qualität und Lebensdauer unserer Produkte sowie ihre Material- und Energieeffizienz. Ziele in diesem Zusammenhang sind unter anderem die Reduzierung von Verschwendung, die Steigerung der Verwertungsquoten und die Optimierung der Entsorgung (siehe auch die Ausführungen zum Handlungsfeld Umwelt und Energie).

Im Einklang mit der weiteren Entwicklung der Circular Economy Strategie werden wir unseren 2018 erarbeiteten Leitfaden zur nachhaltigen Produktgestaltung sukzessive erweitern. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Thema „Design for Recycling and Disassembly“. Dabei fließen neue Projektergebnisse innerhalb des Unternehmens ein, wie zum Beispiel die in einem Projekt zur Untersuchung der sortenreineren Verwertung der SMA Wechselrichter nach dem Ende ihrer Nutzung gewonnenen Erkenntnisse. Ziel ist es hier, die Wechselrichter so zu gestalten, dass hochwertige Rohstoffe so einfach und ressourcenschonend wie möglich wieder in den Stoffkreislauf zurückgeführt werden können.

Erhöhung der Kundenzufriedenheit – Internationale Umfragen durchgeführt

[GRI 102-43, 44] Um genau zu verstehen, was unsere Kunden von uns erwarten, treten wir kontinuierlich in Dialog und fordern aktiv Feedback ein. Dies geschieht unter anderem bei Kundenveranstaltungen, im Rahmen des SMA Partnerprogramms, bei Seminaren der SMA Solar Academy und bei regelmäßigen internationalen Messeauftritten. Darüber hinaus haben wir 2019 eine Umfrage bei Installateuren in ausgewählten internationalen Märkten durchgeführt, deren Fokus darauf lag, wie wir diese Kundengruppe noch besser bei ihrer Arbeit unterstützen können. Zusätzlich haben wir im Berichtszeitraum eine umfassende internationale Kundenzufriedenheitsumfrage für alle Kundengruppen an weltweit ca. 50.000 Adressaten ausgerollt. Aus den Ergebnissen der Umfragen leiten wir Maßnahmen zur weiteren Steigerung der Kundenzufriedenheit ab.

HANDLUNGSFELD UMWELT UND ENERGIE

SMA wird den Einsatz von Ressourcen in Bezug auf Rohstoffe, Energie, Mobilität und Abfälle innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette kontinuierlich reduzieren und den Anteil von erneuerbaren Energien, umweltfreundlichen Materialien,

nachhaltigen Mobilitätsformen sowie Recycling und Wiederverwendung steigern. Dies werden wir bereits während der Entwicklung neuer Produkte und Lösungen berücksichtigen. Wesentliche Aspekte sind dabei:

Erhöhung der Ressourceneffizienz entlang des gesamten Produktlebenszyklus – Materialeffizienz erneut gesteigert

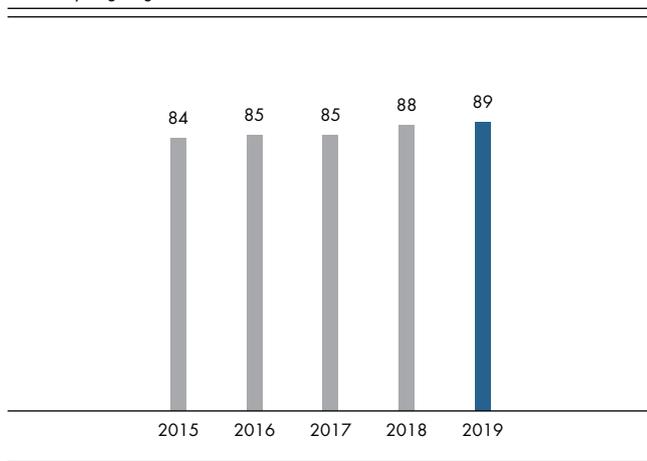
[GRI 301-1, 303-1, 304-1, 2, 306-2, 307-1] Bei der Ressourceneffizienz sieht SMA neben der ökologischen Verantwortung auch den ökonomischen Vorteil. Die Produktökobilanz hilft uns hier, die größten Einflussmöglichkeiten innerhalb unserer Wertschöpfungskette zu finden, die richtigen Ziele zu definieren und die Produktkennzahl für Nachhaltigkeit kontinuierlich zu verbessern. Die Ergebnisse der Bilanzierung werden sukzessive in unseren Leitfaden zur nachhaltigen Produktgestaltung einfließen. Wir haben die Methode in den vergangenen Jahren für Wechselrichter der Sunny Boy-, der Sunny Tripower- sowie der Sunny Central-Produktfamilien angewandt. Dies werden wir fortführen, um die Auswirkungen von Maßnahmen zur Verbesserung des Produkt-Footprints zu überprüfen. Die Ergebnisse der bisher erstellten Produktökobilanzen zeigen, dass der hohe Wirkungsgrad und Qualitätsstandard unserer Wechselrichter und ihre damit einhergehende lange Lebensdauer einen positiven Einfluss haben. Zukünftig legen wir einen wesentlichen Fokus auf unsere Vorlieferkette.

Materialeffizienz – Die Materialeffizienz unserer Wechselrichter haben wir 2019 erneut gesteigert. Lag das Gewicht unserer String-Wechselrichter im Vorjahr durchschnittlich noch bei 2,97 kg/kW Leistung, so waren es im Berichtsjahr nur noch 2,47 kg/kW. Im Bereich der Zentral-Wechselrichter haben wir die Leistungsdichte so weit gesteigert, dass der Wert über alle Produkte hinweg bei nur 1,3 kg/kW Leistung liegt, bei der neuesten Produktgeneration der Sunny Central-Wechselrichter sogar bei weniger als 1 kg/kW Leistung. Die hohe Leistungsdichte reduziert gleichzeitig auch die Anzahl der innerhalb eines PV-Kraftwerks benötigten Wechselrichter. Uns ist bewusst, dass die Materialersparnis auch mit dem Einsatz kritischer Rohstoffe einhergeht. Daher ist es unser Ziel, neben der bereits von uns eingehaltenen Garantie, in unseren Wechselrichtern keine Konfliktminerale einzusetzen, auch in Übereinstimmung mit den stofflichen Anforderungen wie REACH und RoHS zu agieren und die Verwendung kritischer und seltener Stoffe sukzessive zu reduzieren. Unser Standard zur Verwendung von Gefahrstoffen umfasst neben den Anforderungen des Montreal-Protokolls auch SMA eigene Einschränkungen. Unsere Lieferanten sind zur Einhaltung des Standards verpflichtet. In dem aktuellen Projekt zur Entwicklung unserer Circular Economy Strategie und der Weiterentwicklung unseres Produktentwicklungsprozesses stehen diese Aspekte im Fokus. In diesem Zusammenhang entwickeln wir aktuell weitere Kriterien für auszuschließende und zu reduzierende Materialien, um unsere Produkte noch nachhaltiger zu gestalten.

Abfall – Das Thema Abfallreduzierung soll mit unserer Circular Economy Strategie eng gekoppelt werden. Wir betrachten Abfälle als Sekundärrohstoffe und achten auf Müllvermeidung und Wiederverwendung. Unser Ziel ist es, an den SMA Produktionsstandorten bis 2020 den Anteil des recyclingfähigen Abfalls auf nahezu 100 Prozent zu erhöhen und kaum noch Restmüll zu erzeugen. Neben der nun flächendeckenden Trennung von sämtlichen Müllkategorien in allen Office-Bereichen optimieren wir auch die sortenreine Trennung von Produktionsabfällen. Dadurch hat sich die Recyclingquote kontinuierlich verbessert. Sie lag 2019 bei 88,8 Prozent recyclingfähigem Abfall. Im Zuge der Konzentration unserer Produktion an einem Standort in Niestetal ab 2020 werden wir das Entsorgungskonzept in diesem Bereich anpassen, um unserem gesteckten Ziel näher zu kommen. Ebenso arbeitet SMA an der Reduzierung und Vermeidung gefährlicher Abfälle. Unsere Verpackungen bestehen bei einigen Produktgruppen bereits heute zu nahezu 100 Prozent aus umweltfreundlichen Materialien.

Anteil des recyclingfähigen Abfalls am Abfallaufkommen

Anteil recyclingfähiger Abfall in %



Wasser – Der Wasserverbrauch spielt bei der SMA Produktion keine relevante Rolle. In einigen Gebäuden nutzen wir Brunnenwasser für eine umweltfreundliche Gebäudekühlung. Wir leiten das Wasser oberflächennah wieder ein, wodurch als positiver Nebeneffekt ein Feuchtbiotop entstanden ist. In unserer Vorlieferkette erwarten wir von den wichtigsten Lieferanten ein Umweltprogramm, das im Fall einer wasserintensiven Verarbeitung Maßnahmen zur Reduzierung des Wasserverbrauchs vorsieht.

Biodiversität – Einige der SMA Liegenschaften grenzen an Schutzgebiete. Die in diesem Zusammenhang an uns gestellten Auflagen halten wir umfassend ein. Bußgeldverfahren hat es seit der Firmengründung nicht gegeben. Den unvermeidbaren Flächenverbrauch durch unsere Produktions- und Verwaltungsgebäude kompensieren wir durch Gründächer auf den meisten unserer Gebäude.

Vorbegunder Umweltschutz – Vorbildliche CO₂-Bilanz noch weiter verbessert

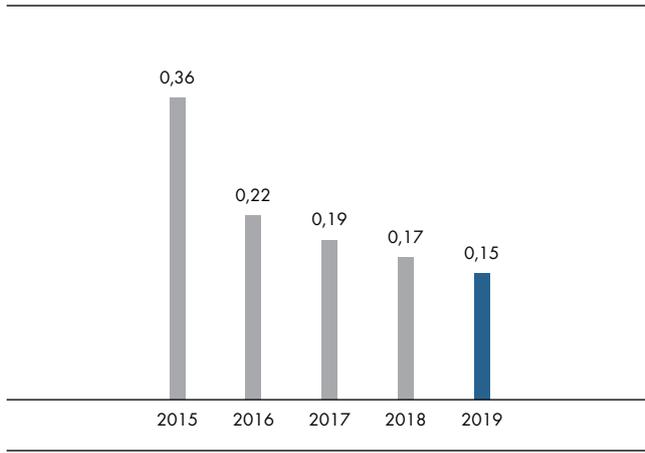
[GRI 302-2, 5, 305-1-5] Das Umweltmanagementsystem unserer Wechselrichter-Produktion ist nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert. Dies stellt sicher, dass wir in jeder Phase der Wertschöpfungskette Umweltbelastungen vermeiden und im Einklang mit den aktuellen Umweltgesetzgebungen handeln.

Uns ist es wichtig, schon während der Entwicklungsphase die Auswirkungen unserer Produkte auf die Umwelt so gering wie möglich zu halten. Daher werden im Leitfaden zur nachhaltigen Produktgestaltung wesentliche Designkriterien festgelegt, die dafür sorgen, dass unsere Produkte von Generation zu Generation nachhaltiger werden. Neben Materialeffizienz, Wirkungsgrad und Sicherheit trägt auch die Definition von „Non-preferable Materials“ zum nachhaltigen Design bei. Die Vermeidung dieser Materialien, die umwelt- oder gesundheitsgefährdend sind oder bei deren Gewinnung die Menschenrechte verletzt werden, soll bereits in der Vorentwicklung berücksichtigt und bis in die Vorlieferkette nachverfolgt werden. Gleichzeitig bewerten wir „Preferable Materials“, also Materialien, deren Einsatz zu bevorzugen ist, da sie aus Sekundärrohstoffen bestehen oder aus anderen Gründen nur geringe Auswirkungen auf Gesundheit, Ökologie und sozialgesellschaftliche Aspekte haben. Die Produktkennzahl wird das Erreichte in den einzelnen Gebieten darstellen. Dabei berücksichtigen wir sämtliche Stufen der Wertschöpfungskette. Hier spielt das Thema Verantwortung in der Lieferkette eine entscheidende Rolle. Durch unsere Ökobilanzierung haben wir festgestellt, dass der größte Hebel zur Verbesserung unserer Produktökobilanz der Einsatz regenerativer Energien durch unsere Lieferanten ist.

Mit der Erhebung der Daten nach „GHG Protocol Standard“ bilden wir unseren CO₂-Fußabdruck transparent ab. Am Standort Kassel/Niestetal können wir durch unser exzellentes Energie- und Mobilitätsmanagement, die energieeffizienten Bauten sowie eine CO₂-neutrale Stromversorgung schon heute eine vorbildliche CO₂-Bilanz vorweisen. Ziel ist es, dies auf alle Standorte weltweit auszuweiten und mittelfristig zu einem vollständig CO₂-neutralen Unternehmen zu werden. Langfristig ist darüber hinaus geplant, dies auf die gesamte Wertschöpfungskette auszuweiten und auch die Rohstoffgewinnung, all unsere Lieferanten, die Nutzungsphase und die Wiederverwertung unserer Produkte einzubeziehen. Unser Ziel ist es, die ohnehin schon sehr geringen Emissionen nach „GHG Scope 1“ und „GHG Scope 2“ jährlich um weitere 5 Prozent zu senken. Die „GHG Scope 3“-Emissionen können wir bisher nur begrenzt ermitteln. Auch hier können wir auf unsere übergeordnete Kennzahl verweisen, in der wir den CO₂-Abdruck des Unternehmens und der Produkte abbilden. Aktuell arbeiten wir an der Zusammenstellung der CO₂-Emissionen in der Lieferkette. Allerdings bieten uns schon heute die Ergebnisse unserer Ökobilanzen bessere Einblicke in die wesentlichen Emissionsfaktoren der Wertschöpfungskette.

Entwicklung des CO₂-Ausstoßes je produziertem kW Wechselrichter-Leistung

CO₂-Ausstoß Scope 1 + Scope 2 in kg/kW, nur Deutschland



Exzellenz im Energiemanagement – Einsatz von erneuerbaren Energien und Energieeffizienz erneut gesteigert

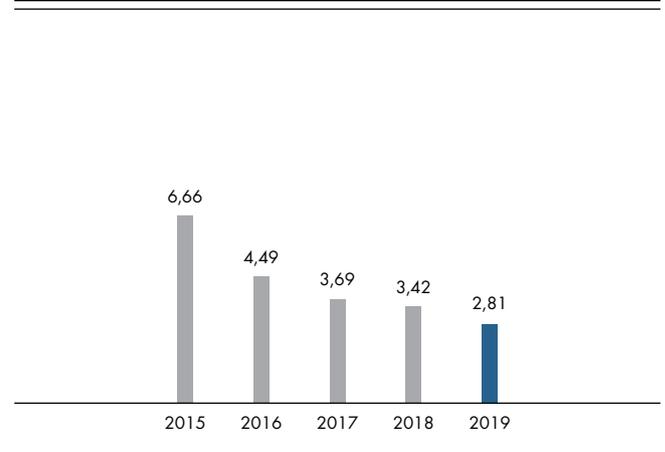
[GRI 302-1-5] Ein weiterer wichtiger Ansatzpunkt für Nachhaltigkeit ist unser nach DIN EN ISO 50001 zertifiziertes betriebliches Energiemanagement. Das SMA Energiekonzept basiert auf drei Ebenen, mit denen wir uns zur Verbesserung der energiebezogenen Leistung verpflichten: Energieverbrauch vermeiden, Energie effizienter einsetzen und den Anteil erneuerbarer Energien erhöhen. Ziel ist es, die deutschen SMA Standorte bis 2020 möglichst vollständig mit dezentral erzeugten regenerativen Energien aus der Region zu versorgen. Die SMA Klima-Roadmap ist dabei Grundlage für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Projekte, die am Hauptstandort zur Energiewende beitragen.

SMA hat bereits in der Vergangenheit mit der CO₂-neutralen Wechselrichter-Produktion im Solarwerk 1 in Kassel, der stromnetzautarken Solar Academy in Niestetal sowie dem 2013 fertiggestellten Rechenzentrum, das zu den ressourceneffizientesten seiner Art zählt, einige Leuchtturmprojekte realisiert und damit den hohen Stellenwert ihrer nachhaltigen Energiestrategie dokumentiert. Der Anteil von selbst erzeugtem Solarstrom am Gesamtstromverbrauch in Deutschland ging 2019 leicht zurück auf 38 Prozent (2018: 40 Prozent). Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass wir eigene Photovoltaikanlagen verstärkt zu Testzwecken für unsere Produkte genutzt haben. Unser Ziel, den SMA Hauptstandort bis 2020 vollständig mit dezentral erzeugten regenerativen Energien aus der Region zu versorgen, wollen wir innerhalb eines Förderprojekts durch die Kooperation mit regionalen Partnern erreichen. Dieses Projekt verzögert sich aktuell allerdings insbesondere aufgrund genehmigungsrechtlicher Hürden.

Im Zuge der Zusammenführung unserer Produktion an einer Produktionsstätte werden wir 2020 unser Solarwerk 3 energetisch optimieren. Vorbild ist hier die 2018 abgeschlossene energetische Optimierung des Solarwerks 1, die den Energiebedarf allein im Wärme-/Kältebereich um 1.500 MWh/Jahr gesenkt hat. Im Solarwerk 3 haben wir bereits 2019 begonnen, die Hallenbeleuchtung auf effiziente LED-Leuchtmittel umzustellen. Damit werden wir den Energieverbrauch für die Beleuchtung um 30 bis 50 Prozent senken. Im neuen Testbereich für große Zentral-Wechselrichter konnten wir ebenfalls eine sehr hohe Energieeffizienz erreichen. Insgesamt haben wir 2019 den Energieverbrauch pro produziertem kW Wechselrichter-Leistung am Hauptstandort Deutschland weiter reduziert auf 2,81 kWh (2018: 3,42 kWh). Dies ist insbesondere auf die bessere Auslastung unserer Produktionskapazitäten zurückzuführen. Eine spezielle Energiemanagementsoftware ermöglicht es, sämtliche Verbräuche aktuell zu überwachen. Damit wird bereits heute ein Großteil der Daten aller SMA Standorte weltweit überwacht.

Entwicklung des Energieverbrauchs je produziertem kW Wechselrichter-Leistung

Gesamtenergieverbrauch in kWh/kW, nur Deutschland



Die Klima-Roadmap werden wir in Zukunft nicht nur auf unsere Standorte beschränken, sondern auch unsere Lieferanten dabei unterstützen, ihre Energieversorgung nachhaltig und effizient zu gestalten.

Nachhaltige Mobilität – Rund 72 Tonnen CO₂ auf dem Arbeitsweg eingespart

[GRI 305-5] Zum Nachhaltigkeitsengagement von SMA gehört auch ein bereits mehrfach ausgezeichnetes betriebliches Mobilitätsmanagement, das die Mitarbeiter*innen für eine umweltfreundliche Verkehrsmittelwahl sensibilisiert. Unsere von der Deutschen

Umwelthilfe als gutes Beispiel für den Klimaschutz gewürdigte Fuhrparkordnung beinhaltet eine Bonus-/Malus-Regelung für den CO₂-Ausstoß unserer Fuhrparkflotte. Bis 2020 wollen wir den CO₂-Ausstoß der Fahrzeuge auf 95 g/km reduzieren. Dieses Ziel wollen wir unter anderem durch die Förderung der Elektromobilität erreichen. Am Hauptstandort in Kassel/Niestetal stellen wir derzeit unseren Mitarbeitern und Besuchern 45 Ladeplätze für E-Fahrzeuge zur Verfügung, an denen CO₂-neutraler Strom getankt werden kann. Allein die SMA Mitarbeiter*innen mit E-Autos haben dadurch 2019 auf dem Weg zur Arbeit rund 72 Tonnen CO₂ eingespart. 2019 haben wir ein Projekt zur Erweiterung der Ladeinfrastruktur bei SMA gestartet, in dessen Rahmen 50 weitere Ladesäulen installiert werden und demonstriert werden soll, dass E-Mobilität mit einem intelligenten Lade- und Lastmanagement ohne einen weiteren Ausbau der Stromversorgungsstrukturen möglich ist. Der CO₂-neutrale Strom für die Ladesäulen wird dabei teilweise direkt in der Photovoltaikanlage auf dem SMA Parkhaus produziert.

Neben dem Ausbau der Ladeinfrastruktur fördern wir die E-Mobilität auch durch die Möglichkeit des E-Auto-Leasings für alle Mitarbeiter. Darüber hinaus stellen wir den unternehmensinternen Fuhrpark sukzessive auf E-Mobilität um. Der Elektro-Anteil unserer Poolfahrzeuge liegt bereits bei über 20 Prozent. Bis 2020 wollen wir mindestens die Hälfte der Poolfahrzeuge mit regenerativen Energien elektrisch betreiben. Ein weiterer Ansatzpunkt des betrieblichen Mobilitätsmanagements ist die Erhöhung der Radfahrerquote. 2019 nutzten bereits über 400 Mitarbeiter*innen die 2016 eingeführte Möglichkeit des Fahrrad-Leasings. Diese und weitere Maßnahmen haben dazu geführt, dass wir den Anteil der Mitarbeiter, die das Fahrrad auf dem Weg zur Arbeit nutzen, innerhalb der vergangenen zehn Jahre von 9 auf 17 Prozent nahezu verdoppeln konnten. Darüber hinaus trägt auch die Möglichkeit für unsere Mitarbeiter*innen, flexibel von zu Hause aus zu arbeiten, zur CO₂-Einsparung auf dem Arbeitsweg bei.

Aufgrund ihrer internationalen Aufstellung hat das Thema Flugreisen eine hohe Bedeutung für SMA. Maßnahmen wie eine konsequente Nutzung unserer Videokonferenzräume zur Vermeidung von Flugreisen sorgen hier für Entlastung. Zukünftig werden wir unsere Anstrengungen zur Vermeidung von Flugreisen noch weiter erhöhen.

HANDLUNGSFELD MITARBEITER

Das hohe Engagement und die Bereitschaft unserer Mitarbeiter*innen, ständig dazuzulernen, sind wesentliche Faktoren für den Erfolg von SMA. Im Wettbewerb um Talente ist es für uns von großer Bedeutung, als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Daher ist die Weiterentwicklung unserer

von Fairness und Respekt geprägten Unternehmenskultur ein wichtiges Ziel im Rahmen der SMA Strategie 2020. Wir leben unsere Werte Vertrauen, Leistung und Teamgeist in der täglichen Zusammenarbeit, schaffen Freiräume für verantwortliches, unternehmerisches Handeln und Gestaltungsmöglichkeiten in der internationalen Zusammenarbeit.

Anzahl der Beschäftigten nach Personalabbau rückläufig

[GRI 102-7, 8, 401-1; UNGC 6] Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte SMA weltweit 3.124 Mitarbeiter*innen (31. Dezember 2018: 3.353 Mitarbeiter*innen, Angaben ohne Zeitarbeitskräfte). Die Anzahl der Beschäftigten in Deutschland ging zurück auf 2.186 (31. Dezember 2018: 2.212). Hier hat SMA durch ein Freiwilligenprogramm rund 100 Vollzeitstellen abgebaut und gleichzeitig Stellen in strategisch wichtigen Zukunftsfeldern besetzt. Die Anzahl der Mitarbeiter*innen im Ausland sank auf 938 (31. Dezember 2018: 1.141). Hier wurden durch den Verkauf der chinesischen Tochtergesellschaften an das dortige Management rund 300 Vollzeitstellen abgebaut. Aufgrund der sehr guten Auftragslage wurden an anderer Stelle neue Arbeitsplätze geschaffen. So unterzeichnete SMA etwa in den USA einen Zehn-Jahres-Vertrag über Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für das nordamerikanische Solarportfolio des Versorgers TerraForm Power und vergrößerte in diesem Zusammenhang das US-Serviceteam.

Um Auftragsschwankungen auffangen zu können, setzt SMA weiterhin Zeitarbeitskräfte ein. Vor dem Hintergrund der sehr guten Auftragslage stieg die Zahl der Zeitarbeitskräfte zum Stichtag um 152 auf weltweit 442 (31. Dezember 2018: 290 Zeitarbeitskräfte). Zeitarbeitskräfte erhalten bei SMA den gleichen Stundenlohn wie SMA Beschäftigte mit vergleichbaren Tätigkeiten.

Mitarbeiter*innen

| Stichtag | 31.12. 2019 | 31.12. 2018 | 31.12. 2017 | 31.12. 2016 | 31.12. 2015 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte) | 3.124 | 3.353 | 3.213 | 3.345 | 3.330 |
| davon Inland | 2.186 | 2.212 | 2.077 | 2.093 | 2.081 |
| davon Ausland | 938 | 1.141 | 1.136 | 1.252 | 1.249 |
| Zeitarbeitskräfte | 442 | 290 | 701 | 530 | 671 |
| Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräfte) | 3.566 | 3.643 | 3.914 | 3.875 | 4.001 |

Vollzeitäquivalente

| Stichtag | 31.12. 2019 | 31.12. 2018 | 31.12. 2017 | 31.12. 2016 | 31.12. 2015 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Vollzeitstellen (ohne Lernende und Zeitarbeitskräfte) | 2.950 | 3.177 | 3.006 | 3.118 | 3.110 |
| davon Inland | 2.028 | 2.053 | 1.888 | 1.881 | 1.872 |
| davon Ausland | 922 | 1.124 | 1.118 | 1.237 | 1.238 |

Weitere Kennzahlen zu Mitarbeiter*innen, insbesondere auch zur Verteilung der Geschlechter über die Führungsebenen, finden Sie in der Übersicht der Nachhaltigkeitskennzahlen auf Seite 131.

Hohe Transparenz und ausgeprägte Feedbackkultur

[GRI 102-41, 402-1; UNGC 3] Als global aufgestelltes Unternehmen gewährleistet SMA, dass die Einhaltung der Menschenrechte inklusive der Vereinigungsfreiheit sowie der Bestimmungen der International Labour Organization (ILO) an allen Standorten jederzeit gewahrt ist. Der offene und vertrauensvolle Umgang miteinander sowie eine höchstmögliche Transparenz und die Einbindung der Mitarbeiter*innen in Unternehmensentscheidungen sind für uns sehr wichtig. Daher informieren wir unsere Mitarbeiter*innen regelmäßig und umfassend über Entwicklungen und Veränderungen im Unternehmen.

Wir nutzen unser jährliches Mitarbeitergespräch, um die Aufgaben jeder Mitarbeiterin und jedes Mitarbeiters und die damit einhergehenden Qualifizierungsbedarfe abzustimmen, die Leistungserbringung zu messen und im Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter*in Feedback zur Zusammenarbeit zu geben. Globale Mitarbeiterbefragungen, die mindestens alle zwei Jahre durchgeführt werden, ergänzen unsere Feedbackkultur. Aus den Ergebnissen leiten wir innerbetriebliche Maßnahmen ab.

Darüber hinaus haben wir 2019 die im Vorjahr begonnene Erarbeitung und Implementierung von „Global Leadership Fundamentals“ abgeschlossen. Dabei haben zunächst Mitarbeiter*innen aus allen Ländern, allen Hierarchieebenen und allen Unternehmensbereichen von SMA in unterschiedlichen, teils virtuellen Formaten globale Führungsgrundsätze entwickelt, die auf den Werten und Zielen aus der SMA Strategie 2020 basieren. Anschließend setzten sich Vorstand und oberste Führungsebene in weiteren Workshops intensiv mit den erarbeiteten Führungsgrundsätzen auseinander. Im nächsten Schritt wurden die „Leadership Fundamentals“ sukzessive im Unternehmen ausgerollt. Sie legen weltweit fest, welche Erwartungen Mitarbeiter*innen an ihre Führungskräfte und Führungskräfte an ihre Mitarbeiter*innen haben können. „Leadership Ambassadors“ aus allen Bereichen unterstützen die Führungskräfte bei der Umsetzung.

Lebenslanges Lernen und gezielte Förderung von Talenten

[GRI 404-1, 2] SMA agiert in einem dynamischen Umfeld, das hohe Anforderungen an unsere Mitarbeiter*innen stellt. Einschneidende Entwicklungen, wie die rasante Digitalisierung der Energieversorgung und Arbeiten 4.0, erfordern neue Fähigkeiten und Kompetenzen. Eine nachhaltige Personalentwicklung bedeutet daher für uns, unseren Mitarbeiter*innen lebenslanges Lernen sowie eine individuelle Entwicklung und Qualifizierung für aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu ermöglichen. Neben externen Weiterbildungsmöglichkeiten profitieren SMA Mitarbeiter*innen von einem vielseitigen internen Trainingsangebot zu verschiedenen Themenfeldern. Darüber hinaus bieten wir insbesondere unseren Mitarbeiter*innen im Technologie- und im Vertriebsbereich im Rahmen der SMA University und der Online Sales Academy fachspezifische Inhalte an. Um im Unternehmen vorhandenes Wissen zugänglich zu machen und voneinander zu lernen, steht außerdem der Austausch in Peer Groups im Fokus. 2019 haben wir uns darüber hinaus weiterhin dem Thema „New Work“ gewidmet. Hier unterstützen wir insbesondere Initiativen von engagierten Mitarbeiter*innen und bauen kontinuierlich Arbeitsumgebungen aus, die agiles Arbeiten in sich ändernden Projektteams fördern.

Unser Talentmanagement zielt darauf ab, Mitarbeiter*innen mit besonderem Potenzial langfristige Entwicklungsperspektiven im Unternehmen zu eröffnen. Wir fördern die identifizierten Talente im Rahmen individueller Entwicklungspläne und mit gruppenorientierten Maßnahmen über einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten und bereiten sie auf Projektmanagement- oder Führungsaufgaben vor. So möchten wir ein globales Netzwerk schaffen, um den Erfolg in aktuellen und zukünftigen Geschäftsfeldern zu sichern.

Das „Leadership Development Program“ zur Förderung der Führungskultur und der bereichsübergreifenden globalen Zusammenarbeit richtet sich an Führungskräfte der mittleren Führungsebene aus allen Bereichen. Das Programm beinhaltet verschiedene Aspekte von Führungsthemen, die über individuelles Coaching und Arbeiten an globalen Projekten vermittelt werden und der Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln mit Fokus auf strategischem Management dienen. Bei der Zusammensetzung der Teilnehmer*innen in den jeweiligen Programmen achten wir darauf, dass der Anteil der Frauen mindestens dem Frauenanteil in der Gesamtorganisation entspricht.

Insgesamt investierte SMA 2019 rund 1,7 Mio. Euro in die Weiterbildung der Mitarbeiter*innen.

Als Baustein zur Nachwuchssicherung hat auch die Berufsausbildung einen hohen Stellenwert bei SMA. Wir bilden derzeit in Kassel/Niestetal in fünf verschiedenen Ausbildungsberufen sowohl im gewerblich-technischen als auch im kaufmännischen Bereich aus. Zum 31. Dezember 2019 waren 59 junge Menschen bei SMA in einer beruflichen Ausbildung (31. Dezember 2018: 72 Personen). Im Anschluss an die Ausbildung besteht im Rahmen eines Übernahmekonzepts die Möglichkeit zur weiteren

Beschäftigung bei SMA. Die Auszubildenden profitieren von der internationalen Ausrichtung der Organisation und haben die Möglichkeit, neben Sprachtrainings auch für einen gewissen Zeitraum an einem internationalen Standort ein Praktikum in Verbindung mit einer Projektarbeit zu absolvieren. Wir engagieren uns für Themen rund um den MINT-Nachwuchs, dazu gehört auch die Durchführung des jährlichen Girls Camp bei SMA.

Diversität kontinuierlich steigern

[GRI 405-1] Die Diversität unserer Mitarbeiter*innen sehen wir als Bereicherung für unser Unternehmen. SMA bekennt sich zur Chancengleichheit und fördert die Zusammenarbeit in „Mixed Teams“. Durch den Beitritt zur „Charta der Vielfalt“ im Jahr 2011 haben wir uns dazu verpflichtet, eine Arbeitsumgebung zu schaffen, in der alle Mitarbeiter*innen unabhängig von Geschlecht, Nationalität, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter und sexueller Orientierung gleiche Entwicklungsmöglichkeiten haben.

Vor dem Hintergrund der starken Technologieausrichtung des Unternehmens ist der Anteil der männlichen Beschäftigten vergleichsweise hoch. Zum 31. Dezember 2019 waren 74,7 Prozent der Beschäftigten männlich, der Frauenanteil betrug 25,3 Prozent. Unser Ziel ist es, den Frauenanteil kontinuierlich zu steigern. Wir bieten unseren Mitarbeiter*innen familienfreundliche Arbeitsbedingungen. Dazu gehören flexible Arbeitszeiten und -modelle, die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, Kinderbetreuung und familienorientierte Dienstleistungen im Rahmen unseres Familienservice. Zu den weiteren Maßnahmen zur Förderung weiblicher Beschäftigter gehören unter anderem das Mentoring sowie die gezielte Unterstützung von selbstgesteuerten internen Netzwerken.

Darüber hinaus verfolgen wir die Integration von unterschiedlichen Kulturen und die Stärkung der Zusammenarbeit von Mitarbeiter*innen unterschiedlicher Nationalitäten. Bei SMA arbeiten Menschen aus 56 Nationen in 18 Ländern. Neben der Förderung der internationalen Zusammenarbeit, der Möglichkeit für Auslandseinsätze an unseren internationalen Standorten sowie interkulturellen Trainings haben wir bereits 2017 begonnen, in der Berufsausbildung unser Konzept zur Integration von Geflüchteten umzusetzen. Im Berichtsjahr befanden sich Geflüchtete aus Afghanistan, Eritrea, Iran und Syrien bei SMA in der Ausbildung.

Leistungsgerechte Vergütung für motivierte Mitarbeiter*innen

[GRI 202-1, 401-2] Neben der persönlichen Wertschätzung unserer Mitarbeiter*innen durch qualifiziertes Feedback und Weiterentwicklung ist es uns wichtig, ihr Engagement und ihre Leistung durch eine angemessene und marktübliche Vergütung anzuerkennen. Das seit 2016 im überwiegenden Teil der weltweiten

SMA Standorte eingeführte „Job Level Model“ hilft bei der Transparenz und Vergleichbarkeit der Entlohnung über alle Unternehmensbereiche hinweg. Es richtet sich nach den Anforderungen der Stelle und der individuellen Leistung.

Für uns ist es dabei selbstverständlich, dass es keine systematischen Unterschiede bei der Vergütung von weiblichen und männlichen Beschäftigten gibt. Neben fixen und leistungsabhängigen Entgeltkomponenten umfasst unser Vergütungssystem auch Sachbezüge sowie Bausteine zur betrieblichen Altersvorsorge. Darüber hinaus werden sowohl angestellte Mitarbeiter*innen als auch im Unternehmen eingesetzte Zeitarbeitskräfte finanziell am Unternehmenserfolg beteiligt. Zeitarbeitskräfte erhalten bei SMA den gleichen Stundenlohn wie SMA Beschäftigte mit vergleichbaren Tätigkeiten. Selbstverständlich hält SMA die gesetzlichen Bestimmungen zum Mindestlohn ein.

Im Berichtszeitraum hatten Mitarbeiter*innen im Rahmen des „Benefits Day“ die Möglichkeit, sich umfassend zu den über die Vergütung hinausgehenden Benefits zu informieren, die zur Attraktivität des Arbeitgebers SMA beitragen.

Attraktiver Arbeitgeber durch vorbildliches Arbeitsschutz- und Gesundheitsmanagement

[GRI 403-1-7] Arbeits- und Gesundheitsschutz, Gesundheitsförderung und das betriebliche Eingliederungsmanagement gehören für uns zur nachhaltigen Zukunftssicherung des Unternehmens. Der Fokus des Arbeits- und Gesundheitsschutzes bei SMA liegt auf der Vermeidung arbeitsbedingter Unfälle und Erkrankungen. Dabei arbeiten wir nach dem Grundsatz der Prävention. Die systematische Durchführung von Gefährdungsbeurteilungen, regelmäßige Sicherheitsbegehungen und Unterweisungen, die Einbeziehung von Arbeits- und Gesundheitsschutz bei der Arbeitsplatzgestaltung sowie die verbindliche Regelung von Verantwortung im Arbeitsschutz sind nur einige Maßnahmen, die der Prävention dienen und für eine sichere Arbeitsumgebung sorgen. Die Integration von Gesetzen und Verordnungen sowie die Umsetzung technischer Standards in die Betriebsabläufe sind für uns seit jeher selbstverständlich. Gesteuert werden die Prozesse im Arbeits- und Gesundheitsschutz gemäß den Vorgaben des Managementsystems BS OHSAS 18001, das 2012 am Hauptstandort Kassel/Niestetal eingeführt und 2018 durch die neue DIN EN ISO 45001 ersetzt wurde. Diverse fach- und bereichsspezifische Regelmeetings stellen die nachhaltige Durchdringung zum Thema Arbeits- und Gesundheitsschutz im Unternehmen sicher. Hierzu gehören auch die vierteljährlichen Sitzungen des Arbeitssicherheitsausschusses unter Beteiligung der Betriebsärzte und des zuständigen Vorstandsmitglieds.

2019 wurde zudem das SMA Krisenmanagement durch eine eigene Intranetpräsenz und eine Notrufnummer weiterentwickelt und klar vom Notfallmanagement abgegrenzt. Ziel des Krisenmanagements bei SMA ist es, das Unternehmen und alle seine Tochtergesellschaften in die Lage zu versetzen, die Auswirkungen

eines unvorhersehbaren Ereignisses effektiv und effizient zu steuern. Durch das Krisenmanagement sollen Gefahren für die Mitarbeiter*innen sowie für die materiellen und immateriellen Werte des Unternehmens abgewehrt bzw. der erwartete Schaden begrenzt werden.

Mit dem zunehmenden Alter der Belegschaft gewinnen Gesundheitsförderung, Ergonomie und psychische Gefährdungsbeurteilung immer mehr an Bedeutung. Dies ist Aufgabe des SMA Gesundheitsmanagements. Es zielt darauf ab, chronische Fehlbeanspruchungen zu vermeiden und dadurch Erkrankungsrisiken zu minimieren sowie die Krankenquote zu senken. Unsere vielfältigen Gesundheitsmaßnahmen sind qualitätsgesichert und werden bedarfs- und zielgruppengerecht sowie genderorientiert entwickelt und umgesetzt. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der alters- und altersgerechten Arbeitsgestaltung in Produktion und Logistik. 2019 haben wir in diesem Zusammenhang unter anderem die Design-Guideline „Ergonomieanforderungen“ auch in den Abnahmeprotokollen der Fertigungslinien verankert und gemeinsam mit Rehakliniken und Rentenversicherungen das Kooperationsprogramm „MARIE“ zur Unterstützung leistungsgewandelter Mitarbeiter*innen konsolidiert. In Kooperation mit Orthopäden, Physiotherapeuten und Krankenkassen haben wir die Physio-sprechstunde weiter ausgebaut und bieten für schulterbedingte Tätigkeitseinschränkungen Sekundär- und Tertiärpräventivmaßnahmen an. Die 2017 in der Produktion eingeführte Kennzahl „Age Stable Workplaces“ zeigte 2019 aufgrund weiterer technischer und organisatorischer Verbesserungen einen Anstieg des Anteils von alter(n)sgerechten Arbeitsplätzen auf 55,9 Prozent (2018: 53,5 Prozent).

HANDLUNGSFELD GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

Als international agierendes Unternehmen wird SMA ihrer gesellschaftlichen und moralischen Verantwortung unter Einbeziehung aller relevanten Interessengruppen gerecht. International gültige Gesetze und Standards gelten sowohl für unsere Standorte als auch für die gesamte Lieferkette. Für das Wachstum der erneuerbaren Energien engagieren wir uns in Vereinigungen und Verbänden auf nationaler und internationaler Ebene.

Compliance zu allen internationalen Bestimmungen, fair und transparent in der gesamten Wertschöpfungskette

[GRI 102-12, 16, 205-1-3, 407-1, 408-1, 409-1, 412-1, 3, 413-1] Die Beachtung von Menschenrechten und die Wahrung gesetzlicher Bestimmungen sind für SMA oberstes Gebot. Mit der 2011 erfolgten Unterzeichnung des UN Global Compact bekennen wir uns darüber hinaus öffentlich zu einer verantwortungsvollen Unternehmensführung. Im Mittelpunkt der UN-Initiative stehen zehn Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung.

Bereits 2009 unterzeichnete SMA den branchenübergreifenden Verhaltenskodex des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. 2010 haben wir diesen Verhaltenskodex durch eine eigene Richtlinie für Lieferanten ergänzt. Dieser Lieferantenkodex beinhaltet beispielsweise Anforderungen in Bezug auf Korruption, Kartellrecht, ethische Grundsätze, Arbeitsstandards und Arbeitnehmerrechte, Umweltschutz sowie Qualität und Produktsicherheit. Hierbei wollen wir uns zukünftig noch stärker an den UN Sustainable Development Goals orientieren. Lieferanten müssen bei Vertragsabschluss den SMA Lieferantenkodex unterzeichnen.

Das Thema Compliance – also die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und interner Richtlinien – hat in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Eine risikoorientierte und präventive Compliance-Strategie ist heute wichtiger denn je. Die Funktion SMA Group Compliance hat die Geschäftsgrundsätze und Richtlinien formuliert, aus denen grundlegende Arbeitsabläufe und -prozesse abgeleitet und weltweit implementiert wurden. Jede/r Beschäftigte ist verpflichtet, im Rahmen ihrer/seiner Tätigkeit für SMA den Richtlinien entsprechend ethisch korrekt und gemäß Gesetzen und Bestimmungen des jeweiligen Landes zu handeln. Die Einhaltung der Verpflichtungen wird durch regelmäßig stattfindende, weltweit verbindliche Compliance-Trainings gefestigt. Ende 2018 wurde außerdem das SMA Compliance-Handbuch veröffentlicht, in dem alle Corporate Compliance-Richtlinien überarbeitet und zusammengefasst wurden. In kontinuierlichen Abständen informiert und berichtet Group Compliance an Vorstand und Aufsichtsrat über aktuelle Entwicklungen, Verdachtsfälle, Maßnahmen und Prozesse. Auch in 2019 wurden keine Korruptionsrisiken oder diesbezüglichen Beschwerden festgestellt.

Für Beschäftigte stehen bei Compliance-Fragen oder Verdachtsfällen neben den Mitarbeiter*innen von Group Compliance als direkten Ansprechpartner*innen zusätzlich Informationen im Intranet sowie Hotlines zur Verfügung. Zu wichtigen Fragen im Umwelt- und Arbeitssicherheitsrecht werden unsere Führungskräfte durch den Arbeitskreis Rechtskataster unterstützt. Auch in diesen Bereichen wurden im Berichtszeitraum keine Verstöße festgestellt. SMA fördert aktiv die Gestaltung der betrieblichen Mitbestimmung. Grundlagen hierfür sind in Deutschland unter anderem im Betriebsverfassungsgesetz geregelt.

Verantwortung in der gesamten Lieferkette – 90 Prozent des Warenvolumens auf Nachhaltigkeit überprüft

[GRI 102-9, 308-1, 2, 414-1, 2] SMA hat 2019 bei rund 450 Lieferanten in den Regionen Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik Waren im Wert von rund 490 Mio. Euro eingekauft. Aufgrund unserer umfangreichen Analysen der Auswirkungen unserer Produkte auf Umwelt und Gesellschaft haben wir die Lieferkette als einen wesentlichen Schwerpunkt definiert. 2017 haben wir damit begonnen, die Nachhaltigkeitsperformance unserer gesamten Lieferkette zu bewerten. Seit 2018 geschieht dies durch die externe Institution EcoVadis. Die Teilnahme an der Bewertung ist für Lieferanten verpflichtend. Der Anteil der

Lieferanten, bei denen die Bewertung bereits abgeschlossen ist, entspricht rund 90 Prozent unseres Warenvolumens. Dabei zeigte sich ein größtenteils positives Bild. Zu den Bewertungskriterien, die wir im kommenden Jahr noch weiter verfeinern werden, gehört die garantierte Einhaltung allgemein gültiger SMA Standards, wie die Beachtung der Menschenrechte, Vereinigungsfreiheit und Vermeidung von Kinder- und Zwangsarbeit sowie eine nachhaltige und klimafreundliche Energieversorgung. Sie sollen in einer „Supplier Sustainability Guideline“ festgehalten werden, die ergänzend zu unserem Lieferantenkodex klare Ziele an unsere Zulieferer formuliert.

Um unsere Nachhaltigkeitsperformance mit der unserer Lieferanten zu vergleichen und Verbesserungspotenziale durch eine externe Institution aufgezeigt zu bekommen, lässt sich SMA ebenfalls durch EcoVadis bewerten. 2019 erhielten wir dabei die EcoVadis Silbermedaille.

Überregionales Engagement – Den Weg für eine nachhaltige, sichere und kostengünstige Energieversorgung ebnen

[GRI 102-13] Für SMA ist es selbstverständlich, die gesellschaftliche Entwicklung im Hinblick auf eine nachhaltige Zukunft mitzugestalten. In den vergangenen Jahren haben wir daher Projekte, Organisationen und Initiativen aus unterschiedlichen Bereichen gefördert – regional, überregional sowie in Schwellen- und Entwicklungsländern. Die traditionelle Weihnachtsspende von SMA Mitarbeiter*innen kommt über den Spendenverein A.M.S. regionalen Projekten und Initiativen zugute. 2019 spendeten SMA Mitarbeiter*innen hierfür rund 12.000 Euro. Der Betrag wurde wie in den Vorjahren vom Vorstand verdoppelt.

Ein Schwerpunkt unseres Engagements liegt auf der Verbreitung der erneuerbaren Energien. In diesem Zusammenhang finanziert SMA im Rahmen der engen Zusammenarbeit mit der Universität Kassel eine Stiftungsprofessur im Fachgebiet Volkswirtschaftslehre mit Schwerpunkt dezentrale Energiewirtschaft. Darüber hinaus engagieren wir uns in zahlreichen Netzwerken, Kooperationen und Initiativen, die für die Weiterentwicklung der Photovoltaik, den Klimaschutz und die Digitalisierung der Energieversorgung eine bedeutende Rolle spielen. So ist SMA beispielsweise in den Vorständen des Bundesverbands Solarwirtschaft sowie des europäischen Photovoltaik-Branchenverbands SolarPower Europe (SPE) vertreten, wo die Experten von SMA unter anderem der „Digitalisation & Solar Task Force“ vorsitzen. In diesem Rahmen werben wir bei Politik, Verbänden und in der breiten Öffentlichkeit für einen verstärkten Zubau von erneuerbaren Energien in Verbindung mit einem sektorenübergreifenden Energiemanagement sowie für die Optimierung der Voraussetzungen für eine vollständig dezentrale und digitale Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Quellen. So kann ein Beitrag zu den nationalen und supranationalen Verpflichtungen der Staaten geleistet werden, um Treibhausgasemission zu reduzieren und den Klima- und Ressourcenschutz auszuweiten.

SMA unterstützt die Initiative der EU, eine einheitliche Eco-Design-Richtlinie sowie ein Eco-Labeling für PV-Anlagen zu entwickeln.

Unsere Grundsätze für den politischen Dialog und die Interessenvertretung bilden die Basis für ein verantwortungsbewusstes, verlässliches und ehrliches Handeln mit dem Ziel, unternehmerische und gesellschaftliche Interessen in Einklang zu bringen. Dazu gehört etwa die Neutralität im Umgang mit politischen Parteien und Interessenvertretungen. Anders als in den Vorjahren haben wir im Jahr 2019 die politischen Parteien in Deutschland mit insgesamt 3.000 Euro gefördert. Davon erhielten CDU und SPD sowie BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN je 1.000 Euro. Wir haben diese Parteispenden nach geltendem Recht vergeben.

Transparenter Stakeholderdialog – Offen informieren, Anregungen aufgreifen

Als weltweit tätiges Unternehmen sind wir vielfältigen politischen Veränderungen und Entscheidungen unterworfen, die unser geschäftliches Handeln beeinflussen. Für die Zukunftssicherung der SMA ist es wichtig, dass wir die Interessen unseres Unternehmens im offenen Dialog mit Regierungen, Verbänden und Organisationen sowie gesellschaftlichen Stakeholdern kommunizieren. Mit gleicher Offenheit greifen wir die Anregungen und Interessen unserer Stakeholder auf und berücksichtigen diese als verlässlicher Partner.

Der kontinuierliche und transparente Dialog mit wichtigen Interessengruppen hat für uns einen hohen Stellenwert. Über wichtige Ereignisse im Unternehmen berichten wir in Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, auf unserer Website sowie über die Social-Media-Kanäle. Durch den Austausch zu allen relevanten Themen stellen wir sicher, dass wir immer im Interesse unserer Kern-Stakeholder agieren. Die 2017 durchgeführte Stakeholderanalyse hat uns in die Lage versetzt, noch detaillierter auf die wesentlichen Aspekte innerhalb des nachhaltigen Unternehmens und des nachhaltigen Produkts einzugehen. Aus der 2019 durchgeführten internationalen Kundenzufriedenheitsanalyse haben wir wichtige Erkenntnisse für weitere Aktivitäten gewonnen.

Ein weiterer Beitrag zum Stakeholderdialog war im Herbst 2019 die Durchführung eines Webinars zum Thema „Greenwashing versus glaubwürdige Nachhaltigkeit“, mit dem wir weltweit mehr als 100 Teilnehmer aus der Industrie erreicht haben. Das Webinar fand im Rahmen einer Initiative des Fachmagazins PV Magazine zur Steigerung der Nachhaltigkeit in der PV-Industrie statt, die SMA durch ein Sponsoring unterstützt. Darüber hinaus nahm SMA 2019 erstmalig am „Maus-Türöffner-Tag“ teil. Im Rahmen der von Deutschlands erfolgreichster Wissenssendung für Kinder initiierten Veranstaltung erhalten Kinder und Eltern Einblick in verschiedene Institutionen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen. Das Interesse an SMA war dabei sehr hoch und die vorhandenen Plätze ausgebucht. Mehr als 400 Besucher nahmen an Führungen durch unsere Wechselrichter-Fertigung und Testlabors teil.

Wir werden den offenen und transparenten Dialog mit wesentlichen Interessengruppen auch zukünftig fortsetzen.

DAS GESCHÄFTSJAHR 2019

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das globale Wirtschaftswachstum ging 2019 nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) erneut zurück auf 2,9 Prozent (2018: 3,6 Prozent). Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr belasteten handelspolitische Unsicherheiten und geopolitische Spannungen sowie eine angespannte Lage in wichtigen Schwellenländern auch in der zweiten Jahreshälfte die Wirtschaftstätigkeit. Neben sozialen Unruhen gehörten auch Wetteranomalitäten im Zusammenhang mit dem Klimawandel zu den Herausforderungen, mit denen einige Länder zu kämpfen hatten, von Hurrikans in der Karibik über Überschwemmungen im östlichen und Dürre im südlichen Afrika bis zu den heftigen Buschfeuern in Australien.

In den Industriestaaten wuchs die Wirtschaftsleistung 2019 nach Angaben des IWF um 1,7 Prozent, nach 2,2 Prozent im Vorjahr. Grund dafür ist die schwächere Entwicklung sowohl in den USA als auch in der Eurozone. Lediglich in Japan stieg das Wirtschaftswachstum an. In Deutschland sank die Produktionstätigkeit zum Jahresende weiter. Insgesamt betrug das Wachstum hier 1,2 Prozent (2018: 1,9 Prozent). In den USA wuchs die Wirtschaftsleistung um 2,3 Prozent (2018: 2,9 Prozent).

Auch in den Entwicklungs- und Schwellenländern schwächte sich das Wachstum im Berichtszeitraum laut IWF ab auf 3,7 Prozent (2018: 4,5 Prozent). Dazu trugen laut den Experten negative Überraschungen bezüglich der Wirtschaftstätigkeit in einigen Ländern bei. Dazu gehörte insbesondere Indien, wo das Wachstum mit 4,8 Prozent eine drastische Verlangsamung erfuhr (2018: 6,8 Prozent). Die chinesische Wirtschaft wuchs um 6,1 Prozent (2018: 6,6 Prozent).

Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend als wettbewerbsfähig erwiesen. In immer mehr Weltregionen ist Solarstrom inzwischen kostengünstiger als konventionell erzeugter Strom. Beispielhaft sind hier solare Großprojekte im Mittleren Osten zu nennen, in denen Solarstrom bereits zu Kosten

von weniger als 2 USD-Cent pro kWh erzeugt wird. Dies zeigt den Weg zu einem Umfeld, in dem die Branche mittel- bis langfristig auch ohne Förderung wachsen wird. Im Zuge des Wandels der globalen Energieversorgungsstrukturen geht es aktuell und in Zukunft darum, ganzheitliche Lösungen anzubieten, die verschiedene Technologien intelligent miteinander verknüpfen, die erzeugte Energie zwischenspeichern und steuern sowie die Nutzer*innen in den Energiemarkt einbinden. Dies ist die Basis für eine verlässliche und kostengünstige Stromversorgung aus erneuerbaren Energien.

WACHSTUM BEI GLOBALEM PV-ZUBAU UND INVESTITIONEN

Mit einer neu installierten PV-Leistung von ca. 108 GW (2018: ca. 101 GW) lag der globale PV-Zubau nach SMA Schätzungen 2019 über dem Vorjahresniveau (in den Angaben zum Zubau sind die Wechselrichter-Nachrüstungen von bestehenden PV-Anlagen sowie Batterie-Wechselrichter-Technologie nicht enthalten). Der weltweite Umsatz mit Solar-Wechselrichter-Technologie (inklusive Wechselrichter-Nachrüstungen und Batterie-Wechselrichter-Technologie) stieg nach SMA Schätzungen im Berichtszeitraum um ca. 6 Prozent auf 5,2 Mrd. Euro (2018: 4,9 Mrd. Euro).

Die regionale Verteilung der Nachfrage verschob sich im Berichtszeitraum durch den weiteren Rückgang in China zu den Solarmärkten Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas (EMEA) sowie den Märkten des asiatisch-pazifischen Raums außerhalb Chinas (APAC). In der Region EMEA lag der Umsatz mit Wechselrichter-Technologie mit rund 1,5 Mrd. Euro deutlich über Vorjahresniveau (2018: 1,2 Mrd. Euro). Der Anteil der Region EMEA am weltweiten Umsatz stieg auf rund 29 Prozent (2018: 25 Prozent). Systemtechnik für Speicheranwendungen sowie die Nachrüstung von bestehenden PV-Anlagen haben einen Anteil von rund 20 Prozent an den Umsätzen in der Region EMEA. Die Region Americas verzeichnete einen Umsatzanstieg auf rund 1,0 Mrd. Euro und vereinte rund 20 Prozent des weltweiten Umsatzes auf sich (2018: 900 Mio. Euro; 19 Prozent). Das Wachstum ging von den lateinamerikanischen Märkten aus. Der chinesische PV-Markt verzeichnete erneut einen Rückgang. Mit einem Investitionsvolumen von rund 900 Mio. Euro stand China im Berichtszeitraum für ca. 16 Prozent des weltweiten Umsatzes (2018: 1,2 Mrd. Euro; 24 Prozent). Die asiatisch-pazifischen Solarmärkte (ohne China) lagen mit einem Umsatz von rund 1,8 Mrd. Euro über Vorjahresniveau und machten damit rund 35 Prozent des Weltmarkts aus (2018: 1,6 Mrd. Euro; 32 Prozent).

DEUTSCHLAND UND SPANIEN WICHTIGSTE MÄRKTE IN EMEA

In der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) stieg die neu installierte PV-Leistung deutlich an auf rund 26 GW (2018: 15 GW). Wichtigste Märkte waren im Berichtszeitraum mit jeweils rund 3,9 GW neu zugebauter PV-Leistung Deutschland (2018: 3,0 GW) und Spanien (2018: 0,3 GW). Das extreme Wachstum in Spanien ist insbesondere auf die Realisierung von PV-Großanlagen aus öffentlichen Ausschreibungen zurückzuführen.

Die anderen europäischen Länder entwickelten sich uneinheitlich. Großbritannien hat durch die radikalen Förderkürzungen der vergangenen Jahre an Bedeutung verloren. Dagegen entwickelte sich der Zubau in den Benelux-Staaten im Vergleich zum Vorjahr positiv.

INVESTITIONEN IN US-MARKT STAGNIEREN

Der US-Markt war in der Berichtsperiode weiterhin von solaren Großprojekten geprägt. Der SMA Vorstand schätzt den Photovoltaikzubaue im Jahr 2019 auf rund 11,5 GW (2018: 10,6 GW). Das Investitionsvolumen für Wechselrichter-Technologie lag mit ca. 650 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Die lateinamerikanischen Märkte legten zu und erreichten ein Investitionsvolumen in Wechselrichter-Technologie von rund 350 Mio. Euro (2018: 250 Mio. Euro).

CHINA BLEIBT DEUTLICH HINTER VORJAHR ZURÜCK

In China wurden nach SMA Schätzung 2019 rund 30 GW PV-Leistung neu installiert. Damit lag das Installationsvolumen rund 31 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Der Rückgang ist weiterhin auf die drastische Förderkürzung zurückzuführen, die die chinesische Energiebehörde (NEA) im Mai 2018 verkündet hatte.

In Japan wurden im Berichtszeitraum rund 6,7 GW PV-Leistung neu zugebaut (2018: 7,8 GW). Das Investitionsvolumen für Wechselrichter-Technologie lag bei schätzungsweise rund 550 Mio. Euro (2018: 650 Mio. Euro). Private und gewerbliche PV-Anlagen sowie die Nachrüstung bestehender PV-Anlagen waren die treibenden Segmente.

Mit einer neu installierten Leistung von rund 5,1 GW verzeichnete Australien ein deutliches Wachstum gegenüber dem Vorjahr (2018: 3,8 GW). Ein großer Teil des Zubaus entfiel auf PV-Großprojekte. Durch den starken Zubau hat Australien das für 2020 angepeilte Ziel, 33.000 GWh mit erneuerbaren Energien zu erzeugen, bereits im September 2019 erreicht.

ERTRAGSLAGE

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

SMA ERZIELT ABSATZREKORD UND VERBESSERT DAS ERGEBNIS DEUTLICH

Die SMA Gruppe verkaufte im Geschäftsjahr 2019 Solar-Wechselrichter mit einer kumulierten Leistung von 11.409 MW. Die verkaufte Leistung lag damit erstmals bei mehr als 10.000 MW (2018: 8.449 MW). Der Umsatz der SMA Gruppe stieg im Berichtszeitraum um 20,3 Prozent auf 915,1 Mio. Euro (2018: 760,9 Mio. Euro). Der Umsatzanstieg ist insbesondere auf die sehr gute Geschäftsentwicklung in den Segmenten Home Solutions sowie Large Scale & Project Solutions zurückzuführen. Hier konnte SMA Marktanteile zurückgewinnen und insbesondere in den Zielmärkten Deutschland und USA sowie mehreren neuen Märkten den Umsatz steigern.

SMA ist international gut positioniert und generiert in allen relevanten Regionen Umsatzbeiträge. Im Berichtszeitraum erwirtschaftete das Unternehmen 50,5 Prozent der externen Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen in den europäischen Ländern, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA), 26,1 Prozent in der Region Asien-Pazifik (APAC) und 23,4 Prozent in der Region Nord- und Südamerika (Americas) (2018: 47,7 Prozent EMEA, 33,2 Prozent APAC, 19,1 Prozent Americas). Die Hauptmärkte für SMA waren im Berichtszeitraum erneut Deutschland, die USA und Australien.

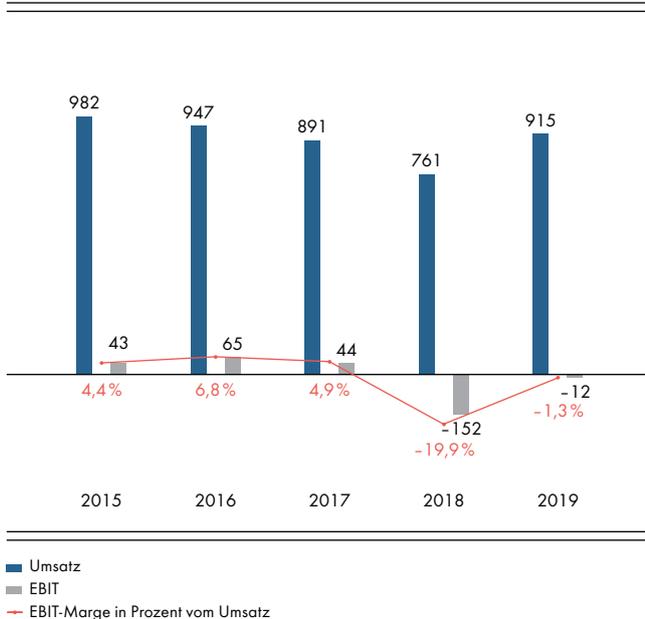
Mit 41,4 Prozent leistete das Segment Large Scale & Project Solutions 2019 den stärksten Umsatzbeitrag (2018: 37,3 Prozent). Das Segment Business Solutions erwirtschaftete 32,4 Prozent und das Segment Home Solutions 26,2 Prozent des Umsatzes der SMA Gruppe (2018: 38,0 Prozent Business Solutions, 24,7 Prozent Home Solutions).

SMA verfügte zum 31. Dezember 2019 über einen weiterhin sehr hohen Auftragsbestand von 766,2 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 578,0 Mio. Euro). Davon entfielen 395,0 Mio. Euro auf das Produktgeschäft. Damit war der produktbezogene Auftragsbestand mehr als doppelt so hoch wie zum Ende des Vorjahrs (31. Dezember 2018: 175,4 Mio. Euro). Auf das Servicegeschäft entfielen 371,2 Mio. Euro des Auftragsbestands. Dieser wird größtenteils über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren realisiert.

Im Geschäftsjahr 2019 belief sich das operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) auf 34,2 Mio. Euro (EBITDA-Marge: 3,7 Prozent; 2018: -69,1 Mio. Euro; -9,1 Prozent). Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei -11,8 Mio. Euro (2018: -151,7 Mio. Euro). Das entspricht einer EBIT-Marge von -1,3 Prozent (2018: -19,9 Prozent). Das Konzernergebnis betrug -8,6 Mio. Euro (2018: -175,5 Mio. Euro), das Ergebnis je Aktie -0,25 Euro (2018: -5,06 Euro).

Umsatz & EBIT

in Mio. Euro



Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente

Zum 1. Januar 2019 wurden die Segmente Storage und Digital Energy in die Segmente Home Solutions (vormals Residential), Business Solutions (vormals Commercial) sowie Large Scale & Project Solutions (vormals Utility) umgegliedert, sodass im Geschäftsjahr 2019 für die Segmente Storage und Digital Energy keine gesonderte Berichterstattung mehr erfolgt. Die Vorjahreszahlen in den Segmenten Home Solutions, Business Solutions sowie Large Scale & Project Solutions wurden entsprechend angepasst.

SEGMENT HOME SOLUTIONS VERZEICHNET UMSATZANSTIEG UND POSITIVES OPERATIVES ERGEBNIS

Im Segment Home Solutions bedient SMA die weltweiten Märkte für kleine Photovoltaikanlagen mit und ohne Anbindung an eine Smart Home Lösung. Das Portfolio umfasst ein- und dreiphasige String-Wechselrichter der Produktlinien Sunny Boy und Sunny Tripower im unteren Leistungsbereich bis 12 kW, integrierte Serviceleistungen, Energiemanagement-Lösungen, Speichersysteme der Produktlinien Sunny Island und Sunny Boy Storage, Kommunikationsprodukte sowie Zubehör. Darüber hinaus bietet SMA in dem Segment Serviceleistungen wie Garantieverlängerungen, Ersatzteile und die Modernisierung von PV-Anlagen (Repowering) zur Performancesteigerung sowie digitale Energiedienstleistungen an.

Die externen Umsatzerlöse im Segment Home Solutions stiegen 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 27,7 Prozent auf 239,8 Mio. Euro (2018: 187,8 Mio. Euro). Der Anstieg ist vor allem auf die sehr gute Nachfrage in den europäischen Märkten zurückzuführen. Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe betrug 26,2 Prozent (2018: 24,7 Prozent). Die Region EMEA machte 72,7 Prozent (2018: 65,5 Prozent) des Bruttoumsatzes des Segments Home Solutions aus, die Region APAC 11,2 Prozent (2018: 18,0 Prozent) und die Region Americas 16,1 Prozent (2018: 16,5 Prozent).

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Segments Home Solutions stieg aufgrund des deutlichen Umsatzwachstums auf 1,6 Mio. Euro (2018: -19,6 Mio. Euro). Hierin enthalten ist ein negativer Effekt in Höhe von 2,0 Mio. Euro aufgrund der Aktualisierung der Parameter im Berechnungsmodell der pauschalen Gewährleistungsrückstellungen. Im Vorjahresergebnis sind sowohl negative als auch positive Sondereffekte in Höhe von insgesamt 9,0 Mio. Euro enthalten. Bezogen auf die externen Umsatzerlöse lag die EBIT-Marge bei 0,7 Prozent (2018: -10,4 Prozent).

SEGMENT BUSINESS SOLUTIONS STEIGERT UMSATZ LEICHT

Im Segment Business Solutions liegt der Fokus auf den globalen Märkten für mittelgroße Photovoltaikanlagen mit und ohne Energiemanagement. Das Produktportfolio umfasst die dreiphasigen Wechselrichter der Produktlinien Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie Sunny Highpower. Speicherlösungen und ganzheitliche Energiemanagement-Lösungen für mittelgroße Solarstromanlagen auf Basis der ennexOS-Plattform, Mittelspannungstechnik und sonstiges Zubehör ergänzen das Angebot in diesem Segment. Darüber hinaus bietet SMA Serviceleistungen bis hin zur Anlagenmodernisierung und operativen Betriebsführung von gewerblichen PV-Anlagen (O&M-Geschäft) sowie digitale Dienstleistungen an.

Die externen Umsatzerlöse im Segment Business Solutions stiegen leicht an auf 296,5 Mio. Euro (2018: 289,3 Mio. Euro). Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe betrug 32,4 Prozent (2018: 38,0 Prozent). 58,7 Prozent der Bruttoumsatzerlöse entfielen auf die Region EMEA, 28,1 Prozent auf die Region APAC und 13,2 Prozent auf die Region Americas (2018: 52,6 Prozent EMEA, 34,1 Prozent APAC, 13,3 Prozent Americas).

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich auf -7,2 Mio. Euro (2018: -9,2 Mio. Euro). Hierin enthalten ist ein negativer Effekt in Höhe von 5 Mio. Euro aufgrund der Aktualisierung der Parameter im pauschalen Berechnungsmodell der Gewährleistungsrückstellungen. Bezogen auf die externen Umsatzerlöse lag die EBIT-Marge bei -2,4 Prozent (2018: -3,2 Prozent).

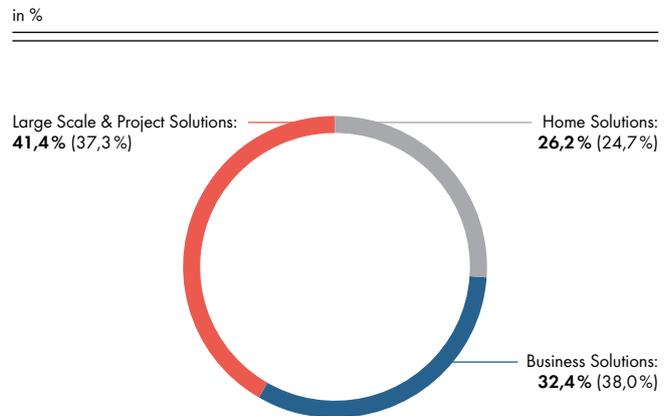
SEGMENT LARGE SCALE & PROJECT SOLUTIONS VERBESSERT UMSATZ UND ERGEBNIS DEUTLICH

Das Segment Large Scale & Project Solutions konzentriert sich mit den leistungsstarken String-Wechselrichtern der Produktlinie Sunny Highpower, den Zentral-Wechselrichtern der Produktlinie Sunny Central sowie den Batterie-Wechselrichtern der Sunny Central Storage-Familie auf die internationalen Märkte für Solar-Kraftwerke. Die Leistung der Wechselrichter in diesem Segment reicht von 150 kW bis in den Megawattbereich. Das SMA Portfolio beinhaltet in diesem Segment darüber hinaus Komplettlösungen, die neben den Zentral-Wechselrichtern mit ihren Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen die gesamte Mittel- und Hochspannungstechnik sowie Zubehör umfassen. Serviceleistungen, etwa zur Modernisierung und Funktionserweiterung von PV-Kraftwerken (Repowering), sowie Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) ergänzen das Portfolio.

Die externen Umsatzerlöse im Segment Large Scale & Project Solutions stiegen um 33,4 Prozent auf 378,6 Mio. Euro (2018: 283,8 Mio. Euro). Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe betrug 41,4 Prozent (2018: 37,3 Prozent). Damit hatte das Segment Large Scale & Project Solutions den höchsten Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe. Die Region APAC machte 33,8 Prozent (2018: 42,7 Prozent) des Bruttoumsatzes des Segments aus, die Region Americas 35,9 Prozent (2018: 29,1 Prozent) und die Region EMEA 30,3 Prozent (2018: 28,2 Prozent).

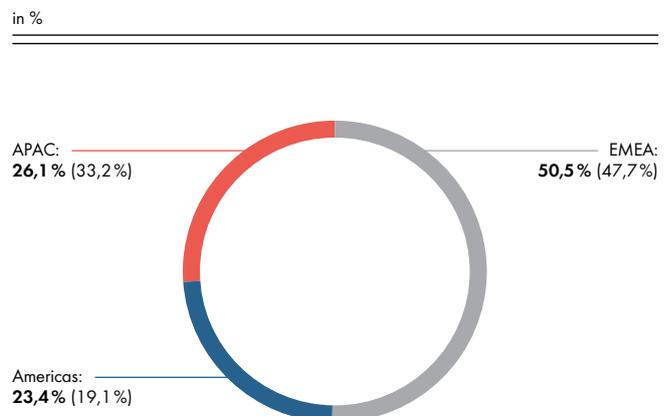
Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Segment Large Scale & Project Solutions belief sich auf –4,8 Mio. Euro (2018: –68,4 Mio. Euro). Hierin sind positive Ergebniseffekte durch eine Auflösung von Umsatzabgrenzungen aus Vorperioden in Höhe von 3,5 Mio. Euro aufgrund der Stornierung eines Service- und Wartungsvertrags in den USA sowie durch die Aktualisierung der Parameter im pauschalen Berechnungsmodell der Gewährleistungsrückstellungen in Höhe von 7,0 Mio. Euro enthalten. Im Vergleichszeitraum 2018 war das Ergebnis durch Einzelgewährleistungssachverhalte, außerordentliche Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen sowie von einem negativen Einmaleffekt aus der Schätzungsänderung und erfolgten Neuberechnung der pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von insgesamt 40 Mio. Euro belastet. Die auf die externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge betrug –1,3 Prozent (2018: –24,1 Prozent).

Umsatzerlöse nach Segmenten ¹



¹ Bruttoumsatzerlöse vor Erlösschmälerungen (Vorjahreswerte in Klammern)

Umsatzerlöse nach Regionen ¹



¹ Bruttoumsatzerlöse vor Erlösschmälerungen (Vorjahreswerte in Klammern)

Entwicklung wesentlicher Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

Seit dem 1. Januar 2019 werden die Kosten der Business Units in den Vertriebskosten gezeigt, da deren Fokus verstärkt den Kunden und Märkten gilt. In den Vorjahren waren diese in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

PREISVERFALL SOWIE HÖHERE SERVICE- UND GEWÄHRLEISTUNGSKOSTEN BELASTEN DIE BRUTTOMARGE

Die Herstellungskosten des Umsatzes beliefen sich im Berichtszeitraum auf 749,3 Mio. Euro (2018: 688,9 Mio. Euro). Die Bruttomarge lag bei 18,1 Prozent (2018: 9,5 Prozent). Trotz der Verbesserung gegenüber dem Vorjahr war die Bruttomarge durch den weiterhin spürbaren Preisverfall sowie gestiegene Servicekosten zur Verbesserung unseres Service Levels belastet. Außerdem stiegen die Aufwendungen aus der Zuführung von Rückstellungen für die pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen im zweiten Halbjahr aufgrund des wesentlich höheren Verkaufsvolumens.

Der in den Herstellungskosten enthaltene Personalaufwand sank im Vergleich zum Vorjahr auf 106,4 Mio. Euro (2018: 118,4 Mio. Euro). Hier sind neben weiteren Produktivitätssteigerungen auch anteilig Effekte aus den in Umsetzung befindlichen Kostensenkungsmaßnahmen enthalten. Im Vergleichswert 2018 waren Rückstellungen für Abfindungen im Rahmen des geplanten Mitarbeiterabbaus enthalten. Der Materialaufwand stieg aufgrund der höheren verkauften Wechselrichter-Leistung auf 555,4 Mio. Euro (2018: 449,7 Mio. Euro). SMA arbeitet in allen Segmenten kontinuierlich am Produktportfolio, um durch kostenoptimierte Bestandsprodukte sowie die Einführung neuer, kostengünstigerer Produkte dem Preisdruck begegnen zu können.

Die in den Herstellungskosten enthaltenen Abschreibungen beliefen sich 2019 auf 41,3 Mio. Euro (2018: 73,7 Mio. Euro). Sie beinhalten planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen in Höhe von 9,0 Mio. Euro (2018: 21,4 Mio. Euro). Die sonstigen Kosten sanken gegenüber dem Vorjahr leicht um

-1,5 Prozent auf 46,3 Mio. Euro (2018: 47,0 Mio. Euro). Im Vergleichswert ist ein positiver Einmaleffekt in Verbindung mit der Schätzungsänderung und erfolgten Neuberechnung der pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen enthalten.

Die Vertriebskosten stiegen 2019 auf 79,8 Mio. Euro (2018: 72,1 Mio. Euro). Hauptgrund für den Anstieg sind organisatorische Veränderungen bezüglich vertriebsnaher Abteilungen. Die Vertriebskostenquote lag im Berichtszeitraum bei 8,7 Prozent (2018: 9,5 Prozent).

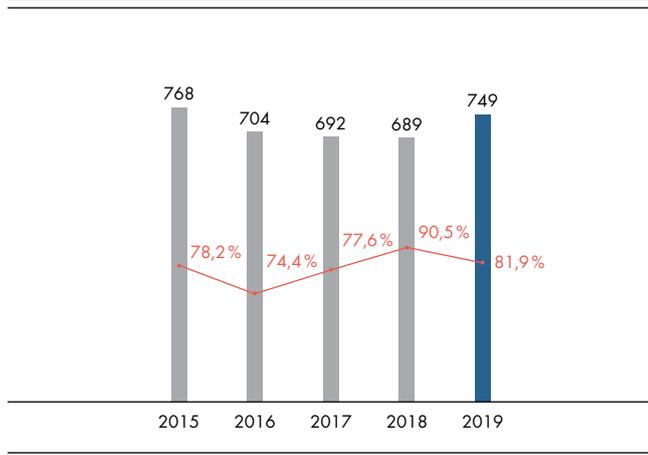
Die Forschungs- und Entwicklungskosten ohne aktivierte Entwicklungsleistungen betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr 52,2 Mio. Euro (2018: 49,0 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote lag 2019 bei 6,9 Prozent (2018: 8,9 Prozent). Die gesamten Kosten für Forschung und Entwicklung inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte beliefen sich auf 63,1 Mio. Euro (2018: 67,8 Mio. Euro). Im Berichtszeitraum wurden Entwicklungskosten in Höhe von 10,9 Mio. Euro (2018: 18,8 Mio. Euro) aktiviert.

Die allgemeinen Verwaltungskosten gingen 2019 zurück auf insgesamt 49,0 Mio. Euro (2018: 55,2 Mio. Euro). Hier zeigte die Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen ab dem zweiten Quartal Wirkung. Die Verwaltungskostenquote lag im Berichtszeitraum bei 5,4 Prozent (2018: 7,3 Prozent).

Aus dem Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge ergab sich im Berichtszeitraum ein positiver Ergebniseffekt in Höhe von 3,5 Mio. Euro (2018: -47,5 Mio. Euro). Hierin enthalten sind neben den saldierten Effekten aus der Fremdwährungsbewertung die Erträge aus der Vermietung eigener Gebäude sowie die Aufwendungen und Erträge für die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte. Letztere beinhalten einen positiven Effekt in Höhe von 3,8 Mio. Euro aus der Neubewertung der Nachzahlungsvereinbarung in Form eines „Earn-out“ gegenüber dem Erwerber der chinesischen Tochtergesellschaften.

Herstellungskosten

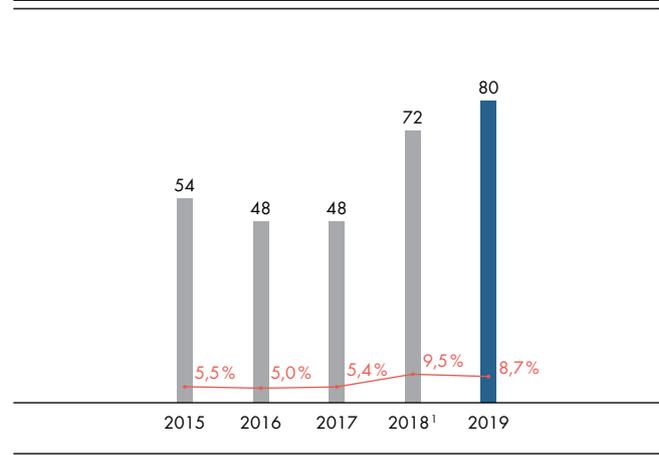
in Mio. Euro



— Quote in Prozent vom Umsatz

Vertriebskosten

in Mio. Euro

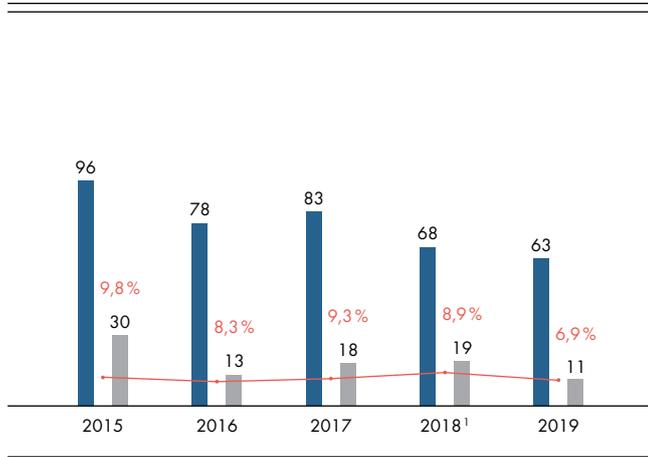


— Quote in Prozent vom Umsatz

¹ 2018 angepasst wegen Zuordnung Business Units , die Werte der Jahre 2017 bis 2015 wurden nicht angepasst

Forschungs- und Entwicklungskosten

in Mio. Euro



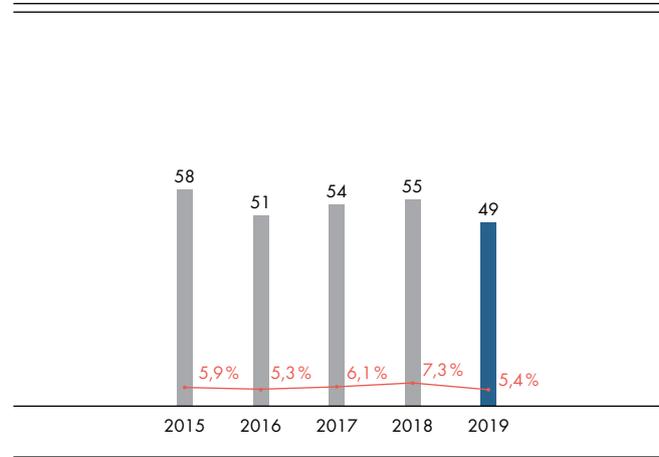
■ Forschungs- und Entwicklungskosten
 ■ davon aktivierte Entwicklungsprojekte

— Quote in Prozent vom Umsatz

¹ 2018 angepasst wegen Zuordnung Business Units , die Werte der Jahre 2017 bis 2015 wurden nicht angepasst

Verwaltungskosten

in Mio. Euro



— Quote in Prozent vom Umsatz

FINANZ- UND STEUERERGEBNIS

Das Finanzergebnis verbesserte sich 2019 auf 1,0 Mio. Euro (2018: -14,7 Mio. Euro). Im Vorjahr war hierin neben den sonstigen finanziellen Erträgen und Aufwendungen auch die vollständige Abwertung der Beteiligung an Tigo Energy, Inc. in Höhe von 11,3 Mio. Euro enthalten.

Das im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbesserte Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) in Höhe von 34,2 Mio. Euro entspricht einer EBITDA-Marge von 3,7 Prozent (2018: -69,1 Mio. Euro; -9,1 Prozent).

Somit lag die Eigenkapitalrendite nach Steuern (Konzernergebnis, bezogen auf das durchschnittliche Gesamtkapital der Berichtsperiode) im Berichtsjahr bei -2,1 Prozent (2018: -33,9 Prozent), die Gesamtkapitalrendite nach Steuern belief sich auf -0,8 Prozent (2018: -15,9 Prozent).

Mehrperiodenübersicht der Kennzahlen zur Ertragslage

| in % | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 |
|--------------------------------------|------|-------|------|------|------|
| EBIT-Marge | -1,3 | -19,9 | 4,9 | 6,8 | 4,4 |
| EBITDA-Marge | 3,7 | -9,1 | 10,9 | 14,9 | 12,3 |
| EBT-Marge (Umsatzrendite) | -1,2 | -21,9 | 4,9 | 6,2 | 3,9 |
| Eigenkapitalrendite nach Steuern | -2,1 | -33,9 | 5,0 | 5,1 | 2,5 |
| Gesamtkapitalrendite nach Steuern | -0,8 | -15,9 | 2,5 | 2,5 | 1,2 |

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Zentrale Finanzierungsquelle sind die Mittelzuflüsse aus der operativen Geschäftstätigkeit. Die Bestände an Zahlungsmitteln werden zentral von der Funktion „Global Treasury“ gesteuert und angelegt. Hier wird neben Renditegesichtspunkten auch die Bonität des Bankpartners zur Entscheidung herangezogen. Das Kontrahentenrisiko bei gewährten Lieferkrediten wird laufend überwacht. Primäre Entscheidungsgrundlagen sind neben dem Zahlungsverhalten des Kunden auch dessen finanzielle Verhältnisse. Zur Deckung möglicher Zahlungsausfälle hat SMA zudem eine Warenkreditversicherung abgeschlossen.

Marktrisiken – insbesondere Währungsrisiken – welche den Ertrag aus dem operativen Geschäft gefährden, erfassen wir systematisch und schalten diese, sofern wirtschaftlich sinnvoll, durch Sicherungsgeschäfte aus.

Finanzierungsanalyse

2016 hat SMA mit drei inländischen Banken eine langfristige Finanzierung von 100 Mio. Euro vereinbart. Zum Jahresende 2019 wurde die Kreditlinie lediglich in geringem Umfang und nur in Form von Avalkrediten in Anspruch genommen.

Insgesamt sind die Finanzverbindlichkeiten von 20,4 Mio. Euro per Ende 2018 um 14,1 Mio. Euro auf 34,5 Mio. Euro per Ende 2019 angestiegen. Die Veränderung ist auf der einen Seite auf die planmäßige Rückzahlung der Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 3,0 Mio. Euro und auf der anderen Seite auf die Ausweispflicht von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen nach IFRS 16 in Höhe von 17,1 Mio. Euro zurückzuführen.

Der überwiegende Anteil der Rückstellungen der SMA Gruppe besteht für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien. Die Eigenkapitalquote betrug per Ende 2019 37,6 Prozent (31. Dezember 2018: 42,9 Prozent).

Liquiditätsanalyse

ZAHLUNGSMITTELBESTAND GESTEIGERT

Der Brutto-Cashflow zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 30,7 Mio. Euro (2018: -39,4 Mio. Euro).

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Berichtsjahr -1,2 Mio. Euro (2018: -54,3 Mio. Euro). Er wurde wesentlich durch einen signifikanten Anstieg des Vorratsvermögens sowie die Hinterlegung von Barmitteln als Sicherheiten beeinflusst.

Zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit hat SMA den Bestand an Vorräten gegenüber dem Vorjahr um 44,4 Prozent auf 279,9 Mio. Euro erhöht (2018: 193,8 Mio. Euro). Zusammen mit den Veränderungen der Verbindlichkeiten und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie einem signifikanten Anstieg der Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen im Rahmen eines Großprojekts führte dies zu einer deutlichen Reduzierung des Nettoumlaufvermögens um 17,9 Mio. Euro auf 159,5 Mio. Euro (2018: 177,4 Mio. Euro). Die Net Working Capital Quote, bezogen auf den Umsatz der vergangenen zwölf Monate, sank auf 17,4 Prozent (31. Dezember 2018: 23,3 Prozent) und lag damit unterhalb des vom Management angestrebten Korridors von 19 Prozent bis 24 Prozent.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug in der Berichtsperiode 83,1 Mio. Euro nach 7,4 Mio. Euro im Vorjahr. Der wesentliche Anteil entfiel mit einem Saldo von 110,4 Mio. Euro (2018: 46,8 Mio. Euro) auf die Ein- und Auszahlungen von Finanzmittelanlagen. Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich im Berichtszeitraum auf 27,6 Mio. Euro (2018: 40,3 Mio. Euro). Einen wesentlichen Teil der Investitionen machten mit 10,9 Mio. Euro (2018: 18,8 Mio. Euro) aktivierte Entwicklungskosten aus.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember 2019 von 214,8 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 142,6 Mio. Euro) umfassen Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Zusammen mit den Termingeldern mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten, festverzinslichen Wertpapieren, als Sicherheiten hinterlegten liquiden Mitteln sowie unter Abzug der zinstragenden Finanzverbindlichkeiten ergibt sich eine Nettoliquidität von 303,0 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 305,5 Mio. Euro).

Mehrperiodenübersicht über die Finanzlage der SMA Gruppe

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|--------|-------|
| Eigenkapital | 416,9 | 424,5 | 611,5 | 585,1 | 570,2 |
| Eigenkapitalquote in % | 37,6 | 42,9 | 50,3 | 48,3 | 49,1 |
| Langfristiges Fremdkapital | 259,3 | 244,5 | 285,2 | 292,9 | 281,2 |
| Kurzfristiges Fremdkapital | 431,1 | 320,3 | 319,5 | 332,8 | 309,1 |
| Anteil langfristiger Rückstellungen an Bilanzsumme in % | 6,8 | 6,6 | 7,5 | 7,4 | 7,5 |
| Finanzverbindlichkeiten | 34,5 | 20,4 | 20,8 | 40,4 | 46,9 |
| Nettoliquidität | 303,0 | 305,5 | 449,7 | 362,0 | 285,6 |
| Net Working Capital | 159,5 | 177,4 | 167,9 | 203,2 | 200,0 |
| Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | -1,2 | -54,3 | 116,8 | 147,5 | 102,7 |
| Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit | 83,1 | 7,4 | -81,2 | -107,9 | -64,0 |
| Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | -10,7 | -14,5 | -11,5 | -24,6 | -23,2 |

Investitionsanalyse

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte betrugen im Geschäftsjahr 2019 27,6 Mio. Euro und lagen damit deutlich unter dem Wert des Vorjahrs von 40,3 Mio. Euro. Dies entspricht, bezogen auf den Umsatz, einer Investitionsquote von 3,0 Prozent, nach 5,3 Prozent im Vorjahr.

Auf Investitionen in Sachanlagen entfielen 15,5 Mio. Euro (2018: 20,2 Mio. Euro), überwiegend auf Anzahlungen für Maschinen und Anlagen. Die Investitionsquote des Sachanlagevermögens lag im Geschäftsjahr bei 1,7 Prozent (2018: 2,7 Prozent). Die Abschreibungen auf Sachanlagen stiegen, bedingt durch die nach IFRS 16 erstmalig ab 2019 auszuweisenden Nutzungsrechte im Rahmen von Leasingverhältnissen, gegenüber dem Vorjahr auf 33,6 Mio. Euro (2018: 28,4 Mio. Euro).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 12,1 Mio. Euro (2018: 20,1 Mio. Euro). Sie entfielen überwiegend auf aktivierte Entwicklungsleistungen. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betrugen 11,2 Mio. Euro und lagen damit deutlich unter dem Vorjahreswert von 53,5 Mio. Euro.

Investitionen im Vergleich zu Abschreibungen und Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|
| Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | -1,2 | -54,3 | 116,8 | 147,5 | 102,7 |
| Investitionen ¹ | 27,6 | 40,3 | 33,2 | 29,0 | 50,6 |
| Abschreibungen ² | 46,0 | 82,6 | 53,2 | 76,7 | 79,0 |

¹ Siehe Anhang Punkt 9 und 10 Seite 100 ff.

² In den Abschreibungen der Jahre 2018 und 2017 sind Abschreibungen für „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ in Höhe von 0,7 Mio. Euro (2017: 0,7 Mio. Euro) enthalten

VERMÖGENSLAGE

SMA hat eine stabile Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme erhöhte sich zum 31. Dezember 2019 um 11,9 Prozent auf 1.107,3 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 989,3 Mio. Euro). Die langfristigen Vermögenswerte lagen, bedingt durch die Umsetzung des neuen Standards zur Abbildung von Leasingverhältnissen (IFRS 16), mit 298,8 Mio. Euro ebenfalls über dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2018: 283,4 Mio. Euro).

Das Nettoumlaufvermögen sank auf 159,5 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 177,4 Mio. Euro) und entsprach damit 17,4 Prozent des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich infolge der guten Umsatzentwicklung zum Geschäftsjahresende im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 34,3 Prozent auf 145,5 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 108,4 Mio. Euro). Die Debitorenlaufzeit lag mit 50,8 Tagen deutlich unter Vorjahresniveau (31. Dezember 2018: 64,4 Tage). Das Vorratsvermögen erhöhte sich zwecks Sicherstellung der Lieferfähigkeit um 44,4 Prozent auf 279,9 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 193,8 Mio. Euro). Die

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen als Konsequenz der stärkeren Bevorratung um 63,9 Mio. Euro auf 174,7 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 110,9 Mio. Euro). Der Anteil der Lieferantenkredite am Gesamtkapital lag mit 15,8 Prozent über dem Vorjahr (31. Dezember 2018: 11,2 Prozent).

Die Eigenkapitalausstattung des Konzerns verringerte sich infolge der Ergebnisentwicklung auf 416,9 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 424,5 Mio. Euro). Mit einer Eigenkapitalquote von 37,6 Prozent verfügt SMA jedoch weiterhin über eine solide Eigenkapitalausstattung.

Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente

SMA ist nicht an weiteren außerbilanziellen Geschäften beteiligt, die einen wesentlichen Einfluss auf die Finanz-, Vermögens- oder Ertragslage haben könnten.

Mehrperiodenübersicht zur Vermögenslage

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Goodwill, immaterielles Vermögen, Sachanlagen | 245,4 | 235,2 | 283,5 | 300,7 | 385,9 |
| Finanzanlagen und langfristige Wertpapiere (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von mehr als drei Monaten) | 72,1 | 177,5 | 225,4 | 159,4 | 97,7 |
| Liquide Mittel und Zahlungsmitteläquivalente (inkl. Einlagen mit einer Gesamtlaufzeit von weniger als drei Monaten) | 214,8 | 142,6 | 234,9 | 216,1 | 200,2 |

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG (ERLÄUTERUNGEN AUF BASIS HGB)

Ergänzend zur Berichterstattung über den SMA Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der SMA Solar Technology AG (SMA AG).

Die SMA AG ist das Mutterunternehmen der SMA Gruppe und hat ihren Sitz in Niestetal bei Kassel. Die Geschäftstätigkeit umfasst im Wesentlichen die Entwicklung, die Produktion und den Vertrieb von Solar- und Batterie-Wechselrichtern sowie Überwachungs- und Energiemanagementsystemen für Solarstromanlagen. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Übernahme von Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) sowie

weiterer Servicedienstleistungen. Die SMA AG übt neben der eigenen operativen Tätigkeit die Funktion als Holding für die SMA Gruppe aus. Alle wesentlichen Steuerungsmechanismen der SMA AG sind auf die SMA Gruppe ausgerichtet.

Der Jahresabschluss der SMA AG wird nach deutschem Handelsrecht (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss folgt den International Financial Reporting Standards (IFRS). Daraus resultieren Unterschiede bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem immaterielle Vermögensgegenstände, die Bewertung der Vorräte, Rückstellungen, Finanzinstrumente, Rechnungsabgrenzungsposten und latente Steuern.

Ertragslage

Gewinn- und Verlustrechnung der SMA Solar Technology AG nach HGB für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|--|----------------|-----------------|
| Umsatzerlöse | 827.924 | 682.911 |
| Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen | 8.699 | 6.914 |
| | 836.623 | 689.825 |
| Andere aktivierte Eigenleistungen | 5.096 | 3.823 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 67.795 | 72.544 |
| Materialaufwand | 581.471 | 466.167 |
| Personalaufwand | 136.365 | 148.309 |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen | 27.867 | 29.355 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | 195.993 | 239.623 |
| Finanzergebnis | 5.656 | -94.324 |
| Steuern vom Einkommen und vom Ertrag | 265 | -398 |
| Ergebnis nach Steuern | -26.791 | -211.188 |
| Sonstige Steuern | 283 | -49 |
| Jahresfehlbetrag | -27.074 | -211.139 |
| Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | 183.725 | 394.864 |
| Bilanzgewinn | 156.651 | 183.725 |

Die SMA AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 827,9 Mio. Euro (2018: 682,9 Mio. Euro). Das entspricht einer Umsatzsteigerung von 21,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die verkaufte Solar-Wechselrichter-Leistung erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 44,6 Prozent auf 12,0 GW (2018: 8,3 GW). Davon entfielen 5,9 GW (2018: 3,2 GW) auf verbundene Unternehmen. Der im Vergleich zur verkauften Wechselrichter-Leistung weniger stark gestiegene Umsatz lässt sich auf gesunkene Verkaufspreise zurückführen.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** beliefen sich auf 67,8 Mio. Euro (2018: 72,5 Mio. Euro). Darin sind 36,8 Mio. Euro (2018: 45,8 Mio. Euro) aus der Auflösung und Inanspruchnahme von Rückstellungen enthalten. Darüber hinaus werden hier Schadensersatzansprüche gegenüber Versicherungen und Lieferanten in Höhe von 1,1 Mio. Euro ausgewiesen (2018: 1,1 Mio. Euro). Die Erträge aus der Fremdwährungsbewertung lagen im Geschäftsjahr bei 9,0 Mio. Euro (2018: 13,8 Mio. Euro).

Der **Materialaufwand** stieg gegenüber dem Vorjahr um 115,3 Mio. Euro auf 581,5 Mio. Euro (2018: 466,2 Mio. Euro). Der Anstieg lässt sich im Wesentlichen auf den gestiegenen Anteil an Handelsware zurückführen.

Der **Personalaufwand** verminderte sich um 8,1 Prozent auf 136,4 Mio. Euro (2018: 148,3 Mio. Euro). Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten der SMA AG (ohne Zeitarbeitskräfte, Auszubildende und Praktikanten) sank um 86 auf 1.986.

Die **Abschreibungen** auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen reduzierten sich um 1,5 Mio. Euro auf 27,9 Mio. Euro (2018: 29,4 Mio. Euro). Im Wesentlichen führte die geringere Investitionstätigkeit zu den verminderten Abschreibungen.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** sanken um 18,2 Prozent auf 196,0 Mio. Euro (2018: 239,6 Mio. Euro). Dies ist insbesondere auf die Bildung von Rückstellungen von 52,3 Mio. Euro (2018: 65,2 Mio. Euro) und die Neubewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 1,3 Mio. Euro (2018: 11,4 Mio. Euro) sowie in Höhe von 0,5 Mio. Euro (2018: 9,3 Mio. Euro) auf periodenfremde Aufwendungen zurückzuführen. Darüber hinaus sind 30,3 Mio. Euro Vertriebsaufwendungen (2018: 32,7 Mio. Euro) und Aufwendungen aus der Fremdwährungsbewertung von 7,0 Mio. Euro (2018: 12,2 Mio. Euro) berücksichtigt.

Das **Finanzergebnis** lag bei 5,7 Mio. Euro (2018: -94,3 Mio. Euro). Im Vorjahr waren hierin außerplanmäßige Abschreibungen auf die Anteile an der SMA New Energy Technology (Jiangsu) Co., Ltd., Suzhou, China, im Hinblick auf die Veräußerung, und Tigo Energy, Inc., Los Gatos, USA, enthalten.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** erhöhten sich um 0,7 Mio. Euro. Darin sind keine Steuererträge für Vorjahre (2018: 0,8 Mio. Euro) enthalten.

Nach Abzug von Steuern ergab sich für 2019 ein **Jahresfehlbetrag** von 27,1 Mio. Euro gegenüber einem Jahresfehlbetrag von 211,1 Mio. Euro im Vorjahr.

Vermögens- und Finanzlage

Bilanz der SMA Solar Technology AG nach HGB zum 31. Dezember 2019

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|---|----------------|----------------|
| AKTIVA | | |
| A. Anlagevermögen | | |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände | 13.251 | 12.853 |
| II. Sachanlagen | 169.851 | 181.575 |
| III. Finanzanlagen | 58.743 | 50.395 |
| | 241.845 | 244.823 |
| B. Umlaufvermögen | | |
| I. Vorräte | 166.108 | 128.055 |
| II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | 281.338 | 144.729 |
| III. Wertpapiere | 20.736 | 100.225 |
| IV. Flüssige Mittel | 98.278 | 158.330 |
| | 566.460 | 531.339 |
| C. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten | 2.012 | 1.845 |
| | 810.317 | 778.007 |
| PASSIVA | | |
| A. Eigenkapital | | |
| I. Gezeichnetes Kapital | 34.700 | 34.700 |
| II. Kapitalrücklage | 124.200 | 124.200 |
| III. Gewinnrücklage | | |
| 1. Gesetzliche Rücklage | 400 | 400 |
| 2. Andere Gewinnrücklagen | 3.136 | 3.136 |
| IV. Bilanzgewinn | 156.651 | 183.725 |
| | 319.087 | 346.161 |
| B. Sonderposten für Investitionszuschüsse | 23 | 62 |
| C. Rückstellungen | 174.570 | 168.982 |
| D. Verbindlichkeiten | 179.222 | 120.729 |
| E. Passiver Rechnungsabgrenzungsposten | 137.416 | 142.073 |
| | 810.317 | 778.007 |

Die **Bilanzsumme** der SMA AG stieg zum 31. Dezember 2019 um 32,3 Mio. Euro auf 810,3 Mio. Euro (2018: 778,0 Mio. Euro).

Das **Anlagevermögen** verringerte sich leicht um 3,0 Mio. Euro auf 241,8 Mio. Euro (2018: 244,8 Mio. Euro). Der Rückgang ist auf die im Verhältnis zu den Abschreibungen geringere Investitionstätigkeit zurückzuführen.

Insgesamt lag das **Vorratsvermögen** zum 31. Dezember 2019 mit 166,1 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau (2018: 128,1 Mio. Euro). Der Anstieg um 29,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr resultiert insbesondere aus dem Bestandsaufbau an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit um 16,0 Mio. Euro auf 73,4 Mio. Euro.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** stiegen um 5,2 Mio. Euro und betragen zum Stichtag 48,2 Mio. Euro (2018: 43,0 Mio. Euro).

Die **flüssigen Mittel und Wertpapiere** sanken um 139,6 Mio. Euro auf 119,0 Mio. Euro (2018: 258,6 Mio. Euro).

Das **Eigenkapital** verringerte sich ergebnisbedingt gegenüber dem 31. Dezember 2018 um 27,0 Mio. Euro auf 319 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote sank auf 39,4 Prozent (2018: 44,5 Prozent).

Der überwiegende Anteil der **Rückstellungen** der SMA AG besteht aus Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen für unsere verschiedenen Produktfamilien sowie Personalarückstellungen. Der Anstieg der Rückstellungen um 5,6 Mio. Euro auf 174,6 Mio. Euro (2018: 169,0 Mio. Euro) entfällt insbesondere auf die Zuführung zu den Gewährleistungsrückstellungen infolge der Aktualisierung der Parameter im pauschalen Gewährleistungsmodell.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 52,4 Mio. Euro auf 136,3 Mio. Euro (2018: 83,9 Mio. Euro).

Der passive **Rechnungsabgrenzungsposten** in Höhe von 137,4 Mio. Euro (2018: 142,1 Mio. Euro) wurde für Umsatzabgrenzungen von verkauften Garantieverlängerungen sowie langfristige Service- und Wartungsverträge gebildet.

Die **Finanzlage** der SMA AG entspricht im Wesentlichen der der SMA Gruppe.

RISIKEN UND CHANCEN

Die Geschäftsentwicklung der SMA AG unterliegt weitestgehend den gleichen Risiken und Chancen wie die der SMA Gruppe. An den Risiken der Beteiligungen und Tochterunternehmen partizipiert die SMA AG grundsätzlich entsprechend ihrer jeweiligen Beteiligungsquote. Die Risiken werden im Risiko- und Chancenbericht dargestellt. Aus den Beziehungen zu unseren Beteiligungen können zusätzlich aus gesetzlichen oder vertraglichen Haftungsverhältnissen (insbesondere Finanzierungen) Belastungen resultieren.

AUSBLICK

Aufgrund der Verflechtungen der SMA AG mit ihren Konzerngesellschaften und ihres Gewichts im Konzern verweisen wir auf unsere Aussagen im Prognosebericht der SMA Gruppe, die insbesondere auch die Erwartungen für die Muttergesellschaft widerspiegeln.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSVERLAUF 2019

Mit einer verkauften Wechselrichter-Leistung von 11.409 MW (2018: 8.449 MW) lag der Absatz der SMA Gruppe 2019 um 35 Prozent über Vorjahresniveau. Der Umsatz stieg auf 915,1 Mio. Euro (2018: 760,9 Mio. Euro). SMA übertraf damit das obere Ende der am 24. Januar 2019 veröffentlichten Umsatzprognose von 800 Mio. Euro bis 880 Mio. Euro. Dies ist im Wesentlichen auf die anhaltend gute Auftragslage im Berichtsjahr und die äußerst positive Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr zurückzuführen. Der Umsatz verteilte sich weitgehend ausgewogen über die Segmente. Insgesamt erwirtschaftete das Segment Large Scale & Project Solutions 41,4 Prozent, das Segment Business Solutions 32,4 Prozent und das Segment Home Solutions 26,2 Prozent des Umsatzes der SMA Gruppe im Geschäftsjahr 2019 (2018: 37,3 Prozent Large Scale & Project Solutions, 38,0 Prozent Business Solutions, 24,7 Prozent Home Solutions).

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) lag mit 34,2 Mio. Euro (EBITDA-Marge: 3,7 Prozent) innerhalb der Prognose von 20 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro.

Die Nettoliquidität blieb mit 303,0 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau (2018: 305,5 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote lag zum Ende des Berichtsjahrs bei 37,6 Prozent (2018: 42,9 Prozent). Zudem verfügt SMA über eine langfristige Kreditlinie bei inländischen Instituten von 100 Mio. Euro.

KOSTENSENKUNG, KUNDENFOKUSSIERUNG UND POSITIONIERUNG IN ZUKUNFTSFELDERN VORANGETRIEBEN¹

Um SMA schnell und nachhaltig wieder in die Profitabilität zurückzuführen, ohne Investitionen in wichtige Zukunftsfelder zu beeinträchtigen, hat der Vorstand im Berichtsjahr umfassende Maßnahmen zur Senkung der Fixkosten und Steigerung des Umsatzes umgesetzt. Dazu gehörten die Aufgabe der Standorte in China und der Verkauf der chinesischen Gesellschaften an das dortige Management sowie eine noch stärkere Kundenzentrierung und verstärkte Vertriebsaktivitäten. Dadurch konnte SMA Kosten in Höhe von über 23 Mio. Euro einsparen und im Kerngeschäft Marktanteile zurückgewinnen.

¹ Der folgende Abschnitt ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

Zusätzlich haben wir im Berichtszeitraum die strategische Positionierung in wichtigen Zukunftsfeldern und damit einhergehend die Weiterentwicklung von SMA zum System- und Lösungsanbieter vorangetrieben. Zu den durchgeführten Maßnahmen zählen die Einführung von kompletten Systempaketen für private und gewerbliche Anwendungen in wichtige Zielmärkte, die Gründung des Joint Venture elexon im Bereich der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeugflotten, die Bündelung der Vertriebsaktivitäten für Speicher, Repowering- und weitere Serviceleistungen in einer eigenen Vertriebseinheit sowie die Weiterentwicklung des Angebots digitaler Energiedienstleistungen durch die Tochtergesellschaft coneva.

Im Mai erhielt SMA von einem führenden US-Projektentwickler den größten Auftrag in der Unternehmensgeschichte. Die Auslieferung von 595 voll integrierten Turnkey-Containerlösungen mit dem neu in den Markt eingeführten Sunny Central UP begann im dritten Quartal. Darüber hinaus erzielten wir wichtige Erfolge in Zukunftsfeldern. So belieferte SMA mehrere große Speicherkraftwerke in Europa und Nordamerika und schloss insgesamt im Berichtsjahr Verträge über die Lieferung von Batterie-Wechselrichtern für Großspeicher mit einer Leistung von über 1 GW ab – dreimal so viel wie 2018. Im Bereich der Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für PV-Kraftwerke (O&M) unterzeichnete SMA im November einen Vertrag mit dem US-amerikanischen Anlagenbetreiber TerraForm Power. SMA wird über die kommenden zehn Jahre O&M-Services für das nordamerikanische Solarportfolio von TerraForm Power mit einer Gesamtleistung von rund 1 GW übernehmen. Das weltweite SMA O&M-Portfolio umfasst nach dem Vertragsabschluss PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von 4,5 GW.

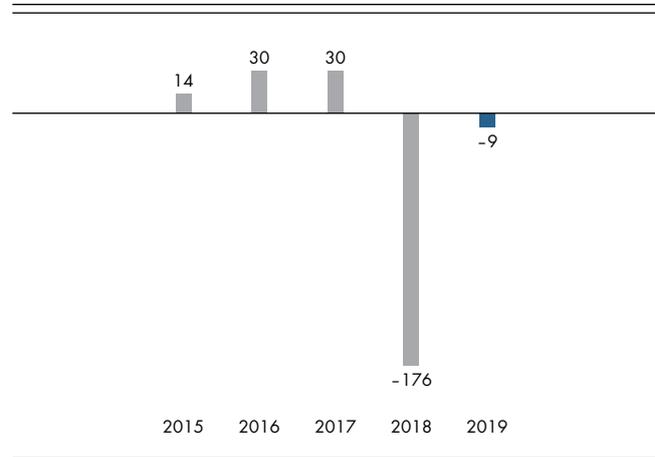
Soll-Ist-Vergleich für 2019

| | Prognose 24.01.2019 | Ergebnis 2019 |
|---|------------------------|------------------|
| Umsatz in Mio. Euro | 800 bis 880 | 915,1 |
| Verkaufte Wechselrichter-Leistung in GW | > 10 | 11,4 |
| EBITDA in Mio. Euro | 20 bis 50 | 34,2 |
| Investitionen in Mio. Euro | ca. 60 ¹ | 27,6 |
| Nettoumlaufvermögen in % vom Umsatz | 19 bis 24 | 17,4 |
| Nettoliiquidität in Mio. Euro | > 300 | 303 |
| EBIT in Mio. Euro | -30 bis 0 | -11,8 |

¹ Die Prognose 2019 enthält Leasinginvestitionen in Höhe von ca. 25 Mio. Euro

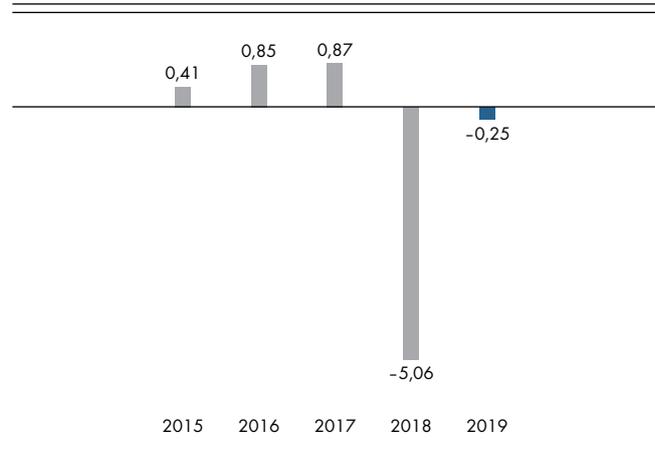
Konzernergebnis

in Mio. Euro



Ergebnis je Aktie

in Euro



RISIKO- UND CHANCENBERICHT

GRUNDSÄTZE DES RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENTS

Als ein global führender Spezialist für Photovoltaik-Systemtechnik ist SMA im Rahmen ihrer weltweiten Geschäftstätigkeit einer Reihe von Risiken ausgesetzt, wodurch die Zielerreichung der Umsetzung der Strategien in den Unternehmenseinheiten beeinträchtigt werden kann. Diese Risiken steuert und beeinflusst das Unternehmen aktiv durch geeignete Maßnahmen. Als Risiko definiert SMA ein Ereignis, das auf eine Entscheidung des Managements (strategisch), eine Handlung (operativ) oder einen externen Umstand folgt und – bei Eintritt – zu einer negativen Abweichung vom geplanten EBIT führt. Zudem werden durch ein Chancenmanagement systematisch Chancen identifiziert und bewertet. Eine Chance ist für SMA die Möglichkeit, dass ein Ereignis eintritt, das die Zielerreichung positiv beeinflusst. Das Risiko- und Chancenmanagementsystem orientiert sich am COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework, das als ein international anerkannter Standard für den Aufbau und die systematische Ausgestaltung eines unternehmensweiten Risikomanagementsystems gilt. Um Risiken und Chancen systematisch zu erfassen, zu berichten sowie Dokumentationsanforderungen zu erfüllen, verwendet SMA eine einheitliche Softwareanwendung.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Ziele und Strategie

Ziel des Risiko- und Chancenmanagements der SMA ist es, Risiken oberhalb eines definierten Schwellenwerts möglichst früh zu identifizieren, transparent und vergleichbar darzustellen, zu bewerten und zu steuern. Zudem muss SMA Risiken in einem gewissen Umfang akzeptieren, um Chancen nutzen zu können. In einem Risikohandbuch hat der Vorstand die Ziele des Risikomanagements im Rahmen der Risikostrategie sowie die Grundsätze der Organisation, der Risikoanalyse und der Risikokommunikation verbindlich festgelegt. Es enthält alle methodischen und organisatorischen Regelungen für den Umgang mit Risiken und Chancen, Anforderungen und Wertgrenzen sowie die einheitlichen Prozesse der regelmäßigen bzw. Ad-hoc-Berichterstattung.

Im Zuge der fortlaufenden Weiterentwicklung unseres Risiko- und Chancenmanagementsystems wurde 2019 der Risiko- und Chancenmanagementprozess, u. a. mit einer modifizierten Bewertungssystematik und überarbeiteten Risikokategorien, angepasst. Die Methode der qualitativen Risiko- und Chancenbewertung wurde auf eine quantitative Bewertungslogik umgestellt.

Die veränderte Bewertungslogik wird im Abschnitt „Risiko- und Chancenanalyse“ näher erläutert. Dadurch zeigen sich u. a. neue Einschätzungen und Erkenntnisse in Bezug auf Einzelrisiken und Einzelchancen. Allerdings ergab die Bewertung der Risiken und Chancen nach der veränderten Bewertungslogik sowohl im Einzelnen als auch in ihrer Gesamtheit keine wesentlichen Veränderungen des potenziellen Einflusses auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Zudem wurden zur Unterstützung einer möglichst vollständigen Risikoidentifikation die vier bestehenden Risikokategorien Strategische Risiken, Operative Risiken, Finanzwirtschaftliche Risiken und Compliance-Risiken um die beiden Risikokategorien Personalrisiken und IT-Risiken erweitert sowie die Risikobereiche aller sechs Risikokategorien angepasst und neu strukturiert.

Aufbau des Risiko- und Chancenmanagements

Der SMA Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risiko- und Chancenmanagement und stellt damit sicher, dass sämtliche Risiken und Chancen umfassend und einheitlich berücksichtigt werden. Der Aufsichtsrat ist dafür verantwortlich, die Effektivität des konzernweiten Risiko- und Chancenmanagementsystems zu überwachen. Um diese Aufgabe wahrzunehmen, bereitet der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats die Informationen für den Gesamtaufwandsrat auf. Die fachliche Zuständigkeit für das konzernweit einheitliche Risiko- und Chancenmanagementsystem liegt im Stabsbereich „Corporate Audit, Risk & Information Security“. Dieser Bereich berichtet direkt an den Finanzvorstand und ist für die Implementierung konzernweit geltender Risikomanagementstandards und -methoden sowie die Koordination und fortlaufende Weiterentwicklung des Risiko- und Chancenmanagementprozesses verantwortlich. Im Betrachtungsbereich des Risiko- und Chancenmanagementsystems werden alle vollkonsolidierten Tochtergesellschaften und Unternehmensbereiche der SMA berücksichtigt.

Ablaufprozess des Risiko- und Chancenmanagements

Quartalsweise beurteilen ausgewählte Fach- und Führungskräfte der ersten beiden Ebenen unterhalb des Vorstands sowie ausgewählte zentrale Konzernfunktionen (sogenannte „Risikoverantwortliche“) in einem standardisierten, IT-gestützten „Bottom-up-Prozess“ die SMA Risiko- und Chancensituation.

Die wichtigsten Schritte des Risiko- und Chancenmanagementprozesses werden im Folgenden erläutert:

RISIKO- UND CHANCENANALYSE

Die Risiko- und Chancenanalyse umfasst zum einen die möglichst vollständige Identifikation und zum anderen die Bewertung der Risiken und Chancen. Die SMA Risikoverantwortlichen sind verpflichtet, die von ihnen verantworteten Einzelrisiken und -chancen regelmäßig auf Vollständigkeit und Aktualität zu überprüfen sowie neue Risiken und Chancen zu identifizieren und zu bewerten. Die Einschätzung aller Einzelrisiken und Einzelchancen erfolgt innerhalb von SMA nach einheitlichen Bewertungsprinzipien. Für jedes Einzelrisiko und jede Einzelchance beurteilt der jeweilige Risikoverantwortliche die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Auswirkung (potenzielle Schadenshöhe bzw. potenzieller Nutzen). Ab diesem Geschäftsjahr erfolgt die Bewertung der Eintrittswahrscheinlichkeit für Risiken und Chancen in vier Stufen (vormals zwei Stufen) und die Bewertung der Auswirkungen von Risiken ebenfalls in vier Stufen (vormals drei Stufen). Die Bewertung der Auswirkungen von Chancen wird in zwei Stufen vorgenommen (vormals eine Stufe).

Für die Einzelrisiken ergibt sich folgende Klassifikation:

Bewertungssystematik Einzelrisiken

| | | | | | |
|--|---------------------------|----------------------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Mögliche finanzielle Auswirkung in Mio. Euro | sehr hoch (> 15) | C | B | A | A |
| | hoch (> 7,5 bis <= 15) | C | B | B | A |
| | mittel (> 2,5 bis <= 7,5) | C | C | B | B |
| | gering (> 0,3 bis <= 2,5) | C | C | C | C |
| | | unwahrscheinlich (<= 5) | möglich (> 5 bis <= 25) | wahrscheinlich (> 25 bis <= 50) | sehr wahrscheinlich (> 50) |
| | | Eintrittswahrscheinlichkeit in % | | | |

Als Schadensausmaß wird der potenzielle Effekt auf das geplante EBIT berücksichtigt. Einzelrisiken sind im Rahmen der quartalsweisen Risikobeurteilung nur dann berichtspflichtig, wenn die potenzielle Schadenshöhe des Einzelrisikos 300.000 Euro übersteigt.

Die Klassifikation für die Einzelchancen wurde folgendermaßen definiert:

Bewertungssystematik Einzelchancen

| | | | | | |
|--|-------------------------|----------------------------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| Mögliche finanzielle Auswirkung in Mio. Euro | hoch (> 2) | C | B | A | A |
| | gering (> 0,5 bis <= 2) | C | C | B | A |
| | | unwahrscheinlich (<= 5) | möglich (> 5 bis <= 25) | wahrscheinlich (> 25 bis <= 50) | sehr wahrscheinlich (> 50) |
| | | Eintrittswahrscheinlichkeit in % | | | |

Einzelchancen sind im Rahmen der quartalsweisen Risikobeurteilung berichtspflichtig, wenn der potenzielle Nutzen der Einzelchance 500.000 Euro (vormals 1 Mio. Euro) übersteigt.

Unter Berücksichtigung eines Betrachtungshorizonts von einem Jahr (vormals zwei Jahre) ist für jedes Einzelrisiko sowohl das Brutto- als auch das Nettorisiko zu ermitteln. Das Brutto- und Nettorisiko stellt dabei die größtmögliche erwartete negative Auswirkung dar, bevor implementierte und wirksame Steuerungs- und Überwachungsinstrumente eingesetzt werden. Im Nettorisiko sind die risikomindernden Maßnahmen berücksichtigt. Einzelchancen werden ausschließlich nach dem Netto-Prinzip beurteilt.

Zur Beurteilung der Wesentlichkeit werden die Einzelrisiken und Einzelchancen aus der Kombination der Bewertung der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Auswirkung im Betrachtungszeitraum in A-, B- und C-Risiken und -Chancen eingestuft, wovon die weitere interne Berichterstattung abhängt. Die einzelnen Risiken und Chancen der SMA werden im nachfolgenden Abschnitt „Risiken und Chancen in der Einzelbetrachtung“, zum Teil aggregiert, dargestellt und beschrieben.

RISIKOSTEUERUNG

Gegenstand der Risikosteuerung ist die aktive Beeinflussung der identifizierten und bewerteten Einzelrisiken unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie. Es gilt, die Risikosituation von SMA durch geeignete Maßnahmen gezielt positiv zu beeinflussen. Um die Risikoposition zu verringern, haben die Risikoverantwortlichen die Aufgabe, geeignete Maßnahmen zu erarbeiten und umzusetzen. Ziel ist es, die identifizierten Risiken aktiv zu steuern. Mögliche Maßnahmen sind unter anderem die Bildung von Sicherheitsreserven oder die Übertragung von Risiken auf Dritte (zum Beispiel durch Versicherungen). Im Hinblick auf die Risikosteuerung unterliegen diese Maßnahmen und ihre Durchführung einer regelmäßigen Überprüfung und Anpassung durch die Risikoverantwortlichen.

RISIKO- UND CHANCENBERICHTERSTATTUNG

Die Entwicklung aller Risiken und Chancen wird kontinuierlich überwacht und berichtet. Unser Risiko- und Chancenmanagementsystem soll sicherstellen, dass die zuständigen Mitarbeiter*innen Risiken und deren Veränderungen nicht nur frühzeitig erkennen, sondern auch den Entscheidungsträgern im Unternehmen melden. Diese Meldungen erfolgen im ersten Schritt an den Bereich Corporate Audit, Risk & Information Security. Um die Meldequalität zu erhöhen, stellen die Leiter der Business Units im Regelprozess sicher, dass alle wesentlichen Risiken und Chancen für das jeweilige Geschäftsfeld im Risiko- und Chancenmanagementsystem vollständig erfasst und korrekt bewertet sind. In regelmäßigen Besprechungen werden dann dem Risk & Opportunity Board alle wesentlichen Risiken, Chancen und Maßnahmen sowie Anpassungen des Risiko- und Chancenmanagementsystems vorgestellt und gegebenenfalls weitere Entscheidungen getroffen. Weiterhin wird der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über wesentliche Risiken und Chancen sowie neu identifizierte Sachverhalte, die mindestens als B-Risiko eingestuft sind, halbjährlich informiert. Darüber hinaus müssen die Risikoverantwortlichen Risiken ad hoc dem Vorstand melden, wenn neue Einzelrisiken als A-Risiken eingestuft werden oder bestehende Einzelrisiken sich zu einem A-Risiko entwickeln. Ob solche Änderungen dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats ad hoc oder im regulären Berichtszyklus gemeldet werden, obliegt der Entscheidung des Vorstands. Um die Verzahnung mit dem (Konzern-)Rechnungslegungsprozess sicherzustellen, orientiert sich der Risiko- und Chancenmanagementprozess an dem abgestimmten Zeitplan und stellt damit allen an der (Konzern-)Rechnungslegung und Finanzberichterstattung beteiligten Funktionen die relevanten Informationen vollständig zur Verfügung.

BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS BEZOGEN AUF DEN (KONZERN-)RECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Das Interne Kontrollsystem von SMA umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen, die dazu dienen, einen ordnungsgemäßen Ablauf des betrieblichen Geschehens sicherzustellen. Es besteht aus systematisch gestalteten organisatorischen und technischen Maßnahmen und Kontrollen im Unternehmen zur Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften sowie aus Richtlinien zur Abwehr von Schäden, die durch eigene Mitarbeiter*innen oder Dritte verursacht werden können. Für die Implementierung und die Angemessenheit des Internen Kontrollsystems ist der Vorstand verantwortlich. Der Prüfungsausschuss des SMA Aufsichtsrats überwacht auf Grundlage des §107 Abs. 3 AktG die Wirksamkeit des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems.

Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem ist Teil des gesamten Internen Kontrollsystems, das in das unternehmensweite Risiko- und Chancenmanagementsystem eingebettet ist. Prozessintegrierte und prozessunabhängige Überwachungsmaßnahmen sind Elemente des internen Überwachungssystems. Einen wesentlichen Bestandteil der prozessintegrierten Maßnahmen bilden die automatisierten IT-Prozesskontrollen. Hinzu kommen organisatorische Überwachungsmaßnahmen wie zum Beispiel das Vier-Augen-Prinzip, die Trennung von Verwaltungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Genehmigungsfunktionen sowie schriftliche Arbeitsanweisungen. Weiterhin schützen wir die eingesetzten IT-Systeme durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen so weit wie möglich gegen unbefugte Zugriffe. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und die Interne Revision sind mit prozessunabhängigen Prüfungstätigkeiten eng in das interne Überwachungssystem eingebunden.

Die Interne Revision überprüft auf Basis eines risikoorientierten Prüfungsplans regelmäßig stichprobenartig die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems und damit auch wesentliche Teile des (konzern-)rechnungslegungsbezogenen Internen Kontrollsystems. Neben der Internen Revision nimmt auch der Abschlussprüfer eine Beurteilung vor. Er ist im Rahmen seiner Abschlussprüfung verpflichtet, dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über festgestellte rechnungslegungsrelevante Risiken sowie wesentliche Schwächen des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems zu berichten. Allen voran stellen die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses durch den Abschlussprüfer sowie die Prüfung der einbezogenen Abschlüsse der Konzerngesellschaften die wesentliche prozessunabhängige Überwachung der Rechnungslegung sicher.

Wesentliche Risiken im (Konzern-)Rechnungslegungsprozess bestehen darin, dass die konsolidierten lokalen Abschlüsse der Konzerngesellschaften aufgrund von unbeabsichtigtem oder vorsätzlichem Fehlverhalten nicht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln oder dass die Veröffentlichung der Quartalsabschlüsse oder des Jahresabschlusses verspätet erfolgt. Diese Risiken können das Vertrauen der Aktionäre oder die Reputation von SMA nachhaltig beeinträchtigen. Das Interne Kontrollsystem von SMA ist im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess darauf ausgerichtet, das Risiko einer Falschaussage in der Konzernbuchführung oder in der externen Finanzberichterstattung zu minimieren. Zur Sicherstellung der konzernweiten systematischen Risikofrüherkennung unterhält SMA ein Überwachungssystem zur Früherkennung existenzgefährdender Risiken gemäß §91 Abs. 2 AktG. Über den gesetzlich festgelegten Umfang hinaus werden neben existenzgefährdenden auch sonstige Risiken rechtzeitig erkannt, gesteuert und überwacht. Der Abschlussprüfer beurteilt gemäß §317 Abs. 4 HGB die Funktionsfähigkeit des Risikofrüherkennungssystems.

Die Maßnahmen des Internen Kontrollsystems sind auf die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der (Konzern-)Rechnungslegung ausgerichtet und stellen sicher, dass Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen und satzungsgemäßen Vorschriften vollständig, richtig und zeitnah erfasst werden. Weiterhin gewährleisten sie, dass Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt sowie Vermögenswerte und Schulden im Jahres- und Konzernabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen werden. Die Regelungen stellen ebenfalls sicher, dass die Buchungsunterlagen verlässliche und nachvollziehbare Informationen enthalten. Die wesentlichen Aufgaben der am (Konzern-)Rechnungslegungsprozess beteiligten Abteilungen sind klar getrennt und die Verantwortungsbereiche sind eindeutig zugeordnet.

SMA wertet Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen fortlaufend bezüglich ihrer Relevanz und Auswirkung auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess aus. Relevante Anforderungen kommunizieren wir zeitnah an alle Konzerngesellschaften. Eine einheitliche IT-Plattform, ein einheitlicher Konzernkontenplan und standardisierte Abläufe gewährleisten eine ordnungsgemäße und zeitnahe Erfassung aller wesentlichen Geschäftsvorfälle. Es bestehen verbindliche Regelungen für die Erfassung von manuellen Geschäftsvorfällen. Das Bilanzierungshandbuch regelt konzernweit die Umsetzung der Vorschriften zur Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Neben allgemeinen Bilanzierungsgrundsätzen und -methoden umfassen die Regelungen vor allem Vorgaben zu Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Anhang, Lagebericht, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Segmentberichterstattung bei Einhaltung der in der EU geltenden Rechtslage. Durch eindeutige Vorgaben soll das Risiko uneinheitlicher Praktiken bei Ansatz, Bewertung und Ausweis von Vermögenswerten und Schulden minimiert werden. Zusätzlich erfolgt zentral eine Überprüfung der von den einbezogenen Gesellschaften vorgelegten Abschlüsse unter Beachtung der von den lokalen Abschlussprüfern erstellten Prüfungsberichte. Zudem bestätigen monatlich die Verantwortlichen der Tochtergesellschaften bei Abgabe der Berichtspakete mittels interner Vollständigkeitserklärung die Ordnungsmäßigkeit und Vollständigkeit des jeweiligen Abschlusses.

Die Erfassung von Geschäftsvorfällen bei SMA sowie allen größeren Tochtergesellschaften erfolgt überwiegend durch ERP-Systeme des Herstellers SAP AG. Diese sind durch entsprechende Berechtigungskonzepte und Zugriffsbeschränkungen vor Missbrauch geschützt. Die vergebenen Berechtigungen werden regelmäßig überprüft und angepasst. Die zentrale Steuerung und Überwachung nahezu aller IT-Systeme, ein zentrales Change Management und regelmäßige Systemsicherungen minimieren sowohl das Risiko des Datenverlusts als auch das Risiko eines Ausfalls (konzern-)rechnungslegungsrelevanter IT-Systeme. Kleinere Gesellschaften betreiben entweder lokale ERP-Systeme oder es wurden externe Dienstleister mit eigenen IT-Systemen beauftragt.

Durch Verwendung eines einheitlichen konzernweiten Konsolidierungsprogramms ist sichergestellt, dass alle Daten ordnungsgemäß, zeitnah und vollständig erfasst sowie konzerninterne Geschäftsvorfälle eliminiert werden. Hieraus werden die Bestandteile des Konzernabschlusses einschließlich wesentlicher Angaben für den Konzernanhang abgeleitet.

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht die Steuerung von Risiken, die dem Ziel einer regelkonformen Jahres- und Konzernabschlusserstellung entgegenstehen könnten, und wird daher kontinuierlich weiterentwickelt. Dennoch garantiert eine unternehmensweite Durchführung der eingerichteten Regelungs- und Kontrollaktivitäten keine absolute Sicherheit bezüglich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Darstellung von Sachverhalten in der (Konzern-)Rechnungslegung sowie bezüglich der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten.

RISIKEN UND CHANCEN IN DER EINZELBETRACHTUNG

In diesem Abschnitt erläutert SMA zum einen die als wesentlich eingeschätzten Risiken mit nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und die damit verbundene Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie auf die Reputation des Unternehmens und zum anderen wesentliche Chancen. Die zusammengefasste Übersicht der wesentlichen Risiken zeigt die nach Einschätzung von SMA im Folgenden beschriebenen Risiken nach Ergreifen von Maßnahmen (Nettorisiken). Grundsätzlich ist nicht auszuschließen, dass weitere Risiken oder solche, die aktuell nicht in der Beobachtung sind, die Unternehmensentwicklung zukünftig über das angegebene Maß hinaus beeinträchtigen können. Die Reihenfolge der dargestellten Risikobereiche innerhalb der sechs Risikokategorien ist nicht als priorisierte Rangfolge zu verstehen:

Übersicht der wesentlichen Risiken

| Risiken | Eintrittswahrscheinlichkeit | Mögliche finanzielle Auswirkung | Risikoentwicklung zum 31.12. 2019 ¹ |
|--|-----------------------------|---------------------------------|--|
| Strategische Risiken | | | |
| Politische und regulatorische Risiken | möglich | gering | – |
| Wettbewerbsrisiken | wahrscheinlich | gering | – |
| Marktrisiken | wahrscheinlich | mittel | – |
| Portfoliorisiken | sehr wahrscheinlich | mittel | – |
| Operative Risiken | | | |
| Beschaffungs- und Bestandsrisiken | möglich | mittel | – |
| Produkttrisiken | wahrscheinlich | hoch | – |
| Betriebsrisiken | möglich | hoch | – |
| Vertriebsrisiken | wahrscheinlich | gering | – |
| Servicerisiken | möglich | mittel | – |
| Umweltrisiken | möglich | gering | – |
| Finanzwirtschaftliche Risiken | | | |
| Liquiditätsrisiken | wahrscheinlich | hoch | – |
| Zins- und Wechselkursrisiken | unwahrscheinlich | mittel | – |
| Ausfallrisiken | wahrscheinlich | gering | – |
| Compliance-Risiken | | | |
| Risiken aus Verstößen gegen Gesetze und Regelungen | möglich | sehr hoch | – |
| Risiken aus Verstößen gegen Verträge und Verpflichtungen | wahrscheinlich | gering | – |
| IT-Risiken | | | |
| IT-Sicherheitsrisiken | möglich | mittel | – |
| Produkt-Cybersicherheitsrisiken | möglich | gering | – |
| Personalrisiken | | | |
| Personalbeschaffungsrisiken | möglich | mittel | – |
| Personalbetreuungsrisiken | möglich | mittel | – |

¹ Aufgrund der Veränderung der Risikokategorien und der Bewertungsmethodik ist eine Angabe der Veränderung gegenüber dem Vorjahr nicht aussagekräftig.

Strategische Risiken

POLITISCHE UND REGULATORISCHE RISIKEN

Regulatorische Veränderungen der staatlichen Förderbedingungen in einzelnen Märkten sowie die Ungewissheit bezüglich neuer weltweiter tarifärer Handelshemmnisse aufgrund von bilateralen Handelsstreitigkeiten verursachen in der Photovoltaikbranche weiterhin eine hohe Volatilität. Dabei treten auch für SMA erhebliche regionale und zyklische Volumenschwankungen auf und erschweren somit die Unternehmensplanung erheblich.

Durch weitere mögliche Preissenkungen bei PV-Modulen und Solartechnik können Investitionen in PV-Anlagen verschoben werden, sodass auch der Absatz bei SMA betroffen sein kann. Die Auswirkungen der vor allem bei chinesischen Herstellern von PV-Modulen und Systemtechnik bestehenden Überkapazitäten auf die zukünftige Geschäftsentwicklung der SMA sind aktuell schwer einzuschätzen.

Nach einer Erholung des Geschäfts in den USA ist kurzfristig nicht wieder mit einem Marktrückgang in der Region Americas zu rechnen. Mittelfristig können die Auswirkungen veränderter Förderbedingungen jedoch wieder zu einer Abschwächung im wichtigen Markt USA führen. Auch in den Regionen APAC (ohne China) und EMEA können sich bestehende und zukünftige tarifäre Handelshemmnisse negativ auf die Ertragskraft von SMA auswirken.

Die Auswirkungen von Gesetzen wie dem Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende in Deutschland sowie Verordnungen der EU zu technischen Normen auf die Ertragskraft von SMA sind weiterhin noch nicht konkret absehbar. Sofern neue normative Regelungen eingeführt und diese nicht richtig oder nicht rechtzeitig im Produkt- und Leistungsportfolio umgesetzt oder der Einsatz von zentralen Kommunikationseinheiten wie dem Smart Meter Gateway verpflichtend gefordert werden, wird sich dies nachteilig auf die Ertragskraft von SMA auswirken. Sollte die Aufhebung des bestehenden Deckels von 52 GW für die Förderung des Ausbaus von PV-Anlagen in Deutschland nicht wie angekündigt gesetzlich verankert werden, kann dies kurzfristig zu Umsatzeinbußen führen.

Um rechtzeitig auf sich abzeichnende Veränderungen der Handelshemmnisse, Förderbedingungen und Normen in den Ziel- und Bestandsmärkten reagieren zu können, führt SMA regelmäßig Marktanalysen durch. Die kurzfristigen Nachfrageschwankungen werden im rollierenden Forecast-Prozess berücksichtigt. Durch die hohe Flexibilität in der Produktion kann SMA in der Regel schnell auf solche Veränderungen reagieren. Zudem sucht SMA den Kontakt zu den Zertifizierungsbehörden und Energieversorgungsunternehmen, um nötige Anpassungen im Produkt- und Leistungsportfolio frühzeitig vornehmen zu können. Unsere Mitarbeiter*innen wirken unter anderem in Normungsgremien aktiv an neuen technischen Richtlinien mit. SMA überprüft regelmäßig die Annahmen und damit verbundenen Risiken im Hinblick auf strategische Projekte. Durch diese Vorgehensweisen ist es uns möglich, auf geänderte regulatorische oder marktgetriebene Anforderungen an unsere Produkte kurzfristig zu reagieren.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie“.

WETTBEWERBSRISIKEN

Das aktuelle Marktumfeld für PV-Anlagen fördert einen intensiven Wettbewerb. Einzelne Wettbewerber versuchen, mit einer aggressiven Preis- und Konditionspolitik Marktanteile zu gewinnen. Darüber hinaus ist durch die zunehmende Commoditisierung von Wechselrichtern der Preis in allen Segmenten von zentraler Bedeutung, und technologische Unterscheidungsmerkmale werden zunehmend vernachlässigbar. Dies könnte zu erheblichen negativen Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung und die Ergebnissituation von SMA führen.

Weiterhin denkbar ist, dass Wettbewerber die Qualität, Funktionalität oder Leistungsfähigkeit ihrer Produkte weiter verbessern und sich in einzelnen Märkten besser als SMA auf die jeweiligen Marktanforderungen einstellen. Auch die Nachfrageverschiebung innerhalb einzelner Zielmärkte intensiviert den Verdrängungswettbewerb. Durch diesen Wettbewerb kann es in Zukunft zu weiteren Preisrückgängen für Produkte und Dienstleistungen von SMA sowie zu einem Verlust von Marktanteilen kommen.

Der Preisverfall soll unter anderem durch ein Volumenwachstum kompensiert werden. Vor diesem Hintergrund entwickelt SMA marktgerechte und kostenoptimierte Produkte und insbesondere innovative Lösungen. Mit Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Höhe von 63,1 Mio. Euro (inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte) im Geschäftsjahr 2019 ist SMA gut positioniert, um mit neuen Produkten, Systemen und Lösungen maßgebliche Trends zu setzen. Die zahlreichen Auszeichnungen unserer Innovationskraft unterstreichen die Marktorientierung der Entwicklungsleistung.

Durch die Commoditisierung von Wechselrichtern gewinnt das Service- und Dienstleistungsportfolio als Unterscheidungsmerkmal aus Kundensicht zunehmend an Bedeutung. Es besteht jedoch das Risiko, dass sich die Servicequalität von SMA verschlechtern könnte und somit von den Marktteilnehmern nicht mehr als differenzierendes Merkmal zu den Wettbewerbern wahrgenommen wird. Dem tritt SMA mit neuen IT-Systemen und verbesserten Serviceprozessen entgegen.

Auch die Cost-out-Maßnahmen und Projekte zur Effizienzsteigerung zeigen stetige Wirkung und werden konsequent weiterverfolgt. Durch die erfolgte Restrukturierung der weltweiten Standorte, Kostenstrukturen und Geschäftsmodelle ist die Grundlage für den langfristigen Erfolg von SMA gelegt.

MARKTRISIKEN

Die Photovoltaik ist eine zunehmend wettbewerbsfähige Energiequelle. In immer mehr Regionen der Welt ist Solarstrom inzwischen kostengünstiger als konventioneller Strom, konkurriert aber auch mit anderen erneuerbaren Energien wie der Windenergie.

Die Gefahr zurückgehender Marktanteile im Zusammenhang mit dem Risiko eines aggressiven Wettbewerbs bzw. veränderter Marktentwicklungen wird von den Leitern der Business Units auf Basis des Forecast-Prozesses mit dem Vertrieb laufend überwacht. Durch die marktgerechte Anpassung des Produkt- und Lösungsportfolios und die konsequente Positionierung der Marke SMA wird diesen Risiken begegnet.

Dennoch gibt es eine gewisse Abhängigkeit von einzelnen Regionen bzw. Märkten (z. B. USA-Geschäft). Das Geschäft mit Wechselrichter-Technologie für Großspeicher in Europa ist durch eine starke Volatilität und einen enormen Margendruck gekennzeichnet. Die mittelfristigen Aussichten sieht der Vorstand jedoch weiter positiv. Darüber hinaus kann SMA durch die Präsenz in allen wichtigen globalen Märkten die Abhängigkeit von einzelnen Solarmärkten reduzieren.

Durch Zusammenschlüsse auf der Abnehmerseite könnte sich die Abhängigkeit von SMA von einigen wenigen Groß- oder Fachgroßhändlern und anderen umsatzstarken Kunden erhöhen. Diese Abhängigkeit birgt das Risiko zunehmender Verhandlungsmacht solcher Großkunden, verbunden mit erhöhtem Preisdruck. SMA vermindert durch eine zielgerichtete Vertriebsstrategie die Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Im Geschäftsjahr 2019 ist der Anteil der weltweit zehn größten Kunden am Gesamtumsatz leicht auf ca. 29 Prozent gesunken.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie“.

PORTFOLIORISIKEN

Ziel des SMA Vorstands ist es, neben der Optimierung bestehender Produkte und der Entwicklung zukünftiger Produktgenerationen ganzheitliche Systemlösungen und digitale Geschäftsmodelle entsprechend den sich verändernden Kundenbedürfnissen zu entwickeln und in kurzer Zeit zur Marktreife zu bringen. Dabei besteht jedoch das Risiko, dass entscheidende technologische Trends zu spät erkannt werden oder dass sich aufgrund zu langer Entwicklungsphasen die Markteinführung verzögert. Da dies zu Umsatzverlusten und sinkenden Marktanteilen führen kann, begegnet SMA solchen Entwicklungen mit angemessenen Investitionen in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, um neuartige Verfahren, Technologien, Produkte, Systemlösungen und Dienstleistungen zu entwickeln. Durch unseren Produktentwicklungsprozess können Produkte und Lösungen schnell und effektiv entwickelt werden. SMA sucht bewusst den Kontakt zu Forschungseinrichtungen, um strategische Entwicklungsvorhaben gemeinsam voranzutreiben. Dennoch können wir nicht ausschließen, dass einzelne Entwicklungsprojekte nicht oder nicht in der geplanten Zeit zu dem erwarteten wirtschaftlich verwertbaren Ergebnis führen. Aufgrund der angestrebten Straffung der Produktplattformen besteht

das Risiko, dass vorübergehend einzelne Leistungsklassen oder Produktgenerationen in einem Segment die Serienreife nur verzögert erreichen.

Um Skaleneffekte zu erzielen und das Portfolio zu erweitern, geht SMA weiterhin gezielt ausgewählte strategische Allianzen ein.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen zu Forschung und Entwicklung im zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Operative Risiken

BESCHAFFUNGS- UND BESTANDSRISIKEN

Auf der Beschaffungsseite besteht weiterhin eine erhöhte Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten. Mit Marktanalysen, sorgfältiger Lieferantenbewertung, flexiblen Liefervereinbarungen, klar definierten Qualitätsstandards und der Reduzierung der Abhängigkeit von einzelnen Schlüssellieferanten versuchen wir, diese Risiken zu minimieren. SMA wird daher bei zukünftigen Innovationen die Anzahl der Plattformen deutlich reduzieren, verstärkt Standardkomponenten einsetzen und Alternativlieferanten qualifizieren, um die Flexibilität zu erhöhen.

Die Nachfrage nach bestimmten elektronischen Bauteilen und Komponenten sowie einzelnen Rohstoffen ist weltweit weiterhin sehr hoch und führte in Einzelfällen aufgrund von sehr langen Lieferzeiten oder eingeschränkter Verfügbarkeit zu Lieferengpässen. Kurzfristig rechnen wir nicht mit einer wesentlichen Entspannung der Lage, insbesondere auch im Hinblick auf die Auswirkungen der Ausbreitung des Corona-Virus. SMA begegnet dieser Situation mit einer eng gesteuerten, aktiven Bevorratungsstrategie, der Qualifizierung weiterer Lieferanten, der Optimierung der Lieferverträge sowie einer erhöhten Bevorratung kritischer Materialgruppen. Trotzdem besteht auch weiterhin das Risiko von Verzögerungen bei Produktion und Auslieferung von Wechselrichtern aufgrund der Verknappung einzelner Vormaterialien oder des Ausfalls einzelner strategischer Lieferanten. Sollte sich ein unerwarteter massiver Absatzeinbruch kurzfristig materialisieren, können sich aufgrund der langen Vorlaufzeiten Abnahmeverpflichtungen für Rohmaterial ergeben, die den tatsächlichen Bedarf übersteigen.

Im Zusammenhang mit immer kürzeren Innovationszyklen und sich daraus ergebenden möglichen Abwertungsbedarfen des Vorratsvermögens werden regelmäßig Bestandsanalysen durchgeführt. Mittels aktiver Steuerungsinstrumente und Frühwarnsysteme werden die Vorratsbestände kontinuierlich überwacht und angepasst. Durch Beobachtung der Preisentwicklung wichtiger Rohstoffe sollen Tendenzen rechtzeitig erkannt und mit den Lieferanten kompensierende Mechanismen entwickelt werden, bevor sich diese in den Einkaufspreisen niederschlagen und die Ergebnissituation von SMA negativ beeinflussen. Die Optimierung unserer Einkaufsstrukturen sowie die langjährige Einkaufskooperation mit Danfoss

führen zur Senkung von Einkaufspreisen und Logistikkosten und zur Reduzierung der Abhängigkeit von lokalen Lieferanten. Darüber hinaus verbessern wir damit die spezifische Verhandlungssituation und unsere Wettbewerbsposition. Im Rahmen der globalen Einkaufs- und Commodity-Strategie werden diese Aktivitäten nachhaltig verfolgt und weiter ausgebaut. Das Risiko steigender Strompreise kann sich nachteilig auf die Profitabilität von SMA auswirken.

Sofern Bestandsrisiken durch Überbestände oder Überalterung bekannt sind, wird für diese durch entsprechende Wertberichtigungen bilanzielle Vorsorge getroffen.

Zu weiteren Informationen über die Entwicklung in einzelnen Märkten verweisen wir auf die Erläuterungen im Prognosebericht, Kapitel „Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe“.

PRODUKTRISIKEN

Wir sind kontinuierlich bestrebt, neue Produkte, Lösungen und Systeme den Kundenanforderungen entsprechend zu entwickeln sowie bestehende zu verbessern. Daher nutzen wir in der Entwicklung neuartige Werkstoffe und Technologien, um Innovationen zu ermöglichen. Dies kann dazu führen, dass Produkte von SMA mangelbehaftet sind. Durch große Lieferlose besteht die Gefahr, dass Fehler oder Mängel auftreten, die eine Produktreihe oder mehrere Produktchargen betreffen. Produktmängel können einerseits aus eigenen Entwicklungs- oder Produktionsfehlern resultieren, andererseits aus Mängeln an von unseren Lieferanten gelieferten Vorprodukten. Unerkannte Inkompatibilitäten können auch noch nach Markteinführung der Produkte auftreten und eine Nachbesserung vor Ort beim Kunden erfordern, um zu verhindern, dass das Produkt im schlimmsten Fall eine Gefahr für den Kunden darstellt. Ein Rückgang der Zuverlässigkeit unserer Produkte könnte so zu einem nachhaltigen Vertrauens- und Reputationsverlust führen. Zudem würden sich notwendige Reparatur- oder Austauschaktionen negativ auf das Ergebnis auswirken.

Liegt die Fehlerursache beim Lieferanten, hat dieser die direkten Kosten zu tragen. Handelt es sich um einen von SMA verursachten Fehler, tritt grundsätzlich die Produkthaftpflichtversicherung für den entstandenen Schaden bei Dritten ein. Dabei unterliegen neu entwickelte Produkte gegebenenfalls einer höheren Fehleranfälligkeit als etablierte Produkte. Mit umfangreichen Tests während der Entwicklungsphasen, begleitenden Qualitätskontrollen während der Produktion und Feldversuchen vor einem geplanten Serienstart minimieren wir dieses Risiko. Sofern Gerätefehler auftreten, bei denen erhebliche Schäden entstehen könnten, werden diese unverzüglich analysiert und umgehend Maßnahmen zur Fehlerbeseitigung ergriffen. Weiterhin besteht das Risiko, dass die geplanten Kostensenkungsmaßnahmen bei den Qualitätskosten aufgrund eines unerwarteten Anstiegs von Gerätefehlern nur verzögert umgesetzt werden können. Durch eine laufende Überwachung der Qualitätskosten wird dieses Risiko minimiert.

Um die Produktqualität kontinuierlich zu steigern, werden neben allgemeinen Prozessverbesserungen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg vor allem Neuentwicklungen durch spezielle Stress- und Qualifizierungstests abgesichert sowie serienbegleitende Tests durchgeführt. Treten technische Fehler an den Produkten im Feld auf, beurteilt der Service Art und Umfang des Fehlers sowie die Notwendigkeit einer Reparatur oder eines Austauschs der Geräte und führt entsprechende Maßnahmen durch. Sind die Fehlerquellen identifiziert und die Abstellmaßnahmen festgelegt, wird für diese durch entsprechende Rückstellungen für Einzelgewährleistungen bilanzielle Vorsorge getroffen. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Produktrisiken bilden wir Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Ansprüche an uns gestellt werden könnten.

BETRIEBSRISIKEN

Für den Betrieb der Produktions- und Verwaltungsinfrastruktur ist eine hohe Anzahl an Gebäuden, Anlagen und Systemen erforderlich, deren reibungsloser Betrieb Gefahren durch verschiedene Faktoren wie z. B. Naturkatastrophen, Unfälle, Verschleiß oder höhere Gewalt ausgesetzt ist. SMA ist sich dessen bewusst und betreibt ein vorbeugendes Wartungs- und Instandsetzungsmanagement, um dem Risiko von nutzungsbedingten Ausfällen der Infrastruktur oder der sonstigen Beeinträchtigung von Anlagen vorzubeugen. Für potenzielle Schäden wurden angemessene Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherungen abgeschlossen. Dem Risiko des Verlusts oder der Beschädigung von beweglichen Gütern und Produkten wird ebenfalls durch angemessene Versicherungsdeckungen begegnet.

Die Erfüllung der unterschiedlichen betrieblichen Leistungsaufgaben in den einzelnen Funktionsbereichen ist weiterhin einem Kosten- und Erfüllungsrisiko ausgesetzt. Der Betrieb der Funktionen kann durch personelle Engpässe, unerwartete Kostensteigerungen oder technische Betriebsstörungen derart beeinträchtigt werden, dass die Funktionsziele nicht rechtzeitig, nicht vollständig oder nur mit erhöhten Kosten erreicht werden können. Zur Minderung dieser Risiken werden sowohl umfangreiche Kosten- als auch Leistungsindikatoren regelmäßig ausgewertet und überwacht.

Bei der Einführung neuer oder der Änderung bestehender operativer Prozesse und IT-Systeme können Verzögerungen, veraltete Systeme, eine mangelhafte Stammdatenqualität oder Designfehler eine effiziente Betriebsorganisation und Prozessabwicklung beeinträchtigen. Dem begegnet SMA durch eine konsequente Projektmanagementorganisation und eine angemessene Aufbau- und Prozessorganisation.

VERTRIEBSRISIKEN

SMA nutzt für den Absatz ihrer Produkte ein weltweites Vertriebsnetz. Im Betrachtungszeitraum hat sich durch das veränderte Geschäftsumfeld, den intensiven Wettbewerb und die voranschreitende Digitalisierung sowie die damit einhergehende notwendige Erschließung neuer Vertriebskanäle das Vertriebsrisiko leicht erhöht. Weiterhin kann im Fall auftretender Lieferschwierigkeiten seitens SMA oder der verspäteten Marktreife von neuen Produkten oder Produktgenerationen die Absatzmenge oder die Gewinnmarge beeinträchtigt werden. Beispielsweise kann es sich bei intensivem Wettbewerb in unseren Kernmärkten nachteilig auf die langfristigen Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden auswirken und zu Ertragseinbußen führen, wenn nachgefragte SMA Produkte nicht verfügbar sind.

Diesen Herausforderungen begegnet SMA insbesondere durch Pilotprojekte zur Entwicklung digitaler Energiedienstleistungen sowie Online-Vertriebskanäle für ausgewählte Märkte. Hierdurch sollen sukzessive neue Geschäftsfelder aufgebaut werden.

Weiterhin ergeben sich Risiken, wenn Gewährleistungsbedingungen in einzelnen Regionen nicht den Markterfordernissen entsprechen und dadurch der Vertrieb von Servicedienstleistungen in diesen Regionen erschwert wird.

SERVICERISIKEN

Wenngleich sich unsere Produkte durch eine hohe Langlebigkeit und Zuverlässigkeit auszeichnen, kommt es vor, dass SMA Geräte repariert, wiederaufbereitet oder ausgetauscht werden müssen. Der SMA Service ist für die globale Ausrichtung und Ausführung des operativen Servicegeschäfts in allen Märkten verantwortlich.

Im Betrachtungszeitraum ergaben sich insbesondere Risiken im Rahmen der Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für PV-Kraftwerke (O&M-Geschäft). Durch langfristige Service- und Wartungsverträge verpflichtet sich SMA, unterschiedliche Dienstleistungen, von der Überwachung von PV-Anlagen bis zur kompletten operativen Betriebsführung, zu übernehmen. Durch die O&M-Verträge sollen Anlagenlaufzeiten maximiert und ein reibungsloser und effizienter Betrieb der PV-Kraftwerke garantiert werden. Aufgrund teilweise sehr umfangreicher und komplexer Vertragsinhalte besteht das Risiko von Rechtsstreitigkeiten mit Kunden oder Servicepartnern hinsichtlich der Leistungserbringung und -abrechnung oder Schadensersatzzahlungen aufgrund der Nichtverfügbarkeit der PV-Anlagen.

Sofern Ersatzteile nicht rechtzeitig in ausreichender Menge in den entsprechenden Regionen verfügbar sind, können verspätete oder unzureichende Servicedienstleistungen zu Beeinträchtigungen unserer Reputation oder Schadensersatzforderungen der Kunden führen.

UMWELTRISIKEN

SMA verwendet bei der Produktion in geringem Umfang Gefahrstoffe, die ein Umweltrisiko darstellen können. Umfassende Maßnahmen in der Produktion und im Qualitätsmanagement sorgen für eine umweltschonende Herstellung der SMA Produkte und gewährleisten die Einhaltung aller umweltrechtlichen Vorschriften. Zudem hat sich SMA gegen bestimmte Umweltrisiken unter anderem durch Versicherungslösungen abgesichert.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen im Kapitel „Nichtfinanzielle Erklärung“ im zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

LIQUIDITÄTSRISIKEN

Bei kurzfristigem Rückgang des Zahlungsmittelbestands von SMA besteht das Risiko, dass externe Marktteilnehmer, wie z. B. Warenkreditversicherungen oder Banken, die Bonität von SMA zurückstufen und sich dadurch die Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens verschlechtern. Durch effektive Finanzplanungssysteme wird die Liquiditätssituation laufend überwacht und aktiv gesteuert.

Durch das Bestehen einer langfristigen Kreditlinie von 100 Mio. Euro hat der Finanzbereich zudem die Fremdkapitalaufnahme abgesichert.

ZINS- UND WECHSELKURSRISIKEN

Für SMA ergeben sich Währungsrisiken insbesondere aus der Beschaffung und dem Verkauf der Produkte in Fremdwährungen (Transaktionsrisiko) sowie aus der Bewertung und der Erfüllung von gebuchten Fremdwährungspositionen in der Bilanz zum Bilanzstichtag (Translationsrisiko). Transaktionsrisiken ergaben sich im Wesentlichen durch die Geschäftstätigkeiten in den USA und somit in US-Dollar sowie aus den Vertriebstätigkeiten der Tochtergesellschaften.

Der Finanzbereich steuert bei SMA zentral die Zins- und Währungsrisiken sowie die Konzernfinanzierung. Die zulässigen Sicherungsinstrumente hat der Vorstand in konzernweit gültigen Richtlinien vorgegeben, die auch die gesamte Ablauforganisation inklusive Sicherungsstrategien, Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen regeln. So wurden Währungssicherungsgeschäfte im erforderlichen Maße abgeschlossen.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen zur Finanzlage, Abschnitt „Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements“, im zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Detaillierte Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Risikomanagement sind ebenfalls im Anhang des Konzernabschlusses unter „30. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements“ enthalten.

AUSFALLRISIKEN

Die volatilen und teilweise schwierigen Bedingungen auf den Finanzmärkten begünstigen bei einigen Kunden, insbesondere in Schwellenländern, mögliche Zahlungsschwierigkeiten. Weiterhin erfordern die Wettbewerbssituation sowie die Internationalisierung eine Verlängerung der Zahlungsfristen, verbunden mit der Verminderung der Sicherheitsleistungen, z. B. in Form von Bankgarantien. Kommen Kunden ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nach, ergibt sich ein erhöhtes Ausfallrisiko von Forderungen mit nachteiligen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von SMA.

Im Rahmen unseres Debitorenmanagements minimieren wir das Risiko von Zahlungsausfällen, indem wir gemäß den Kreditrichtlinien des Unternehmens Referenzen und Kreditauskünfte zur Bonitätsprüfung von Kunden vorab einholen, angemessene Kreditlimits vergeben und das generelle Zahlungsverhalten laufend überwachen. Ist zu erwarten, dass ein Kreditlimit für die zukünftige Geschäftsbeziehung nicht ausreicht, überprüfen wir, ob der Kunde Sicherheiten stellen muss oder ob wir das Restrisiko akzeptieren. Zur Deckung möglicher Zahlungsausfälle hat SMA zudem eine Warenkreditversicherung abgeschlossen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich die Forderungslaufzeiten nicht wesentlich verändert. Soweit sich Forderungsausfallrisiken konkretisieren, wird für diese durch entsprechende Wertberichtigungen bilanzielle Vorsorge getroffen.

Das zentrale Commercial Project Management an den Standorten in Deutschland und in den USA stellt bei SMA eine weitere wirksame Maßnahme zur Risikovermeidung bzw. -minimierung im wichtigen Projektgeschäft dar. Alle risikobehafteten Projekt- und Serviceverträge werden systematisch einer rechtlichen und kaufmännischen Risikobeurteilung unterzogen. Auf dieser Grundlage werden zusammen mit dem Vertrieb und den Kunden für SMA risikoträchtige Vereinbarungen durch zusätzliche finanzielle Sicherheiten oder Vertragsanpassungen abgesichert. Verbleibende Projektrisiken werden dabei grundsätzlich von den Leitern der Business Units sowie vom Vorstand gesondert beurteilt und freigegeben, sofern diese Risiken in einem angemessenen Verhältnis zum Ertrag stehen.

Compliance-Risiken

RISIKEN AUS VERSTÖSSEN GEGEN GESETZE UND REGELUNGEN

Es besteht die Gefahr, dass SMA in ein rechtswidriges Geschäftsverhalten involviert werden könnte oder einzelne Mitarbeiter*innen gegen Gesetze, die SMA Geschäftsgrundsätze oder Richtlinien verstoßen. Hierzu zählt insbesondere das Risiko von Korruption und Betrug.

Daher hat Group Compliance weltweit Geschäftsgrundsätze und Richtlinien erlassen. Hieraus wurden grundlegende Arbeitsabläufe und -prozesse abgeleitet, die weltweit implementiert sind. Alle Beschäftigten sind verpflichtet, im Rahmen ihrer Tätigkeit für SMA ethisch korrekt und gemäß den Gesetzen und Bestimmungen des Rechtssystems des jeweiligen Landes zu handeln. Diese Regelungen und Verpflichtungen werden durch weltweit verbindliche, umfangreiche Trainings zu den Geschäftsgrundsätzen gefestigt.

Unser Ziel ist es, kartellrechtliche Risiken von vornherein zu minimieren. Zu diesem Zweck hat Group Compliance eine Kartellrechtsrichtlinie erlassen. Die Richtlinie gibt für alle wesentlichen Geschäftssituationen klare Verhaltensregelungen vor. Zudem müssen sämtliche Mitarbeiter*innen der betroffenen Bereiche regelmäßig an Kartellrechtsschulungen teilnehmen.

Durch unsere Patente und die ständige Beobachtung der für SMA relevanten Technologien und Wettbewerber versuchen wir, unseren Technologievorsprung beizubehalten und weiter auszubauen. Da auch Wettbewerber und Forschungsinstitute in signifikantem Umfang Erfindungen zum Patent anmelden, können wir nicht ausschließen, dass wir trotz regelmäßiger, umfangreicher und internationaler Recherchen Patentrechte oder sonstige gewerbliche Schutzrechte Dritter verletzen oder im umgekehrten Fall unsere Rechte durch Dritte verletzt werden. Im ersten Fall könnten auf SMA erhebliche Kosten für Schadensersatzansprüche, für die Abwehr solcher Ansprüche oder für Lizenzzahlungen an Dritte zukommen. Daher ist es uns wichtig, dass jedes Produkt rechtzeitig vor der Produktfreigabe und der Markteinführung darauf überprüft wird, ob es frei von Rechten Dritter ist. Entsprechende Meilensteine sind in den Leitfäden und Prozessbeschreibungen zur Produktentwicklung und Markteinführung enthalten. Die Abteilung Corporate IP Management schützt aktiv proprietäre Technologien und beobachtet Patentanmeldungen. Für Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit geistigem Eigentum bilden wir bei Bedarf Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende Ansprüche an uns gestellt werden könnten.

Durch die weltweite Geschäftstätigkeit unterliegt SMA vielfältigen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen der Steuergesetze im In- und Ausland könnten sich auf die steuerlichen Positionen der SMA Gruppe negativ auswirken. Neben gesetzlichen Änderungen können auch die Beurteilung und Auslegung komplexer steuerlicher Regelungen, wie zum Beispiel die der Transferpreise, unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen. Daher arbeitet SMA in den einzelnen Ländern eng mit Steuerberatungsgesellschaften zusammen.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen im Kapitel „Nichtfinanzielle Erklärung“ im zusammengefassten Lagebericht sowie auf unsere Webseite www.SMA.de/unternehmen/group-compliance verwiesen.

Infolge der Internationalisierung und eines Auslandsanteils am Umsatz von ca. 75 Prozent ergeben sich für SMA verstärkt Risiken aus der Im- und Exportabwicklung von Material und Dienstleistungen sowie fertigen Erzeugnissen. SMA muss die rechtlichen Anforderungen für Importe aus und Exporte in viele Länder erfüllen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Bedürfnisse der internationalen Kunden zu erfüllen.

Verstöße gegen Handelsbeschränkungen und zollrechtliche Vorschriften unterliegen erheblichen Strafen und können für SMA auch zu Reputationsschäden führen. Deshalb überwacht SMA zielgerichtet die handels- und zollrechtlichen Verpflichtungen mittels eines IT-Systems, wodurch sich das Risiko eines potenziellen Verstoßes deutlich reduziert.

Durch die europäische Datenschutz-Grundverordnung bestehen hohe organisatorische und technische Anforderungen an den Datenschutz. Die beträchtliche Höhe der bei Verstößen gegen das Datenschutzrecht drohenden Bußgelder stellt ein latentes Risiko für SMA dar.

SMA begegnet den datenschutzrechtlichen Risiken durch ein systematisches Datenschutzmanagement. Dies beinhaltet neben standardisierten Prozessen ein gezieltes Training der Mitarbeiter*innen, die personenbezogene Daten verarbeiten, und die Überwachung aller Projekte, in denen personenbezogene Daten von PV-Anlagenbetreiber*innen verarbeitet werden, durch den betrieblichen Datenschutzbeauftragten.

Trotz sorgfältiger Umsetzung der Anforderungen an Prozesse und Systeme können datenschutzrechtliche Verstöße nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Insbesondere die Digitalisierungsstrategie von SMA erweitert die Nutzung personenbezogener Daten auch für eigene Geschäftsmodelle. Zudem beinhaltet die zunehmend verbreitete Speicherung und Verarbeitung von personenbezogenen Daten mithilfe sogenannter „Cloud“-Lösungen, deren datenschutzrechtliche Zulässigkeit umstritten ist, Risiken. Vor dem Hintergrund des sich verändernden Geschäftsumfelds und der notwendigen Erschließung neuer Vertriebskanäle gewinnt dieses Risiko zunehmend an Bedeutung.

RISIKEN AUS VERSTÖSSEN GEGEN VERTRÄGE UND VERPFLICHTUNGEN

SMA ist Risiken aus Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt, die sich aus der Geschäftstätigkeit ergeben. Rechtsstreitigkeiten mit Lieferanten, Kunden, Beschäftigten und Distributoren können auftreten, aus denen sich sowohl vertragliche als auch gesetzliche Schadensersatzansprüche oder sonstige Verpflichtungen ergeben können. Für eventuelle finanzielle Belastungen aus Rechtsstreitigkeiten werden in angemessener Höhe Rückstellungen gebildet. Daneben hat SMA Präventivmaßnahmen implementiert, wie z. B. eine Haftpflichtversicherung zur Abwehr gegenüber Haftpflichtansprüchen von Dritten. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Versicherungsschutz für zukünftige Schadensersatzansprüche unzureichend Deckung bietet.

IT-Risiken

IT-SICHERHEITSRISIKEN

Als Technologie- und Innovationsführer sowie börsennotierte Aktiengesellschaft steht SMA im Fokus der Öffentlichkeit und ist somit in hohem Maße von Wirtschaftsspionage und Cyberkriminalität bedroht. Die wachsende Vernetzung stellt immer höhere Anforderungen an unsere IT-Systeme, die zur Unterstützung der globalen Geschäftsprozesse leistungsfähig, hochverfügbar und stabil sein müssen. Risiken durch den Ausfall von IT-Systemen verringern wir durch die kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung der IT-Sicherheit sowie den Einsatz moderner Hard- und Softwarelösungen. Zur Abwehr setzen wir auf Schutzmaßnahmen auf allen Unternehmensebenen. Um das Risiko von Datenverlusten zu minimieren, führt SMA permanent entsprechende Maßnahmen durch. Dazu gehören regelmäßige Awareness-Kampagnen für Mitarbeiter, verteilte Rechenzentren, gespiegelte Datenbestände und die Nutzung von Cloud-Lösungen. Weiterhin werden alle wesentlichen IT-Systeme laufend überwacht und gepatcht. Netzwerke werden insbesondere durch den Einsatz aktueller und leistungsfähiger Firewalls und die E-Mail-Systeme durch dem Stand der Technik entsprechende Filter abgesichert. Neben der Sicherstellung der Netzwerk- und Serververfügbarkeit gilt es vor allem, den potenziellen Verlust oder die Manipulation von Daten durch Beschäftigte, Dienstleister sowie externe Angriffe zu verhindern.

PRODUKT-CYBERSICHERHEITSRISIKEN

In einer zunehmend vernetzten Welt, in der auch die Produkte, Lösungen und Services von SMA netzwerkseitig integriert werden, kommt der Cybersicherheit unserer Produkte und angebotenen digitalen Dienstleistungen ein sehr hoher Stellenwert zu. Um eine hohe Cybersicherheit der SMA Produkte und Dienstleistungen zu gewährleisten, existieren entsprechende Vorgaben für den Produktentstehungsprozess, und es werden umfangreiche Tests vor und nach der Markteinführung durchgeführt. Trotz der dem Stand der Technik entsprechenden Sicherheitsmaßnahmen kann nicht ausgeschlossen werden, dass Produkte oder Dienstleistungen von SMA im Rahmen eines gezielten, massiven Hacker-Angriffs kompromittiert werden. Ein solcher Vorfall könnte die Reputation von SMA nicht unerheblich negativ beeinflussen.

Personalrisiken

PERSONALBESCHAFFUNGSRISIKEN

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter*innen sind der Schlüssel für die globale Weiterentwicklung unseres Unternehmens und den geschäftlichen Erfolg von SMA. Aufgrund natürlicher Fluktuation und Reorganisationsmaßnahmen besteht regelmäßig der Bedarf, neue Fach- und Führungskräfte zu rekrutieren und Stellen adäquat zu besetzen. Im Rahmen der Abdeckung von Bedarfsspitzen werden neben flexiblen Personaleinsatzmodellen auch Zeitarbeitskräfte eingesetzt. Trotz einer strukturierten Personalbeschaffungsstrategie und einer engen Vernetzung mit der universitären Forschung und Lehre am Standort Kassel sowie weiterer Kooperationen mit Universitäten und Instituten besteht das Risiko, dass Stellen zu spät oder gar nicht mit ausreichend geeignetem Personal oder Zeitarbeitskräften besetzt werden können. Dies kann zu einer Verzögerung bei der Bearbeitung wichtiger Projekte oder einer reduzierten Fähigkeit bei der Leistungserbringung von Produkten und Dienstleistungen führen. Weiterhin schränkt die aktuelle Gesetzgebung zur Zeitarbeit in Deutschland und Europa die Flexibilität bei Bedarfsspitzen ein.

SMA arbeitet fortlaufend daran, als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden und dadurch hoch qualifizierte Mitarbeiter*innen für das Unternehmen gewinnen zu können. Dies wird erreicht durch die Aufnahme entsprechender strategischer Ziele, die Einführung überarbeiteter Führungsgrundsätze und ein verstärktes Employer Branding.

PERSONALBETREUUNGSRISIKEN

Um die Zukunftsfähigkeit von SMA zu sichern, ist es wichtig, qualifizierte Mitarbeiter*innen, wie Fach- und Führungskräfte, langfristig an das Unternehmen zu binden.

Es besteht jedoch das Risiko, dass Talente das Unternehmen verlassen und strategische Positionen kurzfristig nicht oder nicht mit ausreichend qualifizierten Mitarbeitern besetzt werden können. Um dieses Risiko zu minimieren, optimieren wir kontinuierlich unsere Angebote, wie z. B. leistungsorientierte Vergütungssysteme und eine Beteiligung am Unternehmenserfolg, flexible Arbeitszeitmodelle sowie Angebote zur Aus- und Weiterbildung sowie zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Zusätzlich überwacht der SMA Vorstand die Personalstrukturen kontinuierlich und passt sie bei Bedarf an das zukünftig zu erwartende Umsatzniveau an.

Zu weiteren Erläuterungen wird an dieser Stelle auf die Ausführungen im Kapitel „Nichtfinanzielle Erklärung“ im zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Wesentliche Chancen

SMA sieht insbesondere Chancen in der Digitalisierung, im System- und Lösungsgeschäft und bei Speicheranwendungen bzw. der Integration von Speicherlösungen zur Stärkung des Kerngeschäfts. SMA entwickelt intensiv digitale Geschäftsmodelle sowie Systemlösungen und wird diese sukzessive in den Markt einführen. Weiterhin kooperiert SMA mit weltweit führenden Herstellern stationärer Batteriespeicher. Der Markterfolg der Speicherlösungen hängt jedoch maßgeblich von den Preisen für Speicher ab. Durch die starken Preissenkungen bei elektrischen Batteriespeichern in den letzten Jahren haben sich die Vermarktungschancen verbessert.

Zudem bestehen Chancen in der Erschließung weiterer internationaler Märkte sowohl im Produkt- als auch im Service-Geschäft. SMA wird die internationale Präsenz weiter ausbauen, um von dem sich abzeichnenden Wachstum in den Auslandsmärkten zu profitieren. Auch in ausgewählten europäischen Märkten werden weitere Expansionsmöglichkeiten gesehen.

Aufgrund der aktuellen Marktgegebenheiten und der damit einhergehenden begonnenen Marktkonsolidierung sieht SMA ebenfalls Chancen durch zusätzliche Nachfrageimpulse und Marktanteilsgewinne von ausgeschiedenen Wettbewerbern. Darüber hinaus sollte die Konsolidierung zu einer Abschwächung des Preisverfalls führen. Daraus ergeben sich mittel- bis langfristig zusätzliche Chancen für SMA.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKO- UND CHANCENSITUATION DES KONZERNS

Basierend auf unserem Risiko- und Chancenmanagementsystem schätzen wir die Gesamtsituation der Risiken für die künftige Entwicklung von SMA weiterhin als beherrsch- und steuerbar ein. Allerdings sind auf Basis der gegenwärtigen Bewertung Einzelrisiken nach wie vor zu erkennen, die vor allem bei gleichzeitigem Eintreten die Geschäftsentwicklung wesentlich beeinträchtigen können. Das Risikoprofil hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Die zunehmende Digitalisierung unserer Geschäftsfelder, das System- und Lösungsgeschäft, die weitere Internationalisierung der Vertriebsaktivitäten sowie die Marktkonsolidierung sollen maßgeblich zur Steigerung des Umsatzniveaus und einer Erhöhung der Ertragskraft beitragen.

Unser Ziel ist es, das Risiko- und Chancenmanagementsystem weiter zu optimieren, um potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und ihnen wirksam entgegenwirken zu können, sowie die sich bietenden Chancen zu nutzen.

PROGNOSEBERICHT

PRÄAMBEL

Die Prognosen des Vorstands beinhalten alle zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts bekannten Faktoren, welche einen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen können. Hierbei sind sowohl allgemeine Marktindikatoren als auch branchenbezogene und unternehmensspezifische Sachverhalte einbezogen. Sämtliche Einschätzungen beziehen sich auf einen Zeitraum von einem Jahr.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

Globales Wachstum erholt sich leicht

Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet damit, dass die Weltwirtschaft 2020 wieder etwas stärker wachsen wird als im vergangenen Jahr. In seiner jüngsten Aktualisierung des World Economic Outlook (WEO) vom Januar 2020 prognostiziert der IWF für das laufende Jahr eine Steigerung der globalen Wirtschaftskraft um 3,3 Prozent (2019: 2,9 Prozent). Hintergrund sind unter anderem erste Anzeichen für eine Bodenbildung im verarbeitenden Gewerbe und im Welthandel sowie ein breit angelegter Wechsel hin zu einer akkommodierenderen Geldpolitik. Neben den Anzeichen für eine zunehmende Stabilisierung der Weltwirtschaft bleiben laut den Experten aber auch wesentliche Risiken bestehen, die ihre Prognose gefährden könnten. Dazu gehören steigende geopolitische Spannungen, insbesondere zwischen den USA und Iran, soziale Unruhen, eine weitere Verschlechterung der Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und ihren Handelspartnern sowie ökonomische Unstimmigkeiten zwischen weiteren Ländern.

Im Februar nahm die Direktorin des IWF, Kristalina Georgieva, die globale Wachstumserwartung für 2020 aufgrund des sich ausbreitenden Corona-Virus um einen Basispunkt zurück auf 2,8 Prozent. Dieses Szenario setze eine Rückkehr der chinesischen Wirtschaft zu normaler Aktivität im zweiten Quartal und nur geringe und kurzfristige Auswirkungen auf die Weltwirtschaft voraus. Sollte das Virus sich länger und globaler ausbreiten, seien jedoch auch schwerwiegendere Auswirkungen auf die Weltwirtschaft möglich.

Für die Industriestaaten erwartet der IWF in der Januar-Prognose für 2020 ein Wachstum von 1,6 Prozent, und damit in etwa auf Vorjahresniveau (2019: 1,7 Prozent). Die Entwicklungs- und Schwellenländer werden dagegen nach Ansicht der Experten mit 4,4 Prozent deutlich stärker zulegen als im abgelaufenen Jahr (2019: 3,7 Prozent).

Das Wachstum der US-Wirtschaft wird laut IWF 2020 laut der Januar-Prognose mit 2,0 Prozent schwächer ausfallen als im Vorjahr (2019: 2,3 Prozent). Für die Eurozone erwarten die Experten mit 1,3 Prozent ein gegenüber 2019 nahezu unverändertes Wachstum (2019: 1,2 Prozent). Für die Schwellenländer prognostiziert der IWF für 2020 mit Ausnahme von China eine breit angelegte Erholung. Unter den großen Schwellenländern sticht dabei insbesondere Indien mit einem prognostizierten Wachstum von 5,8 Prozent hervor (2019: 4,8 Prozent). In China ging der IMF im WEO-Update vom Januar noch von einem Wachstum von 6,0 Prozent aus (2019: 6,1 Prozent). Diese Einschätzung revidierten die Experten aufgrund der negativen Auswirkungen der Ausbreitung des Corona-Virus auf die chinesische Wirtschaft auf eine Wachstumserwartung von 5,6 Prozent.

Für 2021 erwartet der IWF mit 3,4 Prozent für die Weltwirtschaft ein ähnliches Wachstumsniveau wie für 2020.

KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

Erneuerbare Energien sind der Schlüssel zur Bekämpfung des Klimawandels

Der Kampf gegen den Klimawandel ist mittlerweile eines der zentralen Themen in Öffentlichkeit, Politik und Wirtschaft. Neben der internationalen „Fridays for Future“-Bewegung tragen dazu insbesondere auffällige Wetterphänomene wie verheerende Stürme, Dürren und Überschwemmungen in verschiedenen Regionen der Erde sowie die in nie gekanntem Ausmaß aufgetretenen Buschbrände in Australien bei.

Der verstärkte Ausbau der erneuerbaren Energien wird weiterhin als zentrales Mittel im Kampf gegen den Klimawandel gesehen. Dies wird ihren Ausbau über die kommenden Jahre und Jahrzehnte verstärkt vorantreiben. Um die internationalen Klimaschutzziele zu erreichen, fordert die International Renewable Energy Agency (IRENA) bis 2030 eine Verdreifachung der aktuell weltweit installierten erneuerbaren Erzeugungskapazitäten auf 7,7 TW.

Weitere Treiber für das prognostizierte rasante Wachstum von Solar- und Windenergie sind ein mit der Elektrifizierung weiterer Sektoren überproportional ansteigender Strombedarf sowie die

weiter sinkenden Kosten von Solar- und Windenergie, die schon heute in weiten Teilen der Welt zu den günstigsten Energiequellen gehören.

Die Internationale Energie Agentur geht in ihrem World Energy Outlook 2019 davon aus, dass die Photovoltaik weltweit zur führenden Stromquelle wird. Dies bestätigen die Experten von Bloomberg New Energy Finance (BNEF). In ihrem New Energy Outlook 2019 prognostizieren sie, dass Photovoltaik- und Windkraftanlagen im Jahr 2050 einen Anteil von rund 50 Prozent an der weltweiten Stromerzeugung haben werden. Der Anteil der Photovoltaik wird dabei von heute 2 Prozent auf 22 Prozent steigen. Laut den BNEF-Experten sind Wind und Photovoltaik bereits heute in mehr als zwei Dritteln aller Länder die kostengünstigste Stromquelle und werden bis 2030 fast überall auch die Erzeugungskosten bereits bestehender Kohle- und Gaskraftwerke unterbieten.

Neben den durch den technologischen Fortschritt immer weiter sinkenden Stromgestehungskosten von Solarstromanlagen macht die solare Erzeugung in Nähe der Verbraucher die Photovoltaik besonders attraktiv. Immer günstiger werdende Speicher und moderne Kommunikationstechnologien sowie Services zum sektorenübergreifenden Energiemanagement werden Energieproduktion und -nachfrage in Einklang bringen. Der SMA Vorstand ist deshalb von der Attraktivität des Markts überzeugt und hat das Unternehmen so positioniert, dass SMA von der zukünftigen Entwicklung sowohl im Bereich der Photovoltaik als auch bei der Speichertechnologie und den digitalen Energiedienstleistungen profitieren wird.

Globaler PV-Zubau steigt auf 123 GW

Für 2020 rechnet der SMA Vorstand mit einem Wachstum der weltweit neu installierten Photovoltaikleistung um rund 14 Prozent auf ca. 123 GW. Der Zuwachs wird von allen Regionen getragen. Die weltweiten Investitionen in Systemtechnik für traditionelle Photovoltaikanwendungen werden aufgrund der rückläufigen Preisentwicklung nur um rund 1 Prozent zulegen. Investitionen in Systemtechnik für Speicheranwendungen (ohne Investitionen in Batterien) werden gegenüber dem Vorjahr um ca. 60 Mio. Euro zunehmen. Insgesamt rechnet der SMA Vorstand deshalb 2020 mit Investitionen in die PV-Systemtechnik (inkl. Systemtechnik für Speicher) von rund 5,3 Mrd. Euro (2019: 5,2 Mrd. Euro). Die mittelfristigen Perspektiven der PV-Branche schätzt der Vorstand positiv ein. Hintergrund sind die gesunkenen Kosten der Photovoltaik sowie die sich beschleunigende Transformation im Energiesektor hin zu einer dezentralen, digitalen und vernetzten Energieerzeugung.

Nachfrage in Region EMEA steigt deutlich an

In der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) rechnet der SMA Vorstand für 2020 mit einem deutlichen Anstieg der neu installierten PV-Leistung um rund 26 Prozent auf etwa 33 GW. Dies ist neben dem Wachstum in Ländern des Mittleren Ostens und Afrikas auch auf die positive Entwicklung in europäischen Märkten wie Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und Italien sowie osteuropäischen Märkten zurückzuführen. Das Investitionsvolumen in PV- und Speicher-Systemtechnologie wird nach eigenen Schätzungen auf ca. 1,7 Mrd. Euro wachsen (2019: 1,5 Mrd. Euro). In den europäischen Ländern, und hier insbesondere in Deutschland, Großbritannien und Italien, gewinnen Batteriespeicher immer mehr an Bedeutung. Zusätzlich zu dem Geschäft mit neuen Eigenverbrauchsanlagen ergibt sich mittelfristig ein hohes Potenzial durch die Nachrüstung von Bestandsanlagen mit neuen Wechselrichtern und Speichern. Für immer mehr PV-Anlagen läuft in den kommenden Jahren die staatliche Förderung aus. Der Eigenverbrauch von Solarstrom ist für die Betreiber dieser Anlagen eine besonders attraktive Option.

Südamerikanische Märkte gewinnen in Region Americas an Bedeutung

Für die Region Americas erwartet der SMA Vorstand ein Wachstum der neu installierten PV-Leistung um rund 13 Prozent auf 23 GW. Davon entfallen rund 16 GW auf die nordamerikanischen Märkte. Das Investitionsvolumen in Wechselrichter-Technologie wird voraussichtlich leicht steigen auf nahezu 1,1 Mrd. Euro (2019: 1,0 Mrd. Euro). Während die südamerikanischen Märkte nach Einschätzung des Vorstands zulegen werden, werden sich die Investitionen in den nordamerikanischen Märkten aufgrund des hohen Preisdrucks leicht rückläufig entwickeln. Die Segmente Residential und Commercial werden hier aktuell durch hohe regulatorische Anforderungen im Rahmen des National Electrical Code (NEC) beeinflusst. Die mittelfristigen Aussichten für die Hersteller, die der neuen Norm entsprechende Produkte anbieten können, sind positiv.

Investitionen in Region Asien-Pazifik leicht unter Vorjahresniveau

Zu den wichtigsten Märkten in der Region Asien-Pazifik (APAC) zählen China, Indien, Japan und Australien. In Japan und Australien bietet die Installation von PV-Anlagen in Kombination mit Batteriespeichern für eine von fossilen Energieträgern unabhängige Energieversorgung zusätzliches Wachstumspotenzial. In China wird der PV-Zubau nach Einschätzung des SMA Vorstands 2020 um rund 13 Prozent auf 34 GW ansteigen (2019: 30 GW). Die Investitionen in Wechselrichter-Technologie bleiben voraussichtlich

mit 900 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Für die asiatisch-pazifische Region ohne China prognostiziert der SMA Vorstand für 2020 einen Anstieg der neu installierten PV-Leistung um ca. 5 Prozent auf rund 33 GW (2019: 32 GW). Das Wachstum wird insbesondere durch den indischen und den australischen Markt getrieben. Der Preisdruck zehrt jedoch das Volumenwachstum auf. Der SMA Vorstand rechnet deshalb für die Region mit Investitionen in Wechselrichter-Technologie von ca. 1,7 Mrd. Euro (2019: 1,8 Mrd. Euro).

Wachstumsmärkte Energiemanagement, digitale Energiedienstleistungen und operative Betriebsführung

Der Trend zur Regionalisierung der Stromversorgung schreitet weiter voran. Immer mehr Haushalte, Städte und Unternehmen machen sich mit eigenen Photovoltaikanlagen unabhängiger von importierten Energieträgern und steigenden Energiekosten. Damit einhergehend wächst der Bedarf an Energiespeichern im privaten, gewerblichen und industriellen Umfeld. Energie wird außerdem zunehmend über intelligente Netze (Smart Grids) geteilt, um die Stromnachfrage zu steuern, Verbrauchsspitzen zu vermeiden und die Netze zu entlasten. Zu einer wichtigen Säule dieser neuen Energieversorgungsstrukturen zählt voraussichtlich in einigen Jahren auch die Elektromobilität. Die Integration von E-Fahrzeugen wird helfen, den Eigenverbrauch von erneuerbaren Energien zu erhöhen und Schwankungen im Stromnetz auszugleichen. Durch künstliche Intelligenz (Artificial Intelligence) kann das Verhalten der dezentralen Energieverbraucher und der Speicher an die schwankende Stromproduktion der erneuerbaren Energien angepasst und so das Gesamtsystem optimiert werden.

Vor diesem Hintergrund bieten innovative Systemtechnologien, die Solarstrom zwischenspeichern sowie das Energiemanagement von privaten Haushalten und Gewerbebetrieben übernehmen, aus Sicht des SMA Vorstands attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Die steigenden Preise für konventionellen Haushaltsstrom sowie der Wunsch vieler Privathaushalte und Unternehmen, die Energiewende mit einem Beitrag zur nachhaltigen und dezentralen Energieversorgung voranzutreiben, sind die Basis für neue Geschäftsmodelle. Insbesondere in den europäischen Märkten, den USA, Australien und Japan dürfte die Nachfrage nach Lösungen zur Steigerung des Eigenverbrauchs von Solarstrom anziehen. In diesen Märkten haben erneuerbare Energien bereits einen größeren Anteil an der Stromversorgung. Darüber hinaus nutzen auch Energieversorger zunehmend Batteriespeicher, um einen kostspieligen Ausbau der Stromnetze zu vermeiden sowie zur Stabilisierung der Netzfrequenz und zum Ausgleich der schwankenden Stromeinspeisung durch erneuerbare Energiequellen. Für 2020 rechnet der SMA Vorstand mit einem Volumen des noch recht jungen Speichermarkts von ca. 700 Mio. Euro (Angaben ohne Investitionen in Batterien). Die Nachfrageschätzung ist bereits in den genannten Prognosen zur Entwicklung des Gesamtmarkts für Wechselrichter-Technologie enthalten.

Zusätzlich zur Speichertechnologie gewinnen digitale Energiedienstleistungen zur Optimierung der Energiekosten von Haushalten und Gewerbebetrieben sowie ihrer Anbindung an den Energiemarkt immer mehr an Bedeutung. Für 2020 geht der SMA Vorstand in diesem Bereich von einem adressierbaren Markt von ca. 400 Mio. Euro aus. Mittel- bis langfristig wird der Markt exponentiell wachsen.

Ein weiteres Wachstumssegment ist die technische Betriebsführung von gewerblichen PV-Anlagen und großen PV-Kraftwerken. Diese beinhaltet Dienstleistungen wie zum Beispiel Reparatur und Geräte austausch sowie Sichtprüfungen und Wartungen für die gesamte Anlage. Der Markt in diesen Segmenten beläuft sich zum Ende des Jahres 2019 auf eine kumulierte installierte Leistung von mehr als 530 GW, bis Ende 2020 sind 630 GW zu erwarten. Den adressierbaren Anteil, der sich noch nicht oder nicht mehr unter Vertrag befindet, schätzt der SMA Vorstand 2020 auf 170 GW, was einem Potenzial von mindestens 1,1 Mrd. Euro entspricht. Preise werden jährlich pro MW berechnet und variieren stark nach Region sowie enthaltenen Leistungen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DER SMA GRUPPE

Vorstand rechnet mit Umsatz- und Ergebniswachstum

Am 7. Februar 2020 veröffentlichte der SMA Vorstand erstmals die Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr. Sie sieht ein Umsatzwachstum auf 1,0 Mrd. Euro bis 1,1 Mrd. Euro vor (2019: 915,1 Mio. Euro). Wesentliche Impulse gehen dabei von der erwarteten weiterhin positiven Marktentwicklung in Europa und Amerika sowie dem weiteren Wachstum des Speichermarkts aus. SMA ist gut positioniert, um von diesem Marktwachstum zu profitieren und darüber hinaus weitere Marktanteile hinzuzugewinnen. Zusätzlich implementiert der Vorstand weitere Maßnahmen zur Kostensenkung. Niedrigere Herstellungskosten und die Nutzung von Skaleneffekten bei gleichzeitig abflachendem Preisverfall werden nach Überzeugung des Vorstands die Profitabilität von SMA stützen. Vor diesem Hintergrund geht der SMA Vorstand auch beim Ergebnis von einem deutlichen Wachstum aus. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen/Amortisationen, Zinsen und Steuern (EBITDA) wird nach Einschätzung des Vorstands 2020 bei 50 Mio. Euro bis 80 Mio. Euro liegen (2019: 34,2 Mio. Euro). Die Abschreibungen/Amortisationen werden sich auf ca. 45 Mio. Euro belaufen. Auf dieser Grundlage erwartet der Vorstand ein EBIT von 5 Mio. Euro bis 35 Mio. Euro. Aktuell sieht der SMA Vorstand keine Gefährdung der Prognose durch die Ausbreitung des Corona-Virus. Eine abschließende Bewertung ist jedoch zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich.

Das Geschäftsmodell von SMA ist nicht kapitalintensiv. Die Investitionen (inkl. aktivierter Entwicklungsleistungen und Leasinginvestitionen) werden sich 2020 mit ca. 50 Mio. Euro in etwa auf Vorjahresniveau bewegen (2019: 27,6 Mio. Euro zzgl. Leasinginvestitionen in Höhe von 26,8 Mio. Euro).

Für Details zu Risiken verweisen wir auf den Risiko- und Chancenbericht ab Seite 59.

Übersicht Prognose SMA Gruppe 2020

| Kennzahl | 2020 | 2019 |
|---|-----------------|-------------------|
| Umsatz in Mio. Euro | 1.000 bis 1.100 | 915,1 |
| Verkaufte Wechselrichter-Leistung in GW | 14 bis 15 | 11,4 |
| EBITDA in Mio. Euro | 50 bis 80 | 34,2 |
| Investitionen in Mio. Euro | ca. 50 | 27,6 ¹ |
| Nettoumlaufvermögen in % vom Umsatz | 18 bis 22 | 17,4 |
| Nettoliiquidität in Mio. Euro | >250 | 303 |
| EBIT in Mio. Euro | 5 bis 35 | -11,8 |

¹ Der Ist-Wert 2019 enthält ausschließlich Investitionen ohne Leasing. Die Prognose 2020 enthält Investitionen inkl. Leasing in Höhe von ca. 15 Mio. Euro. Ab 2020 wird auch der Ist-Wert inkl. Leasing ausgewiesen. Die Leasinginvestitionen 2019 beliefen sich auf 26,8 Mio. Euro.

Die Umsatz- und Ergebnissituation von SMA hängt von der Entwicklung des Weltmarkts, vom Marktanteil und der Preisdynamik ab. Mit unserer weltweiten Präsenz und unserem umfassenden Produkt- und Lösungsportfolio für alle Segmente (Home Solutions, Business Solutions und Large Scale & Project Solutions) können wir schnell auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren, Nachfrageschwankungen kompensieren und von der Entwicklung der weltweiten Solarmärkte profitieren. Das breite Produkt- und Lösungsportfolio in allen Marktsegmenten ist ein wesentliches Differenzierungsmerkmal für SMA. Für die einzelnen SMA Segmente prognostiziert der SMA Vorstand im Geschäftsjahr 2020 folgende Entwicklung:

Übersicht Segmentprognose 2020

| Segment | Umsatz | EBIT |
|---------------------------------|-----------------|----------|
| Home Solutions | leicht steigend | konstant |
| Business Solutions | steigend | steigend |
| Large Scale & Project Solutions | steigend | steigend |

SMA wird den eingeschlagenen Weg zu mehr Umsatz und Profitabilität fortsetzen

Die Implementierung umfassender Kostensenkungsmaßnahmen, eine höhere Kundenzentrierung und verstärkte Vertriebsaktivitäten haben im abgelaufenen Geschäftsjahr dazu geführt, dass SMA im Kerngeschäft Marktanteile hinzugewinnen und Umsatz und Ergebnis deutlich verbessern konnte.

Darüber hinaus haben wir mit der Einführung von kompletten Systempaketen für private und gewerbliche Anwendungen in wichtige Zielmärkte, die Gründung des Joint Venture elaxon im Bereich der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeugflotten, der Bündelung der Vertriebsaktivitäten für Speicher, Repowering- und weitere Serviceleistungen in einer eigenen Vertriebseinheit sowie die Weiterentwicklung des Angebots digitaler Energiedienstleistungen durch die Tochtergesellschaft coneva unsere Positionierung in wichtigen Zukunftsfeldern weiter vorangetrieben. Diesen erfolgreichen Weg wird SMA in den kommenden Jahren fortsetzen und sich kontinuierlich zum System- und Lösungsanbieter weiterentwickeln, um zusätzliches Umsatzpotenzial und zukünftige Geschäftsmodelle zu erschließen.

SMA wird von Megatrends profitieren¹

Die Dringlichkeit eines verstärkten Kampfs gegen den Klimawandel und das starke Bewusstsein für Nachhaltigkeit in weiten Teilen der Öffentlichkeit, Wirtschaft und Politik werden den Ausbau der erneuerbaren Energien und Speicher, und damit einhergehend die Dezentralisierung und Digitalisierung der Energieversorgung, weltweit beschleunigen. Gleichzeitig wird sich die bereits begonnene Konsolidierung im globalen PV-Markt fortsetzen. Dies setzt Marktanteile frei und sollte darüber hinaus in den kommenden Jahren zu einer Abschwächung des Preisverfalls für Solar-Wechselrichter führen.

SMA ist gut aufgestellt, um in allen Marktsegmenten und Regionen von diesen Trends zu profitieren. Kein Wettbewerber verfügt gleichzeitig über eine ähnliche internationale Präsenz und ein ähnlich großes technisches Know-how in allen PV-Applikationen. Unsere insgesamt installierte Wechselrichter-Leistung von weltweit rund 85 GW ist zudem ein sehr guter Grundstock für datenbasierte Geschäftsmodelle, da der Wechselrichter der bestgeeignete Sensor für die Erhebung wertvoller Energiedaten ist. Unser umfassendes Wissen in der Steuerung komplexer Batteriespeichersysteme sowie der Kopplung von Solarstromsystemen mit anderen Energiesektoren wie Heizungs-, Lüftungs- und Kühlungstechnik sowie Elektromobilität ist eine hervorragende Basis, um das zukünftige Wachstumspotenzial im Bereich der digitalen Energielösungen zu erschließen.

¹ Der folgende Abschnitt ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

Unsere Tochtergesellschaft coneva entwickelt White Label-Lösungen für Stadtwerke, die sowohl Prosumer als auch klassische Energiekunden der Versorger in die digitale Energiewelt einbinden und ihnen eine einfache und kosteneffiziente Energienutzung ermöglichen. Die individuellen Lösungsangebote für Gewerbekunden reichen vom Monitoring der Energieflüsse über die Optimierung der Energiekosten in allen Sektoren bis zur Zusammenführung von Angebot und Nachfrage auf der von SMA entwickelten Energiemanagementplattform ennexOS. In beiden Bereichen hat coneva bereits erfolgreiche Partnerschaften und Projekte mit führenden Energieversorgern und Supermarktketten umgesetzt.

Mit dem im abgelaufenen Geschäftsjahr gegründeten Joint Venture elaxon verstärkt SMA darüber hinaus ihre Positionierung im Zukunftsfeld der Elektromobilität. elaxon bietet schlüsselfertige Lösungen für die Planung, die Installation und den Service von effizienten E-Fahrzeug-Ladeparks aus einer Hand. Auch Industrielösungen für Ladeparks und Großflotten sind aufgrund der Fertigungskapazitäten und der Erfahrung der Joint-Venture-Partner im Fokus.

SMA wird die Chancen der Digitalisierung nutzen ¹

Durch umfassende Kenntnisse und Erfahrungen in der PV-Systemtechnik, die Fähigkeit, Veränderungen schnell umzusetzen, sowie auf zukünftige Geschäftsfelder ausgerichtete Tochtergesellschaften und zahlreiche strategische Partnerschaften ist SMA gut auf die Digitalisierung der Energiewirtschaft vorbereitet und wird die damit einhergehenden Chancen nutzen. Als Spezialist für ganzheitliche Lösungen im Energiesektor werden wir die zukünftige Energieversorgung mitgestalten, Innovationen in den Markt einführen und neue strategische Partnerschaften eingehen. Wir werden auf unseren einzigartigen Stärken aufbauen, um weitere Systemlösungen zu konzipieren, die den Umbau zu einer kostengünstigen, sicheren und nachhaltigen Energieversorgung auf Basis dezentraler erneuerbarer Energien ermöglichen. Dabei helfen uns die einzigartige SMA Unternehmenskultur und unsere engagierten Mitarbeiter, die einen entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten und deshalb auch am finanziellen Erfolg der SMA beteiligt werden.

Niestetal, 6. März 2020

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

¹ Der folgende Abschnitt ist kein Pflichtbestandteil des Lageberichts im Sinne des §315 HGB i. V. m. dem DRS 20 und daher kein Gegenstand der Abschlussprüfung.

WEITERE BESTANDTEILE DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Die folgenden Kapitel sind Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts

- Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289a und 315d HGB ab Seite 16
- Übernahmerechtliche Angaben und Erläuterungen ab Seite 20
- Vergütungsbericht ab Seite 21

KONZERNABSCHLUSS

| | | | |
|------------|--|------------|---|
| <u>78</u> | <u>GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN</u> | | |
| <u>79</u> | <u>GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN</u> | | |
| <u>80</u> | <u>BILANZ SMA KONZERN</u> | | |
| <u>82</u> | <u>KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN</u> | | |
| <u>83</u> | <u>EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SMA KONZERN</u> | | |
| | | | |
| <u>84</u> | <u>ANHANG SMA KONZERN</u> | | |
| | | | |
| <u>84</u> | <u>ALLGEMEINE ANGABEN</u> | | |
| 84 | 1. Grundlagen | 105 | 18. Eigenkapital |
| 86 | 2. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften | 106 | 19. Rückstellungen |
| 95 | 3. Segmentberichterstattung | 107 | 20. Finanzverbindlichkeiten |
| | | | |
| <u>97</u> | <u>ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN</u> | 107 | 21. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen |
| 97 | 4. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen | 107 | 22. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten |
| 97 | 5. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte | 107 | 23. Übrige Verbindlichkeiten |
| 98 | 6. Finanzergebnis | 108 | 24. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten |
| 98 | 7. Ertragsteuern | 111 | 25. Sonstige finanzielle Verpflichtungen |
| 99 | 8. Ergebnis je Aktie | 111 | 26. Haftungsverhältnisse |
| | | | |
| <u>100</u> | <u>ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ SMA KONZERN</u> | 111 | 27. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Überleitung |
| 100 | 9. Immaterielle Vermögenswerte | <u>112</u> | <u>SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN</u> |
| 101 | 10. Sachanlagen | 112 | 28. Ereignisse nach dem Abschluss-Stichtag |
| 102 | 11. Anteile an assoziierten Unternehmen | 112 | 29. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen |
| 103 | 12. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien | 113 | 30. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements |
| 104 | 13. Vorräte | 115 | 31. Honorare des Abschlussprüfers |
| 104 | 14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen | 115 | 32. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex |
| 105 | 15. Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Forderungen gegen Finanzbehörden | 115 | 33. Konzernabschluss |
| 105 | 16. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | <u>116</u> | <u>VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER</u> |
| 105 | 17. Zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen und Vermögenswerte | <u>117</u> | <u>BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS</u> |

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

| in TEUR | Anhang | 2019 | 2018 |
|--|--------|----------------|-----------------|
| Umsatzerlöse | 3 | 915.069 | 760.934 |
| Herstellungskosten des Umsatzes ¹ | | 749.303 | 688.856 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | | 165.766 | 72.078 |
| Vertriebskosten ² | | 79.844 | 72.067 |
| Forschungs- und Entwicklungskosten ² | | 52.179 | 49.023 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | | 49.030 | 55.244 |
| Sonstige betriebliche Erträge | 4 | 42.286 | 35.451 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | | 38.770 | 82.905 |
| davon Wertminderungen i. S. d. IFRS 9 | | 1.538 | 11.918 |
| Operatives Ergebnis (EBIT) | | -11.771 | -151.710 |
| Ergebnis aus at-Equity bewerteten Beteiligungen | | 0 | -13.134 |
| davon Wertminderungen | | 0 | -11.297 |
| Finanzielle Erträge | | 2.194 | 2.125 |
| Finanzielle Aufwendungen | | 1.199 | 3.662 |
| Finanzergebnis | 6 | 995 | -14.671 |
| Ergebnis vor Steuern | | -10.776 | -166.381 |
| Ertragsteuern | 7 | -2.150 | 9.106 |
| Ergebnis nach Ertragsteuern aus fortzuführenden Aktivitäten | | -8.626 | -175.487 |
| Konzernergebnis | | -8.626 | -175.487 |
| davon den Aktionären der SMA AG zustehend | | -8.626 | -175.487 |
| Ergebnis je Aktie, unverwässert/verwässert (EUR) | 8 | -0,25 | -5,06 |
| davon aus fortzuführenden Aktivitäten (EUR) | | -0,25 | -5,06 |
| davon aus nicht fortzuführenden Aktivitäten (EUR) | | 0,00 | 0,00 |
| Anzahl der Stammaktien (in Tausend Stück) | | 34.700 | 34.700 |

¹ Davon Wertminderung auf Entwicklungsprojekte in Höhe von 0,0 Mio. Euro (2018: 29,5 Mio. Euro)

² Seit dem 1. Januar 2019 werden die Kosten der Business Units in den Vertriebskosten gezeigt. In den Vorjahren waren diese in den Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend jeweils um 19,3 Mio. Euro angepasst.

GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN

| in TEUR | Anhang | 2019 | 2018 |
|---|--------|---------------|-----------------|
| Konzernergebnis | | -8.626 | -175.487 |
| Unrealisierte Gewinne (+)/Verluste (-) aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften | | 1.038 | 597 |
| Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags (Währungsumrechnung)¹ | | 1.038 | 597 |
| Gesamtergebnis | | -7.588 | -174.890 |
| davon den Aktionären der SMA AG zustehend | | -7.588 | -174.890 |

¹ Posten des sonstigen Ergebnisses können möglicherweise in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden.

BILANZ SMA KONZERN

| in TEUR | Anhang | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|---|--------|------------------|----------------|
| AKTIVA | | | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 9 | 37.227 | 36.351 |
| Sachanlagen | 10 | 208.172 | 198.884 |
| Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien | 12 | 14.274 | 16.212 |
| Sonstige Finanzanlagen | | 3 | 2 |
| Anteile an assoziierten Unternehmen | 11 | 8 | 0 |
| Latente Steuern | 7 | 39.091 | 31.928 |
| Langfristige Vermögenswerte | | 298.775 | 283.377 |
| Vorräte | 13 | 279.883 | 193.795 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 14 | 145.530 | 108.375 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Gesamt) | 15 | 112.292 | 185.379 |
| Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit und Asset Management | | 72.059 | 177.509 |
| Mietsicherheiten und als Sicherheiten hinterlegte Barmittel | | 30.995 | 3.364 |
| Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte | | 9.239 | 4.506 |
| Forderungen gegen Finanzbehörden (Gesamt) | | 45.568 | 36.285 |
| Ertragsteuern | 7 | 23.567 | 20.637 |
| Umsatzsteuer | 14 | 22.001 | 15.648 |
| Übrige Forderungen | 14 | 9.977 | 7.469 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 16 | 214.793 | 142.637 |
| | | 808.043 | 673.940 |
| Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte | 17 | 500 | 31.952 |
| Kurzfristige Vermögenswerte Gesamt | | 808.543 | 705.892 |
| Gesamtvermögen | | 1.107.318 | 989.269 |

| in TEUR | Anhang | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|-----------|------------------|----------------|
| PASSIVA | | | |
| Gezeichnetes Kapital | | 34.700 | 34.700 |
| Kapitalrücklage | | 119.200 | 119.200 |
| Gewinnrücklagen | | 262.993 | 270.582 |
| Eigenkapital der Aktionäre der SMA Solar Technology AG | 18 | 416.893 | 424.482 |
| Rückstellungen ¹ | 19 | 75.287 | 65.657 |
| Finanzverbindlichkeiten ² | 20 | 23.462 | 15.013 |
| Übrige Verbindlichkeiten ¹ (Gesamt) | | 160.557 | 163.835 |
| Vertragliche Verpflichtungen | 23 | 157.468 | 161.769 |
| Verbleibende übrige Verbindlichkeiten | 23 | 3.089 | 2.066 |
| Latente Steuern | 14 | 9 | 10 |
| Langfristiges Fremdkapital | | 259.315 | 244.515 |
| Rückstellungen ¹ | 19 | 77.946 | 91.368 |
| Finanzverbindlichkeiten ² | 20 | 11.051 | 5.402 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 174.742 | 110.851 |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten | 14 | 3.135 | 4.106 |
| Übrige Verbindlichkeiten ¹ (Gesamt) | | 164.236 | 77.220 |
| Personsbereich | 23 | 14.121 | 15.289 |
| Vertragliche Verpflichtungen (Erhaltene Anzahlungen) | 23 | 91.143 | 13.928 |
| Vertragliche Verpflichtungen (übrige) | 23 | 49.403 | 38.322 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kfr) | 22 | 1.241 | 741 |
| Verbleibende übrige Verbindlichkeiten (kfr) | 23 | 8.328 | 8.940 |
| | | 431.110 | 288.947 |
| Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten | | 0 | 31.325 |
| Kurzfristiges Fremdkapital | | 431.110 | 320.272 |
| Gesamtkapital | | 1.107.318 | 989.269 |
| Gesamtliquidität (in Mio. Euro) | | | |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit und Asset Management + Mietsicherheiten und als Sicherheit hinterlegte Barmittel | | 318 | 324 |
| Nettoliquidität (in Mio. Euro) | | | |
| Gesamtliquidität minus zinstragende Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | 303 | 305 |

¹ Nicht zinstragend

² Enthält nicht zinstragende kurz- und langfristige Derivate in Höhe von 0,3 Mio. Euro (2018: 2,0 Mio. Euro)

KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

| in TEUR | Anhang | 2019 | 2018 |
|--|--------|----------------|----------------|
| Konzernergebnis | | -8.626 | -175.487 |
| Ertragsteuern | | -2.150 | 9.106 |
| Finanzergebnis | | -995 | 14.671 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte | | 45.963 | 82.610 |
| Veränderung von Rückstellungen | | -3.792 | 975 |
| Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen | | 1.267 | 803 |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge | | 8.388 | 39.547 |
| Empfangene Zinszahlungen | | 354 | 1.412 |
| Geleistete Zinszahlungen | | -821 | -882 |
| Ertragsteuerzahlungen | | -8.918 | -12.144 |
| Brutto-Cashflow | | 30.670 | -39.389 |
| Veränderung Vorräte | | -90.977 | -57.862 |
| Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | -38.705 | 39.458 |
| Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 63.894 | -19.581 |
| Veränderung übriges Nettovermögen/Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge | | 33.934 | 23.106 |
| Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | | -1.184 | -54.268 |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen | | -15.481 | -20.234 |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen | | 122 | 863 |
| Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte | | -12.101 | -20.091 |
| Auszahlungen für Beteiligungen an assoziierten Unternehmen | | -8 | 0 |
| Mittelzufluss aus dem Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten abzüglich abgegebener Zahlungsmittel | | 127 | 0 |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten | | 155.443 | 118.553 |
| Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten | | -45.049 | -71.732 |
| Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit | | 83.053 | 7.359 |
| Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen | | -7.610 | 0 |
| Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten | | -3.063 | -2.376 |
| Dividendenzahlung der SMA Solar Technology AG | | 0 | -12.145 |
| Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | | -10.673 | -14.521 |
| Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten | | 71.196 | -61.430 |
| Nettozunahme/-abnahme durch Wechselkursänderungen | | 960 | -93 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01. | | 142.637 | 234.853 |
| Abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der zur Veräußerung verfügbaren Aktivitäten | | 0 | 30.693 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12. | 27 | 214.793 | 142.637 |

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SMA KONZERN

| in TEUR | Anhang | Gezeichnetes Kapital | Kapitalrücklage | Unterschied aus Währungs- umrechnung | Übrige Gewinn- rücklagen | Konzern- eigenkapital |
|--|--------|-------------------------|-----------------|--|-----------------------------|--------------------------|
| Eigenkapital zum 01.01.2018 | | 34.700 | 119.200 | 3.680 | 453.936 | 611.516 |
| Konzernergebnis | | | | | -175.487 | -175.487 |
| Sonstiges Ergebnis nach Steuern | 18 | | | 597 | | 597 |
| Gesamtergebnis | | | | | | -174.890 |
| Ausschüttung bei der SMA Solar Technology AG | | | | | -12.145 | -12.145 |
| Eigenkapital zum 31.12.2018 | | 34.700 | 119.200 | 4.277 | 266.304 | 424.481 |
| Eigenkapital zum 01.01.2019 | | 34.700 | 119.200 | 4.277 | 266.304 | 424.481 |
| Konzernergebnis | | | | | -8.626 | -8.626 |
| Sonstiges Ergebnis nach Steuern | 18 | | | 1.038 | | 1.038 |
| Gesamtergebnis | | | | | | -7.588 |
| Eigenkapital zum 31.12.2019 | | 34.700 | 119.200 | 5.315 | 257.678 | 416.893 |

ANHANG SMA KONZERN

ALLGEMEINE ANGABEN

1. Grundlagen

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019 der SMA Solar Technology AG wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie in Anwendung der Regelung des § 315e HGB aufgestellt. Die Anforderungen der angewendeten Standards wurden vollständig erfüllt und führen zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bilds der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der SMA Solar Technology AG und der einbezogenen Tochterunternehmen (im Folgenden: „SMA Konzern“ oder „Konzern“).

Der Sitz der Gesellschaft ist Sonnenallee 1, 34266 Niestetal, Deutschland. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Kassel unter der Handelsregisternummer HRB 3972 eingetragen. Die Aktien der SMA Solar Technology AG werden seit dem 27. Juni 2008 öffentlich gehandelt, sie sind an der Frankfurter Börse im Prime Standard gelistet. Seit dem 24. September 2018 ist die Gesellschaft im SDAX gelistet.

Der Konzernabschluss wird auf Grundlage des Anschaffungskostenprinzips aufgestellt. Davon ausgenommen sind Rückstellungen, latente Steuern, derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Sofern nicht anderweitig angegeben, werden sämtliche Werte auf volle Tausend Euro (TEUR) bzw. Millionen Euro (Mio. Euro) gerundet angegeben, dadurch können etwaige Rundungsdifferenzen entstehen.

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG hat den Konzernabschluss am 6. März 2020 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Die SMA Solar Technology AG (SMA AG) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar-Wechselrichter, Transformatoren, Drosseln und Überwachungssysteme für Solarstromanlagen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen intelligente Energiemanagementlösungen und Serviceleistungen bis hin zur Übernahme von

Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen für Photovoltaik-Kraftwerke (O&M-Geschäft) an. Ein weiteres Geschäftsfeld sind digitale Dienstleistungen für die zukünftige Energieversorgung.

Nähere Erläuterungen zu den Segmenten sind in Kapitel 3 enthalten.

1.1. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss des SMA Konzerns sind alle in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die SMA Solar Technology AG direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik dieser Gesellschaften hat. Die einbezogenen Abschlüsse sind nach einheitlichen Prinzipien aufgestellt.

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Konzern maßgeblichen Einfluss hat. Maßgeblicher Einfluss ist die Möglichkeit, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen des Unternehmens, an dem die Beteiligung gehalten wird, mitzuwirken. Dabei liegt weder Beherrschung noch gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse vor.

Nicht beherrschende Anteile werden mit dem anteiligen Wert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden angesetzt, von einem Ansatz zum beizulegenden Zeitwert wird kein Gebrauch gemacht.

1.2. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Mit Ausnahme der Tigo Energy, Inc. und elaxon GmbH werden sämtliche Gesellschaften im Konsolidierungskreis vollkonsolidiert. Die Tigo Energy, Inc. wird als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Die elaxon GmbH wird ebenfalls als assoziiertes Unternehmen behandelt. Die Gesellschaft ist im Berichtsjahr neu gegründet worden, es handelt sich um ein Joint Venture im Bereich der Ladeinfrastruktureinrichtungen, an dem der Konzern mit 33,34 Prozent beteiligt ist. Der Anteilsbesitz innerhalb des Konsolidierungskreises zum 31. Dezember 2019 hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2018 wie folgt verändert. Die Gesellschaften SMA America Production LLC, SMA Technology Korea Co., Ltd. und SMA Technology Hellas AE haben aufgrund ihrer Liquidation den Konsolidierungskreis verlassen. Die Gesellschaften SMA New Energy Technology (Jiangsu) Co., Ltd., SMA New Energy Technology (Yangzhong) Co., Ltd. und SMA New Energy Technology (Shanghai) Co., Ltd. befinden sich aufgrund ihres Verkaufs nicht mehr im Konsolidierungskreis. Mit Gründung der

SMA Solar Technology (Shanghai) Co., Ltd. hat sich der Konsolidierungskreis wieder erweitert. Die Gesellschaft SMA Sub-Sahara Production (Pty.) Ltd. wurde in emerce Africa (Pty.) Ltd. umbenannt. Die in der Anteilsbesitzliste unter den Beteiligungen ausgewiesene UNIKIMS GmbH wird aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht konsolidiert.

Der Konsolidierungskreis des SMA Konzerns ergibt sich aus der nachstehenden vollständigen Anteilsbesitzliste gemäß § 313 HGB.

| Name Muttergesellschaft | Sitz | Kapitalanteil | Konsolidierung |
|---|--|--------------------|----------------|
| SMA Solar Technology AG | Niestetal, Deutschland | | V |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | | | |
| Australia Zeversolar New Energy Pty. Ltd. | Sydney, Australien | 100 % | V |
| coneva GmbH | München, Deutschland | 100 % | V |
| emerce Africa (Pty.) Ltd. | Kapstadt, Südafrika | 100 % | V |
| emerce GmbH | Fritzlar, Deutschland | 100 % | V |
| SMA America Holdings LLC | Denver, USA | 100 % | V |
| SMA Solar Technology America LLC | Rocklin, USA | 100 % ³ | V |
| SMA Australia Pty. Ltd. | North Sydney, Australien | 100 % | V |
| SMA Benelux BVBA | Mechelen, Belgien | 100 % ¹ | V |
| SMA France S.A.S. | Saint Priest, Frankreich | 100 % | V |
| SMA Ibérica Tecnología Solar, S.L. | Sant Cugat del Vallès (Barcelona), Spanien | 100 % | V |
| SMA Immo Beteiligungs GmbH | Niestetal, Deutschland | 100 % | V |
| SMA Immo GmbH & Co. KG | Niestetal, Deutschland | 100 % | V |
| SMA Italia S.r.l. | Mailand, Italien | 100 % | V |
| SMA Japan Kabushiki Kaisha | Tokio, Japan | 100 % | V |
| SMA Magnetics Sp. z o.o. | Zabierzów, Polen | 100 % | V |
| SMA Middle East Limited | Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate | 100 % | V |
| SMA Solar Beteiligungs GmbH | Niestetal, Deutschland | 100 % | V |
| SMA Solar India Private Limited | Mumbai, Indien | 100 % ¹ | V |
| SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH | Niestetal, Deutschland | 100 % | V |
| SMA Solar Technology Canada Inc. | Vancouver, Kanada | 100 % | V |
| SMA Solar Technology de México S. de R.L. de C.V. | Guadalajara, Mexico | 100 % | V |
| SMA Solar Technology (Shanghai) Co., Ltd. | Shanghai, China | 100 % | V |
| SMA Solar Technology South Africa (Pty.) Ltd. | Kapstadt, Südafrika | 100 % | V |
| SMA Solar (Thailand) Co., Ltd. | Bangkok, Thailand | 100 % ² | V |
| SMA Solar UK Ltd. | Banbury, Großbritannien | 100 % | V |
| SMA South America SpA | Santiago, Chile | 100 % | V |
| SMA Brasil Tecnologia Ferroviária e Solar Ltda. | Campinas, Brasilien | 100 % ³ | V |
| SMA Sunbelt Energy GmbH | Niestetal, Deutschland | 100 % | V |
| Zeversolar GmbH | München, Deutschland | 100 % | V |
| Beteiligungen | | | |
| elexon GmbH | Aachen, Deutschland | 33,34 % | A |
| UNIKIMS GmbH | Kassel, Deutschland | 9,6 % | N |
| Tigo Energy, Inc. | Los Gatos, USA | 28,27 % | A |

V = vollkonsolidiert; N = nicht konsolidiert; A = At-Equity-Bilanzierung

¹ 0,1 % werden von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH gehalten.

² 0,001 % werden von der SMA Solar Technology Beteiligungs GmbH und 0,001 % von der SMA Solar UK Ltd. gehalten.

³ Indirekte Beteiligung

Bei den Gesellschaften SMA Solar Technology AG und SMA Magnetics Sp. z o.o. handelt es sich um produzierende Gesellschaften. Bei den übrigen handelt es sich um Vertriebs- und Servicegesellschaften.

Alle Unternehmen des SMA Konzerns erstellen ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember, mit Ausnahme unserer indischen Tochtergesellschaft SMA Solar India Private Limited, die ihren Abschluss aufgrund gesetzlicher Regelung zum 31. März erstellt.

Von Befreiungsvorschriften zur Aufstellung und Offenlegung eines Abschlusses haben die Gesellschaften SMA Immo GmbH & Co. KG (§ 264 b HGB) und SMA Solar UK Ltd. (Section 479A Companies Act 2006) Gebrauch gemacht.

1.3. UMRECHNUNG VON FREMDWÄHRUNGSABSCHLÜSSEN

Der Konzernabschluss wird in Euro, der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest, die in der Regel der lokalen Währung entspricht. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet.

Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Zu jedem folgenden Stichtag werden monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung mit dem an diesem Tag gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die Vermögenswerte und Schulden von Tochterunternehmen, die in einer vom Euro abweichenden Währung bilanzieren, werden zum geltenden Währungskurs am Abschluss-Stichtag umgerechnet. Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden periodisch zum Durchschnittskurs des jeweiligen Monats umgerechnet. Eigenkapitalkomponenten der Tochterunternehmen werden zum entsprechenden historischen Kurs bei Entstehung umgerechnet. Die aus der Umrechnung resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis und innerhalb des Eigenkapitals als Ausgleichsposten für Währungsumrechnung bzw. als Anteile anderer Gesellschafter erfasst. Der im Eigenkapital erfasste kumulative Betrag wird bei der Veräußerung dieser ausländischen Tochterunternehmen erfolgswirksam aufgelöst.

2. Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften

2.1. NEU HERAUSGEGEBENE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB. ERSTMALS IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDENDE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Neu herausgegebene Standards und Interpretationen, die hier nicht näher erläutert werden, führen derzeit zu keinen wesentlichen Änderungen im Konzern.

Anwendung von IFRS 16 „Leases“

IFRS 16 löst den bestehenden IAS 17 und die zugehörigen Interpretationen ab. Der IFRS 16 ist für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Für Leasingnehmer sieht der neue Standard ein Bilanzierungsmodell vor, das auf eine Unterscheidung zwischen operativem Leasing und Finanzierungsleasing verzichtet. Daher sind die meisten Leasingvereinbarungen in der Bilanz zu erfassen. Für Leasinggeber bleiben die Regelungen aus IAS 17 „Leasingverhältnisse“ weitgehend bestehen, sodass hier auch weiterhin zwischen Finanzierungs- und Mietleasingvereinbarungen zu unterscheiden ist – mit entsprechend unterschiedlichen Bilanzierungskonsequenzen. Der Konzern ist im Wesentlichen als Leasingnehmer betroffen. Derzeit liegen im Konzern rund 630 Miet- und Leasingverträge vor. Es handelt sich insbesondere um Gebäudeleasing-, Kfz- und Bike-Leasing-Verträge. Der „Right-of-Use-Ansatz“ führt zur Aktivierung von Nutzungsrechten und korrespondierender Bildung von Leasingverbindlichkeiten. Entsprechend werden die Eigenkapitalquote und der Verschuldungsgrad beeinflusst sein. Innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnungen wird es durch den IFRS 16 zu Verschiebungen zwischen den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, Abschreibungen sowie finanziellen Aufwendungen kommen, mit einem positiven Einfluss auf EBIT und EBITDA.

Die Umstellung erfolgte nach der modifizierten retrospektiven Methode im Sinne des IFRS 16.C5 (b). Im Zeitpunkt der Erstanwendung macht SMA von dem Wahlrecht Gebrauch und verzichtet auf eine Beurteilung, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16 darstellt oder nicht. Dementsprechend gilt die Definition eines Leasingverhältnisses gemäß IAS 17 und IFRIC 4 weiterhin für diejenigen Leasingverträge, die vor dem 1. Januar 2019 abgeschlossen oder geändert wurden.

Für die Ermittlung des Buchwerts des „Right-of-Use“-Vermögenswertes besteht ein Wahlrecht zwischen dem Wert, der sich ergeben würde, wenn der Standard schon immer angewendet worden wäre, oder in Höhe der Leasingverbindlichkeit zum Zeitpunkt der Erstanwendung. Gemäß IFRS 16.C8 (b) besteht beim modifiziert retrospektiven Ansatz für Leasingverhältnisse u. a. das Wahlrecht, für zuvor gemäß IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse eingestufte Verträge zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 das Nutzungsrecht in identischer Höhe zur Leasingverbindlichkeit im Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung anzusetzen. Von diesem Wahlrecht wurde bei SMA Gebrauch gemacht. Die Vergleichszahlen der Vorjahresperioden wurden nicht angepasst. Darüber hinaus wurde das Wahlrecht in Anspruch genommen, die anfänglich direkten Kosten nicht zu berücksichtigen. Gemäß IFRS 16.C8 (a) ist die Leasingverbindlichkeit mit dem Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen, diskontiert mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz (IBR) im Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung anzusetzen. Es wurden die folgenden Zinssätze verwendet:

| in Prozent | 3 Jahre | 5 Jahre | 10 Jahre |
|------------------------------------|---------|---------|----------|
| Deutschland (und übrige Länder) | 0,7 | 1,2 | 2,2 |
| Polen | 2,0 | 2,2 | 2,8 |
| USA | 3,7 | 4,0 | 4,7 |

Im Rahmen der Umstellung auf IFRS 16 zum 1. Januar 2019 wurden Vermögenswerte für die Nutzungsrechte an den Leasinggegenständen in Höhe von 23,5 Mio. Euro und Leasingverbindlichkeiten in identischer Höhe bilanziert. Die Abschreibungen auf Nutzungsrechte beliefen sich im Geschäftsjahr auf 7,5 Mio. Euro. Die neuen Vorschriften werden nicht auf Leasingverhältnisse angewendet, deren Laufzeit innerhalb von zwölf Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endet, da SMA von dem entsprechenden Wahlrecht Gebrauch macht. In diesem Fall werden diese Leasingverhältnisse wie kurzfristige Leasingverhältnisse bilanziert und im Aufwand ausgewiesen.

Die Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen betragen zum 31. Dezember 2018 34,4 Mio. Euro. Hierin sind Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen in Höhe von 23,5 Mio. Euro enthalten. Sonstige finanzielle Verpflichtungen wurden in Höhe von 10,9 Mio. Euro ausgewiesen.

Im Weiteren wendet der Konzern die Regelung an, dass Subleasingverhältnisse gemäß IAS 19 bilanziert werden können, sofern die Voraussetzungen gemäß IAS 19.8 erfüllt sind. Die Bilanzierung nach IAS 19 wird auf die an die Mitarbeiter überlassenen Bikes angewendet. Durch die Anwendung besteht kein Subleasingverhältnis. Schlussfolgernd kann für das Headlease von der Vereinfachungsregelung Gebrauch gemacht werden, sodass diese als „low-value“ klassifiziert werden. Die resultierenden Aufwendungen werden in den Leistungen für Arbeitnehmer ausgewiesen.

VERÖFFENTLICHTE, ABER NOCH NICHT VERPFLICHTEND ANZUWENDEnde STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Die SMA hat in ihrem Konzernabschluss 2019 die nachstehenden Rechnungslegungsnormen, die vom IASB bereits verabschiedet worden sind, aber für das Geschäftsjahr noch nicht verpflichtend anzuwenden waren, nicht berücksichtigt.

Ihre Umsetzung erfolgt im Jahr der erstmals verpflichtenden Anwendung, sofern sie in der EU umgesetzt werden und anzuwenden sind. Eine vorzeitige Anwendung erfolgt nicht.

IFRS 17 „Versicherungsverträge“

Im Mai 2017 wurde der neue Standard IFRS 17 veröffentlicht. Die Umsetzung in europäisches Recht ist noch ausstehend. Der Standard wird keine Anwendung im Konzern finden.

Änderungen an IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ und IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“

Diese Änderungen stellen klar, dass bei Transaktionen mit einem assoziierten Unternehmen oder Joint Ventures das Ausmaß der Erfolgserfassung davon abhängt, ob die veräußerten oder eingebrachten Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb darstellen. Die verpflichtende Anwendung dieser Änderungen ist in der EU auf unbestimmte Zeit verschoben worden.

Änderungen zu den Verweisen im Rahmenkonzept

Die Änderungen betreffen IFRS 2, IFRS 3, IFRS 6, IFRS 14, IAS 1, IAS 8, IAS 34, IAS 37, IAS 38, IFRIC 12, IFRIC 19, IFRIC 20, IFRIC 22 und SIC-32. Die Änderungen sind erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die Umsetzung in europäisches Recht ist noch ausstehend.

Änderungen an IFRS 3 „Business Combinations“

Das IASB hat „Definition eines Geschäftsbetriebs“ veröffentlicht. Mit dieser Definition sollen die Probleme gelöst werden, die sich aus der Beurteilung, ob ein Unternehmen einen Geschäftsbetrieb oder eine Gruppe von Vermögenswerten erworben hat, ergeben. Die Änderungen sind für Unternehmenszusammenschlüsse anzuwenden, bei denen der Erwerbszeitpunkt am oder nach dem Beginn der ersten jährlichen Berichtsperiode liegt, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnt.

Änderungen an IAS 1 und IAS 8 „Definition von wesentlich“

Das Board hat am 31. Oktober 2018 Änderungen an der Definition von Wesentlichkeit in IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ und IAS 8 „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler“ veröffentlicht. Die Änderung hat zum Ziel, die Dopplung der Definition von Wesentlichkeit in IAS 1 und IAS 8 zu vermeiden. Die Änderungen sind erstmals auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig.

Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 „Interest Rate Benchmark Reform“

Das IASB hat am 3. Mai 2019 vorgeschlagene Änderungen an IAS 39 und IFRS 9 veröffentlicht, mit denen Auswirkungen, die sich durch die sogenannte IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung ergeben, gemildert werden sollen. Die Änderungen zielen darauf ab, dass bilanzielle Sicherungsbeziehungen (Hedge Accounting) trotz der erwarteten Ablösung verschiedener Referenzzinssätze fortbestehen bzw. weiterhin designiert werden können. Die Änderungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen. Eine freiwillige vorzeitige Anwendung ist möglich. Die Änderungen werden keine Auswirkungen auf die Bilanzierung im Konzern haben.

2.2. ANGABEN ZU DEN BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Erworbene immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten bewertet. Sie vermindern sich um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen.

Kosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierungsfähigen Entwicklungskosten erfolgswirksam in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

Forschungs- und Entwicklungskosten umfassen sämtliche Ausgaben, die der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit direkt zurechenbar sind. Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn SMA sowohl die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit des immateriellen Vermögenswertes, die eine interne Nutzung

oder einen Verkauf ermöglicht, nachweisen kann als auch die Absicht besitzt, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen. Die Entwicklungskosten werden zu Herstellungskosten gemäß IAS 36.66 abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Sie erfolgt über den Zeitraum, über den künftiger Nutzen zu erwarten ist. Im Zusammenhang mit der Aktivierung von Entwicklungskosten werden keine Fremdkapitalkosten aktiviert. Darüber hinaus bestehen derzeit keine qualifizierten Vermögenswerte, für die Fremdkapitalkosten aktiviert werden.

Aus Unternehmenserwerben in den Vorjahren resultierten geringe **Geschäfts- oder Firmenwerte**. Näheres dazu unter „9. Immaterielle Vermögenswerte“. Weitere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer lagen in den berichteten Perioden nicht vor.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden im Wesentlichen über drei bis fünf Jahre linear abgeschrieben, hierzu zählen Entwicklungsprojekte, Software und Lizenzen. Patente werden über zehn Jahre abgeschrieben. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund von Änderungen der erwarteten Nutzungsdauer und daher erforderlichen Anpassungen der Abschreibungsdauer werden als Schätzänderung behandelt. Die Abschreibungen werden unter der Aufwandskategorie erfasst, die der Funktion des immateriellen Vermögenswertes im Unternehmen entspricht.

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und kumulierte Wertminderungen, bewertet. Fremdkapitalkosten werden bei qualifizierten Vermögenswerten den Anschaffungs- oder Herstellungskosten hinzugerechnet. Die Kosten für den Ersatz eines Teils einer Sachanlage werden im Zeitpunkt ihres Anfalls in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Bei Durchführung einer Großinspektion werden entsprechend die Kosten zum Buchwert der Sachanlagen aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Alle anderen Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Die Abschreibungsdauer richtet sich nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Die Abschreibungen werden verursachungsgerecht den Funktionsbereichen zugeordnet. Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde:

| | Nutzungsdauer |
|------------------------------------|-----------------|
| Mietereinbauten | 10 Jahre |
| Gebäude | 25 bis 35 Jahre |
| Technische Anlagen und Maschinen | 6 bis 8 Jahre |
| Betriebs- und Geschäftsausstattung | 5 bis 10 Jahre |

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswertes kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswertes resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswertes ermittelt: Im Zeitpunkt des Vermögensabgangs wird die Differenz erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als sonstige betriebliche Erträge oder sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst.

Die Restwerte, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf angepasst.

Sachanlagen, die zur Erzielung von Mieteinnahmen gehalten werden, werden gemäß IAS 40 als „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ bilanziert. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien sind bei Zugang mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren. SMA bilanziert als Finanzinvestition gehaltene Immobilien zu fortgeführten Anschaffungskosten. Ein internes Gutachten zur Bestimmung des Marktwerts wurde erstellt. Der Marktwert der Immobilie wurde anhand eines ertragsteuerlichen Bewertungsverfahrens ermittelt. Die wesentlichen Inputparameter sind hierbei der Diskontierungszinssatz, geschätzter Leerstand und die Entwicklung der Marktmieten. Es handelt sich im Sinne des IFRS 13 um eine Level-3-Bewertung. Der Marktwert entspricht dem höchsten und besten Nutzen der Immobilie. Der so ermittelte Marktwert beträgt 15,8 Mio. Euro (2018: 16,4 Mio. Euro). Im Weiteren wird auf die Erläuterungen in „12. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ verwiesen.

Sachanlagen, die zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche darstellen, werden gemäß IFRS 5 als „Zur Veräußerung gehalten“ eingestuft. Voraussetzung ist, dass der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Im Zeitpunkt der Klassifizierung werden derartige Vermögenswerte mit dem niedrigeren Wert aus dem Buchwert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten bewertet und nicht mehr planmäßig abgeschrieben.

Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen: Der Konzern beurteilt an jedem Abschluss-Stichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Vermögenswert im Wert gemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswertes auf Werthaltigkeit erforderlich, ermittelt der Konzern den erzielbaren Betrag des jeweiligen Vermögenswertes. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert eines Vermögenswertes abzüglich dessen Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist grundsätzlich für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen. Sofern eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, da die Cashflows abhängig sind von denen anderer Vermögenswerte, erfolgt die Bestimmung des Cashflows für die nächsthöhere Gruppierung von Vermögenswerten (zahlungsmittelgenerierende Einheit). Zur Ermittlung des Nutzungswertes werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffektes und der spezifischen Risiken des Vermögenswertes widerspiegelt, auf ihren Barwert diskontiert. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses basiert auf Bewertungsmultiplikatoren, Marktpreisen börsengehandelter Anteile oder anderen zur Verfügung stehenden Indikatoren.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswertes bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, liegt für diesen Vermögenswert bzw. die zahlungsmittelgenerierende Einheit ein Wertminderungsbedarf vor. Es erfolgt eine Wertberichtigung auf den erzielbaren Betrag. Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswertes im Unternehmen entsprechen. Im Geschäftsjahr 2019 wurden keine Wertminderungen auf Entwicklungsprojekte erfasst (2018: 29,5 Mio. Euro). Näheres dazu unter „9. Immaterielle Vermögenswerte“.

Für Vermögenswerte wird zu jedem Abschluss-Stichtag eine Prüfung vorgenommen, ob eine zuvor erfasste Wertminderung nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Zuschreibungen werden vorgenommen, sofern der erzielbare Betrag in den Folgeperioden angestiegen ist. Eine zuvor erfasste Wertminderung wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der letztmaligen Wertminderung wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bewertungsparameter ergeben haben, die bei der originären Bestimmung des erzielbaren Betrages herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswertes maximal bis zu dessen erzielbarem Betrag erhöht. Die Wertaufholung ist jedoch auf den Betrag begrenzt, der sich ohne die Vornahme der Wertminderung unter Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben hätte. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst. Nach erfolgter Wertminderung eines Geschäfts- oder Firmenwerts erfolgt keine Zuschreibung. Im Berichtsjahr und im Vorjahr waren diese Sachverhalte nicht gegeben.

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zählen sämtliche Kosten des Erwerbs und der Herstellung sowie sonstige Kosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Fremdkapitalkosten werden hierbei nicht berücksichtigt. Bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren liegen der Ermittlung der Anschaffungskosten im Allgemeinen gleitende Durchschnittspreise zugrunde. Die Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden auf Grundlage einer detaillierten Kostenrechnung ermittelt. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten. Wertberichtigungen werden insbesondere bei mangelnder Gängigkeit, für abgekündigte Produkte sowie für Überbestände an nicht produktspezifischen Materialien gebildet. Bei der Durchführung von Reichweitenanalysen wird ein Zeithorizont von 36 Monaten zugrunde gelegt. Bei Wegfall der Gründe, welche zu einer Wertminderung der Vorräte geführt haben, wird eine entsprechende Wertaufholung vorgenommen.

Finanzinstrumente werden grundsätzlich angesetzt, sobald ein Unternehmen des SMA Konzerns Vertragspartei eines Finanzinstruments wird. Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswertes und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Sofern bei finanziellen Vermögenswerten Handels- und Erfüllungstag zeitlich auseinanderfallen, ist für die erstmalige Bilanzierung der Erfüllungstag maßgeblich. Lediglich bei Finanzderivaten ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgeblich.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Zeitgleich erfolgt eine Designation der Finanzinstrumente in die Bewertungskategorien nach IFRS 9. Weiterführende Erläuterungen werden unter „24. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten“ gegeben. Umwidmungen werden, sofern sie zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen. Für Finanzinstrumente, für welche keine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, werden darüber hinaus Transaktionskosten einbezogen. Hierbei handelt es sich um solche, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts, der Emission der Aufnahme finanzieller Verbindlichkeiten unmittelbar zuzurechnen sind.

Finanzinstrumente werden in der Regel unsaldiert ausgewiesen. Eine Saldierung wird nur dann vorgenommen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Aufrechnungsrecht besteht und zusätzlich beabsichtigt wird, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen.

Die Folgebewertung richtet sich nach der zuvor erfolgten Kategorisierung des IFRS 9. Für den SMA Konzern sind insbesondere die Bewertungskategorien „Zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ relevant.

Ausgegebene Kredite, Forderungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten werden mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

„Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ bewertete Vermögenswerte werden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Darunter fallen primär derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden sind. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte oder Schulden angesetzt, wenn ihre beizulegenden Zeitwerte positiv bzw. negativ sind. Gewinne und Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente werden sofort erfolgswirksam erfasst, soweit bei diesen keine Sicherungsbeziehung hergestellt wurde. Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zu jedem Abschluss-Stichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise auf eine Wertminderung hindeuten. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand, welcher sich durch einen im Vergleich zum Buchwert geringeren beizulegenden Zeitwert begründet, wird erfolgswirksam erfasst.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn das Unternehmen die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte verliert, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Für den größten Teil der bei SMA unter die Wertminderungsregelungen fallenden Finanzinstrumente, den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne signifikante Finanzierungskomponente, sieht der Standard verpflichtend ein vereinfachtes zweistufiges Modell vor. Danach ist für alle Instrumente unabhängig von ihrer Kreditqualität eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Verluste über die Restlaufzeit zu erfassen. Die Höhe der Risikovorsorge auf der Stufe 2 wird durch eine pauschale Quote ermittelt. Diese Quote wird für den gesamten SMA Konzern angewendet, da sich keine unterschiedlichen Ausfallraten aufgrund unterschiedlicher Regionen oder Business Units ergeben. Die Berechnungsmethodik des IFRS 9 führte zu einer Quote von 0,45 Prozent (2018: 0,44 Prozent). Bei der Bestimmung der Ausfallquote wird eine Looking-Forward-Komponente mit berücksichtigt, in dem Sinne, dass SMA sich in einem sehr volatilen Umfeld befindet und trotz aller Marktschwankungen und Veränderungen keine wesentlichen Einflüsse auf die Ausfallquoten der Forderungen zu verzeichnen waren. Aufgrund der Managementeinschätzung wird hierbei künftig keine Änderung erwartet.

Wie beschrieben erfolgt eine pauschale Zuordnung für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu Stufe 2 bei Zugang und ein Transfer in Stufe 3, soweit objektive Hinweise auf Wertminderung vorliegen. Trotz der grundsätzlichen Orientierung am internen Risikomanagement gilt die Vermutung, dass ein Ausfallereignis spätestens bei einer Überfälligkeit von 90 Tagen eintritt. Diese Vermutung kann jedoch auf Basis angemessener Informationen widerlegt werden. Da riskante Forderungen besichert werden bzw. riskante Kunden nur bei Vorkasse-Leistungen erhalten, haben Forderungsausfälle nur eine unwesentliche Bedeutung in der Gruppe (unter 1 Prozent der Forderungen). Aus diesem Grund wird ein Ausfallereignis erst mit 180 Tagen Überfälligkeit vermutet. Die Forderungen werden nach Überfälligkeit wertgemindert.

Für alle weiteren Finanzinstrumente (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Schuldverschreibungen [nicht marktgehandelt], Mietsicherheiten und Pledges, Termingelder und sonstige kurzfristige Einlagen [> 3 Monate], Vertragliche Vermögenswerte), die unter die Wertminderungsvorschriften des IFRS 9 fallen, wird das allgemeine Modell angewandt. Auf weitere Angaben zum Ausfallrisiko und erwarteten Kreditverlusten der betroffenen Bilanzpositionen (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Schuldverschreibungen [nicht marktgehandelt], Mietsicherheiten und Pledges, Termingelder und sonstige kurzfristige Einlagen [> 3 Monate], Vertragliche Vermögenswerte) wird aus Wesentlichkeitsgründen verzichtet.

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden so lange nicht erfasst, bis eine angemessene Sicherheit darüber besteht, dass SMA alle Voraussetzungen für die Gewährung der Zuwendungen erfüllen wird. Zuwendungen der öffentlichen Hand werden zunächst erfolgsneutral erfasst. Sie sind planmäßig mit den durch die Zuwendungen zu kompensierenden Aufwendungen erfolgswirksam aufzulösen. Zuwendungen der öffentlichen Hand, die als Ausgleich für bereits angefallene Aufwendungen, Verluste oder zur sofortigen finanziellen Unterstützung ohne einen direkt verbundenen Aufwand gezahlt werden, werden in der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der entsprechende Anspruch entsteht.

Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren gegenwärtigen (rechtlichen und faktischen) Verpflichtungen des Konzerns gegenüber Dritten aufgrund vergangener Ereignisse, für die der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und deren Höhe zuverlässig geschätzt werden kann. Der Ansatz von Rückstellungen erfolgt gemäß IAS 37 mit dem erwarteten Erfüllungsbetrag. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie zum Beispiel bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Ein aus der Bildung der Rückstellung zu erfassender Aufwand wird in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender laufzeitabhängiger Marktzinssätze mit ihrem auf den Abschluss-Stichtag

diskontierten Erfüllungsbetrag bilanziert. Im Falle einer vorgenommenen Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen unter den Finanzaufwendungen erfasst. Zuführungen zu den unter „19. Rückstellungen“ erläuterten Gewährleistungsrückstellungen werden in den Herstellungskosten vom Umsatz erfasst. Sie erfolgt nicht durch eine Abgrenzung von den Umsatzerlösen. Bei den Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen werden neben Einzelsachverhalten auch Rückstellungen für pauschale Gewährleistungsrisiken berücksichtigt. Bei den Gewährleistungsrisiken wird in Abhängigkeit der Verträge eine fünf- bis zehnjährige Verpflichtung zugrunde gelegt. Die im Vorjahr erfolgte Schätzungsänderung wurde in diesem Jahr systematisch fortgeführt.

Der Konzern als Leasingnehmer beurteilt zu Beginn des Vertrags, ob dieser ein **Leasingverhältnis** darstellt oder enthält. Für alle Leasingverhältnisse, bei denen der Konzern der Leasingnehmer ist, erfasst der Konzern ein Nutzungsrecht und eine entsprechende Leasingverbindlichkeit. Ausgenommen davon sind kurzfristige Leasingverhältnisse (Laufzeit bis zwölf Monate) und Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte (u. a. Drucker). Bei diesen Leasingverhältnissen erfasst der Konzern die Leasingzahlungen linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als sonstigen Aufwand, es sei denn, eine andere systematische Grundlage ist repräsentativer.

Die Leasingverbindlichkeit wird bei der erstmaligen Erfassung mit dem Barwert der zu Beginn des Leasingverhältnisses noch nicht gezahlten Leasingzahlungen bewertet, diskontiert mit dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz. Wenn dieser Zinssatz nicht ohne Weiteres bestimmt werden kann, verwendet der Konzern den Grenzfremdkapitalzinssatz. Bei der erstmaligen Erfassung wird im Weiteren berücksichtigt, ob die Verträge Verlängerungsoptionen haben. Sofern solche Optionen bestehen, muss zu Beginn oder bei neuen Erkenntnissen beurteilt werden, ob die Verlängerungsoptionen gezogen werden. Im Konzern liegen Gebäudeverträge mit Verlängerungsoptionen vor. Die Verträge haben im Wesentlichen eine jährliche Option mit einer Verlängerung um ein weiteres Jahr oder eine Option mit einer Verlängerung um weitere fünf Jahre.

Die Ermittlung der Diskontierungszinssätze erfolgt jeweils nach der folgenden Vorgehensweise: Zunächst wird der risikolose, laufzeitadäquate Zinssatz innerhalb einer Region ermittelt (Polen als EU-Staat weist zunächst den identischen Zinssatz von Deutschland auf, wobei dieser um einen länderspezifischen Risikozuschlag adjustiert wird). Danach ist ein bonitätsinduziertes Ratingergebnis für SMA zu ermitteln.

Der Grenzfremdkapitalzinssatz wurde für drei Laufzeitbänder hinsichtlich standardisierter Vertragslaufzeiten berechnet. Um das wirtschaftliche Umfeld abzubilden, wurden für drei heterogene Hauptregionen mit bestehenden Verträgen unterschiedliche Diskontierungszinssätze ermittelt.

Folgende Leasingzahlungen werden in die Bewertung der Leasingverbindlichkeit einbezogen:

- Feste Leasingzahlungen
- Variable Leasingzahlungen
- Erwartete Leasingzahlungen aufgrund von Restwertgarantien
- Ausübungspreise von Kaufoptionen
- Strafzahlungen für die vorzeitige Beendigung von Leasingverhältnissen

Variable Leasingzahlungen, die nicht von einem Index oder Kurs abhängen, werden nicht in die Bewertung der Leasingverbindlichkeit und des Nutzungsrechts einbezogen.

Die Folgebewertung der Leasingverbindlichkeit erfolgt durch Erhöhung des Buchwerts um die Verzinsung der Leasingverbindlichkeit und durch Reduzierung des Buchwerts um die geleisteten Leasingzahlungen.

Der Konzern nimmt für die folgenden Fälle eine Neubewertung der Leasingverbindlichkeit und eine entsprechende Anpassung des Nutzungsrechts vor:

- Die Laufzeit des Leasingverhältnisses hat sich geändert
- Änderungen der Leasingzahlungen

Ein Leasingverhältnis wird geändert und die Änderungen des Leasingverhältnisses werden nicht als separates Leasingverhältnis erfasst.

Die erstmalige Bewertung der Nutzungsrechte erfolgt in Höhe der entsprechenden Leasingverbindlichkeit abzüglich der Leasingraten, die zu oder vor Beginn des Leasingverhältnisses geleistet werden, sowie erhaltener Leasinganreize und anfänglicher direkter Kosten. Die Folgebewertung erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen.

Ist der Konzern zum Rück- oder Abbau eines Leasingobjekts, zur Wiederherstellung des Standortes, an dem sich das Leasingobjekt befindet, oder zur Wiederherstellung des dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Vermögenswertes in den durch die Bedingungen des Leasingverhältnisses geforderten Zustand verpflichtet, wird eine Rückstellung gemäß IAS 37 gebildet und bewertet. Soweit sich die Kosten auf ein Nutzungsrecht beziehen, werden die Kosten in dem entsprechenden Nutzungsrecht erfasst, es sei denn, diese Kosten fallen für die Herstellung von Vorräten an.

Die Prüfung, ob eine Wertberichtigung eines Nutzungsrechts notwendig ist, erfolgt gemäß IAS 36.

Aufgrund der gewährten Erleichterungsvorschriften ist auf eine Trennung zwischen Nicht-Leasingkomponenten und Leasingkomponenten zu verzichten und Verträge über Leasingverhältnisse mit zugehörigen Nicht-Leasingkomponenten entsprechend als eine einzige Vereinbarung nach IFRS 16 zu bilanzieren.

Der Konzern nimmt die Erleichterungsvorschrift in Anspruch, sofern die Leasingkomponenten und die Nicht-Leasingkomponenten nicht separat ausgewiesen werden.

Der Konzern hat als Leasinggeber einen Untermietverhältnisvertrag geschlossen, welcher als Operating-Leasingverhältnis klassifiziert wird. Das Hauptleasingverhältnis und das Untermietverhältnis werden als zwei separate Verträge bilanziert. Die Klassifizierung in Finanzierungs- oder Operating-Leasingverhältnis des Untermietverhältnisses erfolgt auf Basis des Nutzungsrechts und nicht des dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Vermögenswertes aus dem Hauptmietverhältnis.

Mieterträge aus Operating-Leasingverhältnissen werden linear über die Laufzeit des jeweiligen Mietverhältnisses erfasst. Anfängliche direkte Kosten, die bei der Aushandlung und Vereinbarung eines Mietleasingverhältnisses anfallen, werden dem Buchwert des Leasingobjekts hinzugefügt und linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt.

Fällige Beträge von Leasingnehmern aus Finanzierungsleasing werden in Höhe der Nettoinvestition des Konzerns in die Leasingverträge als Forderungen ausgewiesen. Die Erträge aus Finanzierungsleasing werden über die jeweiligen Berichtsperioden verteilt, um eine konstante periodische Verzinsung der ausstehenden Nettoinvestition des Konzerns in Bezug auf die Leasingverhältnisse zu gewährleisten.

Leistungen an Arbeitnehmer werden grundsätzlich als Schuld bilanziert, wenn ein Arbeitnehmer Arbeitsleistungen im Austausch gegen in der Zukunft zu zahlende Leistungen erbracht hat, und als Aufwand erfasst, wenn das Unternehmen den wirtschaftlichen Nutzen aus der im Austausch für spätere Leistungen von einem Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung vereinnahmt hat.

Jubiläums- und Sterbegelder werden aufgrund einer Betriebsvereinbarung gewährt. Die Bewertung der entsprechenden Verpflichtungen erfolgt unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens. Bei diesem Verfahren werden neben den am Abschluss-Stichtag bekannten Ansprüchen auf Zahlung von Jubiläums- und Sterbegeldern und erworbenen Anwartschaften auch künftig zu erwartende Zahlungen von Jubiläums- und Sterbegeldern berücksichtigt.

Im Jahr 2009 hat die SMA Solar Technology AG wertbasierte Lebensarbeitszeitkonten eingeführt. Mitarbeiter können unter bestimmten Bedingungen Zeitguthaben oder Sondervergütungen auf diese Wertkonten umbuchen lassen. Hieraus können zu einem späteren Zeitpunkt, unter Berücksichtigung des fortgeschriebenen Guthabens, bezahlte Freistellungen in Anspruch genommen

werden. Die Wertansprüche der Mitarbeiter sind insolvenzgesichert und rückgedeckt. Im aktuellen Jahr wurde Personalaufwand in Höhe von 0,3 Mio. Euro zugeführt (2018: 0,4 Mio. Euro).

Erträge aus Warenlieferungen werden zeitpunktbezogen mit Kontrollübergang erfasst. Vorab erfolgte Anzahlungen auf Teillieferungen werden als vertragliche Verpflichtungen (erhaltene Anzahlungen) innerhalb der übrigen Verpflichtungen bilanziert. Bei Transportleistungen, welche eine eigenständige Leistungsverpflichtung darstellen, erfolgt eine zeitliche Abgrenzung. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden, soweit sie nicht zeitraumbezogen erbracht werden, zeitpunktbezogen mit Erfüllung gegenüber dem Kunden gemäß IFRS 15.38 realisiert. Zeitpunktbezogene Umsatzerlöse aus Dienstleistungen erbringt SMA bei der Inbetriebnahme von Großprojekten sowie Ausführung von Reparaturaufträgen. Umsätze aus zeitraumbezogen erbrachten Dienstleistungen, z. B. Garantieverlängerungs- oder Service-/Wartungsverträge, werden gemäß der outputbasierten Kundenperspektive im Zeitablauf über die jeweiligen Vertragszeiträume realisiert. Die outputbasierte Methode führt zu einer wahrheitsgetreuen Darstellung, da sie im Zusammenhang mit der konstanten Leistungsbereitschaft gegenüber den Kunden den Wert der transferierten Güter und Dienste am besten darstellt. Vorab erhaltene Zahlungsmittelzuflüsse beinhalten keine wesentlichen Finanzierungsbestandteile. Sie resultieren aus einer Vielzahl von Endkundenverträgen mit geringen Einzelvertragsvolumen. Im Bereich der Warenlieferung erfolgt die vollständige Zahlung in den Segmenten Home und Business Solutions bei Lieferung abhängig vom Kontrollübergang, im Segment Large Scale & Project Solutions werden zusätzlich vorab häufig Anzahlungen auf Lieferung geleistet. Diese werden bei vollständiger Lieferung abhängig vom Kontrollübergang im Erlös erfasst. Zeitraumbezogene Dienstleistungen wie Garantieverlängerungen in den Segmenten Home und Business Solutions werden im Wesentlichen vollständig im Voraus gezahlt. Sie werden als langfristige vertragliche Verpflichtungen ausgewiesen und über die Vertragslaufzeit im Erlös realisiert. Service- und Wartungsverträge im Bereich Large Scale & Project Solutions werden über kürzere Zeiträume im Voraus gezahlt, zumeist für einen Zeitraum von zwölf Monaten. Über diesen Zeitraum werden sie entsprechend dem Zeitablauf im Erlös erfasst. Signifikante Änderungen in den Salden von Vermögenswerten und vertraglichen Verpflichtungen im Sinne des IFRS 15.118 lagen in 2019 nicht vor. SMA Produkte werden abhängig von der Region und der Produktgruppe mit einer 2-, 5-, 10- oder 25-jährigen Werksgarantie verkauft. Die Werksgarantie umfasst die gesetzliche Gewährleistung und gewährt Austausch bzw. Ersatz bei Defekten, die nicht durch Fremdeinwirkung entstanden sind.

Generelle Rückgaberechte zu gekauften Produkten bestehen nicht. Nachträgliche Anpassungen des Transaktionspreises erfolgen nicht.

Kundenbonifikationen im Segment Home Solutions werden als vertragliche Verpflichtungen („Contract Liabilities“) ausgewiesen. Die ausgewiesenen Umsatzerlöse und Wertberichtigungen auf Forderungen beziehen sich ausschließlich auf Sachverhalte aus Verträgen mit Kunden im Sinne des IFRS 15.

Aus Kundenbeziehungen entstandene Vertragsvermögenswerte („Contract Assets“) werden unter dem Bilanzposten „Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Sofern in Kundenverträgen mehrere Leistungsverpflichtungen mit unterschiedlichen Realisationszeitpunkten zu einem Transaktionspreis veräußert werden bzw. ein Rabatt zugeordnet werden muss, wird eine Allokation des Transaktionspreises vorgenommen. Die Allokation erfolgt auf Grundlage des Verhältnisses der Einzelveräußerungspreise. Die Einzelveräußerungspreise werden aus historischen Preisen vergleichbarer Kunden in vergleichbaren Umständen ermittelt. Bei Optionen erfolgt eine Bewertung der Wahrscheinlichkeit, mit der sie gezogen werden, anhand vergleichbarer Sachverhalte. Die Gesamthöhe der offenen Leistungsverpflichtungen beträgt zum 31. Dezember 2019 766,2 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 578,0 Mio. Euro). Die offenen Leistungsverpflichtungen entfallen jeweils zur Hälfte auf das Produkt- und Servicegeschäft. Im Produktgeschäft wird der Umsatz im Wesentlichen im Jahr 2020 realisiert. Die Umsatzrealisierung im Servicegeschäft erfolgt innerhalb der nächsten 12 Jahre.

Zinserträge werden erfasst, wenn ein Zinsanspruch entstanden ist (unter Verwendung des Effektivzinssatzes, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden). Dividendenerträge werden mit der Entstehung des Rechtsanspruches auf deren Zahlung erfasst.

Die tatsächlichen **Steuererstattungsansprüche und Steuer-schulden** für die laufende und die früheren Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschluss-Stichtag gelten. Der Steueraufwand umfasst tatsächliche und latente Steuern. Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Gesamtergebnis erfasst.

Die Ermittlung **latenter Steuern** erfolgt gemäß IAS 12 auf Grundlage der international üblichen bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode). Demnach werden Steuerabgrenzungsposten für sämtliche temporären Differenzen zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet. Aktive latente Steuern werden jedoch nur berücksichtigt, soweit künftig ausreichend steuerpflichtiges Einkommen zur Verfügung steht.

Die Bewertung latenter Steuern erfolgt mit den Steuersätzen, die nach der derzeitigen Rechtslage künftig im wahrscheinlichen Zeitpunkt des Abbaus der temporären Differenzen gelten werden. Die Auswirkungen von Steuergesetzesänderungen auf aktive und passive latente Steuern werden in der Periode, in der die materiellen Wirksamkeitsvoraussetzungen der Gesetzesänderung vorliegen, ergebniswirksam berücksichtigt. Eine Abzinsung aktiver und

passiver latenter Steuern wird entsprechend den Regelungen des IAS 12 nicht vorgenommen. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden nach gleicher Fristigkeit, sofern sie auf dieselbe Gesellschaft entfallen, saldiert.

2.3. WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden von der Unternehmensleitung Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie den Ausweis von Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten jedoch Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu erheblichen Anpassungen des Buchwertes der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen. Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat die Unternehmensleitung folgende Ermessensentscheidungen, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen, getroffen.

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden nachstehend erläutert:

Entwicklungskosten werden bei Vorliegen aller hierfür vorgeschriebenen Voraussetzungen aktiviert. Die erstmalige Aktivierung der Kosten beruht auf der Einschätzung der Unternehmensleitung, dass die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit nachgewiesen ist. Dies ist regelmäßig dann anzunehmen, wenn ein Entwicklungsprojekt einen bestimmten Meilenstein bzw. ein bestimmtes Quality Gate im Entwicklungsprozess erreicht hat. Für Zwecke der Ermittlung der zu aktivierenden Beträge trifft die Unternehmensleitung hinsichtlich der Werthaltigkeit weitere Annahmen über die Höhe der erwarteten künftigen Cashflows aus Vermögenswerten, die anzuwendenden Abzinsungssätze und den Zeitraum des Zuflusses von erwarteten zukünftigen Cashflows, die die Vermögenswerte generieren. Im Geschäftsjahr 2019 wurden vor diesem Hintergrund 10,9 Mio. Euro (2018: 18,8 Mio. Euro) Entwicklungskosten aktiviert. Zusätzlich sind Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 52,2 Mio. Euro (2018: 49,0 Mio. Euro) angefallen.

Bei **Rückstellungen** für Gewährleistungsverpflichtungen werden neben Einzelsachverhalten auch Rückstellungen für pauschale Gewährleistungsrisiken berücksichtigt. Bei Gewährleistungsrisiken wird in der Regel eine fünf- bzw. zehnjährige Verpflichtung zugrunde gelegt. Die erwarteten Gewährleistungsaufwendungen basieren auf Erfahrungswerten der zurückliegenden Geschäftsjahre. Dabei werden Aufwendungen anhand von Erfahrungswerten prognostiziert. Die Aufwendungen werden dabei

prognostizierten Fehlerentwicklungen zugeordnet. Die Fehlerentwicklungen basieren auf Erfahrungswerten der unterschiedlichen Produktgruppen. So entsteht eine Prognose für die zukünftige Entwicklung der konzernweiten Gewährleistungskosten. Einzelsachverhalte werden gesondert erfasst, wenn sie in der pauschalen Gewährleistungsrückstellung nicht erfasst sind. Dies kann der Fall sein, wenn sie aufgrund ihrer Bedeutung gesondert beurteilt werden sollen oder auch wenn sie einen Sondersachverhalt darstellen, der sich noch nicht in Erfahrungswerten niedergeschlagen hat. Der Wert der Rückstellung für Einzelfälle und pauschale Gewährleistungsrisiken betrug zum 31. Dezember 2019 139 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 130 Mio. Euro), Näheres hierzu unter „19. Rückstellungen“.

Umsatzerlöse aus langlaufenden Service- und Wartungsverträgen und Garantieverlängerungen werden im Zeitablauf über die Vertragslaufzeit als Umsatzerlöse vereinnahmt, da ein gleichmäßiger Verlauf der Garantiekosten als bestmögliche Schätzung angenommen wird.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschluss-Stichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswertes oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen sowie einen angemessenen Abzinsungssatz wählen. Aus den diskontierten Cashflows wird dann der Barwert des Vermögenswertes bzw. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit abgeleitet. In 2019 wurden keine ermessensbehafteten Wertminderungen auf nicht finanzielle Vermögenswerte gebildet.

Weitere Schätzungen ergaben sich aus der Bewertung der Earn-out-Regelung. Sehen sie nähere Erläuterungen hierzu unter „24. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten“.

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunktes und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich. Abweichend zum Vorjahr wurden auf Basis der aktuellen Steuerplanung im Geschäftsjahr 14,0 Mio. Euro aktive latente Steuern auf Verlustvorträge gebildet (2018: 0 Mio. Euro).

Ein wesentlicher Teil der bilanzierten Vermögenswerte basiert auf Planungsannahmen der durch den Vorstand entwickelten und durch den Aufsichtsrat genehmigten Dreijahresdetailplanung. Wesentliche Annahmen hinsichtlich der Umsatzentwicklung und Kostenreduktion sowie Entwicklung unterschiedlicher Märkte sind daher von erheblicher Bedeutung für die Höhe der Vermögenswerte.

3. Segmentberichterstattung

Die Segmente der SMA Gruppe werden in der Organisations- und Berichtsstruktur auf Seite 28 sowie einzeln in der Ertragslage im Lagebericht auf Seite 48f. erläutert. Die Segmentstruktur der SMA hat sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2018 geändert.

Die Segmente Residential, Commercial und Utility wurden umbenannt in Home Solutions, Business Solutions und Large Scale & Project Solutions. Die Segmente Storage und Digital Energy werden nicht mehr separat gesteuert, sondern fließen in die drei Segmente ein. Die Zuordnung erfolgte anhand des Produktportfolios. Die SMA Gruppe ist funktional und gleichzeitig kompakt organisiert. Die Vorjahreswerte wurden angepasst.

Der Beteiligungsansatz der Tigo Energy, Inc. wird keinem Segment zugeordnet, da die Ergebniseffekte dem Finanzergebnis zugeordnet werden.

| Segment | Aktivitäten |
|--|---|
| Home Solutions | Im Segment Home Solutions bedient SMA die weltweiten Märkte für kleine Photovoltaikanlagen mit und ohne Anbindung an eine Smart Home Lösung. Das Portfolio umfasst ein- und dreiphasige String-Wechselrichter der Produktlinien Sunny Boy und Sunny Tripower im unteren Leistungsbereich bis 12 kW, integrierte Serviceleistungen, Energiemanagement-Lösungen, Speichersysteme der Produktlinien Sunny Island und Sunny Boy Storage, Kommunikationsprodukte sowie Zubehör. Darüber hinaus bietet SMA in dem Segment Serviceleistungen wie Garantieverlängerungen, Ersatzteile und die Modernisierung von PV-Anlagen (Repowering) zur Performancesteigerung sowie digitale Energiedienstleistungen an. |
| Business Solutions | Im Segment Business Solutions liegt der Fokus auf den globalen Märkten für mittelgroße Photovoltaikanlagen mit und ohne Energiemanagement. Das Produktportfolio umfasst die dreiphasigen Wechselrichter der Produktlinien Sunny Tripower mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie Sunny Highpower. Speicherlösungen und ganzheitliche Energiemanagement-Lösungen für mittelgroße Solarstromanlagen auf Basis der ennexOS-Plattform, Mittelspannungstechnik und sonstiges Zubehör ergänzen das Angebot in diesem Segment. Darüber hinaus bietet SMA Serviceleistungen bis hin zur Anlagenmodernisierung und operativen Betriebsführung von gewerblichen PV-Anlagen (O&M-Geschäft) sowie digitale Dienstleistungen an. |
| Large Scale & Project Solutions | Das Segment Large Scale & Project Solutions konzentriert sich mit den leistungsstarken String-Wechselrichtern der Produktlinie Sunny Highpower, den Zentral-Wechselrichtern der Produktlinie Sunny Central sowie den Batterie-Wechselrichtern der Sunny Central Storage-Familie auf die internationalen Märkte für Solar-Kraftwerke. Die Leistung der Wechselrichter in diesem Segment reicht von 150 kW bis in den Megawattbereich. Das SMA Portfolio beinhaltet in diesem Segment darüber hinaus Komplettlösungen, die neben den Zentral-Wechselrichtern mit ihren Netzdienstleistungs- und Überwachungsfunktionen die gesamte Mittel- und Hochspannungstechnik sowie Zubehör umfassen. Serviceleistungen, etwa zur Modernisierung und Funktionserweiterung von PV-Kraftwerken (Repowering), sowie Betriebsführungs- und Wartungsdienstleistungen (O&M-Geschäft) ergänzen das Portfolio. |

Das operative Ergebnis dieser Segmente wird vom Vorstand getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu treffen und um die Ertragskraft der Einheiten zu bestimmen. Die Konzernfinanzierung, Währungs- und Zinsabsicherung sowie die Ertragsteuerlast werden konzerneinheitlich gesteuert und sind daher nicht den einzelnen operativen Segmenten zugeordnet.

Im Hinblick auf die Informationen über geografische Segmente werden die Umsätze den Ländern nach dem Bestimmungslandprinzip zugerechnet. Auf eine Darstellung der langfristigen Aktiva sowie weiterer Positionen wie z.B. die Aufteilung der Erlösschmälerungen pro Segment wird verzichtet, da diese kein Teil des monatlichen Reportings sind und die Kosten für die Erstellung übermäßig hoch wären.

Der Konzern misst den Erfolg seiner Segmente anhand der Segmentergebnisgröße, die in der internen Steuerung und Berichterstattung als EBIT bezeichnet wird. Diese setzt sich zusammen aus dem Bruttoergebnis vom Umsatz, den Vertriebs-, allgemeinen Verwaltungs-, den Forschungs- und den nicht aktivierten Entwicklungskosten sowie dem sonstigen betrieblichen Ergebnis (Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen).

Das Segmentvermögen umfasst die den jeweiligen Segmenten zugerechneten immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen, das Vorratsvermögen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Segmentsschulden umfassen die den jeweiligen Segmenten direkt zurechenbaren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die interne Berichterstattung folgt den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der externen Berichterstattung.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand von Managementpreisen, welche grundsätzlich an marktübliche Konditionen unter fremden Dritten angelehnt sind, ermittelt. Erlöse von externen Dritten werden nach den gleichen Bewertungsmaßstäben berichtet wie in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Es erfolgen keine asymmetrischen Allokationen auf einzelne Segmente.

Segmentinformationen

| in Mio. Euro | Umsatzerlöse Waren extern | | Umsatzerlöse Dienstleistungen extern | | Summe Umsatzerlöse | | Operatives Ergebnis (EBIT) | |
|---------------------------------|------------------------------|--------------|---|-------------|--------------------|--------------|-------------------------------|---------------|
| | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 |
| Segmente¹ | | | | | | | | |
| Home Solutions | 227,2 | 171,1 | 12,6 | 16,7 | 239,8 | 187,8 | 1,6 | -19,6 |
| Business Solutions | 293,0 | 282,0 | 3,5 | 7,3 | 296,5 | 289,3 | -7,2 | -9,2 |
| Large Scale & Project Solutions | 328,6 | 248,7 | 50,0 | 35,1 | 378,6 | 283,8 | -4,8 | -68,4 |
| Summe Segmente | 848,8 | 701,8 | 66,1 | 59,1 | 914,9 | 760,9 | -10,4 | -97,2 |
| Überleitung | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,2 | 0,0 | -1,4 | -54,5 |
| Fortgeführtes Geschäft | 848,9 | 701,8 | 66,2 | 59,1 | 915,1 | 760,9 | -11,8 | -151,7 |

| in Mio. Euro | Segmentvermögen | | Segmentsschulden | | Investitionen | | Abschreibungen | |
|---------------------------------|-----------------|--------------|------------------|--------------|---------------|-------------|----------------|-------------|
| | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 | 2019 | 2018 |
| Segmente¹ | | | | | | | | |
| Home Solutions | 66,3 | 65,7 | 15,0 | 1,8 | 2,9 | 4,1 | 3,5 | 7,1 |
| Business Solutions | 87,8 | 84,0 | 12,1 | 10,4 | 5,2 | 14,8 | 3,6 | 22,2 |
| Large Scale & Project Solutions | 248,8 | 151,5 | 21,5 | 8,8 | 7,4 | 2,6 | 5,4 | 24,9 |
| Summe Segmente | 402,9 | 301,2 | 48,6 | 21,0 | 15,5 | 21,5 | 12,5 | 54,2 |
| Überleitung | 703,9 | 656,1 | 641,8 | 512,5 | 12,1 | 18,8 | 33,5 | 28,4 |
| Fortgeführtes Geschäft | 1.106,8 | 957,3 | 690,4 | 533,5 | 27,6 | 40,3 | 46,0 | 82,6 |

¹ Aufgrund der Umgliederung des Segments Storage in die umbenannten Segmente Home, Business und Large Scale & Project Solutions ist das bisherige Segment Storage wie auch Digital Energy entfallen. Die Vorjahreswerte wurden angepasst.

Umsatzerlöse nach Regionen (Zielmarkt der Ware)

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 |
|-----------------------------------|--------------|--------------|
| EMEA | 474,0 | 370,7 |
| Americas | 219,4 | 148,8 |
| APAC | 244,4 | 257,6 |
| Erlösschmälerungen | -22,7 | -16,2 |
| Summe externe Umsatzerlöse | 915,1 | 760,9 |
| davon Deutschland | 223,9 | 150,6 |

Die **Überleitungen** der Segmentgrößen auf die jeweiligen in den Abschlüssen enthaltenen Größen ergeben sich wie folgt:

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 |
|--|----------------|---------------|
| Summe Segmentergebnisse (EBIT) | -10,4 | -97,2 |
| Eliminierungen | -1,4 | -54,5 |
| Konzern-EBIT | -11,8 | -151,7 |
| Finanzergebnis | 1,0 | -14,7 |
| Ergebnis vor Ertragsteuern | -10,8 | -166,4 |
| Summe Segmentvermögen | 402,9 | 301,2 |
| Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen | 117,5 | 99,6 |
| Zentralverwaltete Grundstücke und Gebäude | 164,6 | 152,8 |
| Zahlungsmittel und lfr. Termingelder | 286,8 | 320,2 |
| Nicht zugeordnete Finanzinstrumente und sonstige Vermögenswerte | 72,3 | 30,9 |
| Latente Steueransprüche und Forderungen aus Ertragsteuern | 62,7 | 52,6 |
| Konzern-Vermögenswerte | 1.106,8 | 957,3 |
| Summe Segmentsschulden | 48,6 | 21,0 |
| Sonstige zentrale Posten und Eliminierungen | 217,3 | 103,8 |
| Nicht zugeordnete Finanzinstrumente, Schulden und Rückstellungen | 421,5 | 404,6 |
| Schulden aus Ertragsteuern und latente Steueransprüche | 3,0 | 4,1 |
| Konzern-Schulden | 690,4 | 533,5 |

In der Überleitung werden Sachverhalte ausgewiesen, die definitionsgemäß nicht Bestandteil der Segmente sind. Insbesondere sind darin nicht allokierte Teile der Konzernzentrale, unter anderem die zentralverwalteten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Finanzinstrumente, Finanzverbindlichkeiten sowie Gebäude enthalten, deren Aufwendungen auf die Segmente umgelegt werden. Die Überleitung enthält im Vorjahr im Wesentlichen Wertminderungen aus der Bewertung des zur Veräußerung gehaltenen Teilkonzerns China (25,0 Mio. Euro), Aufwendungen für Abfindungen (8,6 Mio. Euro) sowie Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (12,3 Mio. Euro; Vorjahr: 1,4 Mio. Euro). Die übrigen Beträge betreffen Währungsumrechnungseffekte, die nicht einzelnen Segmenten zugeordnet werden. Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten werden in der Überleitung eliminiert.

Im Geschäftsjahr 2019 wurde, wie auch im Vorjahr, mit keinem Kunden ein Anteil von mehr als 10 Prozent des Konzernumsatzes erzielt.

Die Zugänge, die aus der Erstanwendung des IFRS 16 resultieren, werden im Zentralbereich Corporate erfasst.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

4. Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten einen positiven Effekt in Höhe von 3,8 Mio. Euro aus der Neubewertung der Nachzahlungsvereinbarung in Form eines „Earn-out“ gegenüber dem Erwerber der chinesischen Tochtergesellschaften. Ferner sind Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 1,7 Mio. Euro (2018: 1,8 Mio. Euro) sowie Erträge aus Währungsumrechnung in Höhe von 16,7 Mio. Euro (2018: 14,1 Mio. Euro) enthalten.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen werden Aufwendungen aus Währungsumrechnung in Höhe von 22,8 Mio. Euro (2018: 21,3 Mio. Euro) ausgewiesen.

Im Vorjahr wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen Wertminderungen gemäß IFRS 5 i. V. m. IFRS 36 auf Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe des Teilkonzerns SMA New Energy Technology (Jiangsu) Co., Ltd. und SMA New Energy Technology (Shanghai) Co., Ltd. in Höhe von 25,0 Mio. Euro ausgewiesen. Die Wertminderungen wurden keinem Segment zugeordnet. Daneben wurden im Vorjahr Aufwendungen für Abfindungen in Höhe von 8,6 Mio. Euro erfasst.

5. Leistungen an Arbeitnehmer und Zeitarbeitskräfte

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|--|----------------|----------------|
| Löhne und Gehälter | 169.976 | 189.328 |
| Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte | 13.497 | 13.799 |
| Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung | 27.532 | 29.083 |
| | 211.005 | 232.210 |

In den Löhnen und Gehältern sind in Höhe von 0,2 Mio. Euro Aufwendungen im Rahmen von Bike-Leasing-Verträgen enthalten, die den Leistungen an Arbeitnehmer zuzurechnen sind.

Die freiwilligen Beiträge zur privaten Altersversorgung 2019 betragen 1,1 Mio. Euro (2018: 1,2 Mio. Euro).

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Konzern betrug:

| | 2019 | 2018 |
|--------------------------------|-------|-------|
| Forschung und Entwicklung | 569 | 635 |
| Produktion und Service | 1.601 | 1.879 |
| Vertrieb und Verwaltung | 766 | 770 |
| | 2.936 | 3.284 |
| Auszubildende und Praktikanten | 96 | 112 |
| Zeitarbeitskräfte | 364 | 526 |
| | 3.396 | 3.922 |

6. Finanzergebnis

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|---|--------------|----------------|
| Verlust aus at-Equity bewerteten Beteiligungen | 0 | 13.134 |
| Zinserträge | 1.418 | 2.023 |
| Sonstige finanzielle Erträge | 702 | 1 |
| Erträge aus Zinsderivaten | 74 | 101 |
| Finanzielle Erträge | 2.194 | 2.125 |
| Zinsaufwendungen | 1.174 | 1.989 |
| Sonstige finanzielle Aufwendungen | 0 | 1.630 |
| Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen | 25 | 43 |
| Finanzielle Aufwendungen | 1.199 | 3.662 |
| Finanzergebnis | 995 | -14.671 |

Der Vorjahresverlust aus at-Equity bewerteten Beteiligungen stammt aus dem anteiligen Jahresverlust und einer Wertminderung in Höhe von 11,3 Mio. Euro der Tigo Energy, Inc., siehe Erläuterung „11. Anteile an assoziierten Unternehmen“.

Die Zinsaufwendungen aus Leasingverhältnissen betragen zum 31. Dezember 2019 0,3 Mio. Euro.

7. Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden die tatsächlichen (gezahlten oder geschuldeten) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die latenten Steuern erfasst. Sie teilen sich wie folgt auf:

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|-----------------------------------|---------------|--------------|
| Tatsächliche Ertragsteuern | | |
| für laufende Geschäftsjahre | 3.776 | 5.572 |
| für Vorjahre | 393 | -829 |
| Latente Steuern | | |
| aus temporären Differenzen | 7.655 | -8.881 |
| aus Verlustvorträgen | -13.974 | 13.244 |
| Steueraufwand | -2.150 | 9.106 |

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich dabei in Deutschland aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag sowie im Ausland aus vergleichbaren Einkommen- bzw. Ertragsteuern zusammen. Der bei Anwendung des Steuersatzes des Konzernmutterunternehmens SMA Solar Technology AG auf das IFRS-Konzernergebnis vor Steuern zu erwartende Steueraufwand lässt sich folgendermaßen auf den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steueraufwand überleiten:

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|---|----------------|-----------------|
| Konzernergebnis vor Ertragsteuern | -10.776 | -166.380 |
| Steuersatz des Konzernmutterunternehmens | 33,0% | 30,4% |
| Erwarteter Steueraufwand | -3.559 | -50.586 |
| Steuersatzbedingte Abweichungen im In- und Ausland | -982 | -2.527 |
| Auswirkungen von Steuersatzänderungen | -228 | 92 |
| Steuerfreie Erträge | 0 | 0 |
| Nicht abzugsfähige Betriebsaufwendungen | 96 | 23.036 |
| Steuereffekte aus Verlustvorträgen | 1.435 | 39.139 |
| Steuern für Vorjahre | 393 | -829 |
| Sonstige Effekte | 695 | 781 |
| Steueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung | -2.150 | 9.106 |
| Effektiver Konzernsteuersatz | 20,0% | -5,5% |

Bei in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaften sind der Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent sowie der Solidaritätszuschlagsatz von 5,5 Prozent anzuwenden. Zusätzlich unterliegen inländische Kapital- und Personengesellschaften der Gewerbesteuer, deren Höhe von gemeindespezifischen Hebesätzen beeinflusst wird. Auf den durchschnittlichen, effektiven Konzernsteuersatz hat sich insbesondere die mit der Unternehmensplanung einhergehende Berücksichtigung der latenten Steuern auf

Verlustvorträge ausgewirkt. Der auf Ebene des Konzernmutterunternehmens anzuwendende durchschnittliche Gewerbesteuerersatz beträgt 17,2 Prozent (2018: 14,6 Prozent). Der Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens beläuft sich damit auf 33,0 Prozent (2018: 30,4 Prozent).

In der Überleitungsrechnung werden unter den steuersatzbedingten Abweichungen im In- und Ausland die Auswirkungen von Abweichungen zwischen den jeweiligen Steuersätzen auf Ebene der in- und ausländischen Konzernunternehmen und dem Gesamtsteuersatz des Konzernmutterunternehmens ausgewiesen.

Für thesaurierte Gewinne ausländischer Tochterunternehmen einschließlich aufgelaufener Umrechnungsdifferenzen wurden keine latenten Steuern gebildet, da diese Ergebnisse und Umrechnungsdifferenzen entweder keiner entsprechenden Besteuerung unterliegen oder in absehbarer Zukunft nicht ausgeschüttet werden sollen.

Zum 31. Dezember 2019 waren laufende Ertragsteuerforderungen in Höhe von 23,6 Mio. Euro (2018: 20,6 Mio. Euro) und laufende Ertragsteuerschulden in Höhe von 3,1 Mio. Euro (2018: 4,1 Mio. Euro) vorhanden. Die Ertragsteuerschulden ergeben sich aufgrund der weltweiten Geschäftstätigkeit und eines Auslandsumsatzanteils von 76,1 Prozent. Dadurch unterliegt SMA vielfältigen steuerlichen Gesetzen und Regelungen im Ausland. Änderungen der Steuergesetze im In- und Ausland könnten sich auf die steuerlichen Positionen der SMA Gruppe auswirken. Neben Änderungen der gesetzlichen Regelungen können auch die Beurteilung und Auslegung komplexer steuerlicher Regelungen, wie zum Beispiel die der Transferpreise, unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage beeinflussen. Wir arbeiten daher eng mit Steuerberatungsgesellschaften in den einzelnen Ländern zusammen, um Risiken zu identifizieren, führen in regelmäßigen Abständen Audits durch und treffen entsprechende Vorsorge.

In 2019 wurden keine latenten Steueransprüche und Steuerschulden direkt im sonstigen Ergebnis erfasst (2018: 0,0 Mio. Euro). Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Positionen:

| in TEUR | 31.12.2019 | | 31.12.2018 | |
|-----------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|----------------------|
| | Latente Steueransprüche | Latente Steuer-schuld | Latente Steueransprüche | Latente Steuerschuld |
| Immaterielle Vermögenswerte | 233 | -7.124 | 246 | -8.913 |
| Sachanlagen | 5.679 | -1.900 | 7.245 | 0 |
| Vorräte | 5.619 | -625 | 10.108 | -83 |
| Sonstige Aktiva | 2.276 | -744 | 2.876 | 0 |
| Sonstige Rückstellungen | 4.270 | -2.110 | 8.923 | -1.300 |
| Übrige Verbindlichkeiten | 20.062 | -528 | 13.554 | -738 |
| Bruttobetrag | 38.139 | -13.031 | 42.952 | -11.034 |
| Verlustvorträge | 13.974 | 0 | 0 | 0 |
| Saldierung | -13.022 | 13.022 | -11.024 | 11.024 |
| | 39.091 | -9 | 31.928 | -10 |

Die Gesellschaft hat zur Erhöhung der Aussagekraft des Abschlusses sowie der besseren Vergleichbarkeit mit den Abschlüssen anderer Unternehmen das Recht zu einer möglichen Aufrechnung temporärer Differenzen ausgeübt. Es ergeben sich keine ergebniswirksamen Effekte.

Die latenten Steueransprüche werden als realisierbar angesehen, soweit hinreichend hohes künftig zu versteuerndes Einkommen zu erwarten ist. Es wurde ein Planungshorizont von drei Jahren zugrunde gelegt. Auf Basis der aktuellen Unternehmensplanung wurden im aktuellen Geschäftsjahr aktive latente Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von 14,0 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) gebildet.

Die latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge entfallen mit 7,7 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) auf inländische sowie mit 6,3 Mio. Euro (2018: 0,0 Mio. Euro) auf ausländische Verlustvorträge.

Auf steuerliche Verlustvorträge und temporäre Wertdifferenzen in Höhe von 297,6 Mio. Euro wurden im aktuellen Geschäftsjahr keine latenten Steuern gebildet, da davon auszugehen ist, dass die steuerlichen Verlustvorträge und temporären Differenzen im Rahmen der steuerlichen Ergebnisplanung wahrscheinlich nicht genutzt werden können.

Der überwiegende Teil der nicht nutzbaren Verlustvorträge entfällt auf die SMA Solar Technology AG. Es bestanden zum 31. Dezember 2019 körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 321,3 Mio. Euro (2018: 285,4 Mio. Euro) sowie gewerbsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von 349,4 Mio. Euro (2018: 314,0 Mio. Euro). Diese Verlustvorträge sind zeitlich unbefristet. Bei ausländischen Gesellschaften verfallen die wesentlichen Verlustvorträge nicht vor dem Jahr 2030. Davon werden 5,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2021 und 0,7 Mio. Euro in den darauf folgenden neun Geschäftsjahren nutzbar sein.

8. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des den Aktionären zurechenbaren Konzernergebnisses durch den gewichteten Durchschnitt der während der Periode im Umlauf befindlichen Aktien errechnet. Für das Geschäftsjahr 2019 betrug die Anzahl der Aktien wie im Vorjahr 34,7 Mio. Stück.

Das den Aktionären zurechenbare Konzernergebnis ist das Konzernergebnis nach Steuern. Da zum Berichtszeitpunkt weder Aktien im Eigenbestand noch andere Sonderfälle vorliegen, entspricht die Anzahl der ausgegebenen Aktien der Anzahl der im Umlauf befindlichen.

Bei der Berechnung des Ergebnisses, bezogen auf den gewogenen Durchschnitt der Anzahl der Aktien, ergibt sich gemäß IAS 33 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2019 ein Ergebnis von -0,25 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten

Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2018 ein Ergebnis von -5,06 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien.

Zum Berichtszeitpunkt bestehen keine Optionen oder Wandlungsrechte. Daher liegen keine verwässernden Effekte vor, sodass verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie gleich sind.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ SMA KONZERN

9. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in den Geschäftsjahren wie folgt:

| in TEUR | Geschäfts- oder Firmen- werte | Ent- wicklungs- projekte | Patente/ Lizenzen/ Rechte | Software | Angearbeitete immaterielle Vermögens- werte | Summe |
|---|-------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------|--|---------------|
| Anschaffungskosten | | | | | | |
| 01.01.2019 | 13.660 | 192.328 | 5.961 | 48.799 | 17.997 | 278.745 |
| Währungsänderungen | 0 | 74 | 1 | 6 | -2 | 79 |
| Zugänge | 0 | 5.626 | 10 | 385 | 6.080 | 12.101 |
| Abgänge (-) | 0 | 0 | 0 | 62 | 0 | 62 |
| Umbuchungen | 0 | 13.896 | 118 | 1.465 | -15.479 | 0 |
| 31.12.2019 | 13.660 | 211.924 | 6.090 | 50.593 | 8.596 | 290.863 |
| Abschreibungen | | | | | | |
| 01.01.2019 | 13.178 | 175.450 | 2.288 | 46.601 | 4.877 | 242.394 |
| Währungsänderungen | 0 | 74 | 0 | 4 | 0 | 78 |
| Zugänge | 0 | 9.029 | 405 | 1.793 | 0 | 11.227 |
| Abgänge (-) | 0 | 0 | 0 | 63 | 0 | 63 |
| Umbuchungen | 0 | 2.184 | 0 | 0 | -2.184 | 0 |
| 31.12.2019 | 13.178 | 186.737 | 2.693 | 48.335 | 2.693 | 253.636 |
| Nettowert 31.12.2018 | 482 | 16.878 | 3.673 | 2.198 | 13.120 | 36.351 |
| Nettowert 31.12.2019 | 482 | 25.187 | 3.397 | 2.258 | 5.903 | 37.227 |
| Anschaffungskosten | | | | | | |
| 01.01.2018 | 13.660 | 173.347 | 20.865 | 48.606 | 17.773 | 274.251 |
| Währungsänderungen | 0 | -244 | -117 | -22 | 0 | -383 |
| Zugänge | 0 | 7.624 | 108 | 120 | 12.239 | 20.091 |
| Abgänge (-) | 0 | 0 | 6 | 42 | 0 | 48 |
| Umbuchungen | 0 | 11.601 | 8 | 568 | -12.015 | 162 |
| Einstufung als „Zur Veräußerung gehalten“ | 0 | 0 | 14.897 | 431 | 0 | 15.328 |
| 31.12.2018 | 13.660 | 192.328 | 5.961 | 48.799 | 17.997 | 278.745 |
| Abschreibungen | | | | | | |
| 01.01.2018 | 12.862 | 128.052 | 15.677 | 45.022 | 1.707 | 203.320 |
| Währungsänderungen | 0 | -245 | -104 | -16 | 1 | -364 |
| Zugänge | 316 | 47.643 | 524 | 1.864 | 3.169 | 53.516 |
| Abgänge (-) | 0 | 0 | 5 | 41 | 0 | 46 |
| Umbuchungen | 0 | 0 | -1 | 1 | 0 | 0 |
| Einstufung als „Zur Veräußerung gehalten“ | 0 | 0 | -13.803 | -229 | 0 | -14.032 |
| 31.12.2018 | 13.178 | 175.450 | 2.288 | 46.601 | 4.877 | 242.394 |
| Nettowert 31.12.2017 | 798 | 45.295 | 5.188 | 3.584 | 16.066 | 70.931 |
| Nettowert 31.12.2018 | 482 | 16.878 | 3.673 | 2.198 | 13.120 | 36.351 |

Die Zugänge zu angearbeiteten immateriellen Vermögenswerten beinhalten in Höhe von 5,3 Mio. Euro Entwicklungsprojekte (2018: 11,2 Mio. Euro).

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Herstellungskosten des Umsatzes erfasst, soweit es sich um Entwicklungsprojekte handelt. Die Abschreibungen auf Software werden abhängig von der Nutzung auf die Funktionsbereiche verteilt.

Die Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte zu zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erfolgt abhängig von der Organisationsstruktur. Der aus dem Asset Deal mit Phoenix resultierende Geschäfts- oder Firmenwert ist dem Segment Large Scale & Project Solutions (0,2 Mio. Euro) und der der SMA Magnetics (0,3 Mio. Euro) dem Segment Home Solutions zugeordnet.

Die bestehenden Geschäfts- oder Firmenwerte sind in den Werthaltigkeitstests zum Geschäftsjahresende bestätigt worden. Die Zahlungsstrom-Reihen wurden für den Zeitraum nach dem dritten Jahr unter Zugrundelegung einer konstanten jährlichen Wachstumsrate von 1,0 Prozent (2018: 1,0 Prozent) extrapoliert. Diese wurde aus der durchschnittlichen langfristigen Wachstumsrate im Solarmarkt konservativ abgeleitet. Die dabei verwendeten Nachsteuerzinssätze liegen zwischen 7,8 und 11,4 Prozent (Vorsteuerzinssätze: 11,2 Prozent bis 14,0 Prozent). Der Vorstand ist der Ansicht, dass keine vernünftigerweise denkbare Veränderung der Grundannahmen, auf denen die Bestimmung des erzielbaren Betrages basiert, dazu führen würde, dass der kumulierte Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit deren kumulierten erzielbaren Betrag übersteigt.

10. Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2019 wie folgt:

| in TEUR | Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken | Nutzungsrechte Gebäude | Technische Anlagen/ Maschinen | Andere Anlagen, Betriebs-/ Geschäfts- ausstattung | Nutzungsrechte Fuhrpark | Geleistete Anzahlungen/ Anlagen im Bau | Summe |
|--|--|---------------------------|-------------------------------------|---|----------------------------|---|----------------|
| Anschaffungskosten | | | | | | | |
| 01.01.2019 | 226.020 | 0 | 71.824 | 186.988 | 0 | 5.644 | 490.476 |
| Währungsänderungen | 52 | 63 | 117 | 128 | 11 | 39 | 410 |
| Zugänge aus Erstanwendung IFRS 16 zum 01.01. | 0 | 21.576 | 0 | 0 | 1.946 | 0 | 23.522 |
| Zugänge | 54 | 2.080 | 255 | 915 | 1.227 | 14.257 | 18.788 |
| Abgänge (-) | 92 | 117 | 4.027 | 16.126 | 132 | 0 | 20.494 |
| Umbuchungen | 1.844 | 0 | 2.060 | 10.112 | 206 | -14.222 | 0 |
| Umgliederung aus „Als Finanz- investition gehaltene Immobilien“ | 1.198 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1.198 |
| 31.12.2019 | 229.076 | 23.602 | 70.229 | 182.017 | 3.258 | 5.718 | 513.900 |
| Abschreibungen | | | | | | | |
| 01.01.2019 | 86.288 | 0 | 44.821 | 160.520 | 0 | 0 | 291.629 |
| Währungsänderungen | 42 | 13 | 79 | 4 | 4 | 0 | 142 |
| Zugänge | 9.977 | 6.219 | 4.387 | 11.599 | 1.432 | 0 | 33.614 |
| Abgänge (-) | 92 | 117 | 3.281 | 16.035 | 132 | 0 | 19.657 |
| Umbuchungen | 0 | 0 | 17 | -96 | 79 | 0 | 0 |
| 31.12.2019 | 96.215 | 6.115 | 46.023 | 155.992 | 1.383 | 0 | 305.728 |
| Nettowert 31.12.2018 | 139.732 | 0 | 27.003 | 26.467 | 0 | 5.681 | 198.883 |
| Nettowert 31.12.2019 | 132.861 | 17.487 | 24.206 | 26.025 | 1.875 | 5.718 | 208.172 |

Das Sachanlagevermögen ist in Höhe von 13,7 Mio. Euro (2018: 16,3 Mio. Euro) durch Grundpfandrechte zur Sicherung von Finanzverbindlichkeiten belastet.

In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Beträge im Rahmen der Bilanzierung nach IFRS 16:

| in TEUR | 2019 |
|---|------|
| Aufwand aus kurzfristigen Leasingverhältnissen | 150 |
| Aufwand aus Leasingverhältnissen mit geringwertigen Vermögenswerten | 91 |

Die Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen und aus Leasingverhältnissen mit geringwertigen Vermögenswerten entsprechen den Zahlungsmittelabflüssen. Der „Total Cashflow“ aus Leasingverhältnissen beträgt 8,2 Mio. Euro.

Das Sachanlagevermögen entwickelte sich im Geschäftsjahr 2018 wie folgt:

| in TEUR | Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken | Nutzungsrechte Gebäude | Technische Anlagen/Maschinen | Andere Anlagen, Betriebs-/Geschäftsausstattung | Nutzungsrechte Fuhrpark | Geleistete Anzahlungen/Anlagen im Bau | Summe |
|---|---|------------------------|------------------------------|--|-------------------------|---------------------------------------|----------------|
| Anschaftungskosten | | | | | | | |
| 01.01.2018 | 239.246 | 0 | 75.963 | 190.932 | 0 | 2.398 | 508.539 |
| Währungsänderungen | 53 | 0 | -84 | -102 | 0 | -14 | -147 |
| Zugänge | 69 | 0 | 500 | 928 | 0 | 18.737 | 20.234 |
| Abgänge (-) | 11.033 | 0 | 1.662 | 12.175 | 0 | 0 | 24.870 |
| Umbuchungen | 2.866 | 0 | 926 | 11.512 | 0 | -15.436 | -132 |
| Einstufung als „Zur Veräußerung gehalten“ | 5.181 | 0 | 3.819 | 4.107 | 0 | 41 | 13.148 |
| 31.12.2018 | 226.020 | 0 | 71.824 | 186.988 | 0 | 5.644 | 490.476 |
| Abschreibungen | | | | | | | |
| 01.01.2018 | 88.224 | 0 | 44.592 | 163.171 | 0 | 0 | 295.987 |
| Währungsänderungen | 86 | 0 | -69 | -20 | 0 | 0 | -3 |
| Zugänge | 11.161 | 0 | 5.018 | 12.178 | 0 | 0 | 28.357 |
| Abgänge (-) | 10.741 | 0 | 1.119 | 11.976 | 0 | 37 | 23.873 |
| Umbuchungen | 0 | 0 | -472 | 472 | 0 | 0 | 0 |
| Einstufung als „Zur Veräußerung gehalten“ | -2.442 | 0 | -3.129 | -3.305 | 0 | 0 | -8.876 |
| 31.12.2018 | 86.288 | 0 | 44.821 | 160.520 | 0 | -37 | 291.592 |
| Nettowert 31.12.2017 | 151.022 | 0 | 31.371 | 27.761 | 0 | 2.398 | 212.552 |
| Nettowert 31.12.2018 | 139.732 | 0 | 27.003 | 26.467 | 0 | 5.681 | 198.883 |

11. Anteile an assoziierten Unternehmen

Die SMA AG ist mit 28,27 Prozent an der Tigo Energy, Inc. beteiligt. Tigo Energy, Inc. ist ein Spezialist im Bereich der Smart-Modultechnik. SMA nutzt die Technologie insbesondere mit den Produkten des Segments Business Solutions. Das assoziierte Unternehmen wird nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Der Konzern ermittelt regelmäßig, ob objektive Hinweise für eine Wertminderung für die Anteile des Konzerns an dem assoziierten Unternehmen vorliegen. Im Laufe des vergangenen Geschäftsjahres wurde deutlich, dass die Gesellschaft

aufgrund der schlechten mittelfristigen Erfolgchancen im umkämpften Markt für smarte Modultechnik die Verlustzone nicht verlassen wird. Bei objektiven Hinweisen, dass der erzielbare Betrag unterhalb des Buchwerts liegt, wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen und dem Buchwert des „Anteils am Ergebnis assoziierter Unternehmen“ als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst. Der Nutzungswert wird unter Anwendung eines DCF-Verfahrens ermittelt, welches die zukünftigen Umsatz- und Ergebnisprognosen beinhaltet. Der so ermittelte Nutzungswert betrug im vergangenen Geschäftsjahr 0,0 Mio. Euro, der Buchwert der Beteiligung wurde

daher vollständig abgewertet. Aufgrund der anhaltenden Verlustsituation der Gesellschaft erfolgte im laufenden Geschäftsjahr keine Zuschreibung des At-Equity- Buchwerts.

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|-----------------------------|--------|--------|
| Kurzfristige Vermögenswerte | 6.499 | 15.621 |
| Langfristige Vermögenswerte | 1.433 | 1.608 |
| Kurzfristige Schulden | 10.691 | 13.329 |
| Langfristige Schulden | 8.626 | 8.743 |
| Umsatzerlöse | 22.193 | 22.516 |
| Jahresergebnis | -3.418 | -5.391 |
| Sonstiges Ergebnis | -744 | -1.107 |
| Gesamtergebnis | -4.161 | -6.498 |

Das Steuerergebnis ist aufgrund der Verlustsituation zu vernachlässigen. Der Buchwert des assoziierten Unternehmens ist zum Stichtag vollständig abgeschrieben.

Im aktuellen Berichtsjahr entfällt ein Ergebnisanteil in Höhe von 1,0 Mio. Euro auf SMA. Dies entspricht dem kumulierten negativen Ergebnis der At-Equity-Beteiligung.

Die Überleitung von den dargestellten Finanzinformationen auf den Buchwert stellt sich wie folgt dar:

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|------------|------------|
| Nettoreinvermögen Tigo | -11.385 | -4.843 |
| Beteiligungsquote (%) | 28,27 | 28,27 |
| Konzernanteil am Nettoreinvermögen | -3.219 | -1.369 |
| Goodwill | 0 | 12.313 |
| Sonstige Anpassungen | 0 | -10.944 |
| Buchwert der Konzernbeteiligung | 0 | 0 |

Die At-Equity-Beteiligung an der elaxon GmbH enthält aufgrund der bisher nicht vollständig aufgenommenen Geschäftstätigkeit noch keine wesentlichen Vermögenswerte und Schulden.

12. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|---------------|---------------|
| Stand zu Beginn des Jahres | 16.212 | 16.979 |
| Umbuchungen aus dem Sachanlagevermögen (Nettobuchwert) | -1.199 | -30 |
| Abschreibungen (-) | 739 | 737 |
| Stand zum Ende der Berichtsperiode | 14.274 | 16.212 |

In der Ergebnisrechnung erfasste Einnahmen und Aufwendungen

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|---------------------------|-------|-------|
| Mieteinnahmen | 1.648 | 1.748 |
| Zurechenbare Aufwendungen | 474 | 627 |

SMA hat im Geschäftsjahr 2016 begonnen, zwei bislang selbst genutzte Gebäude zu vermieten. Die Bilanzierung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien erfolgt unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Dabei werden die Immobilien gemäß IAS 16 bewertet, d. h. zu historischen Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen zuzüglich Wertminderungen sowie Zuschreibungen. Die Gebäude werden linear über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die zugrunde gelegte Nutzungsdauer der beiden Gebäude beträgt 33 Jahre. Die zurechenbaren Aufwendungen sind vollständig den Finanzinvestitionen, mit denen Mieteinnahmen erzielt werden, zuzuordnen.

Die Mietverträge zu den Gebäuden enthalten keine bedingten Mietzahlungen, sie bieten jeweils eine Verlängerungsoption an, die durch den Mieter gezogen werden kann. Die unkündbare Mietzeit liegt bei fünf bzw. sechs Jahren. Die Verteilung der Mieteinnahmen wird in der untenstehenden Tabelle erläutert.

| in Mio. Euro | < 1 Jahr | > 1 – 5 Jahre | > 5 Jahre | Gesamt |
|---------------|----------|---------------|-----------|--------|
| Mieteinnahmen | 1,8 | 4,1 | 1,3 | 7,2 |

13. Vorräte

Das Vorratsvermögen des SMA Konzerns setzt sich wie folgt zusammen:

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--------------------------------------|----------------|----------------|
| Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe | 92.951 | 71.191 |
| Unfertige Erzeugnisse und Leistungen | 12.241 | 13.943 |
| Fertige Erzeugnisse und Waren | 152.341 | 104.913 |
| Geleistete Anzahlungen | 22.350 | 3.748 |
| | 279.883 | 193.795 |

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Das Vorratsvermögen erhöhte sich aufgrund von Projektverschiebungen bei Kunden und zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit. Der Saldo der Wertberichtigungskonten betrug zum Geschäftsjahresende 29,1 Mio. Euro (2018: 45,2 Mio. Euro) und entfällt in voller Höhe auf den Zentralbereich. Die im Aufwand als Herstellungskosten berücksichtigte Zuführung der Wertberichtigungen auf Vorräte betrug 5,8 Mio. Euro (2018: 29,9 Mio. Euro).

14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben üblicherweise, mit Ausnahme des chinesischen Marktes, ein Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen. Verlängerungen von Zahlungszielen wurden in keinem wesentlichen Umfang gewährt. Möglich ist, dass im Projektgeschäft abweichende Zahlungsziele gewährt werden.

Die übrigen Forderungen beinhalten im Wesentlichen vorab gezahlte Aufwendungen und sonstige Forderungen gegenüber Finanzbehörden, die zu den Abschluss-Stichtagen nicht überfällig waren.

Zu den Abschluss-Stichtagen stellt sich die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wie folgt dar:

| in TEUR | Buchwert | Weder überfällig noch wertgemindert | Nicht wertgeminderter Anteil überfälliger Forderungen | | | |
|---------|----------|-------------------------------------|---|----------------|----------------|-----------|
| | | | < 30 Tage | 30 bis 60 Tage | 60 bis 90 Tage | > 90 Tage |
| 2019 | 145.530 | 99.833 | 21.767 | 18.888 | 726 | 4.316 |
| 2018 | 108.375 | 83.291 | 14.394 | 2.470 | 2.587 | 5.633 |

Zum 31. Dezember 2019 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Nennwert von 23,7 Mio. Euro (2018: 25,7 Mio. Euro) aufgrund von Überalterung wertgemindert. Auf zum 31. Dezember 2019 überfällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 45,7 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 25,1 Mio. Euro) erfolgten keine Wertberichtigungen, da keine wesentlichen Veränderungen der Kreditwürdigkeit der Kunden zu verzeichnen waren. Von der Begleichung der Forderungen wird ausgegangen. Die Bonität der Kunden, mit denen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen, die weder überfällig noch wertgemindert sind, wird als gut eingeschätzt.

Die Entwicklung des Wertberichtigungskontos auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

| in TEUR | Einzelwertberichtigung | Wertberichtigung auf Portfoliobasis | Summe |
|--|------------------------|-------------------------------------|---------------|
| Stand 01.01.2018 | 23.077 | 264 | 23.341 |
| Aufwandswirksame Zuführungen (netto) | 12.268 | 205 | 12.473 |
| Inanspruchnahme | -1.693 | 0 | -1.693 |
| Auflösung | -467 | -88 | -555 |
| Währungsdifferenz | -55 | 1 | -54 |
| Einstellung in „Als zur Veräußerung gehalten“ | -7.463 | 0 | -7.463 |
| Stand 31.12.2018 | 25.667 | 382 | 26.049 |
| Aufwandswirksame Zuführungen (netto) | 2.539 | 203 | 2.742 |
| Inanspruchnahme | -3.405 | 0 | -3.405 |
| Auflösung | -1.135 | -69 | -1.204 |
| Währungsdifferenz | 7 | 5 | 12 |
| Stand 31.12.2019 | 23.673 | 521 | 24.194 |

Mit Ausnahme des vorangegangenen Geschäftsjahres lagen die aufwandswirksamen Zuführungen in den vergangenen drei Jahren im niedrigen einstelligen Millionenbereich. Es liegen keine Anzeichen für eine Veränderung in Zukunft vor. Darüber hinaus ergab sich für die übrigen Forderungen kein Wertberichtigungsbedarf, zu den sonstigen finanziellen Vermögenswerten finden Sie Erläuterungen unter Anmerkung 15 im Anschluss. Die Forderungen werden anhand von individuellen Beurteilungen einzeln wertberichtigt. Das maximale Ausfallrisiko entspricht dem in der Bilanz ausgewiesenen Buchwert.

15. Sonstige finanzielle Vermögenswerte und Forderungen gegen Finanzbehörden

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2019 enthalten insbesondere Finanzanlagen und Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen in Höhe von insgesamt 72,1 Mio. Euro (2018: 177,5 Mio. Euro). In Höhe von 22,0 Mio. Euro sind Forderungen gegen Finanzbehörden aus Umsatzsteuererstattungsansprüchen zum 31. Dezember 2019 ausgewiesen (2018: 15,6 Mio. Euro). Daneben sind freie Derivate in Höhe von 0,9 Mio. Euro enthalten (2018: 1,3 Mio. Euro).

Zum 31. Dezember 2019 hat sich eine Verschiebung innerhalb der Position „sonstige finanzielle Vermögenswerte“ aufgrund neuer Aval-Vereinbarungen ergeben.

16. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Barmittel sowie Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, unterwegs befindliche Zahlungen sowie Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst.

Zum 31. Dezember 2019 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 84,8 Mio. Euro (2018: 86,3 Mio. Euro), für die alle für die Inanspruchnahme notwendigen Bedingungen bereits erfüllt waren.

17. Zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen und Vermögenswerte

Im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres wurde der Verkauf der Gesellschaften SMA New Energy Technology (Jiangsu) Co., Ltd., SMA New Energy Technology (Yangzhong) Co., Ltd. und SMA New Energy Technology (Shanghai) Co., Ltd. abgeschlossen. Die Gesellschaften Australia Zerversolar New

Energy Pty. Ltd. und Zerversolar GmbH aus dem chinesischen Teilkonzern sind im Konzern verblieben. Bei den veräußerten Gesellschaften handelte es sich um chinesische Standorte, an denen produziert, im Auftrag entwickelt wurde und Einkaufsaktivitäten erfolgten. Der Verkauf erfolgte zu einem Kaufpreis von 1,0 Mio. RMB (0,1 Mio. Euro). Im Rahmen der Veräußerung wurden insgesamt kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 54,5 Mio. Euro, langfristige Vermögenswerte in Höhe von 17,0 Mio. Euro, kurzfristige Schulden in Höhe von 35,4 Mio. Euro und langfristige Schulden in Höhe von 5,7 Mio. Euro endkonsolidiert. Teil des Abgabenergebnis ist eine Reklassifizierung aus dem sonstigen Ergebnis in Höhe von 1,3 Mio. Euro. Im Geschäftsjahr 2018 wurden auf die Vermögenswerte der Gesellschaften bereits Wertberichtigungen in Höhe von insgesamt 25,0 Mio. Euro vorgenommen.

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|------------|---------------|
| Zur Veräußerung gehaltene Grundstücke | 500 | 500 |
| Der Veräußerungsgruppe China zurechenbare Vermögenswerte | 0 | 31.452 |
| | 500 | 31.952 |
| Der Veräußerungsgruppe China zurechenbare Schulden | 0 | 31.325 |

Im aktuellen Geschäftsjahr werden Grundstücke in Höhe von 0,5 Mio. Euro weiterhin zur Veräußerung gehalten.

18. Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals einschließlich der erfolgsneutralen Effekte ist im Eigenkapitalspiegel dargestellt. Es wirkten sich wesentlich das Konzernergebnis und die Konsolidierungskreisabgänge sowie die Effekte durch Währungsgewinne/-verluste aus.

Die Kapitalrücklage enthält Agiobeträge aus der Ausgabe von Anteilen der SMA Solar Technology AG.

In den übrigen Gewinnrücklagen ist insbesondere der Bilanzgewinn wie auch die gesetzliche Rücklage enthalten. Darüber hinaus enthalten die Gewinnrücklagen sonstige Eigenkapitalbestandteile wie den Unterschied aus der Währungsumrechnung.

Es handelt sich bei den Aktien der SMA AG um Stückaktien ohne Nennwert, die voll einbezahlt wurden.

Die Satzung enthält die Ermächtigung des Vorstands zu einem Genehmigten Kapital II. Der Vorstand ist bis zum 23. Mai 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das Grundkapital durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 3,4 Mio. Euro zu erhöhen. Der Vorstand ist

ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen a) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen für den Erwerb von oder die Beteiligung an Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, b) zur Gewährung von Aktien zum Zwecke der Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit der Gesellschaft verbundene Unternehmen, c) zur Ausnahme von Spitzenbeträgen und d) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrages durch den Vorstand nicht wesentlich unterschreitet und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigen darf.

Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung vom 31. Mai 2016 bis zum 30. Mai 2021 ermächtigt, für die Gesellschaft eigene Aktien in Höhe von bis zu 10 Prozent des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals zu erwerben und diese erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats in anderer Weise als über die Börse oder durch ein Angebot an sämtliche Aktionäre zu veräußern, wenn die Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenkurs von Aktien der Gesellschaft gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet, oder wenn diese Aktien gegen Sacheinlage veräußert werden oder um die Aktien Personen, die im Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, oder Organmitgliedern der von der Gesellschaft abhängigen Unternehmen anzubieten. Darüber hinaus kann der Vorstand im Falle der Veräußerung der eigenen Aktien durch Angebot an alle Aktionäre das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge ausschließen. Außerdem ist der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats einzuziehen.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG am 28. Mai 2019 folgte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, keine Dividende für das Geschäftsjahr 2018 auszuschütten (2017: 0,35 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie).

Ziele des Kapitalmanagements sind die Erhaltung der finanziellen Substanz von SMA sowie die Sicherstellung der notwendigen Flexibilität.

Zur Messung der finanziellen Sicherheit von SMA wird auch die Eigenkapitalquote herangezogen. Dabei wird das in der Konzernbilanz ausgewiesene Eigenkapital ins Verhältnis zur Bilanzsumme gesetzt. Die Finanzierungsstruktur ist danach durch eine als konservativ zu bezeichnende Kapitalstruktur, in der die Eigenfinanzierung dominiert, geprägt. Zum Bilanzstichtag beträgt die Eigenkapitalquote 37,6 Prozent (2018: 42,9 Prozent). Die Fremdfinanzierung erfolgt fast ausschließlich über Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft.

19. Rückstellungen

Die Rückstellungen umfassen alle erkennbaren Risiken aus schwebenden Geschäften und ungewissen Verbindlichkeiten zu den Abschluss-Stichtagen und setzen sich wie folgt zusammen:

| in TEUR | Gewährleistungen | Personal | Übrige | Summe |
|--|------------------|---------------|---------------|----------------|
| Stand 01.01.2019 | 130.433 | 13.032 | 13.560 | 157.025 |
| Zuführung | 56.621 | 1.043 | 3.499 | 61.163 |
| Inanspruchnahme | 34.670 | 6.280 | 7.021 | 47.971 |
| Auflösung | 13.878 | 1.005 | 2.635 | 17.518 |
| Aufzinsung | 0 | 25 | 0 | 25 |
| Umbuchungen | 0 | -2.598 | 2.598 | 0 |
| Währungsänderungen | 356 | 4 | 149 | 509 |
| Stand 31.12.2019 | 138.862 | 4.221 | 10.150 | 153.233 |
| Kurzfristig 2019 | 67.354 | 1.104 | 9.488 | 77.946 |
| Langfristig 2019 | 71.508 | 3.117 | 662 | 75.287 |
| | 138.862 | 4.221 | 10.150 | 153.233 |
| Stand 01.01.2018 | 136.351 | 5.095 | 14.603 | 156.049 |
| Zuführung | 66.409 | 7.774 | 13.948 | 88.131 |
| Inanspruchnahme | 28.214 | 696 | 4.710 | 33.620 |
| Auflösung | 44.744 | 23 | 7.033 | 51.800 |
| Aufzinsung | 23 | 19 | 2 | 44 |
| Umbuchungen | 1.870 | 860 | -860 | 1.870 |
| Währungsänderungen | 1.225 | 3 | 69 | 1.297 |
| Einstufung „Als zur Veräußerung gehalten“ | 2.487 | 0 | 2.459 | 4.946 |
| Stand 31.12.2018 | 130.433 | 13.032 | 13.560 | 157.025 |
| Kurzfristig 2018 | 68.200 | 10.128 | 13.041 | 91.369 |
| Langfristig 2018 | 62.233 | 2.904 | 519 | 65.656 |
| | 130.433 | 13.032 | 13.560 | 157.025 |

Die Rückstellungen für Gewährleistung teilen sich wie folgt auf die Segmente auf:

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|---------------------------------|----------------|----------------|
| Home Solutions | 41.873 | 32.364 |
| Business Solutions | 45.798 | 34.779 |
| Large Scale & Project Solutions | 51.186 | 53.935 |
| Storage | 0 | 5.965 |
| Übrige Geschäftsfelder | 5 | 3.390 |
| | 138.862 | 130.433 |

Bei den Gewährleistungsrückstellungen handelt es sich um allgemeine Gewährleistungsverpflichtungen (Zeitraum fünf bis zehn Jahre) für die verschiedenen Produktbereiche des Konzerns. Darüber hinaus werden für Einzelfälle Rückstellungen gebildet, die voraussichtlich im Folgejahr verbraucht werden.

Die Personalrückstellungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen für Betriebsjubiläen, Sterbegeld und Altersteilzeit. Die Personalrückstellungen werden in Abhängigkeit von den vertraglichen Einzelzusagen zahlungswirksam.

In den übrigen Rückstellungen sind insbesondere Rückbauverpflichtungen, Rückstellungen für steuerliche Risiken sowie Abnahmeverpflichtungen enthalten.

20. Finanzverbindlichkeiten

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|---------------|---------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 14.862 | 17.881 |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten | 280 | 2.382 |
| davon Verbindlichkeiten aus Derivaten außerhalb des Hedge Accounting | 280 | 2.382 |
| Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen | 19.371 | 152 |
| | 34.513 | 20.415 |

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten im Geschäftsjahr 2019 im Wesentlichen Verbindlichkeiten für die Finanzierung von Immobilien der SMA Immo sowie einer Photovoltaikanlage der SMA AG. Sie haben eine durchschnittliche Laufzeit von zehn Jahren. Die Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie aus Leasingverhältnissen sind vollständig im Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit abgebildet.

Bei den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich im Wesentlichen um Verbindlichkeiten aus Zinsderivaten und Devisentermingeschäften.

Die Veränderung des Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit resultiert neben der Veränderung der Konzernfinanzierung im Wesentlichen aus der erfolgsneutralen Bilanzierung neuer Leasingverhältnisse zum Erstanwendungszeitpunkt in Höhe von 23,5 Mio. Euro sowie der Zugänge im laufenden Jahr in Höhe von 3,4 Mio. Euro abzüglich der Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen in Höhe von 7,6 Mio. Euro.

21. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen.

22. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|--------------|------------|
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 1.241 | 741 |
| | 1.241 | 741 |
| Kurzfristig | 1.241 | 741 |
| Langfristig | 0 | 0 |
| | 1.241 | 741 |

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten unter anderem Kosten für Abschlusserstellung.

23. Übrige Verbindlichkeiten

Übrige Verbindlichkeiten¹

| in TEUR | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|----------------|----------------|
| Vertragliche Verpflichtungen | 298.014 | 214.019 |
| Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien | 172.831 | 176.732 |
| Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen | 91.143 | 13.928 |
| Abgrenzungen für Service- und Wartungsverträge | 12.564 | 11.867 |
| Übrige vertragliche Verpflichtungen | 21.476 | 11.492 |
| Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich | 14.121 | 15.289 |
| Sonstige | 11.417 | 11.006 |
| | 323.552 | 240.314 |
| Kurzfristig | 162.995 | 76.479 |
| Langfristig | 160.557 | 163.835 |
| | 323.552 | 240.314 |

¹ Übrige Verbindlichkeiten ohne sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die vertraglichen Verpflichtungen (erhaltene Anzahlungen) enthalten Anzahlungen und Warenlieferungen. Der Anstieg ist im Wesentlichen begründet durch Anzahlungen im Zusammenhang mit einem Großprojekt. Die übrigen vertraglichen Verpflichtungen

enthalten Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien, Service- und Wartungsverträge und Bonusvereinbarungen. Die langfristigen vertraglichen Verpflichtungen enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus der entgeltlichen Gewährung von Garantieverlängerungen für Produkte der Business Units Home Solutions und Business Solutions. Die Erfüllung der langfristigen vertraglichen Verpflichtungen wird sich über einen Zeitraum von fünf bis 15 Jahren ab Beginn der Garantieverlängerungen erstrecken. Die kurzfristigen vertraglichen Verpflichtungen enthalten im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen, Abgrenzungen für Service- und Wartungsverträge und Bonusvereinbarungen. Die kurzfristigen vertraglichen Verpflichtungen werden im Wesentlichen innerhalb der nächsten zwölf Monate erfüllt. Im Geschäftsjahr sind Umsätze in Höhe von 13,3 Mio. Euro (VJ: 22,6 Mio. Euro) realisiert worden, die zu Beginn der Periode im Saldo der vertraglichen Verpflichtungen enthalten waren.

Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern für erfolgsabhängige Boni, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben sowie variable Gehaltsanteile und Berufsgenossenschafts- und Sozialversicherungsbeiträge. Die sonstigen übrigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden in Höhe von 5,7 Mio. Euro (2018: 6,6 Mio. Euro), die im Wesentlichen aus Steuerverbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung bestehen, sowie Verbindlichkeiten aus erhaltenen Zuschüssen von 0,6 Mio. Euro (2018: 0,7 Mio. Euro), die als Investitionszuschüsse gewährte steuerpflichtige Zuwendungen der öffentlichen Hand aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (EU-GA-Programm) enthalten. Der Gesamtbetrag der Auflösung der Zuwendungen der öffentlichen Hand wird unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Darüber hinaus werden Verbindlichkeiten aus Bonusvereinbarungen mit Kunden ausgewiesen.

24. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

| in TEUR | Bewertungskategorie nach IFRS 9 | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|---------------------------------|----------------|----------------|
| | | Buchwert | Buchwert |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | AC | 214.793 | 142.637 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | AC | 145.530 | 108.375 |
| Sonstige Finanzanlagen | FVOCI | 3 | 2 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | | 112.292 | 185.379 |
| davon institutionelle Publikumsfonds | FVPL | 27.010 | 101.447 |
| davon Übrige (Termingelder) | AC | 80.590 | 82.649 |
| davon sonstige Titel | FVPL | 3.800 | 0 |
| davon Derivate ohne Hedge-Beziehung | FVPL | 892 | 1.283 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | AC | 174.742 | 110.851 |
| Finanzverbindlichkeiten | | 34.513 | 20.415 |
| davon Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | AC | 14.862 | 17.881 |
| davon Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen | AC | 19.371 | 152 |
| davon Derivate ohne Hedge-Beziehung | FVPL | 280 | 2.382 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | AC | 1.241 | 741 |
| Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9 | | | |
| Financial Assets Measured at Amortised Cost | AC | 440.913 | 333.661 |
| Financial Liabilities Measured at Amortised Cost | AC | 190.845 | 129.473 |
| Financial Assets Measured at Fair Value through Profit and Loss | FVPL | 31.702 | 102.730 |
| Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit and Loss | FVPL | 280 | 2.382 |
| Fair Value through Other Comprehensive Income | FVOCI | 3 | 2 |

Die Buchwerte stellen angemessene Näherungswerte für die beizulegenden Zeitwerte der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten dar, weshalb auf eine gesonderte Angabe der beizulegenden Zeitwerte verzichtet wird. Auch bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten weicht der beizulegende Zeitwert nur unwesentlich vom Buchwert ab.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Termingelder haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschluss-Stichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen Forderungen entsprechen den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter, welche markt- und partnerbezogene Veränderungen der Konditionen und Erwartungen reflektieren (Stufe 2).

Bei den sonstigen Finanzanlagen handelt es sich um nicht konsolidierte Beteiligungen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten; die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen ermittelt. Zur Diskontierung werden marktübliche Zinssätze, bezogen auf die entsprechende Fristigkeit, verwendet (Stufe 2).

Bei den meisten Kreditaufnahmen unterscheiden sich die Zeitwerte nicht wesentlich von den Buchwerten, da die Zinszahlungen auf diese Kreditaufnahmen entweder nahezu den aktuellen Marktsätzen entsprechen oder die Kreditaufnahmen kurzfristig sind.

Zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft werden derivative Finanzinstrumente genutzt. Dazu gehören Devisentermin- und Optionsgeschäfte. Diese Instrumente werden grundsätzlich nur zu Sicherungszwecken eingesetzt. Sie werden – wie alle Finanzinstrumente – bei ihrer erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Zeitwerte sind auch für die Folgebewertungen relevant. Der beizulegende Zeitwert gehandelter derivativer Finanzinstrumente entspricht dem Marktwert. Dieser Wert kann positiv oder negativ sein. Die Bewertung erfolgte bei den Termingeschäften auf Basis von Devisenterminkursen. Die Parameter, die in den Bewertungsmodellen benutzt wurden, sind aus Marktdaten abgeleitet.

Unter der Position „Sonstige Titel“ wird aufgrund der gewährten Earn-out-Regelungen im Zusammenhang mit der erfolgten Veräußerung der chinesischen SMA New Energy Gesellschaften bzw. der Zeversolar Gesellschaften ein Fair Value eines zusätzlichen Kaufpreises in Höhe von 3,8 Mio. Euro ausgewiesen.

Eine Veränderung des Fair Values der Kaufpreisforderung bis zum Auslaufen der Earn-out-Regelungen im Jahr 2029 wird grundsätzlich erfolgswirksam erfasst.

Die Ermittlung des Barwerts der zusätzlichen Kaufpreisforderung erfolgt auf Basis eines Discounted-Cashflow-Verfahrens (Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie) und unter Beachtung der angepassten vertraglichen Earn-out-Regelungen. Diese Regelung sieht vor, dass sich die zusätzliche Kaufpreisforderung aus der Summe der vertraglich zugesicherten Ergebnisbeiträge zwischen der tatsächlichen Veräußerung in 2019 und dem Geschäftsjahr 2029 ergibt. Die zusätzliche Kaufpreisforderung ist im Wesentlichen abhängig vom operativen Ergebnis der chinesischen Töchter als nicht beobachtbaren Inputfaktoren sowie dem zugrunde liegenden Zinssatz zur Berechnung des Barwerts. Diese werden aus der unternehmensinternen Planung der jeweiligen Gesellschaften abgeleitet. Eine Sensitivitätsanalyse zeigt, dass ein um 10 Prozent höherer Wert des Ergebnisses vor Steuern der Gesellschaften zu einer Änderung des Barwerts der zusätzlichen Kaufpreisforderung in Höhe von etwa +TEUR 400 führen würde, ebenso eine Reduzierung des Ergebnisses um 10 Prozent zu einer Änderung des Barwerts in Höhe von etwa –TEUR 400. Eine Veränderung des Zinssatzes um +/-100 Basispunkte führt ebenfalls zu einer Änderung des Barwerts der Kaufpreisforderung in Höhe von etwa TEUR 200.

Die folgende Tabelle zeigt eine Zuordnung unserer in der Bilanz zum Marktwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie:

in TEUR

| | Stufe 1 | Stufe 2 | Stufe 3 | Gesamt |
|---|---------|---------|---------|---------|
| 2019 | | | | |
| Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert | | | | |
| Institutionelle Publikumsfonds | 27.010 | 0 | 0 | 27.010 |
| Sonstige Titel | 0 | 0 | 3.800 | 3.800 |
| Derivative Finanzinstrumente | 0 | 892 | 0 | 892 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert | | | | |
| Derivative Finanzinstrumente | 0 | 280 | 0 | 280 |
| 2018 | | | | |
| Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert | | | | |
| Institutionelle Publikumsfonds | 101.447 | 0 | 0 | 101.447 |
| Derivative Finanzinstrumente | 0 | 1.283 | 0 | 1.283 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert | | | | |
| Derivative Finanzinstrumente | 0 | 2.382 | 0 | 2.382 |

Die Stufen der Fair-Value-Hierarchie und ihre Anwendung auf unsere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind im Folgenden beschrieben.

Stufe 1: notierte Marktpreise für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten an aktiven Märkten

Stufe 2: andere Informationen als notierte Marktpreise, die direkt (zum Beispiel Preise) oder indirekt (zum Beispiel abgeleitet aus Preisen) beobachtbar sind

Stufe 3: Informationen über Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

Die Übersicht über die Nettoergebnisse 2019 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

| in TEUR | aus Zinsen | aus Folgebewertung | | aus Abgang | Nettoergebnis |
|---|------------|-------------------------|-----------------------|---------------|---------------|
| | | Währungs- umrechnung | Wert- berichtigung | | |
| Financial Assets Measured at Amortised Cost (AC) | 358 | 1.656 | -1.538 | -131 | 345 |
| Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (AC) | -1.070 | 0 | 0 | 0 | -1.070 |
| Financial Assets Measured at Fair Value through Profit and Loss (FVPL) | 767 | 0 | -3.182 | -886 | -3.301 |
| Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit and Loss (FVPL) | -77 | 0 | 74 | 0 | -3 |
| Summe | -22 | 1.656 | -4.646 | -1.017 | -4.029 |

Die Übersicht über die Nettoergebnisse 2018 aus Finanzinstrumenten stellt sich wie folgt dar:

| in TEUR | aus Zinsen | aus Folgebewertung | | aus Abgang | Nettoergebnis |
|---|------------|-------------------------|-----------------------|---------------|----------------|
| | | Währungs- umrechnung | Wert- berichtigung | | |
| Financial Assets Measured at Amortised Cost (AC) | 716 | 3.603 | -11.918 | -370 | -7.969 |
| Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (AC) | -804 | 0 | 0 | 0 | -804 |
| Financial Assets Measured at Fair Value through Profit and Loss (FVPL) | 1.185 | 0 | -6.378 | -4.326 | -9.519 |
| Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit and Loss (FVPL) | -109 | 0 | 101 | 0 | -8 |
| Summe | 988 | 3.603 | -18.195 | -4.696 | -18.300 |

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Finanzergebnis ausgewiesen. Die übrigen Komponenten des Nettoergebnisses erfasst der SMA Konzern im sonstigen betrieblichen Aufwand und sonstigen betrieblichen Ertrag.

Im Einzelnen ergeben sich die nominellen Zahlungsverpflichtungen der finanziellen Verbindlichkeiten wie folgt:

| in TEUR | Buchwert | Summe Cashflows | < 1 Jahr | 1 bis 3 Jahre | 4 bis 5 Jahre | > 5 Jahre |
|--|----------|--------------------|----------|---------------|---------------|-----------|
| 2019 | | | | | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 174.742 | 174.742 | 174.742 | 0 | 0 | 0 |
| Finanzverbindlichkeiten | 34.513 | 35.888 | 11.554 | 10.750 | 8.794 | 4.790 |
| davon aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 14.862 | 16.237 | 3.904 | 6.068 | 4.122 | 2.143 |
| davon aus Leasingverhältnissen | 19.371 | 19.371 | 7.380 | 4.672 | 4.672 | 2.647 |
| davon aus Derivaten außerhalb des Hedge Accounting | 280 | 280 ¹ | 270 | 10 | 0 | 0 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 1.241 | 1.241 | 1.241 | 0 | 0 | 0 |
| 2018 | | | | | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 110.851 | 110.851 | 110.851 | 0 | 0 | 0 |
| Finanzverbindlichkeiten | 20.415 | 22.429 | 6.052 | 7.446 | 4.760 | 4.171 |
| davon aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 17.881 | 19.894 | 3.657 | 7.306 | 4.760 | 4.171 |
| davon aus Leasingverhältnissen | 152 | 152 | 66 | 86 | 0 | 0 |
| davon aus Derivaten außerhalb des Hedge Accounting | 2.382 | 2.383 ¹ | 2.329 | 54 | 0 | 0 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 741 | 741 | 741 | 0 | 0 | 0 |

¹ Darin enthalten ist der Nettozahlungsstrom von Devisentermingeschäften in Höhe von TEUR 667, die eine Bruttoerfüllung vorsehen. Den Zahlungsverpflichtungen in Höhe von TEUR 56.258 stehen Zahlungsansprüche in Höhe von TEUR 56.925 gegenüber. Dabei erfolgt die Umrechnung der Fremdwährungs-Zahlungstransaktionen zum Stichtagskurs.

Bei der Ermittlung der zukünftigen Cashflows aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurde ein durchschnittlicher Zinssatz in Höhe von 3,45 Prozent verwendet.

25. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Ende des Berichtszeitraums bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen gegenüber Dritten aus dem Bestellobligo für erteilte Investitionsaufträge in Höhe von 5,6 Mio. Euro (2018: 5,2 Mio. Euro). Finanzielle Verpflichtungen für immaterielle Vermögenswerte liegen in Höhe von 5,5 Mio. Euro (2018: 8,6 Mio. Euro) vor. Die übrigen finanziellen Verpflichtungen liegen im geschäftsüblichen Rahmen.

26. Haftungsverhältnisse

Zum Abschluss-Stichtag 31. Dezember 2019 ergaben sich keine Veränderungen zum Vorjahr (0,05 Mio. Euro).

27. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Überleitung

Für Zwecke der Konzern-Kapitalflussrechnung umfassen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Kassenbestände, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Geschäftsjahres, wie sie in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellt werden, können auf die damit in Zusammenhang stehenden Posten der Konzernbilanz wie folgt übergeleitet werden:

| in TEUR | 2019 | 2018 |
|--|----------------|----------------|
| Zahlungsmittel und Guthaben bei Kreditinstituten | 207.654 | 136.927 |
| Kurzfristige Einlagen (Laufzeit < 3 Monate) | 7.139 | 5.710 |
| | 214.793 | 142.637 |

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

28. Ereignisse nach dem Abschluss-Stichtag

Es ergaben sich keine Ereignisse nach dem Abschluss-Stichtag.

29. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Nahestehende Personen im Sinne von IAS 24 sind Personen, die für die Planung, Leitung und Überwachung der Tätigkeiten des Unternehmens zuständig und verantwortlich sind. Nahestehende Personen umfassen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der SMA Solar Technology AG sowie deren nahe Familienangehörige. Zu den nahestehenden Unternehmen zählen Danfoss A/S sowie Tigo Energy, Inc. Die Beteiligung an der elxon GmbH wird aufgrund der untergeordneten Bedeutung zurzeit nicht als nahestehendes Unternehmen behandelt.

Beziehungen zu nahestehenden Personen:

Im Vorstand der SMA Solar Technology AG verantwortet Vorstandssprecher Dr.-Ing. Jürgen Reinert die Ressorts Strategie, Vertrieb und Service, Operations sowie Technologie. Ulrich Hadding verantwortet die Ressorts Finanzen, Personal und Recht.

Dr.-Ing. Jürgen Reinert hat einen Sitz im Aufsichtsrat der Danfoss A/S, Dänemark, und im Beirat der KraftPowercon, Schweden.

Dem Aufsichtsrat der SMA Solar Technology AG gehörten im Geschäftsjahr die folgenden Mitglieder an:

Aktionärsvertreter:

Dr. Erik Ehrentraut, Unternehmensberater, Vorsitzender
Kim Fausing, Geschäftsführer und CEO Danfoss, stellv. Vorsitzender

Roland Bent, Geschäftsführer Phoenix Contact
Peter Drews, Stiftungsvorstand

Alexa Hergenröther, Geschäftsführerin K+S Kali GmbH
Ilonka Nußbaumer, Senior Vice President, Head of Group HR Danfoss A/S

Arbeitnehmervertreter:

Johannes Häde
Yvonne Siebert
Dr. Matthias Victor
Hans-Dieter Werner
Oliver Dietzel, Gewerkschaftssekretär
Heike Haigis, Gewerkschaftssekretärin

Reiner Wettlaufer hat sein Aufsichtsratsmandat nach langjähriger engagierter Tätigkeit zum 30. Juni 2019 niedergelegt. Neu eingetreten zum 13. August 2019 ist Ilonka Nußbaumer.

Die gemäß IAS 24 angabepflichtige Vergütung des Managements in den Schlüsselpositionen des Konzerns umfasst die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands betragen im Berichtsjahr 1,5 Mio. Euro (2018: 2,8 Mio. Euro). Der erfolgsunabhängige Anteil belief sich auf 1,5 Mio. Euro (2018: 2,7 Mio. Euro), der erfolgsabhängige Anteil auf 0,0 Mio. Euro (2018: 0,2 Mio. Euro). Bei den Bezügen handelt es sich ausschließlich um kurzfristig fällige Leistungen.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Berichtsjahr 0,4 Mio. Euro (2018: 0,4 Mio. Euro). Hiervon entfielen 0,3 Mio. Euro (2018: 0,3 Mio. Euro) auf eine erfolgsunabhängige Festvergütung sowie 0,1 Mio. Euro (2018: 0,1 Mio. Euro) auf Vergütungen für Ausschusstätigkeiten. Ebenso wie im Vorjahr sind keine variablen Vergütungen enthalten. Herr Fausing und Frau Nußbaumer verzichten auf ihre Ansprüche gegenüber der Gesellschaft. Die Gewerkschaftsvertreter führen ihre Vergütung ab. Die Bezüge für Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats sind individualisiert in einem separaten Vergütungsbericht nach den Kriterien des Corporate Governance Kodex dargestellt. Der vollständige Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts.

Mitglieder des Aufsichtsrats bekleiden die nachstehend genannten Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Roland Bent, Mitglied in Gremien von vier internationalen Phoenix Contact-Gesellschaften, Phoenix Contact (China) Holding Co. Ltd., Phoenix Contact (Nanjing) R&D and Engineering Center Co. Ltd., Phoenix Contact Holding Inc., USA, Phoenix Contact Development & Manufacturing Inc., USA.

Kim Fausing, Mitglied des Verwaltungsrats der Hilti AG, Liechtenstein.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen:

Am 28. Mai 2014 hat SMA mit Danfoss A/S einen Vertrag über eine enge strategische Partnerschaft abgeschlossen. Im Zuge dieser Kooperation beteiligte sich Danfoss mit 20 Prozent an SMA und gehört somit zum Kreis der nahestehenden Unternehmen. SMA hat mit Danfoss eine strategische Kooperation zur Zusammenarbeit in den Bereichen Einkauf, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung geschlossen. Zudem erbringt SMA im Auftrag von Danfoss Servicedienstleistungen. Alle Verträge wurden zu marktgerechten Konditionen geschlossen. Die Geschäftsbeziehungen zwischen SMA und Danfoss im Geschäftsjahr sind in der

folgenden Tabelle dargestellt. Es bestehen weder wesentliche Besicherungen noch Garantien. Es wurde kein Wertminderungsaufwand aus Transaktionen mit Danfoss realisiert.

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 |
|---|------|------|
| Durch SMA erworbene Waren | 32,1 | 35,6 |
| Durch SMA erworbene Dienstleistungen | 6,9 | 7,2 |
| Von SMA verkaufte Dienstleistungen | 1,0 | 0,5 |
| Offene Forderungen zum Jahresende | 1,0 | 0,1 |
| Offene Verbindlichkeiten zum Jahresende | 6,9 | 6,2 |

SMA ist mit 28,27 Prozent an Tigo Energy, Inc. beteiligt. Zwischen SMA und Tigo besteht eine strategische Kooperation zur Zusammenarbeit in den Bereichen Entwicklung, Vertrieb und Service. SMA hält einen Sitz im Verwaltungsrat von Tigo. Die Geschäftsbeziehungen zwischen SMA und Tigo im Geschäftsjahr sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

| in Mio. Euro | 2019 | 2018 |
|---|------|------|
| Durch SMA erworbene Waren | 0,0 | 7,0 |
| Offene Verbindlichkeiten zum Jahresende | 0,0 | 0,0 |

Im Weiteren wird die elxon GmbH als assoziiertes Unternehmen behandelt. Die Gesellschaft wurde im Berichtsjahr neu gegründet, es handelt sich um ein Joint Venture im Bereich der Ladeinfrastruktureinrichtungen, an dem der Konzern mit 33,34 Prozent beteiligt ist. Wesentliche geschäftliche Transaktionen wurden im Geschäftsjahr 2019 noch nicht getätigt.

Ein weiteres nahestehendes Unternehmen ist die, auf die SMA Unternehmensgründer zurückgehende, cdw Stiftung mit der operativ tätigen cdw Stiftung gGmbH. Mit dieser wurden in der Berichtsperiode keine unter IAS 24 angabepflichtigen Geschäfte getätigt.

30. Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Das Finanzrisikomanagement ist in die konzernweite Sicherungspolitik integriert. Der bewusste Umgang mit potenziellen Risiken und eine gute Kontrolle sowie bei Auftreten von Risiken ein erfolgreiches Managen dieser Risiken wird durch begleitende Informations- und Kommunikationspolitik sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter unterstützt. Grundsatz der Sicherungspolitik des Konzerns im Finanzbereich ist es, sich gegen erhebliche Preis-, Währungs- und Zinsrisiken durch Verträge und Sicherungsgeschäfte in wirtschaftlich sinnvollem Umfang zu schützen.

Die im Konzern befindlichen Finanzinstrumente betreffen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel, die unmittelbar aus der Geschäftstätigkeit resultieren. Daneben bestehen insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die ebenfalls im Rahmen der Geschäftstätigkeit bestehen. Des Weiteren setzt der Konzern derivative Finanzinstrumente im Rahmen der Währungskurs- und Zinsabsicherung ein. Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Die im Rahmen der konzernweiten Sicherungspolitik hierzu definierten Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten werden im Folgenden dargestellt:

ZINSRISIKO

Zinsrisiken entstehen in der SMA Gruppe hauptsächlich bei Finanzverbindlichkeiten und langfristigen Anteilen bestimmter Rückstellungen. Verbindlichkeiten und Rückstellungen werden nicht von der Vertragspartei verzinst und sind daher mit einem marktüblichen Zinsfuß abgezinst worden, sodass keine gesonderte Steuerung eines Zinsrisikos erfolgt. Der variabel verzinsliche Anteil der bestehenden Finanzverbindlichkeiten ist durch einen Zinsswap gesichert. Dadurch sind die Zinsen langfristig gesichert und die Finanzierung über die Vertragslaufzeit ist sicher kalkulierbar. Für die zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumente lassen sich folgende Sensitivitäten ermitteln:

Bei einem um 1,0 Prozentpunkte höheren Marktzinssatz wäre die Auswirkung auf das Periodenergebnis neutral (2018: neutral). Bei der Ermittlung der Sensitivitäten im Hinblick auf sinkende Zinsen um 1,0 Prozentpunkte wären die entsprechenden Effekte auf das Periodenergebnis neutral (2018: neutral) und auf das Eigenkapital ebenfalls neutral (31. Dezember 2018: neutral) gewesen.

WÄHRUNGSRISIKO

Als global agierendes Unternehmen ist die SMA Gruppe sowohl transaktions- als auch translationsbezogenen Währungsrisiken ausgesetzt.

SMA bekennt sich zu einer ökonomischen Risikobetrachtung. Fremdwährungsrisiken aus ökonomischer Sicht treten als direkte Transaktionsrisiken auf, die sich aus jeder (bestehenden oder geplanten) in Fremdwährung denominierten Forderung oder Verbindlichkeit und dem daraus resultierenden Zahlungsstrom ergeben. Durch die starke Geschäftstätigkeit von SMA im nordamerikanischen Raum treten Fremdwährungsrisiken zu großen Teilen in US-Dollar auf. Da aufgrund des anteiligen lokalen Wertschöpfungsanteils der nordamerikanischen Landesgesellschaften sowie von Lieferantenverträgen auf USD-Basis den Umsätzen in lokaler

Währung auch Ausgaben in derselben Währung gegenüberstehen, wird das operative Fremdwährungsrisiko in der SMA Gruppe begrenzt.

Daneben entstehen Wechselkursrisiken insbesondere aus der Vertriebstätigkeit unserer japanischen Tochtergesellschaft sowie unserer australischen Tochtergesellschaft.

Eine konzerninterne Richtlinie stellt sicher, dass die SMA Landesgesellschaften ihre Fremdwährungsrisiken an Corporate Treasury melden, sofern diesbezüglich keine landesspezifischen Restriktionen bestehen. Das verbleibende Gruppenrisiko wird von diesem über Währungsderivate extern mit Banken abgesichert. Dabei kommen üblicherweise Devisentermingeschäfte zum Einsatz. Der Einsatz von Optionen im Rahmen der Sicherungsstrategie ist ebenfalls möglich.

Translationsrisiken entstehen im Wesentlichen dadurch, wenn Aktiva und Passiva von Gesellschaften in fremder Währung bei der Erstellung des Konzernabschlusses in die Heimatwährung der Muttergesellschaft umgerechnet werden. Translationsrisiken sind nicht Bestandteil der aktiven Steuerung der Fremdwährungsrisiken.

Die Fremdwährungspositionen sowie die Kursentwicklung der entsprechenden Währungen werden fortlaufend beobachtet, die Risiken werden, soweit ökonomisch sinnvoll, abgesichert. Risiken aus den Sicherungsgeschäften selbst beschränken sich darauf, dass Chancen aus einer vorteilhafteren Kursentwicklung nicht wahrgenommen werden können.

Zur Darstellung von Marktrisiken verlangt IFRS 7 Sensitivitätsanalysen, welche Auswirkungen hypothetischer Änderungen von relevanten Risikovariablen auf Ergebnis und Eigenkapital zeigen. Währungsrisiken entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominated und monetärer Art sind; wechsellkursbedingte Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung bleiben unberücksichtigt. Als relevante Risikovariablen gilt der US-Dollar. Der Währungssensitivitätsanalyse liegen originäre Finanzinstrumente in Form von Forderungen zugrunde. Durch Einsatz von Sicherungsgeschäften (Derivate) zur Absicherung des Grundgeschäfts gleichen sich gegenläufige Effekte bei Veränderungen des Dollarkurses aus. Die Bewertung der für das Geschäftsjahr 2020 abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte führt dazu, dass aus der Fair-Value-Bewertung saldiert ein positiver Ergebnisbeitrag von 0,7 Mio. Euro (2018: –1,0 Mio. Euro) resultiert.

Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem US-Dollar am 31. Dezember 2019 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 1,1 Mio. Euro (2018: 4,0 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2019 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 1,0 Mio. Euro (2018: –4,5 Mio. Euro) geführt.

Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem Japanischen Yen am 31. Dezember 2019 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 1,0 Mio. Euro (2018: 0,6 Mio. Euro) geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2019 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 1,1 Mio. Euro (2018: –0,7 Mio. Euro) geführt.

Eine fünfprozentige Steigerung des Euro gegenüber dem erstmals in die Hedging-Strategie aufgenommenen australischen Dollar am 31. Dezember 2019 hätte zu einer positiven Veränderung der Währungsderivate von 0,7 Mio. Euro geführt. Ein um 5 Prozent schwächerer Euro am 31. Dezember 2019 hätte zu einer Reduzierung des Werts der Währungsderivate von 0,8 Mio. Euro geführt.

Die Währungssicherungen bezogen sich zum 31. Dezember 2019 auf Euro/US-Dollar, Euro/Japanischer Yen und Euro/AU-Dollar.

Ebenso wie im Vorjahr gab es per 31. Dezember 2019 keine Währungssicherungen, die im Hedge Accounting abgebildet wurden.

Gemäß IFRS treten Wechselkursrisiken bei monetären Finanzinstrumenten auf, die auf eine fremde Währung lauten, das heißt auf eine andere Währung als die funktionale Währung, wobei die fremde Währung die relevante Risikovariablen darstellt. Translationsbedingte Risiken bleiben unberücksichtigt. Da die einzelnen Konzerngesellschaften ihr operatives Geschäft hauptsächlich in ihrer eigenen funktionalen Währung tätigen, schätzen wir unser Risiko aus Wechselkursschwankungen aus der laufenden operativen Geschäftstätigkeit als nicht wesentlich ein.

KREDITRISIKO

Für alle Lieferungen an Kunden gilt, dass in Abhängigkeit vom Volumen des jeweiligen Geschäftes und des spezifischen Kunden- und Länderrisikos Sicherheiten verlangt werden. Begleitend werden die Erfahrungen aus der bisherigen Geschäftsbeziehung, unter anderem auch das Zahlungsverhalten und zusätzliche Kreditauskünfte, genutzt, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Darüber hinaus wird grundsätzlich für Kunden eine Bonitätsprüfung auf Basis von bestimmten Finanzkennzahlen vorgenommen. Durch das rechtzeitige Setzen einer Kreditlimit- bzw. Auftragsperre ist das Ausfallrisiko begrenzt. Soweit möglich, wird das Ausfallrisiko außerdem durch die Einbindung einer Warenkreditversicherung begrenzt. Das maximale Ausfallrisiko ist auf den in „14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen“ ausgewiesenen Buchwert begrenzt. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Bei allen weiteren sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, zur Veräußerung verfügbaren Finanzinvestitionen und derivativen Finanzinstrumenten, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente. Dieses Kontrahentenausfallrisiko wird fortlaufend analysiert und durch entsprechende Geschäftsallokation – auch unter Berücksichtigung möglicher Chancen – in Bezug auf Klumpen- und Bonitätsrisiken gesteuert.

LIQUIDITÄTSRISIKO

Ein Baustein der Liquiditätssicherung besteht aus der im Jahr 2016 mit drei inländischen Kreditinstituten vereinbarten Kreditlinie von 100 Mio. Euro. Zum Jahresende 2019 wurde die Kreditlinie lediglich in geringem Umfang und nur in Form von Avalkrediten in Anspruch genommen.

Zur frühzeitigen Erkennung des künftigen Liquiditätsbedarfs sind Finanzplanungsinstrumente im Einsatz. Nach der derzeitigen Planung kann von einer Deckung des Finanzbedarfs in einem sicher planbaren Zeithorizont ausgegangen werden. Zur Absicherung der finanziellen Folgen von möglichen Haftungsrisiken und Schadensfällen werden, soweit dies sinnvoll und möglich ist, Versicherungsverträge abgeschlossen, deren Deckungsumfang regelmäßig überprüft und angepasst wird.

KAPITALSTEUERUNG

Strategisches Ziel der Kapitalsteuerung im SMA Konzern ist der Erhalt finanzieller Flexibilität und Unabhängigkeit, um sich bietende Chancen im Markt der Photovoltaik zügig nutzen zu können. Der wirtschaftliche Einsatz des Kapitals wird durch die regelmäßige Überwachung des Net Working Capital gemessen. Das Net Working Capital ist im SMA Konzern definiert als die Summe aus Vorratsvermögen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und erhaltenen Anzahlungen. Um den relativen Kapitalverbrauch auch bei starkem Unternehmenswachstum sinnvoll messen zu können, wird das Net Working Capital ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Über ein Forderungsmanagement, das die zeitnahe Vereinnahmung von Forderungen vorantreibt, und ein am Absatz ausgerichtetes Vorratsvermögen sowie eine konstante Ausschüttungspolitik werden die Voraussetzungen für die angestrebte finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit geschaffen. Gemäß den konzerninternen Richtlinien muss die so ermittelte Net Working Capital Quote unterhalb von 25 Prozent liegen. Im Berichtsjahr betrug die Eigenkapitalquote des SMA Konzerns 37,6 Prozent (2018: 42,9 Prozent), die Net Working Capital Quote 17,4 Prozent (2018: 23,3 Prozent).

31. Honorare des Abschlussprüfers

Das im Berichtsjahr als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer gliedert sich wie folgt:

| in TEUR | 2019 |
|-------------------------------|------------|
| Abschlussprüfungsleistungen | 438 |
| Andere Bestätigungsleistungen | 12 |
| | 450 |

Die Abschlussprüfungsleistungen umfassen die Aufwendungen für die Konzernabschlussprüfung sowie die Prüfung des Jahresabschlusses der SMA Solar Technology AG und ihrer inländischen Tochterunternehmen, sofern diese prüfungspflichtig im Sinne von § 316 HGB sind. Die Honorare für andere Bestätigungsleistungen beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen für EMIR-Prüfungen.

32. Erklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex wurde durch den Vorstand und den Aufsichtsrat mit Datum vom 5. Dezember 2019 abgegeben und den Aktionären dauerhaft auf der Internetseite unter www.SMA.de zugänglich gemacht.

33. Konzernabschluss

Die SMA Solar Technology AG stellt als oberstes Mutterunternehmen zum 31. Dezember 2019 einen Konzernabschluss auf, der beim Betreiber des Bundesanzeigers eingereicht und nachfolgend im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Niestetal, 6. März 2020

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Dr.-Ing. Jürgen Reinert Ulrich Hadding

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Niestetal, 6. März 2020

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Dr.-Ing. Jürgen Reinert Ulrich Hadding

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die SMA Solar Technology AG, Niestetal

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der SMA Solar Technology AG, Niestetal, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Kapitalflussrechnung und der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den mit dem Lagebericht des Mutterunternehmens zusammengefassten Konzernlagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser

Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutendsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend stellen wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

1. Periodengerechte Erlösrealisation insbesondere nach IFRS 15
2. Bewertung der pauschalen Gewährleistungsrückstellung
3. Bewertung der Vorräte

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir wie folgt strukturiert:

- a) Sachverhaltsbeschreibung (einschließlich Verweis auf zugehörige Angaben im Konzernabschluss)
- b) Prüferisches Vorgehen

1. PERIODENGERECHTE ERLÖSREALISATION

- a) Es werden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 915.069 aus der Lieferung von Solar-Wechselrichtern, dazugehörigem Equipment sowie Service- und Wartungsleistungen ausgewiesen. Bei diesem betragsmäßig bedeutsamen Posten besteht das Risiko, dass die Erlösrealisation insbesondere in Stichtagsnähe nicht zum korrekten Zeitpunkt erfolgt. Es besteht insbesondere bei der Auslieferung von Solar-Wechselrichtern, bei denen als Lieferbedingung ein Incoterm vereinbart wurde, nach welchem der Gefahrenübergang abweichend vom Standardprozess erst im Zielland stattfindet, das Risiko einer vorzeitigen Erlöserfassung. Ein weiteres Risiko hinsichtlich der zeitgerechten Erlöserfassung resultiert aus der Anwendung der Regelungen des IFRS 15.

Aufgrund der Gefahr einer nicht periodengerechten Erlöserfassung im Zusammenhang mit IFRS 15 sowie aufgrund des immanten Fraud-Risikos haben wir die Erlösrealisation insgesamt sowie speziell in Zusammenhang mit bestimmten Incoterms als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt bestimmt.

Die Angaben der gesetzlichen Vertreter zu den Umsatzerlösen sind insbesondere in den Abschnitten „Bilanzierungsmethoden und Neuerungen der Rechnungslegungsvorschriften“, „Segmentberichterstattung“, „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ und „Übrige Verbindlichkeiten“ des Konzernanhangs enthalten.

- b) Zur Risikobeurteilung wurden von uns die diesbezüglichen Ergebnisse der internen Revision gewürdigt. Bei unserer Prüfung haben wir dann die sachgerechte Durchführung der Erlösrealisation insbesondere durch eine Aufbau- und Funktionsprüfung des Absatzprozesses sowie mittels analytischer Verprobung der Umsatzerlöse getrennt nach Business Units geprüft. Die konsistente Fortführung der Anwendung der Bilanzierungsrichtlinie haben wir anhand kritischer Würdigung risikobehafteter Verträge sichergestellt. Bei den risikobehafteten Incoterms fand eine stichprobenhafte Überprüfung mittels Abgleichs der

Buchungen auf den Erlöskonten mit den dazugehörigen Ausgangsrechnungen nebst Liefernachweisen sowie durch Cut-off-Prüfungshandlungen vor und nach dem Bilanzstichtag statt.

2. BEWERTUNG DER PAUSCHALEN GEWÄHRLEISTUNGSRÜCKSTELLUNG

- a) Im Konzernabschluss werden unter dem Bilanzposten „Rückstellungen“ Gewährleistungsrückstellungen mit einem Betrag von insgesamt TEUR 138.862 (d.s. 13 % der Konzernbilanzsumme) ausgewiesen, wovon TEUR 103.430 auf pauschale Gewährleistungsrisiken und TEUR 35.432 auf Einzelsachverhalte entfallen.

Im Juni 2018 wurde die bisherige Schätzung zur Ermittlung der pauschalen Gewährleistungsrückstellung geändert. Nach einer umfassenden Analyse der Abteilung Qualitätsmanagement der Gesellschaft können durch die Auswertung vorhandener Datensätze die Fehlerbilder pro Gerätegruppe auf Basis von Fehlerhistorien erhoben werden. Zudem können für die Fehlerbilder je Gerätegruppe durch neue Auswertungen der Kostenrechnung spezifische Kostensätze ermittelt werden. Als Konsequenz der neu gewonnenen Möglichkeiten der Bewertung zukünftiger erwarteter Schäden auf Gerätegruppenebene haben die gesetzlichen Vertreter die Bilanzierungspraxis im Vorjahr angepasst (Schätzungsänderung i.S.d. IAS 8.32 ff.).

Aufgrund des Risikos einer fehlerhaften Bewertung der pauschalen Gewährleistungsrückstellung und aufgrund der Höhe haben wir die Bewertung der pauschalen Gewährleistungsrückstellungen als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt bestimmt.

Die Angaben der gesetzlichen Vertreter der SMA Solar Technology AG zu den pauschalen Gewährleistungsrückstellungen sind in dem Abschnitt „Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“, „Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen“ und dem Abschnitt „Rückstellungen“ des Anhangs enthalten.

- b) In einem ersten Schritt haben wir die Schätzungsänderung bei der pauschalen Gewährleistungsrückstellungen anhand von Erläuterungen durch Mitarbeiter des Qualitätsmanagements der Gesellschaft sowie von Unterlagen zur Ermittlung der Fehlerbilder je Gerätegruppe nachvollzogen und auf konsistente Fortführung geprüft. Wir haben insbesondere die aus den angefallenen Schadensmeldungen resultierenden tatsächlichen gewährleistungspflichtigen Schadensfälle auf Vollständigkeit geprüft und uns von der korrekten Zuordnung der jeweiligen Fehlerbilder zu den relevanten Gerätegruppen überzeugt. Wir haben darüber hinaus das gewählte Prognoseverfahren nachvollzogen und hinsichtlich der Vollständigkeit und Richtigkeit der Mengenkomponente (Anzahl der erwarteten Gewährleistungsfälle) überprüft. Zur Beurteilung der Belastbarkeit der Schätzungen der Häufigkeit der Fehlerbilder haben wir einen Abgleich der historischen Prognosen mit den tatsächlichen Ist-Schadensfällen der Vergangenheit vorgenommen. Anschließend haben

wir die korrekte Ermittlung der Kosten für die Beseitigung der erwarteten Schäden geprüft. Hierzu haben wir die Kostenrechnung auf eine vollständige Zuordnung der Gewährleistungskosten auf die einzelnen Fehlerbilder hin untersucht. Insbesondere haben wir uns bei der Prüfung der Gesamtkosten je Schadensfall pro Gerätegruppe von der ordnungsgemäßen Erfassung der Einzelkosten und der sachgerechten Berücksichtigung von Gemeinkosten überzeugt.

3. BEWERTUNG DER VORRÄTE

a) Es werden Vorräte in Höhe von TEUR 279.883 (d. s. 25 % der Konzernbilanzsumme) ausgewiesen. Hierbei sind Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 5.805 berücksichtigt, die insbesondere bei mangelnder Gängigkeit von Vorräten gebildet werden. Zudem sind Abwertungen für abgekündigte Produkte sowie für Überbestände an nicht produktspezifischen Materialien enthalten, da diese Vorräte auf Basis der vorgenommenen Reichweitenanalyse voraussichtlich nicht mehr in den Produktionsprozess einfließen werden. Dabei legt die SMA zur Ermittlung der Überbestände einen Zeithorizont von 36 Monaten für den Verbrauch der Artikel zugrunde. Alle Vorratsgegenstände, für die im Zeitraum der nächsten zwölf Monate keine Verwendung besteht, werden zu 100 % wertberichtigt. Das Materialmanagement und die Festlegung von Abkündigungen erfolgt durch die eingerichteten Lenkungsstrukturen und das Launch Management.

Von uns wurde dieser Sachverhalt als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt bestimmt, da die Wertminderungen sowie die Risiken aufgrund von Ermessensspielräumen im Rahmen der Vorratsbewertung bei diesem betragsmäßig bedeutsamen Posten für den Konzernabschluss erheblich sind.

Die Angaben der gesetzlichen Vertreter der SMA Solar Technology AG zu den Wertberichtigungen auf Vorräte sind in den Abschnitten „Angaben zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ und „Vorräte“ des Konzernanhangs enthalten.

b) Im Rahmen der Prüfung der Bewertung der Vorräte haben wir insbesondere eine Aufbau- und Funktionsprüfung zwecks Überprüfung der korrekten systemseitigen Anwendung der konzernspezifischen Abwertungsregelungen im Rahmen der Niederwerttests nach Gängigkeit, sowohl bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen als auch den unfertigen und fertigen Erzeugnissen, durchgeführt. Auch haben wir uns bei Materialien, für die eine Abkündigung vorliegt oder die in ein abgekündigtes Produkt eingehen, von der sachgerechten Vornahme der Exklusivitätsprüfung, die durch das Supply Chain Management in Zusammenarbeit mit dem Controlling und dem Einkauf erfolgt und welche die Grundlage für die jeweilige Abkündigung bildet, überzeugt sowie die Reichweitenanalyse nebst den daraus resultierenden gebuchten Wertberichtigungen gewürdigt. Anschließend wurde von uns geprüft, ob die im Rahmen der durchgeführten Niederwerttests ermittelten Abwertungen vollständig und richtig im Rahmen der Vorratsbewertung berücksichtigt wurden.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten, nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts
- die Versicherung der gesetzlichen Vertreter zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht nach §§ 297 Abs. 2 Satz 4, bzw. § 315 Abs. 1 Satz 5 HGB und
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und zusammengefassten Lageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Konzernabschlussprüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum zusammengefassten Lagebericht oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit

der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht, den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 28. Mai 2019 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden ebenfalls am 28. Mai 2019 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2009 als Konzernabschlussprüfer der SMA Solar Technology AG, Niestetal, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Elmar Meier.

Anlage zum Bestätigungsvermerk: nicht inhaltlich geprüfte Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts

Folgende Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts haben wir nicht inhaltlich geprüft:

- die im Corporate Governance Bericht nach Nr. 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB,
- die in Abschnitt „Nichtfinanzielle Erklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung gemäß §§ 289b bis 289e, 315b und 315c HGB,
- die anderen als ungeprüft gekennzeichneten Teile des zusammengefassten Lageberichts.

Hannover, 6. März 2020

Deloitte GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Thorsten Schwibinger)
Wirtschaftsprüfer

(Elmar Meier)
Wirtschaftsprüfer

WEITERE INFORMATIONEN

124 GLOSSAR

124 Technikglossar

126 Finanzglossar

128 GRI INDEX UND UN GLOBAL COMPACT PRINZIPIEN

130 NACHHALTIGKEITSKENNZAHLEN SMA GRUPPE

132 EINGETRAGENE WARENZEICHEN

132 HAFTUNGSAUSSCHLUSS

GLOSSAR

TECHNIKGLOSSAR

A

AC (Alternating Current)

Wechselstrom (AC): netzkonformer Strom

C

Change-of-Control-Klausel

Vertragsregelung im Anstellungsvertrag von Vorstands- oder Geschäftsführungsmitgliedern, die im Falle eines Eigentümerwechsels bzw. Wechsels der Mehrheitsaktionäre ein Sonderkündigungsrecht bietet, zumeist gegen Zahlung einer fest vereinbarten Abfindungssumme, Weiterzahlung der Bezüge, oft auch mit einer entsprechenden Pensionsregelung.

Compliance

Rechtskonformes Handeln

Corporate Governance

Steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen.

D

DC (Direct Current)

Gleichstrom (DC), muss für die Einspeisung ins Netz oder zur Eigennutzung in Haushalt oder Unternehmen in netzkonformen Wechselstrom (AC) umgewandelt werden.

M

Mittelspannung

Spannungsgröße von 1.000 Volt bis 60.000 Volt

N

Netzmanagement

Die Beteiligung am Netzmanagement bedeutet für dezentrale Erzeugungsanlagen, dass sie sich bei der Einspeisung an der aktuellen Situation des Verteilnetzes orientieren müssen. Sie betrifft alle Solaranlagen, die auf Mittelspannungsebene einspeisen.

P

PV-Diesel-Hybridanwendungen

Sogenannte PV-Diesel-Hybridanwendungen kombinieren Photovoltaik mit Dieselstromversorgungen sowie bei Bedarf auch mit zusätzlichen Batteriespeichern. Die Integration von Photovoltaik und Speichern in Dieselstromversorgungssysteme senkt die Kraftstoffkosten und die CO₂-Emissionen erheblich. PV-Diesel-Hybridanwendungen kommen vor allem dort zum Einsatz, wo die Energieversorgung über ein zentrales Stromnetz nicht möglich ist.

R

Repowering

Modernisierung von älteren Photovoltaikanlagen mit neuen Hard- und Softwarekomponenten zur Performancesteigerung und wahlweise Erweiterung um weitere Funktionen wie Speicher oder Energiemanagement.

S

String-Wechselrichter

Bei der String-Technologie wird der PV-Generator in einzelne Modulflächen unterteilt und jedem dieser einzelnen „Strings“ ein eigener String-Wechselrichter zugeordnet.

W

W, kW, MW, GW, TW

Maßeinheiten für Leistung:

1 Kilowatt (kW) = 1.000 Watt (W)

1 Megawatt (MW) = 1.000 kW

1 Gigawatt (GW) = 1.000 MW

1 Terawatt (TW) = 1.000 GW

Wechselrichter

Ein Wechselrichter (engl. Inverter) ist ein elektrisches Gerät, das Gleichspannung in Wechselspannung bzw. Gleichstrom in Wechselstrom umwandelt.

Z

Zentral-Wechselrichter

Wechselrichter für PV-Großanlagen. Diese Wechselrichter werden bei zentralen Auslegungskonzepten eingesetzt.

FINANZGLOSSAR

A

Auftragsbestand

Dabei handelt es sich um den aktuell und zukünftig zu erwartenden Umsatz. Hierfür werden die Bedarfe aller noch nicht belieferten Einteilungen sowie der bereits angelegten, aber noch nicht als Warenausgang gebuchten Lieferungen mengen- und wertmäßig berücksichtigt.

B

Brutto-Cashflow

Zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er errechnet sich aus dem Ergebnis vor Ertragsteuern und dem Finanzergebnis – zuzüglich der empfangenen Zinszahlungen, Abschreibungen, Veränderungen der anderen Rückstellungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen, sonstigen nicht zahlungswirksamen Aufwendungen bzw. Erträge sowie abzüglich geleisteter Zins- und Ertragsteuerzahlungen.

Bruttoergebnis vom Umsatz

Umsatz abzüglich Herstellungskosten

E

Earn-out

Eine Earn-out-Klausel definiert in einem Kaufvertrag einen Anteil des Kaufpreises, der zu einem späteren Zeitpunkt erfolgsabhängig bezahlt wird.

EBIT

Operatives Ergebnis (Earnings Before Interest and Taxes)

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Amortisation von immateriellen Wirtschaftsgütern (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBIT-Marge

Ein hoher Prozentwert steht für eine hohe Ertragskraft der Gesellschaft. Die EBIT-Marge wird berechnet, indem das Operative Ergebnis in Relation zum Umsatz gesetzt wird.

EBITDA-Marge

Ein hoher Prozentwert steht für eine hohe Ertragskraft der Gesellschaft. Die EBITDA-Marge wird berechnet, indem das EBITDA in Relation zum Umsatz gesetzt wird.

EBT

Ergebnis vor Steuern (Earnings Before Taxes)

Eigenkapitalquote

Zeigt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital.

Eigenkapitalrendite (nach Steuern)

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Eigenkapital verzinst. Errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Eigenkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Eigenkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode).

F

Free Cashflow

Operativer Cashflow abzüglich der Investitionen plus der Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Mit den Mitteln aus dem freien Cashflow können Unternehmen Dividenden zahlen oder Aktien zurückkaufen. Der freie Cashflow verdeutlicht, wie viel Geld für die Aktionäre eines Unternehmens tatsächlich übrig bleibt.

Free Cashflow (angepasst)

Operativer Cashflow abzüglich der Investitionen plus der Desinvestitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte vor Mittel-Zu- oder Abflüssen aus Termingeld- oder Wertpapieranlagen. Der angepasste freie Cashflow ist ein Indikator für die Rückzahlungsfähigkeit von Fremdfinanzierungen.

G

Gesamtkapitalrendite nach Steuern

Relative Größe, die angibt, mit welcher Rate sich das während einer Periode eingesetzte Gesamtkapital verzinst. Sie errechnet sich durch Division des Konzernüberschusses mit dem gemittelten Gesamtkapital der Berichtsperiode (Mittel aus Gesamtkapital zu Beginn und Ende der Berichtsperiode).

I

IAS

International Accounting Standards; neuere Standards werden als IFRS bezeichnet.

IASB

International Accounting Standards Board

IFRIC

Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee zu den IAS/IFRS

IFRS

International Financial Reporting Standards sind internationale Rechnungslegungsstandards, die vom IASB aufgestellt werden.

N

Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel, unbeeinflusst durch Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungstätigkeiten

Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung

Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus Investitionen und Desinvestitionen

Nettoliiquidität

Flüssige Mittel, Wertpapiere des Umlaufvermögens und als Sicherheit hinterlegte Barmittel abzüglich zinstragender Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Nettoumlaufvermögen

Siehe Net Working Capital

Net Working Capital

Nettoumlaufvermögen, d. h. gesamtes kurzfristig gebundenes, zinsfreies Umlaufvermögen (Vorratsvermögen plus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Verbindlichkeiten aus erhobenen Anzahlungen aus Bestellungen.

Net Working Capital Quote

Net Working Capital in Relation zum Nettoumsatz

O

Operatives Ergebnis (EBIT)

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Earnings Before Interest and Taxes)

U

Umsatzrendite

Verhältnis des Gewinns vor Steuern (EBT) zum Umsatz

GRI INDEX UND UN GLOBAL COMPACT PRINZIPIEN

| GRI-Inhalt | GRI-Indikator | UN Global Compact | UN Sustainable Development Goals | Seite |
|--|---------------|-------------------|----------------------------------|------------|
| Organisationsprofil | | | | |
| Name der Organisation | 102-1 | | | 28, 85 |
| Wichtigste Marken, Produkte bzw. Dienstleistungen | 102-2 | | | 29 |
| Länder der Geschäftstätigkeit | 102-3 | | | 85 |
| Hauptsitz der Organisation | 102-4 | | | 84, 133 |
| Eigentümerstruktur und Rechtsform | 102-5 | | | 28, 85 |
| Wesentliche Märkte | 102-6 | | | 29, 47 |
| Größe der Organisation | 102-7 | | | 42, 85 |
| Anzahl der Beschäftigten | 102-8 | 6 | | 42, 131 |
| Beschreibung der Lieferkette | 102-9 | | | 45 |
| Veränderungen während des Berichtszeitraums | 102-10 | | | 28 - 70 |
| Umsetzung des Vorsorgeprinzips | 102-11 | | | 35 |
| Unterstützung externer Chartas | 102-12 | | | 35, 45 |
| Mitgliedschaft in Verbänden | 102-13 | | | 46 |
| Strategie und Analyse | | | | |
| Erklärung des höchsten Entscheidungsträgers der Organisation | 102-14 | | | 4, 35 |
| Beschreibung der wichtigsten Auswirkungen, Risiken und Chancen | 102-15 | | | 59 - 70 |
| Ethik und Integrität | | | | |
| Leitbilder, Verhaltenskodex und Prinzipien | 102-16 | 10 | 16 | 45 |
| Unternehmensführung | | | | |
| Führungsstruktur/Corporate Governance | 102-18 | 1-10 | | 18, 28 |
| Einbindung von Stakeholdern | | | | |
| Einbezogene Stakeholdergruppen | 102-40 | | | 36 |
| Beschäftigte mit Kollektivvereinbarungen | 102-41 | | | 43 |
| Ermittlung der einbezogenen Stakeholdergruppen | 102-42 | | | 36 |
| Ansatz für den Stakeholderdialog und Häufigkeit | 102-43 | | | 36, 39, 46 |
| Wichtige Aspekte der Stakeholder und Umgang | 102-44 | | | 36 |

| GRI-Inhalt | GRI-Indikator | UN Global Compact | UN Sustainable Development Goals | Seite |
|---|---------------|-------------------|----------------------------------|--------------|
| Ermittelte wesentliche Aspekte und Grenzen | | | | |
| Eingebundene Unternehmen im Bericht | 102-45 | | | 85 |
| Festlegung der Berichtsinhalte | 102-46 | | | 35 |
| Auflistung wesentlicher Aspekte | 102-47 | | | 35, 36 |
| Inhaltliche Änderungen zum letzten Bericht | 102-48 | | | 35 |
| Änderung wesentlicher Aspekte zum letzten Bericht | 102-49 | | | 35 |
| Berichtsprofil | | | | |
| Berichtszeitraum | 102-50 | | | 35 |
| Veröffentlichung des letzten Berichts | 102-51 | | | 35 |
| Berichtszyklus | 102-52 | | | 35 |
| Ansprechpartner | 102-53 | | | 133 |
| GRI Berichtsstandard | 102-54 | | | 35 |
| GRI Inhaltsindex | 102-55 | | | 35, 128 |
| Prüfung des Berichts durch externe Dritte | 102-56 | | | 117 |
| Management-Ansatz | | | | |
| Erklärung der wesentlichen Themen und ihrer Grenzen | 103-1 | | | 36, 37 |
| Management-Ansatz und seine Komponenten | 103-2 | | | 37 |
| Bewertung des Management-Ansatzes | 103-3 | | | 37 |
| Ökonomie | | | | |
| Unmittelbar erzeugter und ausgeschütteter wirtschaftlicher Wert | 201-1 | 9 | 9 | 47 - 58, 130 |
| Finanzielle Folgen des Klimawandels | 201-2 | 7 - 9 | 7, 11, 13 | 38, 130 |
| Verhältnis der Standard-eintrittsgehälter zum lokalen Mindestlohn | 202-1 | 6 | 8 | 44 |
| Art und Umfang indirekter wirtschaftlicher Auswirkungen | 203-2 | | 7, 11, 13 | 38 |
| Auf Korruptionsrisiken untersuchte Geschäftseinheiten | 205-1 | 10 | 16 | 45, 131 |
| Mitarbeiterschulungen bzgl. Antikorruption | 205-2 | 10 | 16 | 45, 131 |
| Antikorruptionsmaßnahmen | 205-3 | 10 | 16 | 45 |

| GRI-Inhalt | GRI-Indikator | UN Global Compact | UN Sustainable Development Goals | Seite |
|---|---------------|-------------------|----------------------------------|---------|
| Ökologie | | | | |
| Eingesetzte Materialien nach Gewicht oder Volumen | 301-1 | 7 - 9 | | 39 |
| Anteil von Recyclingmaterial am Gesamteinsatz | 301-2 | 8, 9 | | 38 |
| Zurückgenommene Produkte und Verpackungen | 301-3 | 7 - 9 | 9, 12 | 38 |
| Direkter Energieverbrauch | 302-1 | 7 - 9 | 3, 7, 12, 13 | 41 |
| Indirekter Energieverbrauch | 302-2 | 8, 9 | 3, 7, 12, 13 | 40, 41 |
| Energieintensität | 302-3 | 8, 9 | 3, 7, 12, 13 | 41 |
| Verringerung des Energieverbrauchs | 302-4 | 8, 9 | 3, 7, 12, 13 | 41 |
| Senkung des Energiebedarfs für Produkte | 302-5 | 7 - 9 | 3, 7, 12, 13 | 40, 41 |
| Gesamtwasserentnahme | 303-1 | 7, 8 | | 40, 130 |
| Flächennutzung in und an der Grenze von Schutzgebieten | 304-1 | 8 | | 40 |
| Auswirkung von Produkten und Produktion auf Biodiversität | 304-2 | 8 | | 40 |
| Direkte Treibhausgasemissionen | 305-1 | 7 - 9 | 3, 13, 15 | 40, 130 |
| Indirekte Treibhausgasemissionen | 305-2 | 7 - 9 | 3, 13, 15 | 40 |
| Sonstige relevante Treibhausgasemissionen | 305-3 | 7 - 9 | 3, 13, 15 | 40, 130 |
| Intensität der Treibhausgasemissionen | 305-4 | 7 - 9 | 3, 13, 15 | 40 |
| Reduzierung der Treibhausgasemissionen | 305-5 | 7 - 9 | 3, 13, 15 | 40, 130 |
| Gesamtgewicht des Abfalls nach Art und Entsorgungsmethode | 306-2 | 8 | 12 | 40 |
| Bußgelder durch nicht eingehaltene Umweltgesetze | 307-1 | 8 | | 40 |
| Prozentsatz neuer Lieferanten, die anhand von ökologischen Kriterien überprüft wurden | 308-1 | 7 - 9 | | 46 |
| Negative Auswirkungen in der Lieferkette | 308-2 | 7 - 9 | | 46 |
| Soziales | | | | |
| Struktur der Gesamtbelegschaft | 401-1 | 6 | | 42, 131 |
| Leistungen, die nur Vollzeitbeschäftigten gewährt werden | 401-2 | | 8 | 44 |
| Mitteilungsfristen für betriebliche Veränderungen | 402-1 | 3 | | 43 |

| GRI-Inhalt | GRI-Indikator | UN Global Compact | UN Sustainable Development Goals | Seite |
|---|---------------|-------------------|----------------------------------|---------|
| Anteil der Arbeitnehmer in Arbeitsschutzausschüssen | 403-1 | 1 | 8 | 44 |
| Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten | 403-2 | 1 | 8 | 44 |
| Gesundheits- und Sicherheitsthemen | 403-4 | 1 | 8 | 44 |
| Arbeitstraining zu betrieblicher Gesundheit und Sicherheit | 403-5 | 1 | 8 | 44 |
| Unterstützung und Werbung für Arbeitsgesundheit | 403-6 | 1 | 8 | 44 |
| Vorsorge | 403-7 | 1 | 8 | 44 |
| Weiterbildungszeit Mitarbeiter | 404-1 | | 4, 8 | 43 |
| Programme für Wissensmanagement und lebenslanges Lernen | 404-2 | | 8 | 43 |
| Diversität der Mitarbeiter und leitender Organe | 405-1 | 6 | 5 | 44, 131 |
| Gefährdung der Vereinigungsfreiheit | 407-1 | 1 - 3 | 8 | 46 |
| Vorbeugung von Kinderarbeit | 408-1 | 1, 2, 5 | 8 | 46 |
| Vorbeugung von Zwangsarbeit | 409-1 | 1, 2, 4, 5 | 8 | 46 |
| Überprüfung von Geschäftseinheiten auf Menschenrechtsverletzungen | 412-1 | 1, 2, 4, 5 | | 45 |
| Investitionsvereinbarungen mit Menschenrechtsklauseln | 412-3 | 1 - 6 | | 45 |
| Einbindung lokaler Gemeinschaften | 413-1 | | | 45 |
| Prüfung neuer Lieferanten auf Menschenrechtsverletzungen | 414-1 | 1, 2, 4, 5 | 16 | 45 |
| Negative Auswirkungen in der Lieferkette | 414-2 | 1, 2, 4, 5 | 16 | 46 |
| Produktverantwortung | | | | |
| Gesundheits- und Sicherheitsauswirkungen entlang des Produktlebenszyklus | 416-1 | 1 | | 38 |
| Verstöße gegen Gesundheits- und Sicherheitsstandards | 416-2 | 1 | 16 | 38 |
| Gesetzlich vorgeschriebene Informationen über Produkte und Dienstleistungen | 416-3 | 8 | | 38 |

NACHHALTIGKEITSKENNZAHLEN SMA GRUPPE

HANDLUNGSFELD PRODUKTE UND PROZESSE

| | | 2019 | 2018 |
|---|---------------------------|--------|-------|
| Umsatzerlöse | Mio. Euro | 915,1 | 760,9 |
| Produzierte Wechselrichter-Leistung | MW | 11.409 | 8.449 |
| Investitionen | Mio. Euro | 27,6 | 40,3 |
| Forschungs- und Entwicklungsleistungen (inkl. aktivierter Eigenleistungen) | Mio. Euro | 63,1 | 87,1 |
| Forschungs- und Entwicklungsquote, bezogen auf den Umsatz | % | 6,9 | 11,4 |
| EBITDA | Mio. Euro | 34,2 | -69,1 |
| EBITDA-Marge | % | 3,7 | -9,1 |
| Patente und Gebrauchsmuster | | 1.491 | 1.244 |
| Vermiedene Emissionen ¹ | Mio. t CO ₂ | 59 | 52 |
| Vermiedene Umweltschäden ² | Mio. Euro | 10.541 | 7.492 |
| Qualität Field Failure Rate | % | 1,44 | 0,71 |

¹ Weltweite CO₂-Einsparungen durch SMA Produkte im Vergleich zum Strommix Deutschland mit 0,53 kg/kWh

² 180 Euro pro vermiedene Tonne CO₂-Emissionen (Quelle: Umweltbundesamt)

HANDLUNGSFELD UMWELT UND ENERGIE¹

| | | 2019 | 2018 |
|---|--------------------|-------|-------|
| Energieverbrauch gesamt | GWh | 28,47 | 28,62 |
| Energieverbrauch in Relation ² | kWh/kW | 3,09 | 3,75 |
| Energieverbrauch gesamt Deutschland | GWh | 25,89 | 26,06 |
| Energieverbrauch in Relation Deutschland | kWh/kW | 2,81 | 3,42 |
| Stromverbrauch gesamt | GWh | 22,76 | 22,43 |
| Stromverbrauch in Relation ² | kWh/kW | 2,47 | 2,94 |
| Stromverbrauch gesamt Deutschland | GWh | 20,97 | 20,70 |
| Stromverbrauch in Relation Deutschland ² | kWh/kW | 2,27 | 2,72 |
| Anteil PV am Gesamtstromverbrauch Deutschland | % | 38 | 40 |
| Anteil regional/dezentral erneuerbarer Strom Deutschland | % | 86,4 | 86,6 |
| Wärmeverbrauch gesamt | GWh | 5,71 | 6,19 |
| Wärmeverbrauch gesamt Deutschland | GWh | 4,92 | 5,36 |
| Wasser/Abwasser ³ | m ³ /MA | 8,74 | 11,1 |
| Abfall gesamt | t | 1.835 | 2.101 |
| Abfall gesamt Deutschland | t | 1.603 | 1.781 |
| Anteil recyclingfähiger Abfall | % | 88,8 | 87,5 |
| Anteil gefährlicher Abfall | % | 10,0 | 12,2 |
| Abfall in Relation Deutschland ² | t/GW | 173,7 | 234,4 |
| CO ₂ -Ausstoß S1+S2 gesamt | t | 2.940 | 2.870 |
| CO ₂ -Ausstoß S1+S2 in Relation ² | kg/kW | 0,32 | 0,38 |
| CO ₂ -Ausstoß S1+S2 gesamt Deutschland | t | 1.339 | 1.195 |
| CO ₂ -Ausstoß S1+S2 in Relation Deutschland ² | kg/kW | 0,15 | 0,17 |
| CO ₂ -Ausstoß SMA Fahrzeugflotte Pkw Deutschland ³ | kg/MA | 173,1 | 186,8 |
| Ø CO ₂ -Ausstoß der Dienstwagen ⁴ | g/km | 112 | 108 |
| CO ₂ -Ausstoß S3 | | | |
| CO ₂ -Ausstoß Flugzeug ³ | kg/MA | 485,0 | 464,4 |
| CO ₂ -Ausstoß Bahn ³ | kg/MA | 1,86 | 3,25 |
| CO ₂ -Ausstoß Logistik Anteil Lkw | % | 16 | 4 |
| CO ₂ -Ausstoß Logistik Anteil Luft | % | 69 | 88 |
| CO ₂ -Ausstoß Logistik Anteil See | % | 15 | 8 |
| CO ₂ -Ausstoß Logistik Anteil Bahn | % | 0 | 0 |

¹ Gesamt SMA Produktionsstandorte (Deutschland und Polen), wenn nicht anders angegeben, Vorjahreswerte teilweise entsprechend angepasst, da im vergangenen Jahr nur Deutschland berichtet wurde.

² Bezogen auf die produzierte Wechselrichter-Leistung

³ Bezogen auf die Mitarbeiterzahl zum Ende der Periode

⁴ Gemäß Herstellerangaben nach WLTP-Norm

HANDLUNGSFELD MITARBEITER

| | | 31.12.2019 | 31.12.2018 |
|--|--------------------------------|--------------|--------------|
| Mitarbeiter SMA Gruppe | | | |
| Mitarbeiter (ohne Zeitarbeitskräfte) | | 3.124 | 3.353 |
| davon Inland | | 2.186 | 2.212 |
| davon Ausland | | 938 | 1.141 |
| Zeitarbeitskräfte | | 442 | 290 |
| Summe Mitarbeiter (inkl. Zeitarbeitskräfte) | | 3.566 | 3.643 |
| Auszubildende | | | |
| | | 59 | 72 |
| Gender Diversity SMA Mitarbeiter | | | |
| männlich | % | 74,7 | 74,6 |
| weiblich | % | 25,3 | 25,4 |
| Führungskräfte SMA Gruppe | | | |
| männlich | % | 83,7 | 85,7 |
| weiblich | % | 16,3 | 14,3 |
| Führungskräfte Inland | | | |
| männlich | % | 88,4 | 90,5 |
| weiblich | % | 11,6 | 9,5 |
| Vorstand | | | |
| männlich | % | 100 | 100 |
| weiblich | % | 0 | 0 |
| Geschäftsführung/Bereichsleitung | | | |
| männlich | % | 94,1 | 93,5 |
| weiblich | % | 5,9 | 6,5 |
| Abteilungsleitung | | | |
| männlich | % | 86,2 | 90,6 |
| weiblich | % | 13,8 | 9,4 |
| Führungskräfte Ausland | | | |
| männlich | % | 76,1 | 78,6 |
| weiblich | % | 23,9 | 21,4 |
| SMA Aufsichtsrat | | | |
| männlich | % | 67 | 75 |
| weiblich | % | 33 | 25 |
| Arbeitsschutz | | | |
| Lost Work Day Rate Inland ¹ | Krankentage/ Arbeitsstunden | 13,37 | 14,41 |
| Lost Time Incident Rate Inland ² | Unfälle/ Arbeitsstunden | 1,68 | 1,41 |

¹ Krankentage durch Arbeitsunfälle mal 200.000 bezogen auf die Arbeitsstunden

² Unfälle > 1 Ausfalltag mal 200.000 bezogen auf die Arbeitsstunden

HANDLUNGSFELD GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG

| | | 2019 | 2018 |
|--|---|-------|-------|
| Nachhaltigkeitsperformance der Lieferanten nach EcoVadis ³ | % | 48,6 | 48,0 |
| Auf Korruptionsrisiko geprüfte Standorte | % | 86 | 6 |
| Mitarbeiterschulungen zur Vermeidung von Korruption | | 1.177 | 2.037 |
| Korruptionsfälle | | 0 | 0 |

³ Seit 2018 erfolgt eine Bewertung der Nachhaltigkeitsperformance der Hauptlieferanten durch EcoVadis. Die Nachhaltigkeitsperformance der SMA Lieferanten liegt dabei im grünen Bereich der EcoVadis-Skala.

EINGETRAGENE WARENZEICHEN

Das SMA Firmenlogo sowie die Namen coneva, emerge, Energy that changes, ennexOS, ShadeFix, SMA, SMA Magnetics, SMA Smart Connected, SMA Solar Academy, SMA Solar Technology, SMA Sunbelt, Sunny, Sunny Boy, Sunny Central, Sunny Highpower, Sunny Highpower Peak, Sunny Island, Sunny Portal, Sunny Tripower, Zegersolar sind in vielen Ländern der Welt eingetragene Warenzeichen der SMA Solar Technology AG.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der Geschäftsbericht, insbesondere der Prognosebericht als Teil des Lageberichts, enthält verschiedene Prognosen und Erwartungen sowie Aussagen, die die zukünftige Entwicklung des SMA Konzerns und der SMA Solar Technology AG betreffen. Diese Aussagen beruhen auf Annahmen und Schätzungen und können mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse sowie die Finanz- und Vermögenslage können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Gründe hierfür können, neben anderen, Marktschwankungen, die Entwicklung der Weltmarktpreise für Rohstoffe sowie der Finanzmärkte und Wechselkurse, Veränderungen nationaler und internationaler Gesetze und Vorschriften oder grundsätzliche Veränderungen des wirtschaftlichen und politischen Umfelds sein. Es ist weder beabsichtigt noch übernimmt SMA eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Erscheinen dieses Geschäftsberichts anzupassen.

FINANZKALENDER

| | |
|------------|---|
| 14.05.2020 | Veröffentlichung Quartalsmitteilung Januar bis März 2020 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET) |
| 04.06.2020 | Hauptversammlung 2020 |
| 13.08.2020 | Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2020 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET) |
| 12.11.2020 | Veröffentlichung Quartalsmitteilung Januar bis September 2020 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET) |

IMPRESSUM

Herausgeber
SMA Solar Technology AG

Text
SMA Solar Technology AG

Beratung, Konzept & Design
Silvester Group
www.silvestergroup.com

Fotos
Andreas Berthel
Stefan Daub
Carsten Herwig
iStockphoto/Strandperle

KONTAKT

SMA Solar Technology AG
Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Germany
Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
info@SMA.de
www.SMA.de

Investor Relations
www.IR.SMA.de



SMA Solar Technology AG

Sonnenallee 1
34266 Niestetal
Germany

Tel.: +49 561 9522-0
Fax: +49 561 9522-100
info@SMA.de
www.SMA.de