

Smart. Easy.

DRIVING THE ENERGY FUTURE

Halbjahresfinanzbericht Januar bis Juni 2019
SMA Solar Technology AG

SMA SOLAR TECHNOLOGY AG

AUF EINEN BLICK

SMA Gruppe		H1 2019	H1 2018	Perioden- vergleich	Gesamtjahr 2018
Umsatzerlöse	Mio. Euro	362,7	394,6	-8,1 %	760,9
Auslandsanteil	in %	71,6	81,4		80,6
Verkaufte Wechselrichter-Leistung	MW	3.973	4.305	-7,7 %	8.449
Investitionen	Mio. Euro	12,8	17,8	-28,1 %	40,3
Abschreibungen	Mio. Euro	22,9	26,2	-12,6 %	82,6
EBITDA	Mio. Euro	8,5	40,9	-79,2 %	-69,1
EBITDA-Marge	in %	2,3	10,4	-77,9 %	-9,1
Konzernergebnis	Mio. Euro	-14,2	11,2	-226,8 %	-175,5
Ergebnis je Aktie ¹	Euro	-0,41	0,32		-5,06
Mitarbeiter*innen ²		3.052	3.408	-10,4 %	3.353
im Inland		2.143	2.190	-2,1 %	2.212
im Ausland		909	1.218	-25,4 %	1.141

SMA Gruppe		30.06.2019	31.12.2018	Stichtagsvergleich
Bilanzsumme	Mio. Euro	970,6	989,3	-2 %
Eigenkapital	Mio. Euro	406,7	424,5	-4 %
Eigenkapitalquote	in %	41,9	42,9	
Net Working Capital ³	Mio. Euro	184,1	177,4	4 %
Net Working Capital Quote ⁴	in %	25,3	23,3	
Nettoliquidität ⁵	Mio. Euro	268,2	305,5	-12 %

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

INHALTSVERZEICHNIS

<u>4</u>	<u>GRUNDLAGEN DES KONZERNS</u>
4	Geschäftstätigkeit und Organisation
5	Forschung und Entwicklung
<u>7</u>	<u>WIRTSCHAFTSBERICHT</u>
7	Gesamtwirtschaftliche und branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen
8	Ertragslage
11	Finanzlage
12	Vermögenslage
<u>13</u>	<u>RISIKO- UND CHANCENBERICHT</u>
13	Risiko- und Chancenmanagementsystem
<u>14</u>	<u>PROGNOSEBERICHT</u>
14	Präambel
14	Gesamtwirtschaftliche Situation
14	Künftige wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Photovoltaikindustrie
16	Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung der SMA Gruppe
<u>20</u>	<u>KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS</u>
20	Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern
21	Gesamtergebnisrechnung SMA Konzern
22	Bilanz SMA Konzern
24	Kapitalflussrechnung SMA Konzern
25	Eigenkapitalveränderungsrechnung SMA Konzern
<u>26</u>	<u>VERKÜRZTER ANHANG ZUM 30. JUNI 2019</u>
26	Allgemeine Angaben
28	Kennzahlen nach Segmenten und Regionen
30	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung SMA Konzern
31	Ausgewählte Erläuterungen zur Bilanz SMA Konzern
36	Sonstige Erläuterungen
<u>37</u>	<u>VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER</u>
<u>38</u>	<u>BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT</u>

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND ORGANISATION

Die SMA Solar Technology AG (SMA) und ihre Tochtergesellschaften (SMA Gruppe) entwickeln, produzieren und vertreiben Solar-Wechselrichter, Überwachungssysteme für Solarstromanlagen 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

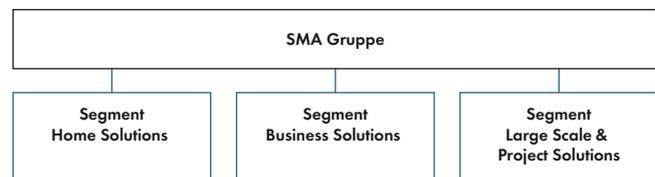
SMA, mit Hauptsitz in Niestetal bei Kassel, verfügt als Mutterunternehmen der SMA Gruppe über alle für das operative Geschäft notwendigen Funktionen. Das Mutterunternehmen hält direkt oder indirekt 100 Prozent der Anteile an allen zur SMA Gruppe gehörenden operativen Gesellschaften. Der Halbjahresfinanzbericht bezieht die Muttergesellschaft und alle 30 Konzerngesellschaften (H1 2018: 35) ein, davon acht inländische Gesellschaften und 22 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.

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 conevea 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

Seit dem 15. Oktober 2018 setzt sich der Vorstand der SMA Solar Technology AG aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Vorstandssprecher, Vorstand Strategie, Vertrieb und Service, Operations und Technologie) und Ulrich Hadding (Vorstand 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 Reiner Wettlaufer. Die Arbeitnehmerseite wird durch Oliver Dietzel, Johannes Häde, Heike Haigis, Yvonne Siebert, Dr. Matthias Victor und Hans-Dieter Werner vertreten.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

SMA hat allein in den letzten fünf Jahren fast 500 Mio. Euro in die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen investiert. Wir nutzen unsere 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 dem Datenschutz (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.

Weltweit wurden SMA bis Ende des Berichtszeitraums 1.391 Patente und Gebrauchsmuster erteilt. Zusätzlich waren zum Stichtag 30. Juni 2019 über 500 weitere Patentanmeldeverfahren noch nicht abgeschlossen. Darüber hinaus hält SMA die Rechte an 1.094 Handelsmarken.

¹ Dieser Absatz ist kein Gegenstand der prüferischen Durchsicht.

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 mit 2 kW Leistung an. Für größere private sowie kleine gewerbliche Anwendungen brachte SMA im Berichtszeitraum den neuen, 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.

Darüber hinaus stellte SMA mit dem SMA Energy System Home 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.

² Der folgende Abschnitt ist kein Gegenstand der prüferischen Durchsicht.

GEWERBLICHE ANWENDUNGEN: UMFASSENDES ENERGIE-MANAGEMENT UND KOMFORTABLE DIREKTVERMARKTUNG

Im Segment Business Solutions entwickelte SMA die bereits Anfang 2018 eingeführte IoT-Plattform für Energiemanagement ennexOS im Berichtszeitraum 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.

ennexOS ist ein wesentlicher Bestandteil der neuen, flexiblen SMA Systemlösung für gewerbliche Anwendungen, dem SMA Energy System Business. Neben PV- und Batterie-Wechselrichtern, einem 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.

Die Direktvermarktungslösung SMA SPOT erweiterten SMA und das Mannheimer Energieunternehmen MVV Energie AG im ersten Quartal 2019 um ein neues Preismodell für PV-Anlagen ohne Eigenverbrauch. Das macht die Direktvermarktung für Betreiber von PV-Anlagen ab 100 kWp Leistung, die den gesamten erzeugten Solarstrom ins Netz einspeisen, noch wirtschaftlicher. Es ist vorgesehen, das Leistungsangebot von SMA SPOT zukünftig auch Anlagenbetreibern anzubieten, die Hardware anderer Hersteller nutzen. Darüber hinaus soll die Lösung über Deutschland hinaus in weiteren Regionen angeboten werden.

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 beginnt ab dem 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 der größten Projektentwickler in den USA.

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.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im ersten Halbjahr 2019 blieb das globale Wirtschaftswachstum verhalten. Die USA und China erhöhten die Zölle auf Einfuhren aus dem jeweils anderen Land im Mai weiter. Nach dem G20-Gipfel im Juni konnte eine weitere Eskalation verhindert werden. Auch die Unsicherheit bezüglich des Brexit dauerte laut den Experten des Internationalen Währungsfonds (IWF) an. Darüber hinaus belasteten zunehmende geopolitische Spannungen mit Fokus auf der Golfregion die Energiepreise. Sowohl die Industriestaaten als auch die Entwicklungs- und Schwellenländer verzeichneten vor diesem Hintergrund eine schwache Nachfrage nach Investitionsgütern.

In den Industrieländern gab es einige positive Überraschungen. Hier hebt der IWF insbesondere das über den Erwartungen liegende Wachstum in den USA und Japan hervor. Allerdings seien im Bruttoinlandsprodukt der USA hohe Lagerbestände an unverkauften Waren enthalten, in Japan trieben niedrige Importe die Inlandsproduktion an. In der Eurozone ging der Einfluss von Sondereffekten zurück, die die Wirtschaft 2018 belastet hatten.

Von der Wirtschaftsaktivität in den Entwicklungs- und Schwellenländern in Asien und Lateinamerika zeigten sich die Experten enttäuscht. Zwar lag das Bruttoinlandsprodukt von China im ersten Quartal 2019 über den Erwartungen, Indikatoren deuteten jedoch auf eine Abschwächung im zweiten Quartal hin.

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 teilweise bereits zu Kosten von weniger als 3 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, verschiedene Technologien intelligent miteinander zu verknüpfen, Lösungen zur Zwischenspeicherung der erzeugten Energie anzubieten und so eine verlässliche und kostengünstige Stromversorgung auf Basis erneuerbarer Energien zu gewährleisten.

GLOBALER PV-MARKT: NEUZUBAU UND UMSATZ IN DER ERSTEN JAHRESHÄLFTE RÜCKLÄUFIG

Mit einer neu installierten PV-Leistung von ca. 48 GW (H1 2018: ca. 53 GW) lag der globale Solarmarkt nach SMA Schätzungen im ersten Halbjahr 2019 deutlich unter 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) sank nach SMA Schätzungen im Berichtszeitraum um rund 16 Prozent auf 2,3 Mrd. Euro (H1 2018: 2,7 Mrd. Euro).

Die regionale Verteilung der Nachfrage veränderte sich im Berichtszeitraum durch den Rückgang in China geringfügig. In den Solarmärkten Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas (EMEA) lag der Umsatz mit Wechselrichter-Technologie mit fast 700 Mio. Euro leicht unter Vorjahresniveau (H1 2018: 700 Mio. Euro). Der Anteil der Region EMEA am weltweiten Umsatz stieg auf rund 29 Prozent (H1 2018: 26 Prozent). Systemtechnik für Speicheranwendungen sowie die Nachrüstung von bestehenden PV-Anlagen haben einen erheblichen Anteil von rund 22 Prozent an den Umsätzen in der Region EMEA. Der Umsatz in Nord- und Südamerika (Americas) blieb mit nahezu 500 Mio. Euro ebenfalls stabil. Hier konnte der Umsatzrückgang im größten Markt USA durch den Zuwachs in den lateinamerikanischen Märkten und bei Speicheranwendungen kompensiert werden. Die Region vereinte somit rund 21 Prozent des weltweiten Umsatzes auf sich (H1 2018: 500 Mio. Euro; 18 Prozent). Der chinesische PV-Markt verzeichnete erneut einen Rückgang. Mit einem Investitionsvolumen von rund 400 Mio. Euro stand China im Berichtszeitraum für ca. 18 Prozent des weltweiten Umsatzes (H1 2018: 700 Mio. Euro; 25 Prozent). Die asiatisch-pazifischen Solarmärkte (ohne China) lagen mit einem Umsatz von rund 700 Mio. Euro unter Vorjahresniveau und machten damit rund 32 Prozent des Weltmarkts aus (H1 2018: 800 Mio. Euro; 31 Prozent).

EMEA: DEUTSCHLAND ERNEUT WICHTIGSTER MARKT

In der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) stieg die neu installierte PV-Leistung im ersten Halbjahr stark an auf 10,2 GW (H1 2018: 8,1 GW). Deutschland war im Berichtszeitraum mit 2,2 GW (H1 2018: 1,3 GW) neu gemeldeter PV-Leistung der wichtigste Markt in Europa. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verzeichneten insbesondere gewerbliche Anlagen einen deutlichen Zuwachs.

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, Osteuropa und Spanien im Vergleich zum Vorjahreszeitraum positiv.

AMERICAS: INVESTITIONEN IM US-MARKT SINKEN

Der US-Markt war in der Berichtsperiode weiterhin von solaren Großprojekten geprägt. Der SMA Vorstand schätzt den Photovoltaikzubau im ersten Halbjahr 2019 auf rund 5,2 GW (H1 2018: 4,8 GW). Durch die stark gesunkenen Verkaufspreise ging das Investitionsvolumen für Wechselrichter-Technologie um ca. 14 Prozent zurück auf ca. 300 Mio. Euro (H1 2018: ca. 350 Mio. Euro).

APAC: REGION BLEIBT HINTER VORJAHR ZURÜCK

In China wurden nach SMA Schätzung im ersten Halbjahr 2019 rund 15 GW PV-Leistung neu installiert. Damit lag das Installationsvolumen rund 37 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 ersten Halbjahr 2019 rund 3,4 GW PV-Leistung neu zugebaut (H1 2018: 3,9 GW). Das Investitionsvolumen für Wechselrichter-Technologie lag im Berichtszeitraum bei schätzungsweise rund 300 Mio. Euro (H1 2018: 400 Mio. Euro). Gewerbliche Anlagen und PV-Großkraftwerke sowie die Nachrüstung bestehender PV-Anlagen waren die treibenden Segmente.

In Indien gibt es diverse Anreizprogramme sowie ein grundlegendes Bestreben der Regierung, das Land flächendeckend mit regenerativ erzeugtem Strom zu versorgen. Bis 2022 sollen 100 GW PV-Leistung installiert sein – das Dreifache der bisher insgesamt installierten Leistung. Im Berichtszeitraum wurden in Indien PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von ca. 4,5 GW neu installiert, und damit rund 25 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum (H1 2018: 6 GW). Das Preisniveau ist in Indien weiterhin extrem

niedrig. Daher lag der Umsatz mit Wechselrichter-Technologie mit lediglich 109 Mio. Euro deutlich unter Vorjahrsniveau (H1 2018: 200 Mio. Euro). Rund 90 Prozent der Neuinstallationen entfielen auf Großprojekte. Mittelgroße gewerbliche und kleine private Anlagen haben in Indien zurzeit noch keine große Relevanz.

ERTRAGSLAGE

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

SMA VERZEICHNET RÜCKLÄUFIGES ERGEBNIS UND GEHT MIT HOHEM AUFTRAGSBESTAND INS ZWEITE HALBJAHR

Die SMA Gruppe verkaufte von Januar bis Juni 2019 Solar-Wechselrichter mit einer kumulierten Leistung von 3.973 MW (H1 2018: 4.305 MW). Der Umsatz ging im Berichtszeitraum um 8,1 Prozent zurück auf 362,7 Mio. Euro (H1 2018: 394,6 Mio. Euro). Der Umsatzrückgang resultiert im Wesentlichen aus dem schwächeren Projektgeschäft in Australien und einer schwachen Nachfrage im Handelsgeschäft in den USA.

Im Berichtszeitraum erwirtschaftete SMA 57,6 Prozent der externen Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen in den europäischen Ländern, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA), 26,3 Prozent in der Region Asien-Pazifik (APAC) und 16,1 Prozent in der Region Nord- und Südamerika (Americas) (H1 2018: 44,1 Prozent EMEA, 38,6 Prozent APAC, 17,3 Prozent Americas).

Mit 37,2 Prozent leistete das Segment Business Solutions im ersten Halbjahr 2019 den stärksten Umsatzbeitrag (H1 2018: 38,8 Prozent). Das Segment Large Scale & Project Solutions erwirtschaftete im Berichtszeitraum 34,6 Prozent und das Segment Home Solutions 28,2 Prozent des Umsatzes der SMA Gruppe (H1 2018: 39,8 Prozent Large Scale & Project Solutions, 21,4 Prozent Home Solutions).

SMA verfügt zum 30. Juni 2019 über einen sehr hohen Auftragsbestand von 818,7 Mio. Euro (30. Juni 2018: 579,7 Mio. Euro). Davon entfallen 453,1 Mio. Euro auf das Produktgeschäft (30. Juni 2018: 186,5 Mio. Euro). Damit ist der produktbezogene Auftragsbestand im Vergleich zum 31. Dezember 2018 (175,4 Mio. Euro) um 158 Prozent deutlich gestiegen. Hintergrund ist der sehr gute Auftragseingang der vergangenen Monate. Auf das Servicegeschäft entfallen 365,5 Mio. Euro des Auftragsbestands. Dieser Anteil wird größtenteils über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren realisiert.

Im Berichtszeitraum sank das operative Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) auf 8,5 Mio. Euro (EBITDA-Marge: 2,3 Prozent; H1 2018: 40,9 Mio. Euro; 10,4 Prozent). Im Vorjahresergebnis sind in der Summe positive Sondereffekte enthalten. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag bei -14,4 Mio. Euro (H1 2018: 14,7 Mio. Euro). Das entspricht einer EBIT-Marge von -4,0 Prozent (H1 2018: 3,7 Prozent). Das Konzernergebnis betrug -14,2 Mio. Euro (H1 2018: 11,2 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie lag somit bei -0,41 Euro (H1 2018: 0,32 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 MIT UMSATZANSTIEG

Im Segment Home Solutions bedient SMA die weltweiten Märkte für kleine Photovoltaikanlagen mit und ohne Anbindung an eine Smart Home Lösung. Das Portfolio umfasst Smart-Modultechnik, 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.

Im ersten Halbjahr 2019 stiegen die externen Umsatzerlöse im Segment Home Solutions um 20,9 Prozent auf 102,2 Mio. Euro (H1 2018: 84,5 Mio. Euro). Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe betrug 28,2 Prozent (H1 2018: 21,4 Prozent). Die Region EMEA machte 75,8 Prozent (H1 2018: 61,1 Prozent) des Bruttoumsatzes aus, die Region Americas 13,3 Prozent (H1 2018: 17,1 Prozent) und die Region APAC 10,9 Prozent (H1 2018: 21,8 Prozent). Der Rückgang des Anteils der Region APAC ist insbesondere auf ein deutlich geringeres Geschäft in China nach dem Absinken der PV-Ausbauziele der dortigen Regierung zurückzuführen.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Segments Home Solutions ging zurück auf -3,5 Mio. Euro (H1 2018: 13,4 Mio. Euro). Hintergrund für den Rückgang ist neben dem anhaltenden Preisdruck insbesondere ein im Vorjahresergebnis enthaltener positiver Einmaleffekt aus der Schätzungsänderung und erfolgten Neuberechnung der pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von 17 Mio. Euro. Bezogen auf die externen Umsatzerlöse lag die EBIT-Marge bei -3,4 Prozent (H1 2018: 15,9 Prozent).

SEGMENT BUSINESS SOLUTIONS MIT POSITIVEM ERGEBNIS

Im Segment Business Solutions liegt der Fokus auf den globalen Märkten für mittelgroße Photovoltaikanlagen mit und ohne Energiemanagement. Hier bietet SMA Lösungen, die auf den dreiphasigen Sunny Tripower-Wechselrichtern mit Leistungen von mehr als 12 kW sowie auf Wechselrichtern der Produktlinien Sunny Highpower und Solid-Q basieren. Die Sunny Tripower-Wechselrichter sind mit der Smart-Modultechnik von Tigo Energy, Inc. kompatibel. Speichersysteme sowie ganzheitliche Energiemanagementlösungen für mittelgroße Solarstromanlagen auf Basis der ennexOS-Plattform, Mittelspannungstechnik und sonstiges Zubehör, Serviceleistungen bis hin zur Anlagenmodernisierung und operativen Betriebsführung von gewerblichen PV-Anlagen (O&M-Geschäft) sowie digitale Energiedienstleistungen runden das Angebot ab.

Die externen Umsatzerlöse im Segment Business Solutions sanken im ersten Halbjahr 2019 auf 135,0 Mio. Euro (H1 2018: 153,2 Mio. Euro). Der Anteil am Gesamtumsatz der SMA Gruppe betrug 37,2 Prozent (H1 2018: 38,8 Prozent). 61,9 Prozent der Bruttoumsatzerlöse entfielen auf die Region EMEA, 27,7 Prozent auf die Region APAC und 10,4 Prozent auf die Region Americas (H1 2018: 53,3 Prozent EMEA, 33,9 Prozent APAC, 12,8 Prozent Americas).

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Segments Business Solutions belief sich im ersten Halbjahr auf 0,7 Mio. Euro (H1 2018: 23,9 Mio. Euro). Im Vorjahresergebnis ist ein positiver Einmaleffekt aus der Schätzungsänderung und erfolgten Neuberechnung der pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von 24 Mio. Euro enthalten. Auf die externen Umsatzerlöse bezogen lag die EBIT-Marge bei 0,5 Prozent (H1 2018: 15,6 Prozent).

UMSATZ IM SEGMENT LARGE SCALE & PROJECT SOLUTIONS NOCH RÜCKLÄUFIG

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 des Segments Large Scale & Project Solutions sanken im ersten Halbjahr 2019 vor allem wegen der schwachen Nachfrage in Australien und verschobenen Projekten im US-Markt um 20,0 Prozent auf 125,5 Mio. Euro (H1 2018: 156,9 Mio. Euro). Dagegen verzeichnete SMA in den vergangenen Monaten insbesondere im US-Projektgeschäft einen sehr guten Auftragseingang. Der Auftragsbestand für das Segment Large Scale & Project Solutions belief sich zum 30. Juni 2019 auf 277,7 Mio. Euro. Die Realisierung von Projekten in diesem Segment dauert in der Regel vier bis zehn Monate. Der Anteil des Segments Large Scale & Project Solutions am Gesamtumsatz der SMA Gruppe betrug im Berichtszeitraum 34,6 Prozent (H1 2018: 39,8 Prozent). Die Region EMEA machte 38,1 Prozent (H1 2018: 25,9 Prozent) des Bruttoumsatzes des Segments aus, die Region APAC 37,3 Prozent (H1 2018: 52,3 Prozent) und die Region Americas 24,6 Prozent (H1 2018: 21,8 Prozent).

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Segments Large Scale & Project Solutions lag bei -11,1 Mio. Euro (H1 2018: -19,3 Mio. Euro). Hierin ist eine Auflösung von Umsatzabgrenzungen aus Vorperioden in Höhe von 3,5 Mio. Euro aufgrund der Stornierung eines Service- und Wartungsvertrags in den USA enthalten. Im Vergleichszeitraum 2018 war das Ergebnis durch Einzelgewährleistungssachverhalte im oberen einstelligen Millionenbereich sowie einen negativen Einmaleffekt aus der Schätzungsänderung und erfolgten Neuberechnung der pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen belastet. Die auf die externen Umsatzerlöse bezogene EBIT-Marge betrug -8,8 Prozent (H1 2018: -12,3 Prozent).

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.

BRUTTOMARGE UNTER VORJAHRESNIVEAU

Die Herstellungskosten des Umsatzes sanken gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,4 Prozent auf 290,6 Mio. Euro (H1 2018: 297,8 Mio. Euro). Die Bruttomarge lag aufgrund des Umsatzrückgangs bei 19,9 Prozent (H1 2018: 24,5 Prozent). Im Vergleichszeitraum 2018 war ein positiver Einmaleffekt aus der neuen Berechnung der pauschalen Gewährleistungsrisiken enthalten, der die ebenso enthaltenen Einzelgewährleistungssachverhalte und Wertberichtigungen auf Vorräte überkompensierte.

Der in den Herstellungskosten enthaltene Personalaufwand ging im Berichtszeitraum um 10,1 Prozent zurück auf 52,8 Mio. Euro (H1 2018: 58,7 Mio. Euro). Hier sind neben der geringeren Anzahl von Zeitarbeitskräften auch anteilig Effekte aus den in Umsetzung befindlichen Kostensenkungsmaßnahmen enthalten. Die Materialkosten inklusive Bestandsveränderungen lagen bei 208,2 Mio. Euro (H1 2018: 220,6 Mio. Euro). SMA arbeitet in allen Segmenten kontinuierlich an ihrem Produktportfolio, um durch kostenoptimierte Bestandsprodukte sowie die Einführung neuer, kostengünstigerer Produkte dem Preisdruck begegnen zu können.

Die in den Herstellungskosten enthaltenen Abschreibungen betragen von Januar bis Juni 2019 20,4 Mio. Euro (H1 2018: 23,2 Mio. Euro). Sie beinhalten planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen in Höhe von 5,3 Mio. Euro (H1 2018: 11,5 Mio. Euro). Die sonstigen Kosten beliefen sich auf 9,2 Mio. Euro (H1 2018: -4,7 Mio. Euro). Im Vergleichswert des Vorjahreszeitraums ist ein positiver Einmaleffekt in Verbindung mit der Schätzungsänderung und erfolgten Neuberechnung der pauschalen Gewährleistungsverpflichtungen enthalten.

Die Vertriebskosten stiegen leicht auf 36,5 Mio. Euro (H1 2018: 34,6 Mio. Euro). Hauptgrund für den Anstieg sind interne Verschiebungen von vertriebsnahen Abteilungen. Die Vertriebskostenquote lag im Berichtszeitraum bei 10,1 Prozent (H1 2018: 8,8 Prozent).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten ohne aktivierte Entwicklungsprojekte betragen im ersten Halbjahr 2019 26,0 Mio. Euro (H1 2018: 22,4 Mio. Euro). Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote lag damit bei 7,2 Prozent (H1 2018: 5,7 Prozent). Die gesamten Kosten für Forschung und Entwicklung inklusive aktivierter Entwicklungsprojekte beliefen sich auf 31,5 Mio. Euro (H1 2018: 32,5 Mio. Euro). Der leichte Rückgang ist vor allem auf die Umsetzung der Konsolidierungsmaßnahmen im zweiten Quartal zurückzuführen. Im Berichtszeitraum wurden Entwicklungsprojekte in Höhe von 5,5 Mio. Euro (H1 2018: 10,1 Mio. Euro) aktiviert.

Die allgemeinen Verwaltungskosten sanken im ersten Halbjahr 2019 auf 24,3 Mio. Euro (H1 2018: 25,5 Mio. Euro). Hier zeigte die Umsetzung der ersten Restrukturierungsmaßnahmen im zweiten Quartal Wirkung. Die Verwaltungskostenquote lag im Berichtszeitraum bei 6,7 Prozent (H1 2018: 6,5 Prozent).

Aus dem Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge ergab sich im Berichtszeitraum ein positiver Ergebniseffekt in Höhe von 0,3 Mio. Euro (H1 2018: 0,4 Mio. Euro). Hierin enthalten sind die Effekte aus der Fremdwährungsbewertung und die Aufwendungen für die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte.

MITARBEITERZAHL AUFGRUND VON PERSONALABBAU-MASSNAHMEN RÜCKLÄUFIG

SMA beschäftigte per 30. Juni 2019 weltweit 3.052 Mitarbeiter*innen¹, 356 weniger als ein Jahr zuvor (30. Juni 2018: 3.408 Mitarbeiter*innen). Der Rückgang ist auf den Verkauf der chinesischen Tochtergesellschaften sowie das erfolgreich durchgeführte Freiwilligenprogramm am Hauptstandort in Niestetal/Kassel zurückzuführen. In Deutschland waren zum Stichtag 2.143 Mitarbeiter*innen tätig (30. Juni 2018: 2.190 Mitarbeiter*innen), im Ausland 909 Mitarbeiter*innen (30. Juni 2018: 1.218 Mitarbeiter*innen).

Um Auftragsschwankungen auffangen zu können, setzt SMA weiterhin Zeitarbeitskräfte ein. Deren Stundenlohn entspricht dem der SMA Mitarbeiter*innen. Zudem erhalten die bei SMA eingesetzten Zeitarbeitskräfte auch eine Beteiligung am Unternehmenserfolg. Zum Stichtag waren bei SMA weltweit 399 Zeitarbeitskräfte im Einsatz und damit 198 weniger als ein Jahr zuvor (30. Juni 2018: 597 Zeitarbeitskräfte) und 109 mehr als zum Jahresende 2018 (31. Dezember 2018: 290 Zeitarbeitskräfte).

Mitarbeiter*innen

Stichtag	30.06. 2019	30.06. 2018	30.06. 2017	30.06. 2016	30.06. 2015
Mitarbeiter*innen (ohne Zeitarbeitskräfte)	3.052	3.408	3.130	3.339	4.134
davon Inland	2.143	2.190	2.049	2.077	2.823
davon Ausland	909	1.218	1.081	1.262	1.311
Zeitarbeitskräfte	399	597	613	660	597
Summe Mitarbeiter*innen (inkl. Zeitarbeitskräfte)	3.451	4.005	3.743	3.999	4.731

¹ Alle Mitarbeiterzahlen in diesem Absatz ohne Zeitarbeitskräfte.

Vollzeitäquivalente

Stichtag	30.06. 2019	30.06. 2018	30.06. 2017	30.06. 2016	30.06. 2015
Vollzeitstellen (ohne Lernende und Zeitarbeitskräfte)	2.897	3.238	2.946	3.126	3.880
davon Inland	2.004	2.039	1.878	1.883	2.583
davon Ausland	893	1.199	1.068	1.243	1.297

FINANZLAGE

SMA verfügt über gutes Liquiditätspolster

Der Brutto-Cashflow zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor Mittelbindung. Er belief sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs 2019 auf 4,8 Mio. Euro (H1 2018: 2,8 Mio. Euro).

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten des Berichtsjahrs -54,5 Mio. Euro (H1 2018: -27,3 Mio. Euro). Er wurde wesentlich beeinflusst durch einen signifikanten Anstieg des Vorratsvermögens sowie durch die Hinterlegung von Barmitteln als Sicherheiten.

Der Bestand an Vorräten erhöhte sich zwecks Sicherstellung der Lieferfähigkeit im Segment Large Scale & Project Solutions, in dem SMA über einen besonders hohen Auftragsbestand verfügt, gegenüber dem Vorjahresende um 22,6 Prozent auf 237,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 193,8 Mio. Euro). Zusammen mit den Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führte dies zu einer leichten Steigerung des Net Working Capital auf 184,1 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 177,4 Mio. Euro). Die Net Working Capital Quote, bezogen auf den Umsatz der vergangenen zwölf Monate, erhöhte sich auf 25,3 Prozent (31. Dezember 2018: 23,3 Prozent). Die Net Working Capital Quote lag damit oberhalb des vom Management angestrebten Korridors von 19 Prozent bis 24 Prozent.

Der Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2019 53,3 Mio. Euro nach -23,4 Mio. Euro im Vorjahr. Der Saldo der Ein- und Auszahlungen von Finanzmittelanlagen betrug 66,0 Mio. Euro (H1 2018: -6,4 Mio. Euro). Die Mittelabflüsse für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich im Berichtszeitraum auf 12,8 Mio. Euro (H1 2018: 17,8 Mio. Euro). Ein wesentlicher Teil der Investitionen entfiel mit 5,5 Mio. Euro (H1 2018: 10,1 Mio. Euro) auf aktivierte Entwicklungsprojekte.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 30. Juni 2019 von 136,8 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 268,2 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 305,5 Mio. Euro).

VERMÖGENSLAGE

Solide Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme verringerte sich zum 30. Juni 2019 um 1,9 Prozent auf 970,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 989,3 Mio. Euro). Die langfristigen Vermögenswerte lagen mit 299,1 Mio. Euro bedingt durch die Umsetzung des neuen Leasingstandards über dem Niveau zum Jahresende 2018 (31. Dezember 2018: 283,4 Mio. Euro). Enthalten sind mit 19,4 Mio. Euro die erstmalig ab dem Geschäftsjahr 2019 nach IFRS 16 auszuweisenden Nutzungsrechte im Rahmen von Leasingverträgen.

Das Nettoumlaufvermögen erhöhte sich, insbesondere durch den Anstieg des Vorratsvermögens, deutlich auf 184,1 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 177,4 Mio. Euro). Es entsprach damit 25,3 Prozent des Umsatzes der vergangenen zwölf Monate. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich zum Ende des ersten Halbjahrs 2019 im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um 10,8 Prozent auf 96,7 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 108,4 Mio. Euro). Die Debitorenlaufzeit lag mit 51,3 Tagen deutlich unter dem Niveau zum Ende des Vorjahrs (31. Dezember 2018: 64,4 Tage). Das Vorratsvermögen

erhöhte sich um 22,6 Prozent auf 237,6 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 193,8 Mio. Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen mit 129,2 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 110,9 Mio. Euro) über dem Niveau zum Jahresende 2018. Der Anteil der Lieferantenkredite am Gesamtkapital stieg mit 13,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahresende leicht an (31. Dezember 2018: 11,2 Prozent).

Die Eigenkapitalausstattung des Konzerns ist, bedingt durch die Ergebnisentwicklung, leicht gesunken auf 406,7 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 424,5 Mio. Euro). Mit einer Eigenkapitalquote von 41,9 Prozent verfügt SMA über eine gute Eigenkapitalausstattung und weist damit eine solide Bilanzstruktur auf.

Investitionsanalyse

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte betragen im ersten Halbjahr 2019 12,8 Mio. Euro und lagen damit unter dem Vorjahreswert von 17,8 Mio. Euro. Dies entspricht, bezogen auf den Umsatz, einer Investitionsquote von 3,5 Prozent, nach 4,5 Prozent im ersten Halbjahr 2018.

Auf Investitionen in Sachanlagen entfielen 6,9 Mio. Euro (H1 2018: 7,4 Mio. Euro), überwiegend für Umbauten und Erweiterungen bestehender Gebäude sowie für Maschinen und Anlagen. Die Investitionsquote des Sachanlagevermögens lag im ersten Halbjahr 2019 bei 1,9 Prozent (H1 2018: 1,9 Prozent). Die Abschreibungen auf Sachanlagen sanken auf 13,7 Mio. Euro (H1 2018: 14,7 Mio. Euro).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 5,9 Mio. Euro (H1 2018: 10,4 Mio. Euro). Sie entfielen überwiegend auf aktivierte Entwicklungsprojekte. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betragen 5,3 Mio. Euro und lagen damit unter dem Vorjahreswert von 11,5 Mio. Euro.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENTSYSTEM

Das Risiko- und Chancenmanagement sowie Einzelrisiken mit möglicherweise erheblichen nachteiligen Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie die Unternehmensreputation sind im Geschäftsbericht 2018 umfassend beschrieben. Zudem werden dort unsere wesentlichen Chancen genannt. Basierend auf unserem Risikomanagementsystem schätzen wir die Gesamtrisikosituation als beherrschbar ein; die im Geschäftsbericht 2018 getroffenen Aussagen gelten im Wesentlichen unverändert. In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahrs 2019 haben wir keine weiteren wesentlichen Risiken und Chancen identifiziert, die über die Risiken und Chancen hinausgehen, welche im Kapitel Geschäftstätigkeit und Organisation sowie in den weiterführenden Ausführungen zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage dargestellt sind.

Gegenwärtig sind keine Risiken zu erkennen, die eigenständig oder in Kombination mit anderen Risiken den Fortbestand des Unternehmens ernsthaft gefährden oder die Geschäftsentwicklung wesentlich beeinträchtigen könnten. Wir verweisen an dieser Stelle auf die zukunftsgerichteten Aussagen im Prognosebericht.

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 geht zurück

In seiner jüngsten Aktualisierung des World Economic Outlook (WEO) vom Juli nahm der Internationale Währungsfonds (IWF) seine bereits im April nach unten revidierte Prognose für das globale Wirtschaftswachstum im laufenden Jahr erneut leicht zurück. Die Experten erwarten nun für 2019 noch ein globales Wachstum von 3,2 Prozent (2018: 3,6 Prozent). Nach einer bereits im ersten Halbjahr verhaltenen Entwicklung sehen die Experten für das zweite Halbjahr keine Anzeichen für eine Besserung. Das wirtschaftliche Sentiment sowie Einkaufsmanager-Umfragen zeigten einen schwachen Ausblick für Industrie und Handel. Dabei würden insbesondere die Auftragseingänge pessimistisch beurteilt. Lediglich im Dienstleistungssektor ist die Stimmung weiter positiv. Die Inflation liegt aufgrund der geringen Nachfrage in den Industrieländern unter dem Zielwert. Auch in vielen Entwicklungs- und Schwellenländern bleibt sie hinter dem historischen Durchschnitt zurück. Zu den Risiken für die weitere Entwicklung zählen die Experten des IWF neben den andauernden Handelsspannungen eine zunehmende Risikoaversion und einen ansteigenden desinflationären Druck.

Für die Industrieländer prognostizieren die IWF-Experten für das Gesamtjahr 2019 ein Wirtschaftswachstum von 1,9 Prozent. Die Aussichten für die Entwicklungs- und Schwellenländer haben sich nach ihrer Einschätzung eingetrübt. Hier erwarten sie nun noch eine Zunahme um 4,1 Prozent. Die Wachstumserwartungen für die USA hob der IWF gegenüber der April-Prognose von 2,3 Prozent auf 2,6 Prozent an. Für die Eurozone erwartet der Währungsfonds weiterhin 1,3 Prozent Wachstum. In China gehen die Experten für 2019 von einem im Vergleich zum Vorjahr schwächeren Zuwachs von 6,2 Prozent aus. Die indische Wirtschaft wird nach ihrer Einschätzung um 7,0 Prozent wachsen. Für 2020 prognostiziert der IWF ein leicht über dem Niveau des laufenden Jahres liegendes globales Wirtschaftswachstum. Allerdings würden die beschriebenen Risiken die Prognose weiter gefährden.

KÜNFTIGE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN IN DER PHOTOVOLTAIKINDUSTRIE

Erneuerbare Energien überholen konventionelle Energieträger

Erneuerbare Energien werden weltweit immer mehr zur bevorzugten Energiequelle. Diese Aussage treffen die Experten von Deloitte in ihrem im September 2018 veröffentlichten Global Renewable Energy Trends Report. Solar- und Windenergie gehörten bereits zu den weltweit günstigsten Energiequellen und hätten ihr Potenzial vor dem Hintergrund weiter sinkender Erzeugungskosten, einer immer besseren Systemintegration und der Entwicklung weiterer neuer Technologien bei Weitem noch nicht ausgereizt.

Die Experten von Bloomberg New Energy Finance (BNEF) betonen die guten mittelfristigen Perspektiven für die erneuerbaren Energien und die Photovoltaik. 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 Drittel aller Länder die kostengünstigste Stromquelle und werden bis 2030 fast überall auch die Erzeugungskosten bereits bestehender Kohle- und Gaskraftwerke unterbieten.

Wachstumstreiber sind neben den niedrigen Erzeugungskosten der Photovoltaik die beim UN-Weltklimagipfel 2015 in Paris beschlossenen und von einer breiten Staatengemeinschaft getragenen Klimaschutzziele sowie der wachsende Strombedarf, etwa durch die fortschreitende Elektrifizierung des Verkehrssektors. Sie werden zu einem forcierten Ausbau der erneuerbaren Energien führen. Von diesem Trend profitiert die Photovoltaik am meisten, denn der Solarstrom wird in der Nähe der Verbraucher erzeugt. Die Internationale Energie Agentur (IEA) prognostiziert in ihrem World Energy Outlook 2018, dass die installierte PV-Kapazität vor 2025 diejenige der Windkraft übertreffen wird und vor 2040 weltweit mehr Photovoltaik- als Kohlekraftkapazitäten installiert sein werden.

Durch den technologischen Fortschritt werden die Stromgestehungskosten von Solarstromanlagen weiter sinken und damit ihre Attraktivität erhöhen. 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 profitieren wird.

Globaler PV-Zubau steigt auf 109 GW

Für 2019 rechnet der SMA Vorstand mit einem Wachstum der weltweit neu installierten Photovoltaikleistung um rund 7 Prozent auf ca. 109 GW. Der Zuwachs wird von allen Regionen außerhalb Chinas getragen. In China geht der Vorstand von einem Marktrückgang aus. Die weltweiten Investitionen in Systemtechnik für traditionelle Photovoltaikanwendungen werden aufgrund der rückläufigen Preisentwicklung trotz des erhöhten Zubaus stagnieren. Dagegen werden die Investitionen in Systemtechnik für Speicheranwendungen (ohne Investitionen in Batterien) gegenüber dem Vorjahr um ca. 50 Mio. Euro zunehmen. Insgesamt rechnet der SMA Vorstand deshalb 2019 mit Investitionen in die PV-Systemtechnik (inkl. Systemtechnik für Speicher) von rund 4,9 Mrd. Euro (2018: 4,9 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.

Wachstumsmärkte in Afrika und im Mittleren Osten treiben Nachfrage in EMEA an

In der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) rechnet der SMA Vorstand für 2019 mit einem Anstieg der neu installierten PV-Leistung um rund 27 Prozent auf etwa 21 GW. Dies ist neben dem Wachstum in Ländern des Mittleren Ostens und Afrikas auch auf die positive Entwicklung in europäischen Märkten wie Deutschland, den Niederlanden und Spanien zurückzuführen. Das Investitionsvolumen in PV- und Speicher-Systemtechnologie wird nach eigenen Schätzungen aufgrund der Preisentwicklung mit voraussichtlich 1,3 Mrd. Euro auf Vorjahresniveau liegen. 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 viele 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 18 Prozent auf 20 GW. Davon entfallen rund 15 GW auf die nordamerikanischen Märkte. Das Investitionsvolumen in Wechselrichter-Technologie wird in der Region Americas voraussichtlich leicht steigen auf nahezu 1,0 Mrd. Euro (2018: 900 Mio. 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 für private und gewerbliche Anwendungen werden hier aktuell durch hohe regulatorische Anforderungen im Rahmen des National Electrical Code (NEC) beeinflusst. Die mittelfristigen Aussichten für Hersteller wie SMA, die der neuen Norm entsprechende Produkte anbieten können, sind positiv.

Investitionen in Region Asien-Pazifik etwa auf 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 2019 um rund 9 Prozent zurückgehen auf 40 GW (2018: 44 GW). Die Investitionen in Wechselrichter-Technologie werden voraussichtlich auf 1,1 Mrd. Euro sinken (2018: 1,2 Mrd. Euro). Für die asiatisch-pazifische Region ohne China prognostiziert der SMA Vorstand für 2019 einen Anstieg der neu installierten PV-Leistung um ca. 16 Prozent auf rund 28 GW (2018: 24 GW). Das Wachstum wird insbesondere durch den indischen und den australischen Markt getrieben. Der Preisdruck zehrt jedoch das Volumenwachstum weitgehend auf. Der SMA Vorstand rechnet deshalb für die Region wie im Vorjahr mit Investitionen in Wechselrichter-Technologie von ca. 1,5 Mrd. Euro (2018: 1,5 Mrd. Euro).

Wachstumsmärkte Energiemanagement, digitale Energiedienstleistungen und operative Betriebsführung

Der Trend zur Regionalisierung der Stromversorgung nimmt Fahrt auf. 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 Stromspeisung durch erneuerbare Energiequellen. Für 2019 rechnet der SMA Vorstand mit einem Zuwachs des noch recht jungen Speichermarkts um ca. 50 Mio. Euro auf ca. 600 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 2019 geht der SMA Vorstand in diesem Bereich von einem adressierbaren Markt von ca. 300 Mio. Euro aus. In den folgenden Jahren wird der Markt exponentiell wachsen.

Ein weiteres Wachstumssegment ist die technische Betriebsführung von gewerblichen Anlagen und PV-Großanlagen. Diese beinhaltet Dienstleistungen wie zum Beispiel Reparatur, Geräte-austausch sowie Sichtprüfungen und Wartungen für die gesamte Anlage. Der Markt in diesen Segmenten beläuft sich zum Ende des Jahres 2018 auf eine kumulierte installierte Leistung von mehr als 440 GW, bis Ende 2019 sind 540 GW zu erwarten. Den adressierbaren Anteil, der sich noch nicht oder nicht mehr unter Vertrag befindet, schätzt der SMA Vorstand 2019 auf 140 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

Der SMA Vorstand bestätigt die am 24. Januar 2019 erstmals veröffentlichte Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr. Sie sieht ein Umsatzwachstum auf 800 Mio. Euro bis 880 Mio. Euro vor (2018: 760,9 Mio. Euro). Für die zweite Jahreshälfte erwartet der Vorstand eine deutliche Umsatzsteigerung. Hintergrund ist der sehr gute Auftragseingang der vergangenen Monate insbesondere im Segment Large Scale & Project Solutions. Gleichzeitig implementiert der SMA Vorstand weitere Maßnahmen zur Kostensenkung und geht daher auch beim Ergebnis von einem deutlichen Wachstum aus. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen/Amortisationen, Zinsen und Steuern (EBITDA) wird nach Einschätzung des Vorstands 20 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro betragen (2018: -69,1 Mio. Euro). Die Abschreibungen/Amortisationen werden sich auf ca. 50 Mio. Euro belaufen. Auf dieser Grundlage erwartet der Vorstand bestenfalls ein ausgeglichenes EBIT.

Das Geschäftsmodell der SMA ist nicht kapitalintensiv. Die Investitionen (inkl. aktivierter Entwicklungsleistungen) werden sich 2019 auf bis zu 60 Mio. Euro erhöhen (2018: 40,3 Mio. Euro), davon werden ca. 10 Mio. Euro auf aktivierte Entwicklungsprojekte entfallen. Der Anstieg der Investitionen ist im Wesentlichen auf die erstmalig ab dem Geschäftsjahr 2019 nach IFRS 16 anzusetzenden Nutzungsrechte im Rahmen von Leasingverträgen zurückzuführen. Darüber hinaus investiert SMA 2019 abermals in Test- und Produktionseinrichtungen für neue Produktgenerationen sowie in die Instandhaltung von Gebäuden. Das Nettoumlaufvermögen der SMA Gruppe wird sich auf 19 Prozent bis 24 Prozent des Umsatzes belaufen (2018: 23,3 Prozent des Umsatzes). Die Nettoliquidität wird voraussichtlich bei ca. 300 Mio. Euro liegen (31. Dezember 2018: 305,5 Mio. Euro).

Für Details zu Risiken verweisen wir auf den Risiko- und Chancenbericht im SMA Geschäftsbericht 2018 ab Seite 58.

Übersicht Prognose SMA Gruppe 2019

Kennzahl	Prognose 2019	2018
Umsatz in Mio. Euro	800 bis 880	760,9
EBITDA in Mio. Euro	20 bis 50	-69,1
Investitionen in Mio. Euro	ca. 60	40,3
Nettoumlaufvermögen in % vom Umsatz	19 bis 24	23,3
Nettoliquidität in Mio. Euro	ca. 300	305,5
EBIT in Mio. Euro	im besten Fall ausgeglichen	-151,7

Die Umsatz- und Ergebnissituation von SMA hängt von der Entwicklung des Weltmarkts, vom Marktanteil und der Preisdynamik ab. Mit unserer weltweiten Präsenz und unserem kompletten Produkt- und Lösungsportfolio für alle Segmente 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 2019 folgende Entwicklung:

Übersicht Segmentprognose 2019¹

Segment	Umsatz	EBIT
Home Solutions	leicht steigend	steigend
Business Solutions	leicht steigend	deutlich steigend
Large Scale & Project Solutions	deutlich steigend	deutlich steigend

¹ Die Übersicht basiert auf der ab 2019 gültigen Berichtsstruktur. Der Vergleich berücksichtigt den zukünftig in den Segmenten Home Solutions, Business Solutions sowie Large Scale & Project Solutions erfolgenden Umsatz- und Ergebniszuwachs aufgrund der Verteilung der Umsätze und Erträge der bisherigen Segmente Storage und Digital Energy.

Umfassende Maßnahmen zur Kostensenkung und Umsatzsteigerung implementiert

Für 2019 erwartet der SMA Vorstand weiterhin einen erhöhten Preisdruck. Vor diesem Hintergrund hat der Vorstand frühzeitig Maßnahmen zur Kostensenkung und Umsatzsteigerung beschlossen, die seit Jahresbeginn umgesetzt werden. Den leider notwendigen Abbau von 100 Vollzeitstellen am Hauptstandort in Niestetal/Kassel konnten wir im Berichtszeitraum durch ein Freiwilligenprogramm sozialverträglich gestalten. Der Verkauf der chinesischen Tochtergesellschaften an das dortige Management ist abgeschlossen. Die Maßnahme trägt erheblich dazu bei, die Fixkosten zu senken und die Kapazitäten am Hauptstandort in Niestetal/Kassel auszulasten. Zu den weiteren Kostensenkungsmaßnahmen gehören das Outsourcing von Tätigkeiten, die nicht zu den Kernkompetenzen von SMA gehören, eine verstärkte Automatisierung sowie die Reduzierung der Produktplattformen, um Entwicklungszyklen zu verkürzen und den Anteil von Bauteilen, die über das gesamte Portfolio genutzt werden, zu erhöhen. Ein weiterer Fokus wird auch in Zukunft darauf liegen, die Herstellungskosten bestehender Produkte weiter zu senken und neue Produkte mit deutlich niedrigeren Kosten in die Märkte einzuführen. Die Implementierung der Maßnahmen verläuft planmäßig.

Durch eine noch engere Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Vertrieb und Service wird SMA zukünftig noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen können. Die wichtige Kundengruppe der Installateure werden wir mit gezielten Partnerprogrammen und der Lieferung kompletter Systempakete, die neben Solar- und Batterie-Wechselrichtern auch Batteriespeicher, Energiemanagement- und Design-Software sowie maßgeschneiderte Servicekomponenten enthalten, optimal bei ihrem Endkundengeschäft unterstützen. Die ersten Pakete für private Hausdachanlagen und gewerbliche Anwendungen wurden im ersten Quartal 2019 bereits in den Zielmärkten Deutschland und Italien eingeführt und stoßen auf positive Resonanz. Wir werden das Angebot in diesem Bereich kontinuierlich weiter ausbauen und SMA zum System- und Lösungsanbieter weiterentwickeln.

SMA positioniert sich in wichtigen Zukunftsfeldern ¹

Darüber hinaus wird SMA die Positionierung als führender Anbieter in weiteren wichtigen Zukunftsfeldern wie Energiemanagement, Speicherintegration, Repowering von Solarstromanlagen und digitale Geschäftsmodelle weiter vorantreiben. Diese Themen werden durch die Megatrends Klimawandel, Dezentralisierung und Digitalisierung in den kommenden Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnen.

SMA ist gut aufgestellt, um in allen Marktsegmenten und Regionen von diesen Trends zu profitieren. Unsere insgesamt installierte Wechselrichter-Leistung von weltweit rund 75 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.

Unsere Tochtergesellschaft coneva entwickelt White Label-Lösungen für Stadtwerke, die sowohl Verbraucher, die auch selbst Strom erzeugen (sog. „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 erste erfolgreiche Projekte, wie etwa eine Kooperation mit den Stadtwerken München zur gemeinsamen Entwicklung eines integrierten Energiemanagementsystems und die Ausstattung von Supermärkten mit sektorenübergreifendem Energiemanagement, gestartet und umgesetzt.

Das Leistungsangebot der SMA Energy Data Services haben wir im Februar 2019 auf der Messe E-world vorgestellt. Hier bietet SMA auf Basis von Echtzeitdaten aus über 1,5 Millionen auf der SMA Energiedatenplattform registrierten Geräten maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Netzbetriebsführung und -planung, Vermarktung von Solarstrom sowie Energiemanagement für Netzbetreiber, Energiehändler, Direktvermarkter und Prognosedienstleister an.

Wir werden die Chancen der Digitalisierung nutzen ¹

Durch unsere umfassenden Erfahrungen in der PV-Systemtechnik, unsere Fähigkeit, Veränderungen schnell umzusetzen, sowie zahlreiche strategische Partnerschaften ist SMA gut auf die Digitalisierung der Energiewirtschaft vorbereitet. Als Spezialist für ganzheitliche Lösungen im Energiesektor werden wir eine Vielzahl an Innovationen in den Markt einführen und neue strategische Partnerschaften eingehen, um die Chancen zu nutzen, die sich aus Geschäftsmodellen im Zuge der Digitalisierung der Energiewirtschaft ergeben. Mit der Energiemanagementplattform ennexOS können wir die Komplexität im Energiesystem der Zukunft beherrschen und einen entscheidenden Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Auf unsere besonderen Stärken werden wir aufbauen und weitere Systemlösungen konzipieren, die eine dezentrale Energieversorgung auf Basis erneuerbarer Energien ermöglichen. Dabei helfen uns die einzigartige Unternehmenskultur der SMA und unsere engagierten Mitarbeiter*innen, die einen entscheidenden Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten und deshalb auch am finanziellen Erfolg der SMA beteiligt werden.

Niestetal, 30. Juli 2019

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

¹ Der folgende Abschnitt ist kein Gegenstand der prüferischen Durchsicht

KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	April – Juni (Q2) 2019	April – Juni (Q2) 2018	Jan. – Juni (H1) 2019	Jan. – Juni (H1) 2018
Umsatzerlöse	5	194.834	212.193	362.653	394.647
Herstellungskosten des Umsatzes		154.823	154.166	290.605	297.779
Bruttoergebnis vom Umsatz		40.011	58.027	72.048	96.868
Vertriebskosten ¹		19.138	21.981	36.501	34.640
Forschungs- und Entwicklungskosten ¹		12.656	6.324	25.992	22.401
Allgemeine Verwaltungskosten		11.679	13.407	24.336	25.541
Sonstige betriebliche Erträge		3.681	8.632	16.036	20.775
Sonstige betriebliche Aufwendungen		3.891	14.539	15.665	20.369
Operatives Ergebnis (EBIT)		-3.672	10.408	-14.410	14.692
Ergebnis aus at-Equity bewerteten Beteiligungen		0	-511	0	-977
Finanzielle Erträge		589	867	1.507	1.663
Finanzielle Aufwendungen		282	507	602	818
Finanzergebnis	8	307	-151	905	-132
Ergebnis vor Steuern		-3.365	10.257	-13.505	14.560
Ertragsteuern		263	1.849	699	3.314
Konzernergebnis		-3.628	8.408	-14.204	11.246
davon den Aktionären der SMA AG zustehend		-3.628	8.408	-14.204	11.246
Ergebnis je Aktie, unverwässert/verwässert (EUR)	9	-0,10	0,24	-0,41	0,32
davon aus fortzuführenden Aktivitäten (EUR)		-0,10	0,24	-0,41	0,32
Anzahl der Stammaktien (in Tausend Stück)		34.700	34.700	34.700	34.700

¹ 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.

GESAMTERGEBNISRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	April – Juni (Q2) 2019	April – Juni (Q2) 2018	Jan. – Juni (H1) 2019	Jan. – Juni (H1) 2018
Konzernergebnis	-3.628	8.408	-14.204	11.246
Unrealisierte Gewinne (+)/Verluste (-) aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	-678	1.154	585	182
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags (Währungsumrechnung)	-678	1.154	585	182
Gesamtergebnis¹	-4.306	9.562	-13.619	11.428
davon den Aktionären der SMA AG zustehend	-4.306	9.562	-13.619	11.428

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

BILANZ SMA KONZERN

in TEUR	Anhang	30.06.2019	31.12.2018
AKTIVA			
Immaterielle Vermögenswerte	10	37.002	36.351
Sachanlagen	11	211.661	198.884
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien		15.806	16.212
Sonstige Finanzanlagen		2	2
Latente Steuern		34.634	31.928
Langfristige Vermögenswerte		299.105	283.377
Vorräte	12	237.579	193.795
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		96.663	108.375
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (Gesamt)	13	153.984	185.379
Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit und Asset Management		115.836	177.509
Mietsicherheiten und als Sicherheiten hinterlegte Barmittel		31.884	3.364
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte		6.264	4.506
Forderungen gegen Finanzbehörden (Gesamt)		36.082	36.285
Ertragsteuern		21.133	20.637
Umsatzsteuer		14.949	15.648
Übrige Forderungen		9.796	7.469
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15	136.849	142.637
		670.953	673.940
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	14	500	31.952
Kurzfristige Vermögenswerte Gesamt		671.453	705.892
Gesamtvermögen		970.558	989.269

in TEUR	Anhang	30.06.2019	31.12.2018
PASSIVA			
Gezeichnetes Kapital		34.700	34.700
Kapitalrücklage		119.200	119.200
Gewinnrücklagen		252.817	270.582
Eigenkapital der Aktionäre der SMA Solar Technology AG	16	406.717	424.482
Rückstellungen ¹	17	67.891	65.657
Finanzverbindlichkeiten ²	18	27.508	15.013
Übrige Verbindlichkeiten ¹ (Gesamt)		159.249	163.835
Vertragliche Verpflichtungen	20	157.337	161.769
Verbleibende übrige Verbindlichkeiten	20	1.912	2.066
Latente Steuern		609	10
Langfristiges Fremdkapital		255.257	244.515
Rückstellungen ¹	17	78.174	91.368
Finanzverbindlichkeiten ²	18	10.962	5.402
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		129.189	110.851
Ertragsteuerverbindlichkeiten		4.219	4.106
Übrige Verbindlichkeiten ¹ (Gesamt)		86.040	77.220
Personalbereich	20	16.633	15.289
Vertragliche Verpflichtungen (Erhaltene Anzahlungen)	20	21.023	13.928
Vertragliche Verpflichtungen (übrige)		37.419	38.322
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	19	813	741
Verbleibende übrige Verbindlichkeiten	20	10.152	8.940
		308.584	288.947
Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten		0	31.325
Kurzfristiges Fremdkapital		308.584	320.272
Gesamtkapital		970.558	989.269
Gesamtliquidität (in Mio. Euro)			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit und Asset Management + Mietsicherheiten und als Sicherheit hinterlegte Barmittel		285	324
Nettoliquidität (in Mio. Euro)			
Gesamtliquidität – kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten		268	305

¹ Nicht zinstragend

² Enthält nicht zinstragende kurz- und langfristige Derivate in Höhe von 2,6 Mio. Euro (2018: 2,4 Mio. Euro)

KAPITALFLUSSRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Jan. – Juni (H1) 2019	Jan. – Juni (H1) 2018
Konzernergebnis	-14.204	11.246
Ertragsteuern	699	3.314
Finanzergebnis	-905	132
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	22.935	26.191
Veränderung von Rückstellungen	-10.960	-31.659
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	716	46
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge	4.883	13.582
Empfangene Zinszahlungen	5	372
Geleistete Zinszahlungen	-429	-554
Ertragsteuerzahlungen	2.017	-19.911
Brutto-Cashflow	4.757	2.759
Veränderung Vorräte	-52.147	-54.551
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11.301	29.333
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.339	-168
Veränderung übriges Nettovermögen/Sonstige nicht zahlungswirksame Vorgänge	-36.796	-4.625
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-54.546	-27.252
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-6.883	-7.428
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	69	769
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-5.928	-10.362
Mittelzufluss aus dem Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten abzüglich abgegebener Zahlungsmittel	127	0
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten	128.968	60.930
Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und sonstigen finanziellen Vermögenswerten	-63.047	-67.295
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	53.306	-23.386
Rückzahlung von finanziellen Verbindlichkeiten	-1.559	-1.267
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	-3.725	0
Dividendenzahlung der SMA Solar Technology AG	0	-12.145
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-5.284	-13.412
Nettozunahme/-abnahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-6.524	-64.050
Nettozunahme/-abnahme durch Wechselkursänderungen	736	-437
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 01.01.	142.637	234.853
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 30.06.	136.849	170.366

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SMA KONZERN

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	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				11.246	11.246
Sonstiges Ergebnis nach Steuern			182		182
Gesamtergebnis					11.428
Ausschüttung bei der SMA Solar Technology AG				-12.145	-12.145
Eigenkapital zum 30.06.2018	34.700	119.200	3.862	453.037	610.799
Eigenkapital zum 01.01.2019	34.700	119.200	4.277	266.304	424.481
Konzernergebnis				-14.204	-14.204
Sonstiges Ergebnis nach Steuern			585		585
Gesamtergebnis					-13.619
Änderung des Konsolidierungskreises				-4.145	-4.145
Eigenkapital zum 30.06.2019	34.700	119.200	4.862	247.955	406.717

VERKÜRZTER ANHANG ZUM 30. JUNI 2019

ALLGEMEINE ANGABEN

1. Grundlagen

Der verkürzte Konzern-Halbjahresabschluss der SMA Solar Technology AG zum 30. Juni 2019 wurde im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Entsprechend wird im Geschäftsjahr 2019 der Halbjahresabschluss der SMA Solar Technology AG in Übereinstimmung mit IAS 34, Interim Financial Reporting, aufgestellt. Gemäß den Regelungen des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 gewählt. Der verkürzte Abschluss enthält nicht alle für einen Konzernabschluss erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 zu lesen.

Der verkürzte Konzern-Halbjahresabschluss wurde in Euro aufgestellt. Sofern nicht anderweitig angegeben, werden sämtliche Werte zur Verbesserung der Klarheit und Übersichtlichkeit auf volle Tausend Euro (TEUR) bzw. Millionen Euro (Mio. Euro) gerundet angegeben.

Der Konzernabschluss wird auf Grundlage des Anschaffungskostenprinzips aufgestellt. Davon ausgenommen sind Rückstellungen, latente Steuern, Leasingverhältnisse und derivative Finanzinstrumente.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert.

Der Vorstand der SMA Solar Technology AG hat den Konzern-Halbjahresabschluss am 30. Juli 2019 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

Der Sitz der Gesellschaft ist Sonnenallee 1, 34266 Niestetal. Die Aktien der SMA Solar Technology AG werden öffentlich gehandelt, sie sind an der Frankfurter Börse im Prime Standard gelistet. Seit dem 24. September 2018 ist die Gesellschaft im SDAX gelistet.

Die SMA Solar Technology AG (SMA) 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 5 enthalten.

2. Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

Mit Ausnahme der Tigo Energy, Inc. werden sämtliche Gesellschaften im Konsolidierungskreis vollkonsolidiert. Die Tigo Energy, Inc. wird als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Die in der Anteilsbesitzliste unter den Beteiligungen ausgewiesenen Gesellschaften werden aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung nicht konsolidiert.

Der Konzern-Halbjahresabschluss basiert auf den nach konzern-einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellten Abschlüssen der SMA Solar Technology AG und der einbezogenen Tochterunternehmen.

Nähere Einzelheiten hierzu sind im Anhang zum Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 enthalten.

Der Konsolidierungskreis zum 30. Juni 2019 hat sich gegenüber dem 31. Dezember 2018 durch die Liquidation der Gesellschaften SMA Technology Korea Co., Ltd. und der SMA Technology Hellas AE sowie die Gründung der SMA Solar Technology (Shanghai) Co. Ltd. verändert. Die Gesellschaften SMA New Energy Technology (Jiangsu) Co., Ltd., SMA New Energy Technology (Yangzhong) Co., Ltd. und SMA New Energy Technology (Shanghai) Co., Ltd. haben durch Verkauf den Konsolidierungskreis verlassen. Die Gesellschaft SMA Sub-Sahara Production Pty. Ltd. wurde in emerge Africa Pty. Ltd. umbenannt.

3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze und Anwendungen neuer Rechnungslegungsvorschriften

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Im vorliegenden Konzern-Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2019 ergaben sich gegenüber dem Konzernabschluss der SMA Solar Technology AG zum 31. Dezember 2018 Veränderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze aufgrund der erstmaligen Anwendung des IFRS 16.

ANWENDUNG NEUER RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Eine vorzeitige Anwendung neuer Standards, Interpretationen und Änderungen zu veröffentlichten Standards, die 2019 noch nicht verpflichtend anzuwenden waren, erfolgt durch den Konzern nicht. Eine Darstellung dieser zukünftig anzuwendenden Standards findet sich im Geschäftsbericht 2018 unter Kapitel 2, Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften des IASB.

Bei der Aufstellung des Konzern-Halbjahresabschlusses wurde gegenüber dem 31. Dezember 2018 die folgende, ab dem Geschäftsjahr 2019 verpflichtend anzuwendende Rechnungslegungsnorm beachtet.

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 580 Miet- und Leasingverträge vor. 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. Siehe im Weiteren auch Kapitel 22.

4. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Im Zusammenhang mit der pauschalen Gewährleistungsrückstellung konnte aufgrund der Umsetzung eines Projekts innerhalb des Qualitätsmanagements im Vorjahr die Schätzung hinsichtlich der zukünftigen notwendigen Aufwendungen verbessert und somit konkretisiert werden. Bei der Berechnung der Gewährleistungsrückstellung auf Grundlage dieser aktualisierten Informationslage ergab sich im Vorjahr ein positiver Effekt in Höhe von 33,5 Mio. Euro im Vergleich zur Berechnung auf Grundlage der bisherigen Schätzung. Der Effekt reduziert die Rückstellungen aus Gewährleistungsverpflichtungen sowie die Herstellungskosten in gleicher Höhe.

5. Segmentberichterstattung

Die Segmente der SMA Gruppe werden in der Organisations- und Berichtsstruktur auf Seite 4 sowie einzeln in der Ertragslage im Wirtschaftsbericht auf Seite 9 f. 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 Vorjahreswerte wurden angepasst.

KENNZAHLEN NACH SEGMENTEN UND REGIONEN

Die Segmentinformationen gemäß IFRS 8 stellen sich für das zweite Quartal der Jahre 2019 und 2018 wie folgt dar:

in Mio. Euro	Umsatzerlöse Waren		Umsatzerlöse Dienstleistungen		Summe Umsatzerlöse	
	Q2 2019	Q2 2018	Q2 2019	Q2 2018	Q2 2019	Q2 2018
Segmente						
Home Solutions	54,0	41,6	2,8	3,5	56,8	45,1
Business Solutions	68,5	79,3	1,6	2,8	70,1	82,1
Large Scale & Project Solutions	54,2	76,8	13,8	8,1	68,0	84,9
Summe Segmente	176,7	197,7	18,2	14,4	194,9	212,1
Überleitung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fortgeführtes Geschäft	176,7	197,7	18,2	14,4	194,9	212,1

in Mio. Euro	Abschreibungen		Operatives Ergebnis (EBIT)	
	Q2 2019	Q2 2018	Q2 2019	Q2 2018
Segmente				
Home Solutions	0,9	1,1	1,7	12,8
Business Solutions	0,9	2,0	1,4	19,1
Large Scale & Project Solutions	1,4	2,8	-5,5	-12,8
Summe Segmente	3,2	5,9	-2,4	19,1
Überleitung	8,4	7,1	-1,3	-8,7
Fortgeführtes Geschäft	11,6	13,0	-3,7	10,4

Umsatzerlöse nach Regionen (Zielmarkt der Ware)

in Mio. Euro	Q2 2019	Q2 2018
EMEA	118,4	103,5
Americas	37,2	34,4
APAC	43,1	78,6
Erlösschmälerungen	-3,8	-4,4
Summe externe Umsatzerlöse	194,9	212,1
davon Deutschland	57,9	43,4

Die Segmentinformationen gemäß IFRS 8 stellen sich für das erste Halbjahr der Jahre 2019 und 2018 wie folgt dar:

in Mio. Euro	Umsatzerlöse Waren		Umsatzerlöse Dienstleistungen		Summe Umsatzerlöse	
	H1 2019	H1 2018	H1 2019	H1 2018	H1 2019	H1 2018
Segmente						
Home Solutions	97,2	76,1	5,0	8,4	102,2	84,5
Business Solutions	132,1	149,6	2,9	3,6	135,0	153,2
Large Scale & Project Solutions	101,1	139,3	24,4	17,6	125,5	156,9
Summe Segmente	330,4	365,0	32,3	29,6	362,7	394,6
Überleitung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fortgeführtes Geschäft	330,4	365,0	32,3	29,6	362,7	394,6

in Mio. Euro	Abschreibungen		Operatives Ergebnis (EBIT)	
	H1 2019	H1 2018	H1 2019	H1 2018
Segmente				
Home Solutions	1,8	2,3	-3,5	13,4
Business Solutions	1,7	3,9	0,7	23,9
Large Scale & Project Solutions	2,3	5,7	-11,1	-19,3
Summe Segmente	5,8	11,9	-13,9	18,0
Überleitung	17,1	14,3	-0,5	-3,3
Fortgeführtes Geschäft	22,9	26,2	-14,4	14,7

Umsatzerlöse nach Regionen (Zielmarkt der Ware)

in Mio. Euro	H1 2019	H1 2018
EMEA	212,6	177,3
Americas	59,3	69,7
APAC	96,9	155,4
Erlösschmälerungen	-6,1	-7,8
Summe externe Umsatzerlöse	362,7	394,6
davon Deutschland	104,7	74,8

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

in Mio. Euro	Q2 2019	Q2 2018	H1 2019	H1 2018
Summe Segmentergebnisse (EBIT)	-2,4	19,1	-13,9	18,0
Eliminierung	-1,3	-8,7	-0,5	-3,3
Konzern-EBIT	-3,7	10,4	-14,4	14,7
Finanzergebnis	0,3	-0,1	0,9	-0,1
Ergebnis vor Ertragsteuern	-3,4	10,3	-13,5	14,6

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. Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten werden in der Überleitung eliminiert.

Die Zugänge, die aus der Erstanwendung des IFRS 16 resultieren, werden im Zentralbereich Corporate erfasst, da es sich im Wesentlichen um Gebäude handelt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG SMA KONZERN

6. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen in der Ertragslage des Wirtschaftsberichts.

7. Leistungen an Arbeitnehmer*innen und Zeitarbeitskräfte

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Löhne und Gehälter	86.746	93.859
Aufwendungen für Zeitarbeitskräfte	4.674	6.697
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	14.503	15.304
	105.923	115.860

8. Finanzergebnis

in TEUR	H1 2019	H1 2018
Verlust aus at-Equity bewerteten Beteiligungen	0	977
Zinserträge	684	1.611
Sonstige finanzielle Erträge	786	0
Erträge aus Zinsderivaten	37	53
Finanzielle Erträge	1.507	1.663
Zinsaufwendungen	430	590
Sonstige finanzielle Aufwendungen	0	212
Zinsanteil aus der Bewertung von Rückstellungen	0	16
Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten	172	0
Finanzielle Aufwendungen	602	818
Finanzergebnis	905	-132

Die Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten resultieren aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 in der Berichtsperiode, vgl. auch Kapitel 22.

9. 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 erste Halbjahr 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 30. Juni 2019 ein Ergebnis von -0,41 Euro je Aktie bei einer durchschnittlichen gewichteten Anzahl von 34,7 Mio. Aktien sowie für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2018 ein Ergebnis von 0,32 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.

AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ SMA KONZERN

10. Geschäfts- oder Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Geschäfts- oder Firmenwerte	482	482
Software	2.616	2.198
Patente/Lizenzen/Sonstige Rechte	3.554	3.673
Entwicklungsprojekte	25.631	16.878
Angearbeitete immaterielle Vermögenswerte	4.719	13.120
	37.002	36.351

Die angearbeiteten immateriellen Vermögenswerte reflektieren die Entwicklungsaktivitäten zur Sicherung der Technologieführerschaft des SMA Konzerns.

11. Sachanlagen

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Grundstücke und Bauten	134.830	139.732
Nutzungsrechte Gebäude	17.450	0
Technische Anlagen und Maschinen	24.811	27.003
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	26.190	26.467
Nutzungsrechte Fuhrpark	1.935	0
Geleistete Anzahlungen	6.444	5.681
	211.661	198.883

In der Berichtsperiode wurde erstmalig der neue Leasingstandard IFRS 16 angewendet. Hieraus resultieren Nutzungsrechte für Gebäude in Höhe von 17,5 Mio. Euro sowie Nutzungsrechte für Fuhrpark in Höhe von 1,9 Mio. Euro. Die Nutzungsrechte gemäß IFRS 16 wurden in der Berichtsperiode erstmalig planmäßig mit 3,9 Mio. Euro abgeschrieben, vgl. auch Kapitel 22.

12. Vorräte

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	86.565	71.191
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	14.474	13.943
Fertige Erzeugnisse und Waren	129.084	104.913
Geleistete Anzahlungen	7.456	3.748
	237.579	193.795

Die Vorräte sind zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Insgesamt betragen die Wertberichtigungen zum 30. Juni 2019 38,8 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 45,2 Mio. Euro). Die im Aufwand als Herstellungskosten berücksichtigte Zuführung der Wertberichtigungen auf Vorräte betrug 9,4 Mio. Euro (H1 2018: 13,9 Mio. Euro).

13. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2019 enthalten insbesondere Finanzanlagen, Termingelder mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten sowie Zinsabgrenzungen in Höhe von insgesamt 115,8 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 177,5 Mio. Euro). Zum 30. Juni 2019 hat sich im Vergleich zum Vorjahr eine Umklassifizierung zwischen der Position „Zahlungsmitteläquivalente über 3 Monate Laufzeit“ und der Position „Mietsicherheiten und als Sicherheiten hinterlegte Barmittel“ aufgrund neuer Aval-Vereinbarungen ergeben.

14. Zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen und Vermögenswerte

Im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahrs 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 Zeversolar New Energy Pty. Ltd. und Zeversolar GmbH aus dem chinesischen Teilkonzern verbleiben im Konzern. Bei den veräußerten Gesellschaften handelt es sich um chinesische Standorte, an denen produziert, im Auftrag entwickelt wurde und Einkaufsaktivitäten erfolgten. Die Produkte waren den Segmenten Home und Business Solutions zugeordnet. Der Verkauf erfolgte zu einem Kaufpreis von 1,0 Mio. RMB (0,1 Mio. Euro).

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

in TEUR	30.06.2019	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

15. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 136,8 Mio. Euro (30. Juni 2018: 170,4 Mio. Euro) umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, wie sie in der Konzern-Kapitalflussrechnung zum 30. Juni 2019 dargestellt werden, enthalten Zahlungsmittel und Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von 131,3 Mio. Euro sowie kurzfristige Einlagen mit einer Laufzeit unter drei Monaten in Höhe von 5,5 Mio. Euro.

16. Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals einschließlich der erfolgsneutralen Effekte ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Die Hauptversammlung der SMA Solar Technology AG hat am 28. Mai 2019 auf die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2018 verzichtet (2017: 0,35 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie).

17. Rückstellungen

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Gewährleistungen	129.397	130.433
Personal	6.223	13.032
Übrige	10.445	13.560
	146.065	157.025

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. Personalrückstellungen werden in Abhängigkeit von den vertraglichen Einzelzusagen zahlungswirksam.

In den übrigen Rückstellungen sind insbesondere Rückbauverpflichtungen und Rückstellungen für Abnahmeverpflichtungen enthalten.

18. Finanzverbindlichkeiten

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16.322	17.881
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	2.585	2.382
davon Verbindlichkeiten aus Derivaten außerhalb des Hedge Accounting	2.585	2.382
Verbindlichkeiten aus Leasing	19.563	152
	38.470	20.415

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten 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.

Bei den derivativen finanziellen Verbindlichkeiten handelt es sich um Zinsderivate sowie Devisentermin- und Optionsgeschäfte.

Durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 in der Berichtsperiode erhöhten sich die Leasingverbindlichkeiten aus operativem Leasing, vgl. auch Kapitel 22.

19. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2019 enthalten insbesondere Verbindlichkeiten für Abschlusskosten sowie übrige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 0,8 Mio. Euro (31. Dezember 2018: 0,7 Mio. Euro).

20. Übrige Verbindlichkeiten ¹

in TEUR	30.06.2019	31.12.2018
Vertragliche Verpflichtungen	215.779	214.019
Abgrenzungsposten für verlängerte Garantien	173.390	176.732
Verbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen	21.023	13.928
Abgrenzungen für Service- und Wartungsverträge	11.648	11.867
Übrige vertragliche Verpflichtungen	9.717	11.492
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	16.633	15.289
Sonstige	12.064	11.006
	244.476	240.314

¹ Übrige Verbindlichkeiten ohne sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die vertraglichen Verpflichtungen (erhaltene Anzahlungen) enthalten Anzahlungen und betreffen Warenlieferungen. 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 und Business Solutions. 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.

Die Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeiter*innen für erfolgsabhängige Boni, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben sowie variable Gehaltsanteile und Berufsgenossenschafts- und Sozialversicherungsbeiträge. Die sonstigen übrigen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden.

21. Finanzinstrumente

in TEUR	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	30.06.2019	31.12.2018
		Buchwert	Buchwert
Aktiva			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	136.849	142.637
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	96.663	108.375
Sonstige Finanzanlagen	FVTOCI	2	2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		153.984	185.379
davon institutionelle Publikumsfonds (u. a.)	FVTPL	52.194	101.447
davon Termingelder	AC	100.290	82.649
davon sonstige Titel	FVTPL	1.500	0
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	0	1.283
Passiva			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	129.189	110.851
Finanzverbindlichkeiten		38.470	20.415
davon Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	16.322	17.881
davon Verbindlichkeiten aus Leasing	AC	19.563	152
davon Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	2.585	2.382
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	813	741
Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9:			
Financial Assets Measured at Amortised Cost	AC	333.802	333.661
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	AC	146.324	129.473
Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FVTPL	53.743	102.730
Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FVTPL	2.585	2.382
Fair Value through Other Comprehensive Income	FVTOCI	2	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.

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 Vermögenswerten 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.

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).

Zur Absicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft werden derivative Finanzinstrumente genutzt. Dazu gehören Devisentermin- und Optionsgeschäfte außerhalb des Hedge Accountings. 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 und bei den Optionen nach Black-Scholes bzw. Heath-Jarrow-Morton. Die Parameter, die in den Bewertungsmodellen benutzt wurden, sind aus Marktdaten abgeleitet.

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
30.06.2019				
Finanzielle Vermögenswerte, bewertet zum Marktwert				
Institutionelle Publikumsfonds	52.194	0	0	52.194
Sonstige Titel	0	0	1.500	1.500
Finanzielle Verbindlichkeiten, bewertet zum Marktwert				
Derivative Finanzinstrumente	0	2.585	0	2.585
31.12.2018				
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

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 Zerversolar Gesellschaften ein Fair Value eines zusätzlichen Kaufpreises in Höhe von 1,5 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 zugrundeliegenden 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 +100 TEUR führen würde, ebenso eine Reduzierung des Ergebnisses um 10 Prozent zu einer Änderung des Barwerts

in Höhe von -100 TEUR. Eine Veränderung des Zinssatzes um +/-100 Basispunkte führt ebenfalls zu einer Änderung des Barwertes der Kaufpreisforderung in Höhe von 100 TEUR.

22. Leasingverhältnisse

SMA wendet IFRS 16 erstmals auf das zum 1. Januar 2019 beginnende Geschäftsjahr an. Die Umstellung erfolgte nach der modifizierten retrospektiven Methode. Im Zeitpunkt der Erstanwendung macht SMA von dem Wahlrecht Gebrauch und verzichtet auf eine Beurteilung, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis i. S. v. 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“-Vermögenswerts 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. 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. 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. Zum 1. Januar 2019 werden die folgenden Grenzfremdkapitalzinssätze 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

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

Im Rahmen der Umstellung auf IFRS 16 zum 1. Januar 2019 wurden Vermögenswerte für die Nutzungsrechte an den Leasinggegenständen in Höhe von 23,4 Mio. Euro und Leasingverbindlichkeiten in identischer Höhe bilanziert. Die Abschreibungen auf Nutzungsrechte beliefen sich im ersten Halbjahr auf 3,9 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. Der Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse betrug zum 30. Juni 2019 82 TEUR. Im Weiteren wird von der Ausnahmeregelung Gebrauch gemacht, „Low-value“-Leasingverträge direkt im Aufwand (30. Juni 2019: 94 TEUR) zu erfassen.

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

23. Ereignisse nach dem Abschluss-Stichtag

Wesentliche Ereignisse zum und nach dem Abschluss-Stichtag liegen nicht vor bzw. nur, insoweit sie aus den Aussagen im Konzernanhang als solche dargestellt bzw. ersichtlich sind.

24. Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Seit dem 15. Oktober 2018 setzt sich der Vorstand der SMA Solar Technology AG aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Dr.-Ing. Jürgen Reinert (Vorstandssprecher, Vorstand Strategie, Vertrieb und Service, Operations und Technologie) und Ulrich Hadding (Vorstand Finanzen, Personal und Recht).

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.

Im Weiteren ist SMA mit 28,27 Prozent an Tigo Energy, Inc. beteiligt.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresberichterstattung der Konzern-Halbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht 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 im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Niestetal, den 30. Juli 2019

SMA Solar Technology AG
Der Vorstand

Dr.-Ing. Jürgen Reinert Ulrich Hadding

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die SMA Solar Technology AG, Niestetal

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus verkürzter Gewinn- und Verlustrechnung sowie verkürzter Gesamtergebnisrechnung, verkürzter Bilanz, verkürzter Kapitalflussrechnung, verkürzter Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der SMA Solar Technology AG, Niestetal, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2019, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer begrenzten Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte

anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss der SMA Solar Technology AG, Niestetal, in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Hannover, den 30. Juli 2019

Deloitte GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Thorsten Schwibinger)
Wirtschaftsprüfer

(Elmar Meier)
Wirtschaftsprüfer

FINANZKALENDER

07.11.2019	Veröffentlichung Quartalsmitteilung Januar bis September 2019 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
26.03.2020	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2019 Analyst Conference Call: 09:00 Uhr (CET)
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, Hamburg
www.silvestergroup.com

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/Kontakt

EINGETRAGENE WARENZEICHEN

Das SMA Firmenlogo sowie die Namen coneva, emerge, Energy that changes, ennexOS, SMA, SMA Smart Connected, SMA Solar Academy, SMA Solar Technology, SMA SPOT, Solid-Q, Sunny, Sunny Boy, Sunny Central, Sunny Design, Sunny Highpower, Sunny Highpower Peak, Sunny Home Manager, Sunny Portal, Sunny Tripower, Sunny Tripower Core, Zeversolar sind in vielen Ländern eingetragene Warenzeichen der SMA Solar Technology AG.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Der Halbjahresfinanzbericht, 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 Halbjahresfinanzberichts anzupassen.



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