



Terug op schema

In de afgelopen weken bracht SMA veel positieve nieuwsberichten naar buiten; onder andere heeft het bestuur twee keer de prognose voor 2015 naar boven bijgesteld. Wij hebben drie vragen gesteld aan de bestuurswoordvoerder en financieel bestuurder Pierre-Pascal Urbon.

Pierre, de cijfers over het lopende boekjaar zijn tot nu toe zeer positief. Is SMA erin geslaagd de turnaround te consolideren?

Ja, en zelfs binnen zeer korte tijd. Wij hebben de afgelopen maanden een omvangrijk transformatieproject gerealiseerd om onze vaste kosten voor het einde van het jaar met ca. 40 procent te verminderen. Over 2015 verwachten wij voor het eerst sinds 4 jaar weer een omzetgroei. Bovendien zijn wij weer winstgevend na twee jaren van verlies. Wij zijn dus eerder dan verwacht weer winstgevend en komen na de transformatie van het bedrijf sterker tevoorschijn uit de jarenlang aanhoudende structurele veranderingen in de branche.

Tot de nieuwste succesverhalen behoort ook het bericht dat SMA zowel in Japan als in India in totaal 1 GW aan omvormercapaciteit heeft verkocht. Waarom zijn deze mijlpalen zo belangrijk?

SMA behaalt ondertussen ongeveer 90 procent van de omzet buiten Duitsland. Dat is maar goed ook, want wij willen in geen geval afhankelijk zijn van slechts één markt. De markten voor zonnepanelen ontwikkelen zich ook heel verschillend. Daarom moet je internationaal gepositioneerd zijn om te kunnen profiteren van groei. Wij hebben in de afgelopen jaren consequent geïnvesteerd in het bouwen van de wereldwijde infrastructuur om schommelingen in de markt te compenseren. Zodoende kunnen we nu in alle regio's profiteren van de groeiende vraag en de consolidatie in de zonnepanelenbranche. Dat zie je terug in onze evenwichtige verdeling van de omzet over alle regio's. Ongeveer 35 procent van onze omzet komt uit de regio EMEA, 45 procent uit Noord- en Zuid-Amerika en 20 procent uit de regio Azië-Stille Oceaan. Wij zijn vooral blij met de successen die we in Japan en India hebben behaald, omdat de handelsbarrières voor buitenlandse aanbieders op de Aziatische markten erg groot zijn. In Japan kan het maar liefst 18 maanden duren totdat een product gecertificeerd wordt voor de markt.

Hoe zal het verdergaan met SMA in 2016?

Het is belangrijk dat we door de transformatie tegelijkertijd onze concurrentiepositie hebben verbeterd en onze flexibiliteit hebben vergroot. Hierdoor kunnen we op elk moment snel reageren en profiteren van de aanhoudende groei, die we verwachten over het jaar 2016. Wij gaan ervan uit dat in het komende jaar wereldwijd 56 gigawatt aan nieuwe zonne-energiecapaciteit wordt geïnstalleerd. De grootste groei zie ik in het segment van de grootschalige installaties van zonnepanelen in Noord-Amerika. Met onze Sunny Central omvormers en de samenwerking met Siemens zijn we hier uitstekend gepositioneerd om kostenefficiënte totaaloplossingen aan te bieden. Natuurlijk zullen wij met ons productportfolio en onze wereldwijde infrastructuur ook kunnen scoren binnen alle andere markten en segmenten. Onze klanten in Noord-Amerika en Europa kunnen bijvoorbeeld nu al uitkijken naar een nieuwe residentiële omvormer. Deze omvormer zullen wij in het eerste kwartaal van 2016 introduceren.