



MEYER BURGER

2020 GESCHÄFTSERGEBNIS UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

11. März 2021

DISCLAIMER



NOT FOR PUBLICATION, DISTRIBUTION OR RELEASE, DIRECTLY OR INDIRECTLY, IN OR INTO THE UNITED STATES OF AMERICA, CANADA, AUSTRALIA OR JAPAN OR ANY OTHER JURISDICTION IN WHICH THE DISTRIBUTION OR RELEASE WOULD BE UNLAWFUL

This document is not intended to constitute an offer or solicitation to purchase or invest in any securities of Meyer Burger Technology AG (the "Company"). In particular, this document is neither (i) a prospectus as such term is understood pursuant to the Swiss Financial Services Act ("FinSA") nor (ii) an issuance prospectus pursuant to article 652a of the Swiss Code of Obligations in its version as it was effective immediately prior to the entering into force of the FinSA (the "CO") or a listing prospectus within the meaning of article 27 et seq. of the listing rules of SIX Exchange Regulation of November 8, 2019, in effect since January 1, 2020 (the "Listing Rules") or of the listing rules of any other stock exchange or regulated trading venue in Switzerland, in each case in conjunction with article 109 of the Swiss Financial Services Ordinance ("FinSO"). In connection with the rights offering mentioned herein, the Company intends to prepare an issuance and listing prospectus pursuant to article 652a of the CO and article 27 et seq. of the Listing Rules, in each case in conjunction with article 109 of the FinSO. Investors are advised to consult their bank or financial adviser before making any investment decision.

This document and the information contained herein are not for distribution in or into (directly or indirectly) the United States, Canada, Australia or Japan or any other jurisdiction in which the distribution or release would be unlawful. This document does not constitute an offer of securities for sale in or into the United States, Canada, Australia or Japan.

This document does not constitute an offer to sell, or a solicitation of an offer to purchase, any securities in the United States. The securities of Meyer Burger Technology AG to which these materials relate have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act"), and may not be offered or sold in or into the United States absent registration or an applicable exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act.

This document is only addressed to and directed at persons in member states of the European Economic Area ("EEA") who are qualified investors within the meaning of article 2(1)(e) of the Regulation (EU) 2017/1129 of the European Parliament and of the Council of the European Union of 14 June 2017 ("Qualified Investors"). In addition, in the United Kingdom, this document is addressed to and directed only at, and should only be relied upon by, persons who are qualified investors as defined under section 86(7) of the Financial Services and Markets Act 2000 and who have professional experience in matters relating to investments falling within article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, as amended (the "Order"), are persons who are high net worth entities falling within Article 49(2)(a) to (d) of the Order or are persons to whom it may otherwise be lawful to communicate it to (all such persons being referred to as "Relevant Persons"). No other person should act or rely on this document and persons distributing this document must satisfy themselves that it is lawful. If you have received this document and you are not a Relevant Person, you must return this document immediately to the Company and not copy, reproduce or otherwise disclose it (in whole or any part). Any investment or investment activity to which this document relates is available only to Relevant Persons and will be engaged in only with Relevant Persons.

This document may contain certain forward-looking statements relating to the Company and its business. Such statements involve certain risks, uncertainties and other factors which could cause the actual results, financial condition, performance or achievements of the Company to be materially different from those expressed or implied by such statements. Readers should therefore not place undue reliance on these statements, particularly not in connection with any contract or investment decision. The Company disclaims any obligation to update any such forward-looking statements.

There will not be a public offering of securities in the United States, the United Kingdom or in any other jurisdiction other than Switzerland.

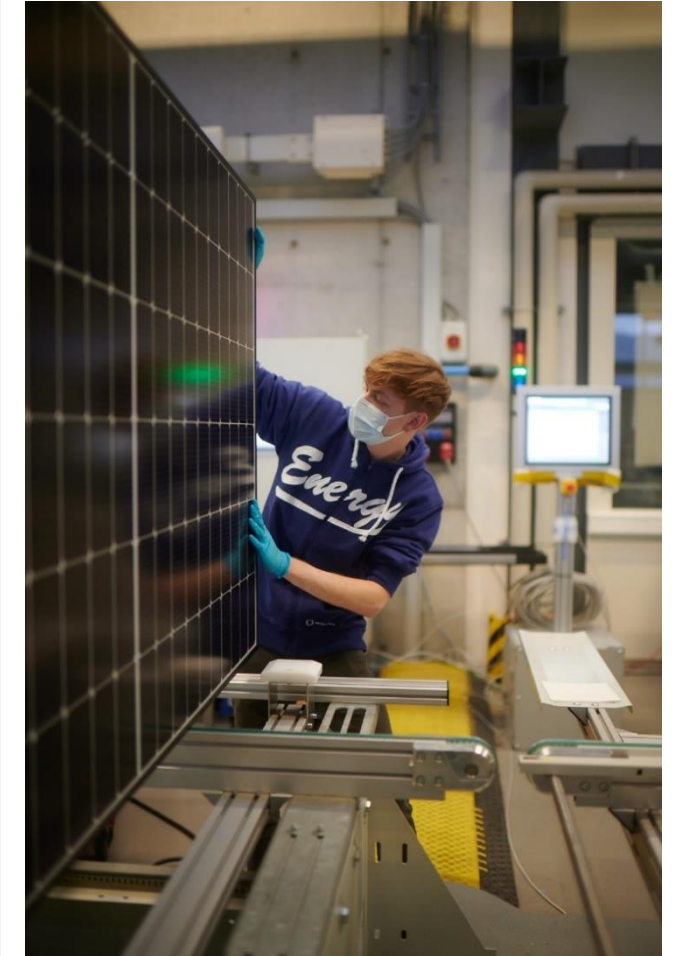
TAGESORDNUNG



- | | |
|--|------------------------------------|
| ▪ Willkommen und Rückblick 2020 | Gunter Erfurt, CEO |
| ▪ Finanzkennzahlen 2020 | Jürgen Schiffer, CFO |
| ▪ Vorstellung der neuen Marke und Corporate Identity | Gunter Erfurt, CEO |
| ▪ Update zur Unternehmenstransformation | Gunter Erfurt, CEO |
| ▪ Update Vertrieb und Marketing | Moritz Borgmann, Managing Director |
| ▪ Ausblick | Gunter Erfurt, CEO |

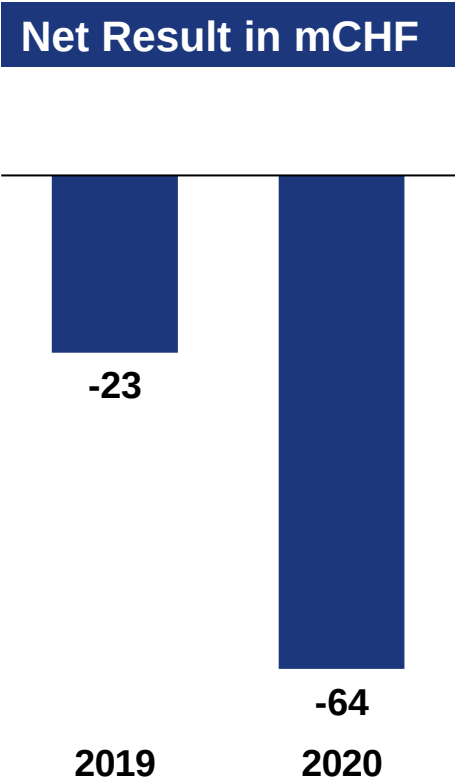
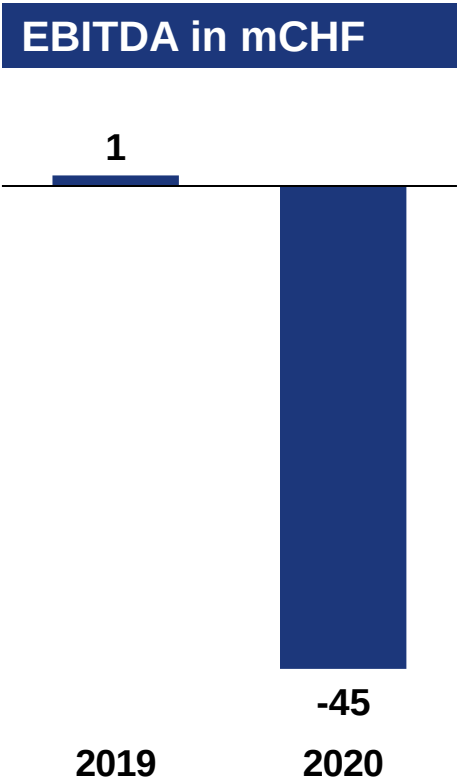
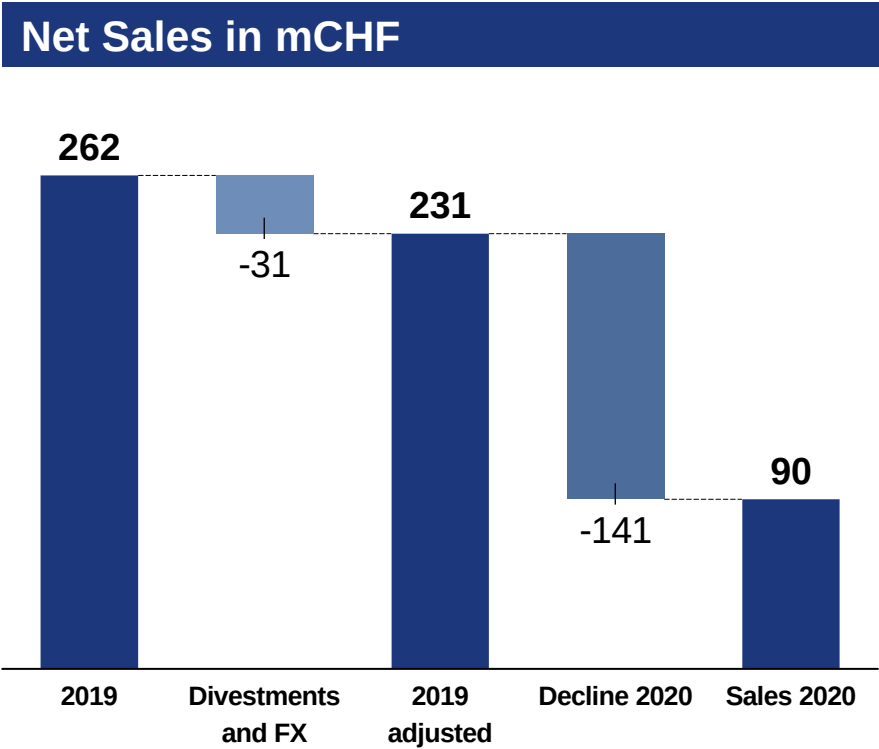
RÜCKBLICK: 2020 DAS JAHR DER TRANSFORMATION UND UNTERNEHMENSERNEUERUNG

März	• Der VR evaluiert die strategische Option, in Europa (insbesondere in Deutschland) eine eigene, grossvolumige Zell- und Modulproduktion aufzubauen, um die einzigartigen Vorteile der Meyer Burger HJT/SmartWire Technologie voll auszuschöpfen
April	• Vollzug des Verkaufs des Inkjet-Druckergeschäfts (PiXDRO) durch Meyer Burger (Netherlands) B.V.
Juli	• aGV beschliesst die Neuausrichtung. Kapitalerhöhung von CHF 165 Mio. (brutto) erfolgreich abgeschlossen
August	• Neue Standorte Thalheim (Stadt Bitterfeld-Wolfen) und Freiberg gesichert
September	• Abschluss der Rückzahlung der Wandelanleihe in Höhe von CHF 26,8 Millionen
Oktober	• Neuer CFO Jürgen Schiffer stösst zu Meyer Burger • Meyer Burger und CSEM verlängern Zusammenarbeit für die gemeinsame Entwicklung von neuartigen Solarzellen und -modulen • Vollzug des Verkaufs des Mikrowellen- und Plasmatechnik-Unternehmens Muegge GmbH
November	• Meyer Burger verstärkt ihr Management Team mit dem erfahrenen Solarexperten Moritz Borgmann (Eintritt Feb 2021)
Dezember	• Meyer Burger trifft Vereinbarung mit Photovoltaik-Hersteller EcoSolifer



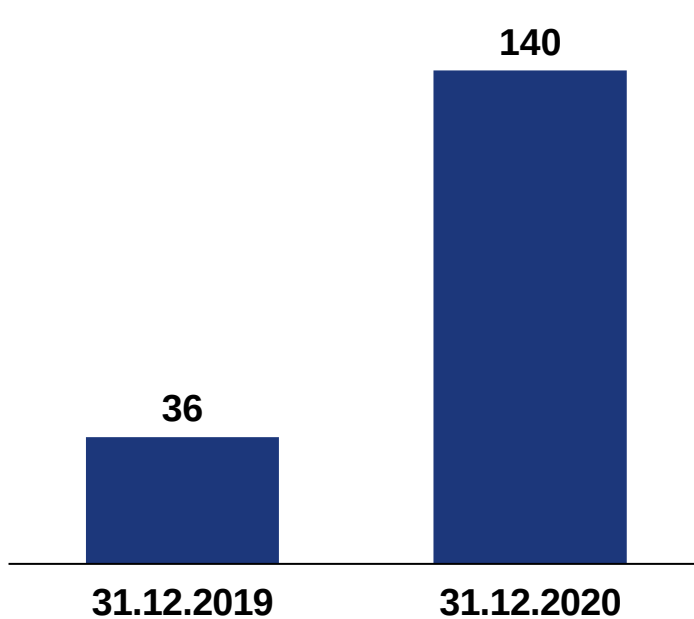
FINANZKENNZAHLEN 2020

KENNZAHLEN 2019 / 2020 - 1/2

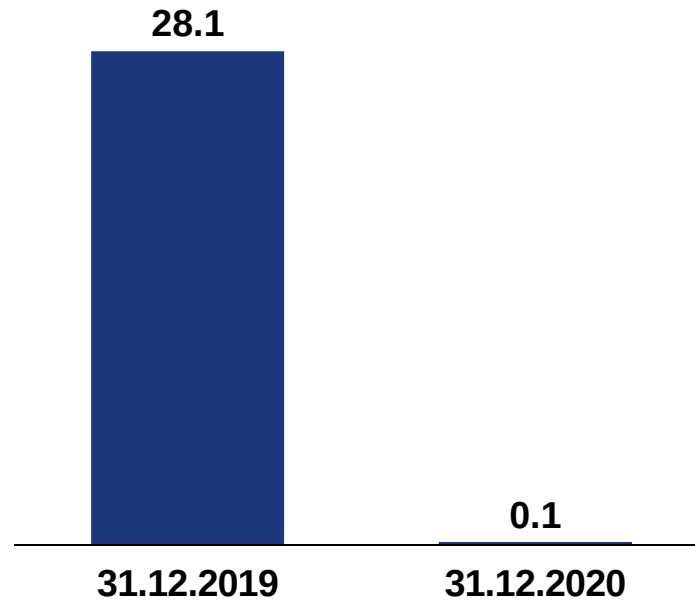


KENNZAHLEN 2019 / 2020 - 2/2

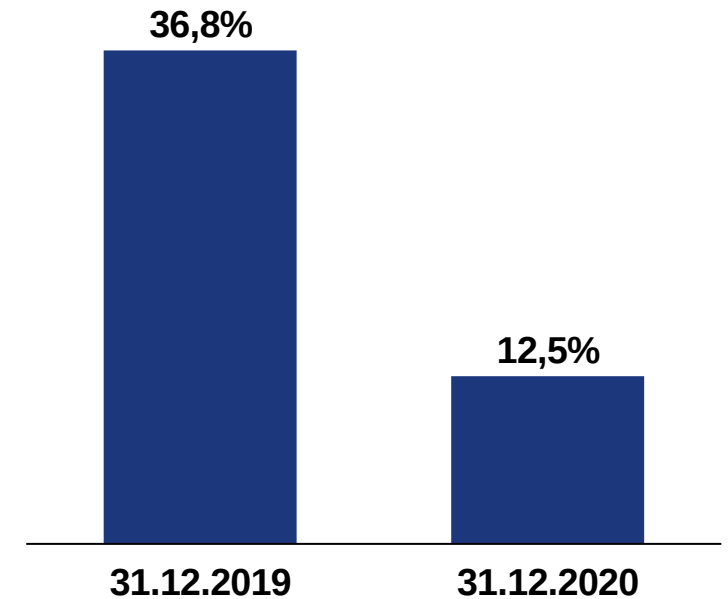
Cash & cash equivalents in mCHF



Current and non-current financial liabilities in mCHF



Liabilities in % total liabilities and equity



BILANZ

in TCHF	31.12. 2020	31.12. 2019 *	Movement %
Cash and cash equivalents	139 739	35 548	293.1%
Restricted cash	17 297	26 278	-34.2%
Trade and other receivables	40 344	70 188	-42.5%
Inventories	24 307	46 795	-48.1%
Prepaid expenses and accrued income	1 277	3 857	-66.9%
Total current assets	222 965	182 666	22.1%
Other long-term receivables	7 464	10 915	-31.6%
Investment in associates	21 699	27 158	-20.1%
Property, plant and equipment	38 062	32 859	15.8%
Intangible assets	6 442	13 831	-53.4%
Deferred tax assets	176	-	100.0%
Total non-current assets	73 843	84 763	-12.9%
Total assets	296 808	267 429	11.0%
Current financial liabilities	133	26 186	-99.5%
Trade payables	9 372	17 274	-45.7%
Customer prepayments	4 562	7 182	-36.5%
Current provisions	3 959	11 179	-64.6%
Other current liabilities	16 277	31 817	-48.8%
Total current liabilities	34 303	93 638	-63.4%
Non-current financial liabilities	-	1 889	-100.0%
Provisions	802	794	1.0%
Deferred tax liabilities	1 274	1 272	0.2%
Other non-current liabilities	657	748	-12.2%
Total non-current liabilities	2 733	4 703	-41.9%
Equity	259 772	169 088	53.6%
Total liabilities and equity	296 808	267 429	11.0%

Meyer Burger Technology AG, Präsentation für Investoren, Analysten und Medien, 11. März 2021



MEYER BURGER

Liquide Mittel

Zu den wichtigsten Auswirkungen auf die liquiden Mittel gehören die Kapitalerhöhung, erste Investitionen in das neue Geschäftsmodell, die Freigabe von liquiden Mitteln mit Verfügungsbeschränkung und die Rückzahlung der Wandelanleihe.

Trade Working Capital

Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräte und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen hauptsächlich aufgrund des geringeren Geschäftsvolumens durch das Auslaufen des alten Geschäftsmodells.

Sachanlagevermögen

Sachanlagevermögen getrieben durch Investitionen in neue Anlagen. Das Obligo gegenüber Dritten belaufen sich zum 31. Dezember 2020 auf CHF 34,5 Millionen

Finanzielle Verbindlichkeiten

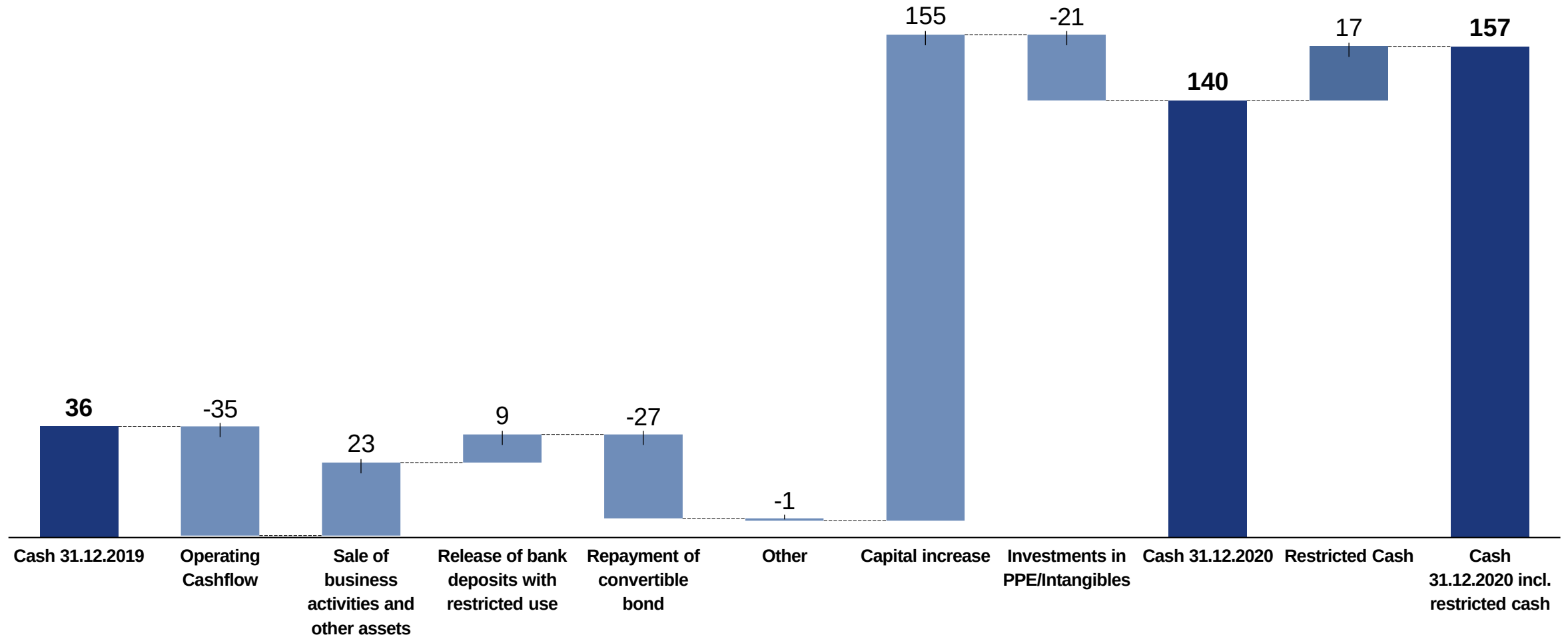
Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten verringerten sich durch die Rückzahlung der Wandelanleihe.

Eigenkapital

Eigenkapitalerhöhung infolge der Kapitalerhöhung

CASH-ENTWICKLUNG

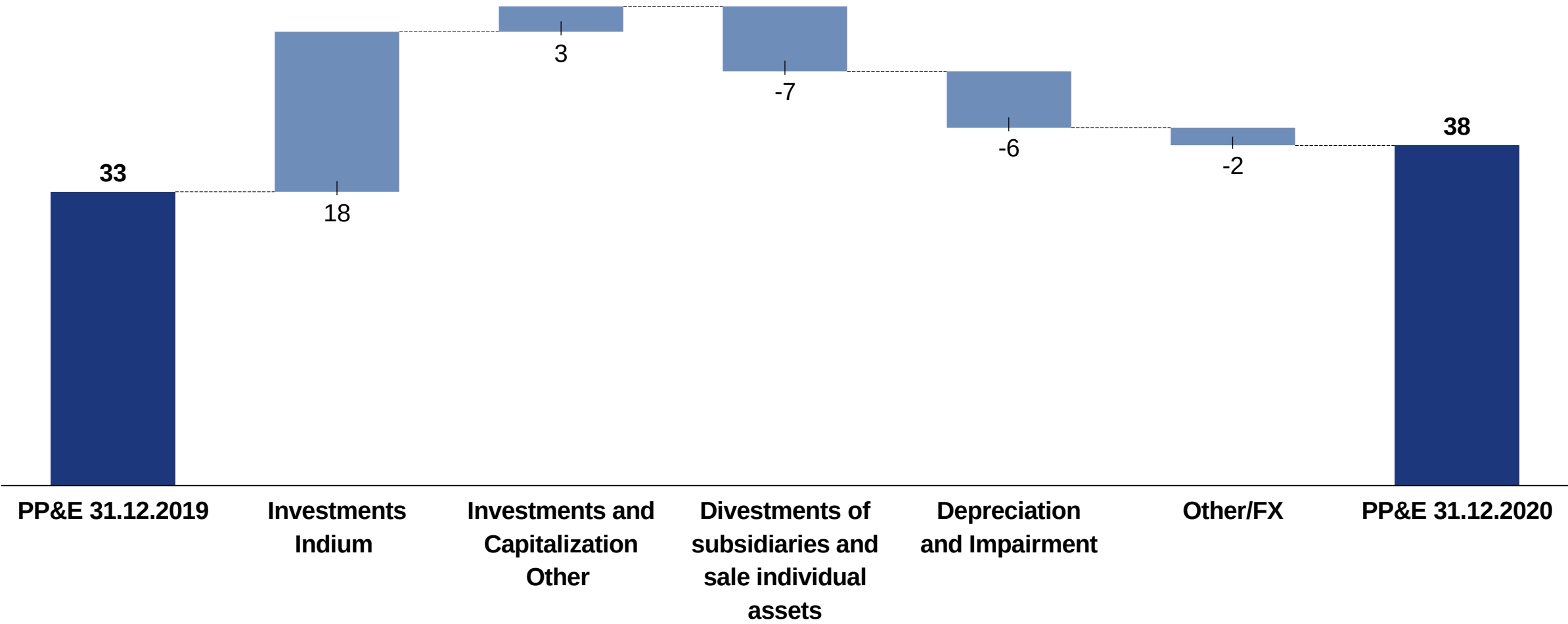
In Mio.CHF



Zusätzlich beträgt das Obligo CHF 34,5 Mio. für das Projekt Indium per 31. Dezember 2020.

SACHANLAGEVERMÖGEN

In Mio.CHF



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

in TCHF	2020	in %	2019 *	in %	Movement %
Net sales	90 457	100.0%	262 013	100.0%	-65.5%
Other income	16 077		53 353		-69.9%
Currency translation gains and losses on trade receivables and customer prepayments	- 555		2 059		-127.0%
Income	105 979		317 425		-66.6%
Changes in inventories and machines before acceptance	- 16 272		- 22 761		-28.5%
Costs of products and services	- 53 271		- 152 286		-65.0%
Capitalised services	1 419		2 119		-33.1%
Operating income after costs of products and services	37 856	41.8%	144 497	55.1%	-73.8%
Personnel expenses	- 53 939		- 104 364		-48.3%
Other operating expenses	- 28 517		- 39 000		-26.9%
EBITDA	- 44 599	-49.3%	1 133	0.4%	-4036.4%
Depreciation and impairment on property, plant, equipment	- 6 322		- 10 087		-37.3%
Amortisation and impairment on intangible assets	- 7 162		- 6 569		9.0%
EBIT	- 58 083	-64.2%	- 15 523	-5.9%	274.2%
Financial result	- 3 422		- 7 914		-56.8%
Result from investment in associates	- 2 771		- 2 971		-6.7%
Operating result	- 64 276	-71.1%	- 26 408	-10.1%	143.4%
Non-operating result	62		4 013		-98.5%
Earnings before taxes	- 64 214	-71.0%	- 22 395	-8.5%	186.7%
Taxes	- 264		- 546		-51.6%
Net result	- 64 478	-71.3%	- 22 941	-8.8%	181.1%



Nettoumsatz

Die Umsatzerlöse sanken reduzierten sich aufgrund der laufenden Transformation, durch die Beendigung der Maschinenverkäufe und des Aufbaus der Zell- und Modulproduktion.

Betriebskosten

Drastische Reduktion des Personalaufwands um CHF 51 Mio., wovon CHF 31 Mio. echte Kosteneinsparungen darstellen.

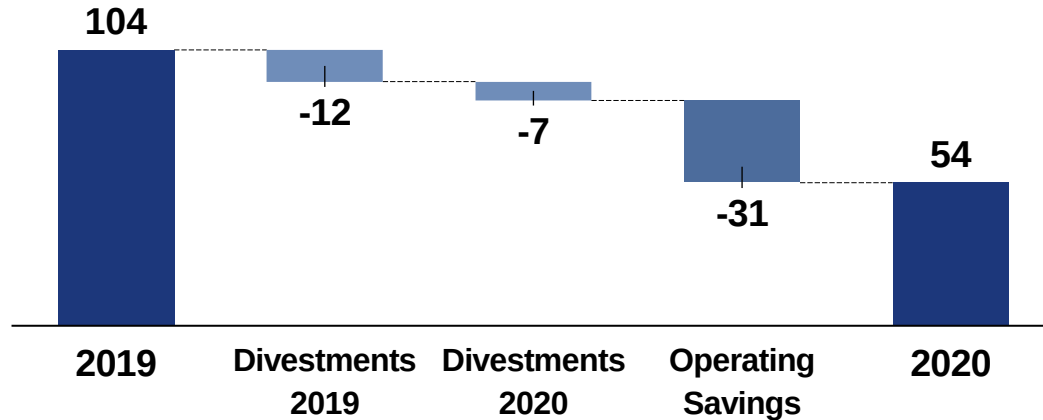
Weitere Reduktion des Betriebsaufwands, wovon CHF 5 Mio. auf Veräusserungen entfallen.

Abschreibungen und Wertberichtigung

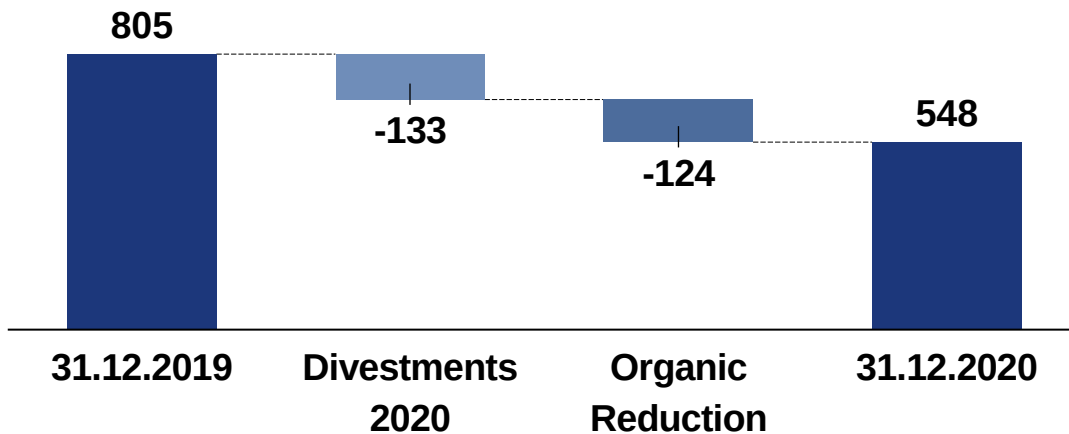
Reduzierung aufgrund von Desinvestitionen des laufenden Jahres und des Vorjahres sowie abgeschlossenen Abschreibungen auf ältere Anlagen, während neue Investitionen teilweise noch nicht in Betrieb sind und sich nur begrenzt auf Abschreibungen und Wertberichtigungen auswirken

PERSONALAUFWAND

Personalaufwand in Mio.CHF



Vollzeitbeschäftigte



Personalaufwand

Echte Reduzierung der Personalkosten um CHF 31 Mio. im Vergleich zum Vorjahr aufgrund von Personalabbau in Erwartung des neuen Geschäftsmodells

CHF 12 Millionen beziehen sich auf Desinvestitionen im Jahr 2019

CHF 7 Millionen beziehen sich auf Desinvestitionen im Jahr 2020

Vollzeitbeschäftigte (FTE)

Gesamtmitarbeiterzahl ohne Zeitarbeitskräfte verringerte sich um 257 FTE, von denen 124 FTE organisch abgebaut wurden und 133 FTE den Konzern aufgrund von Desinvestitionen verliessen

KAPITALFLUSSRECHNUNG

in TCHF	2020	2019
Net result	- 64 478	- 22 941
Result from associates	2 771	2 971
Non-cash items	3 833	- 25 666
Change in NWC	22 946	- 37 857
Cash flow from operating activities	-34'928	-83'493
Investments in property, plant, equipment	- 20 725	- 6 894
Sale of investment property and PPE	1 914	32 459
Investments in intangible assets, net	- 318	- 236
Investments in Associates	-	- 2 157
Sale of business activities	21 451	62 682
Increase in bank deposits with limited availability	8 982	- 26 278
Cash flow from investing activities	11'304	59'576
Capital increase	165 384	-
Cost of capital increase	- 9 916	- 1 457
Repayment of convertible bond	- 26 830	-
Increase of (non-current) financial liabilities	1 284	2 001
Purchase of treasury shares	- 2 073	-
Repayment of (current) financial liabilities	30	- 30 067
Cash flow from financing activities	127'879	-29'523
Cash, cash equivalents at beginning of period	35 548	89 799
Change in cash, cash equivalents	104 255	- 53 440
Currency translation effects on cash & cash equivalents	- 64	- 811
Cash, cash equivalents at end of period	139'739	35'548
Restricted cash	17'297	26'278
Total cash	157'036	61'826



Kapitalflussrechnung

Die liquiden Mittel einschliesslich der liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkung stiegen um CHF 95 Mio.

Operativer Cashflow hauptsächlich durch Nettoergebnis und Veränderungen im Nettoumlaufvermögen beeinflusst

Positiver Investitions-Cashflow aufgrund von Desinvestitionen und der Auflösung von gebundenen Mitteln trotz Investitionen von CHF 20,7 Mio.

Finanzierung des Cashflows durch Kapitalerhöhung und Rückzahlung der Anleihe.

Update zur Unternehmens- Transformation

Gunter Erfurt, CEO

HJT Solarzellenfabrik Thalheim, Deutschland



Umgebaute Hallen - bereit für die neuen Maschinen aus Hohenstein-Ernstthal



SmartWire Solarmodul Fabrik Freiberg, Deutschland

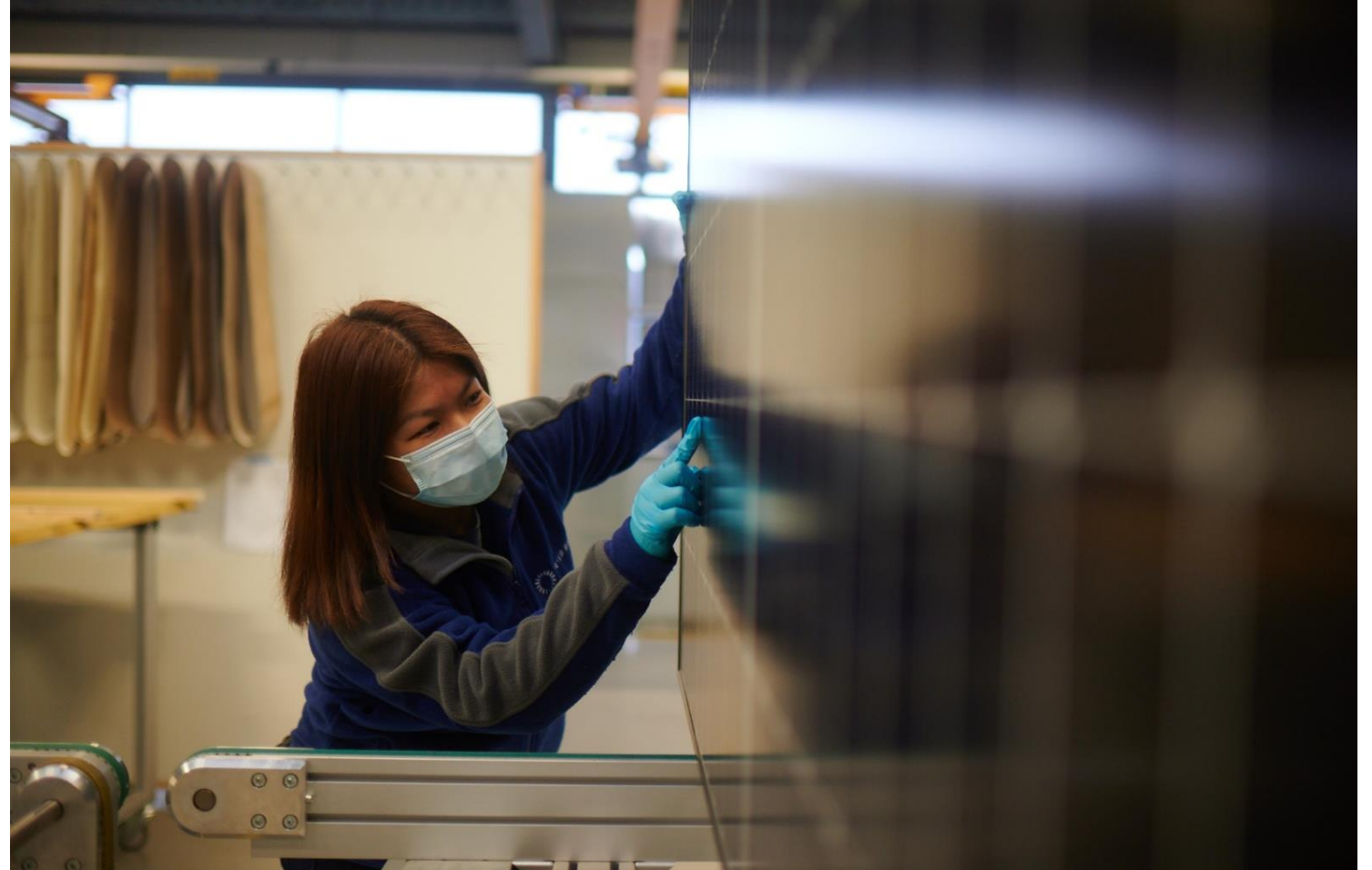
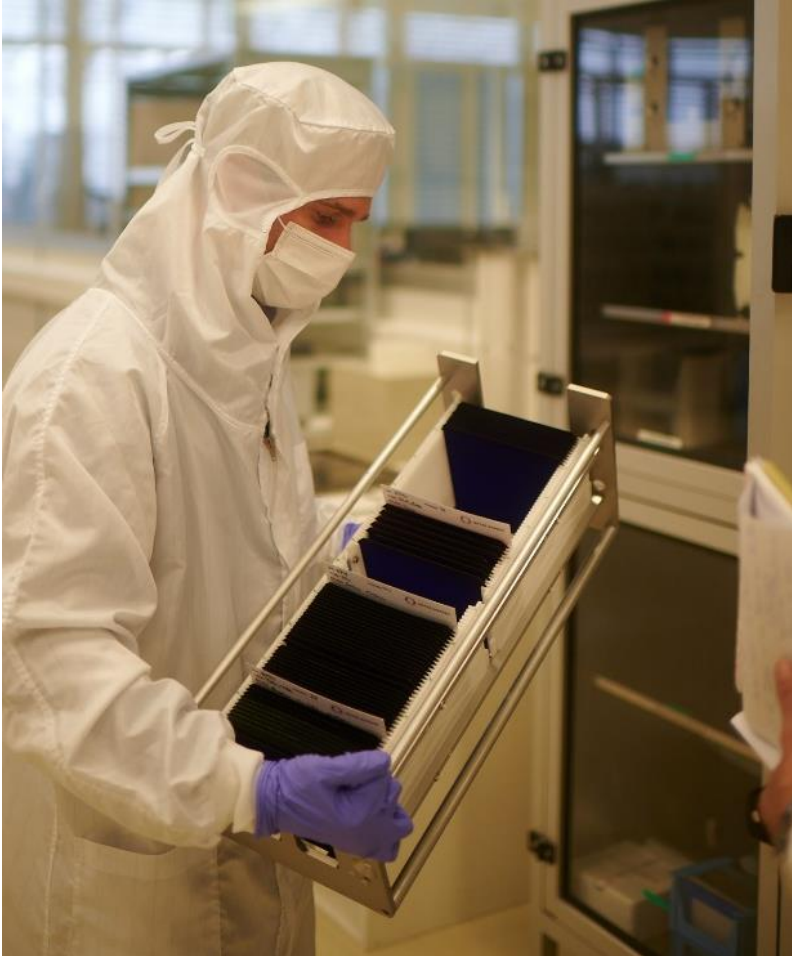


Von Thun nach Freiberg: Die erste SmartWire-Produktionslinie trifft ein.

Die Fertigung der Test- und Zertifizierungsmodule begann im Februar



Forschung und Entwicklung liegt in der DNA von Meyer Burger



Höchste Leistung und Qualität garantiert: Entwicklung neuer Solarzellen in Hauterive (links) und Module in Thun, Schweiz

Einbringung der Maschinen für die HJT-Zellenfabrik in Sicht

Projekt HJT Solarzellenfabrik Thalheim auf Kurs

Eröffnung und Produktionsstart sehr wahrscheinlich nach ursprünglichem Projektplan

- COVID-19 hat bis jetzt keine Verzögerungen verursacht
- Alle kritischen Lieferanten beauftragt und Abwicklung auf Kurs
- Personalaufbau auf Kurs
- Vorbereitet für die nächste Erweiterung (1,4 GW)
- Die Eröffnung ist für Ende Mai 2021 geplant

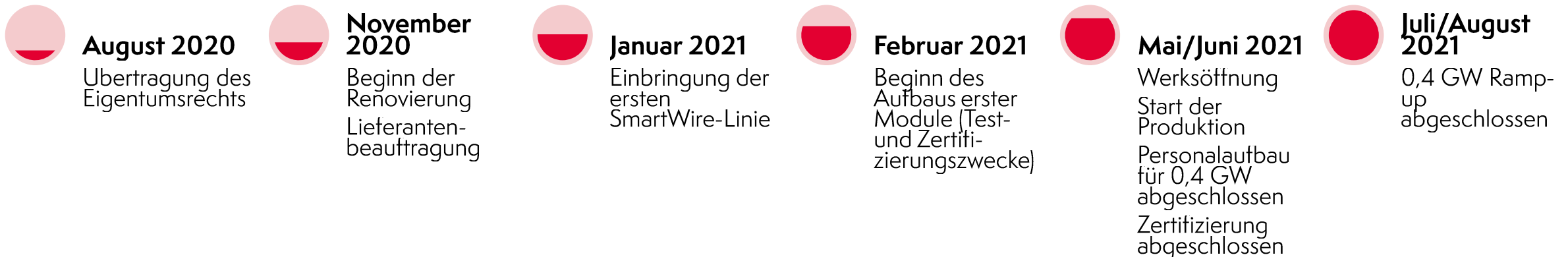


SmartWire-Solarmodulfabrik wird Ende Mai eröffnet

Projekt Solarmodulfabrik Freiberg auf Kurs

Eröffnung und Produktionsstart sehr wahrscheinlich nach ursprünglichem Projektplan

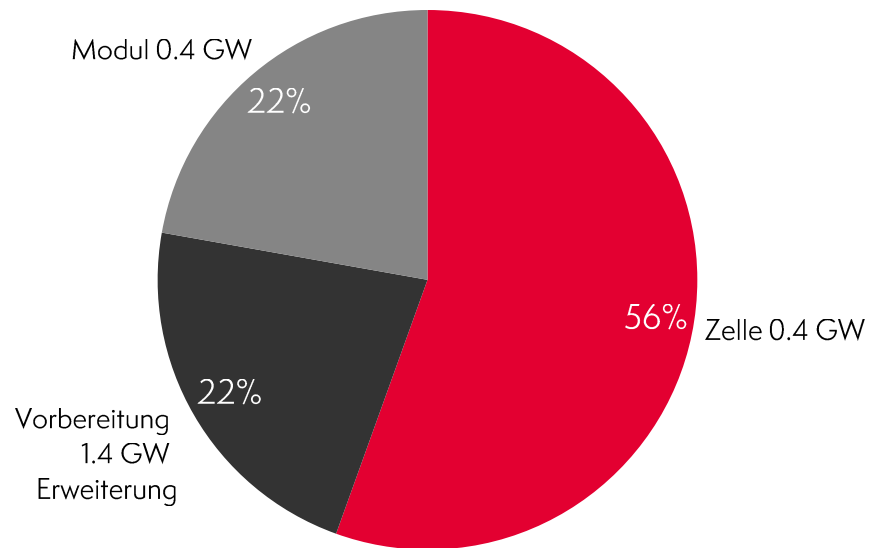
- COVID-19 hat bis jetzt keine Verzögerungen verursacht
- Alle kritischen Lieferanten beauftragt und Abwicklung auf Kurs
- Personalaufbau auf Kurs
- Vorbereitet für die nächste Erweiterung (0,8 GW)
- Die Eröffnung ist für Ende Mai 2021 geplant



Capex-Projekt auf Kurs

Vorbereitungen getroffen für Aufbau der 1,4GW Kapazität

Capex-Projektsplit:¹



1) Einschliesslich Erwerb von SolarWorld-Aktiva

2) Per 9. März 2021

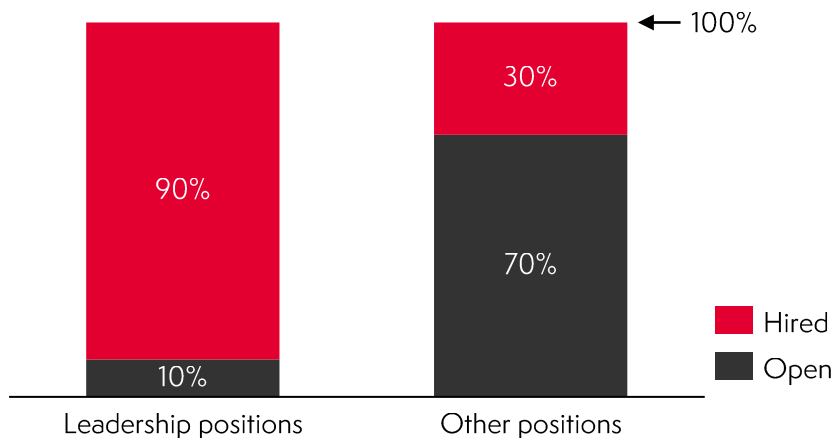
Schnelle 1,4 GW Erweiterung bereits vorbereitet:

- Bislang keine Verzögerungen durch die COVID-19-Pandemie
- Gesamtprojekt innerhalb des kommunizierten Capex-Budgets²
- Zusätzliche Investition ohne signifikante Budgetüberschreitung erweitert, um eine schnelle Implementierung der nächsten Phase mit 1,4 GW Kapazität zu ermöglichen (z. B. Haustechnik-/Versorgungssysteme anteilig schon bereit für die 1,4-GW-Phase in Thalheim sowie Erwerb des SolarWorld Lagers/Verteilzentrums in Freiberg)
- Lieferantenmanagement zur strengen Kontrolle der Kosten und des Zeitplans implementiert

Ein tolles Team steht in den Startlöchern

Einstellung auf Kurs:

- Führungspositionen ~90% angestellt¹
- Andere Positionen ~30% eingestellt¹
- Mehrheit der offenen Positionen soll in Q2 2021 eingestellt werden



1) Per 9. März 2021

Top-Führungstalente identifiziert und eingestellt, z. B.:

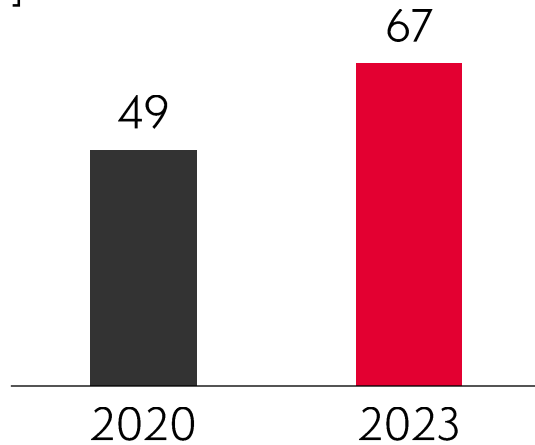
- **Seit Dezember 2020:** Head of Marketing, >15 Jahre Erfahrung im Bereich Marketing
- **Eintritt März 2021:** Präsident Meyer Burger Americas und Sales U.S./Americas: Senior PV-Führungskraft und Vertriebsleiter, >20 Jahre im Energiegeschäft, insbesondere PV
- **Ab Q2:** Managing Director Global Operations/Supply Chain: Senior Executive >15 Jahre Erfahrung
- **Ab Q2:** Head of Sales: Senior PV-Vertriebsleiter >15 Jahre Erfahrung
- **Ab Anfang Q3:** Leiter des Produktmanagements: Senior PV Product and Solutions Manager, >10 Jahre Erfahrung im Solar-Produktmanagement

Update Vertrieb und Marketing

Moritz Borgmann, Managing Director

Einzigartige Technologieposition in schnell wachsendem Markt

Erwartete PV-Nachfrage in Zielmärkten¹ [GW]

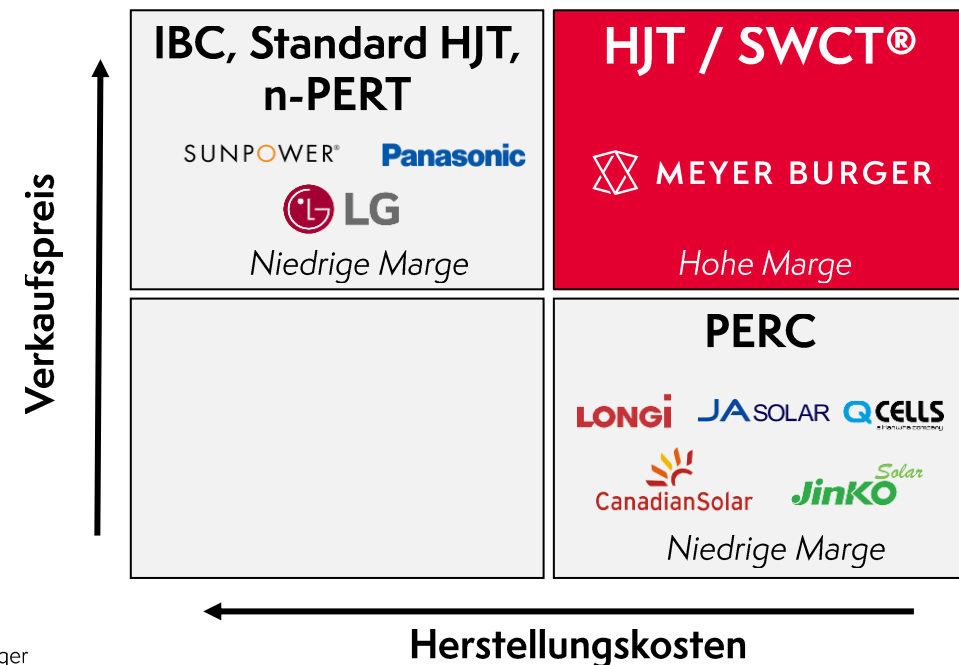


- EU „Green Deal“
- Positive politische Entwicklung in den USA durch Wahl von Präsident Biden
- Meyer Burger erwartet weiteres Wachstumspotenzial in der Zukunft

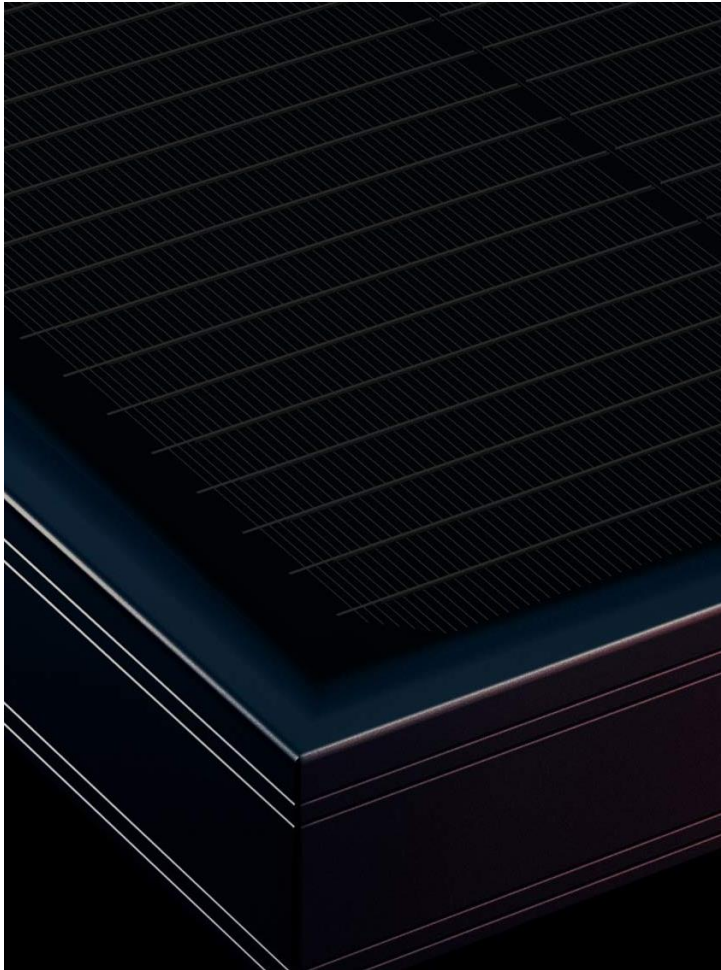
1) Europa, USA, Australien, Japan. Beinhaltet alle Marktsegmente (Dachanlagen- und Solarkraftwerke). Quelle: Meyer Burger Marktmodell, unter Berücksichtigung von Daten von SolarPower Europe, JPEA, SEIA, AU CER

Meyer Burger ist ideal positioniert, um alle Marktsegmente in einem attraktiven Marktumfeld zu bedienen:

Markteintritt mit Premium-PV-Modul bei gleichzeitiger Vorbereitung des späteren Eintritts in das Segment der Solarkraftwerke



Dachanlagen-Produkt mit starken Alleinstellungsmerkmalen



Starke Argumente für Installateure, Meyer Burger-Module zu verkaufen:



Hohe Leistung: Höhere Effizienz und Energieausbeute sorgen für einen branchenführenden Energieertrag pro Fläche



Hohe Qualität: geringer Leistungsverlust und lange Lebensdauer durch hochwertige Materialien und spannungsarme Verschaltung



Ansprechende Ästhetik: SWCT-Technologie ermöglicht ein nahezu vollständig schwarzes Erscheinungsbild



„Made in Germany“: Kernwertschöpfung - Zelle und Modul - in Deutschland



Schweizer Innovation: Proprietäre PV-Technologieplattform der nächsten Generation



Nachhaltigkeit: Einhaltung hoher Sozial- und Umweltstandards in Produktion und Lieferkette. Modul frei von giftigem Blei



Glaubwürdige Unternehmens-„Story“: starke Medienpräsenz und Glaubwürdigkeit

Neuer Markenauftritt und Marketingkampagne

Neuer Markenauftritt



- Neues Geschäftsmodell und Premium-Marktpositionierung erforderten ein Rebranding
- Bewusste Entscheidung, die Marke „Meyer Burger“ beizubehalten, welche die Identität und die Herkunft der Firma widerspiegelt
- Beauftragung der führenden Marketingagentur Jung von Matt mit der Neugestaltung der Corporate Identity



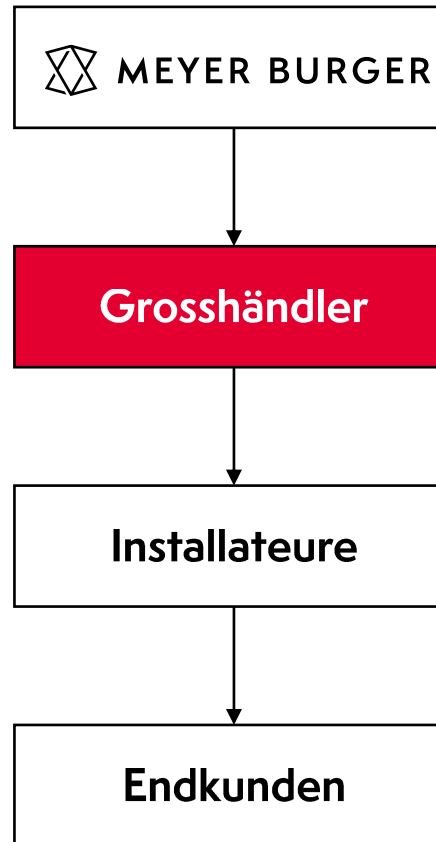
Marketing-Kampagne



- Meyer Burger wird ab Q2 eine digitale Marketingkampagne (unterstützt von Jung von Matt) starten, um den Markteintritt im Segment für Privatkunden und kleine Gewerbeanlagen zu begleiten
- Ziel ist es, eine führende Position im Premium-PV-Marktsegment in den Zielmärkten zu etablieren und dieses Marktsegment weiter wachsen zu lassen
- Parallel dazu wird der Markteintritt in das Marktsegment für Solarkraftwerke vorbereitet

Vertriebsstrategie zielt auf Installateure durch Grosshändler

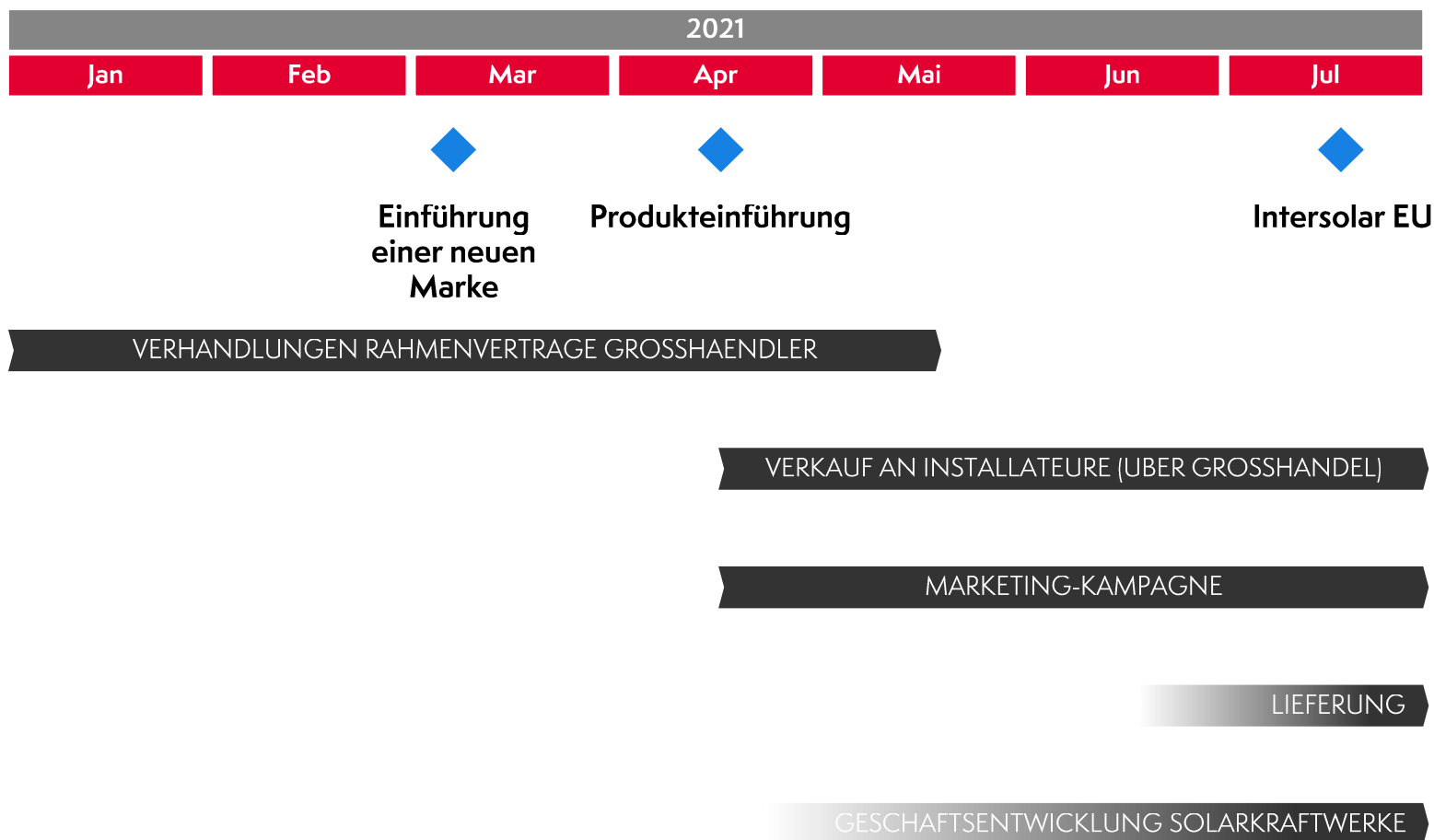
Europäische Kernmärkte für den Markteintritt im Fokus



"Unser Vertriebsteam verlangt nach einem Premium-Produkt europäischer Herkunft" - Deutscher Distributor

- Markteintritt im Jahr 2021 in europäische Kernmärkte im Segment für Privatkunden und kleine Gewerbeanlagen
- Vertrieb über einen dreistufigen Ansatz - Meyer Burger wird primär in grossen Mengen an Grosshändler verkaufen, die dann komplette Systeme an Installateure liefern
- Strategisches Portfolio von ~50 starken Grosshändlern zur Abdeckung der Zielmärkte erwartet, mit einer Mischung aus paneuropäischen und regionalen Distributoren, sowohl Solar- als auch Elektrogrosshändlern
- Preisannahmen bei Markteintritt in Verhandlungen mit Grosshändlern bestätigt

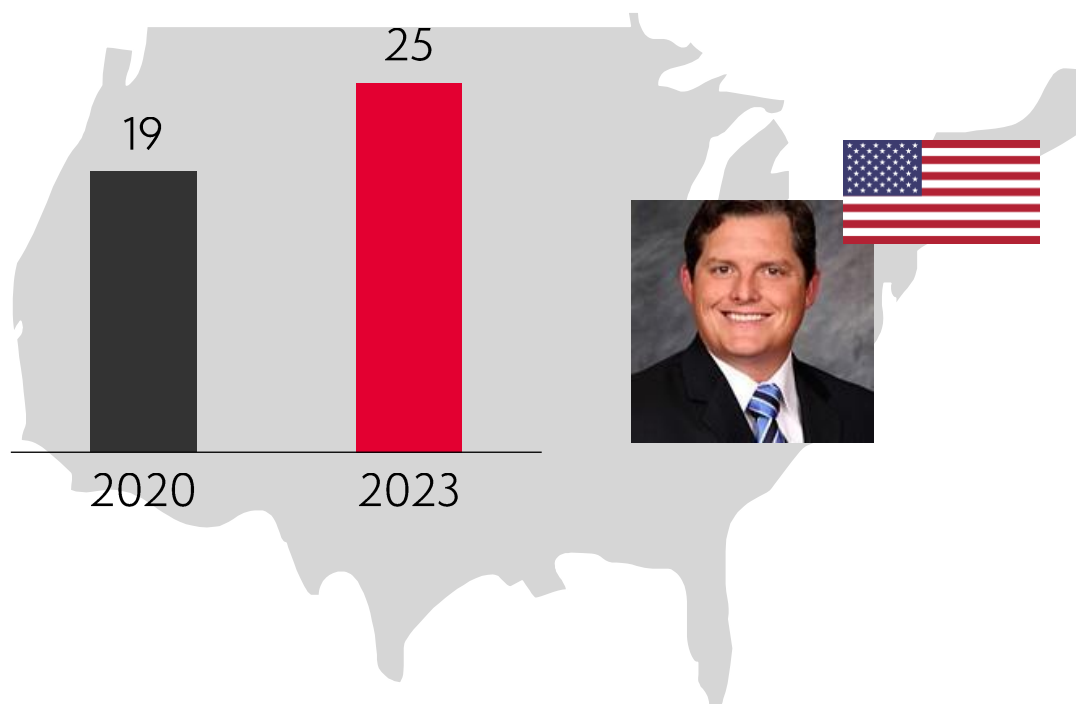
Markteintritt für erste Auslieferungen in Q2 2021



- Verhandlungen mit Grosshändlern in fortgeschrittenem Stadium und erste Rahmenverträge bereits unterzeichnet
- Wesentliche Einstellungen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement wurden vorgenommen
- Produkteinführung und Marketingkampagne werden vorbereitet und im April gestartet
- Enge Zusammenarbeit mit Grosshändlern, um Installateure durch ihre und Meyer Burgers eigene Verkaufsteams anzusprechen
- Beginn der Marktbearbeitung für den späteren Markteintritt im Segment für Solarkraftwerke in Q2

Markteintritt USA wird beschleunigt

Erwartete PV-Nachfrage USA [GW]



Quelle: SEIA/Wood Mackenzie Power & Renewables U.S. Solar Market Insight 2020 Q4

"Wir müssen in den nächsten vier Jahren Hunderte von [CO₂-freien] Gigawatt ans Netz bringen" - Jennifer M. Granholm, US-Energieministerin

- Ursprünglicher Plan war der Markteintritt in den USA im Jahr 2022
- Entscheidung zur Beschleunigung des Markteintritts aufgrund günstiger politischer Rahmenbedingungen durch die neue Biden-Administration und aufgrund der positiven Marktentwicklung
- Einstellung von Ardes Johnson (ehemals Director Sales, Tesla; VP Sales, SolarWorld; Sales Director, GE Energy) als Leiter der US-Organisation zum 1. März, mit Verantwortung für den Vertrieb in Nord- und Südamerika
- Die bestehende Meyer Burger USA Vertriebs- und Serviceorganisation wird umfunktioniert, um die Vertriebsstrukturen aufzubauen
- Wesentliche erste Umsätze in den USA bereits im Jahr 2021 erwartet

Ausblick

Datum
Gunter Erfurt, CEO

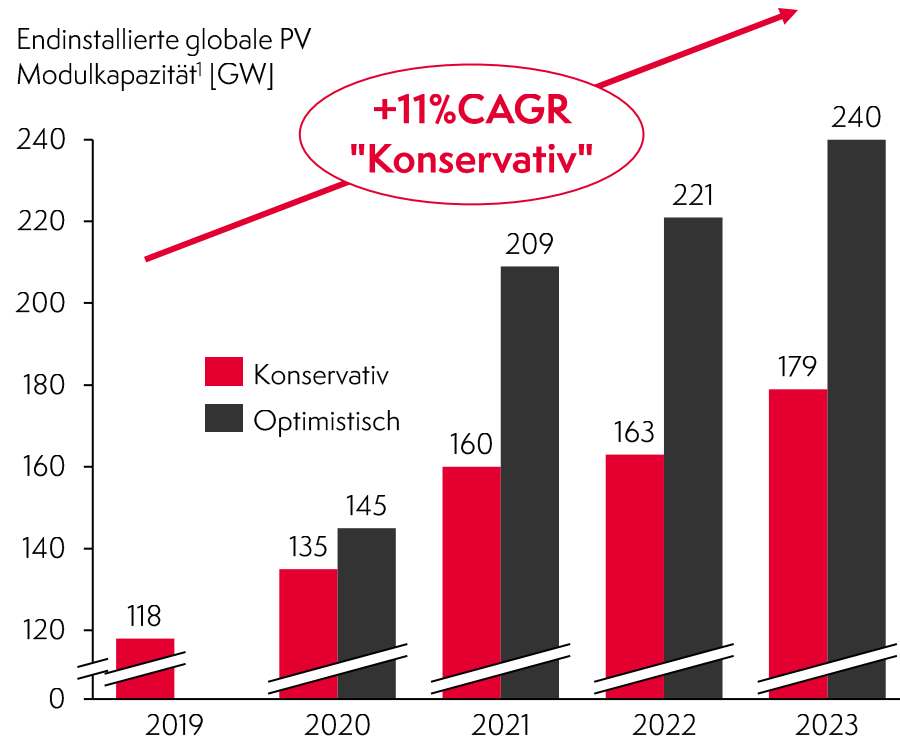
Obwohl weiterhin Geschäftsrisiken bestehen, bestätigen wir unsere Guidance

Risiko (mit potenziellen Auswirkungen auf den Geschäftsplan) ¹	Bemerkungen
Verkaufspreis niedriger als erwartet	Die Verkaufspreise der Mainstream PERC-Module bleiben trotz eines jüngsten Preissteigerungstrends auf niedrigem Niveau. Dies kann einen Einfluss auf die Preisstruktur des Gesamtmarktes und damit auf die erzielbaren Verkaufspreise von Meyer Burger im Premium-Segment haben
Nachfrage belebt sich langsamer als erwartet	Wir führen ein neues Produkt unter einer neuen Modulmarke auf dem Markt ein. Eine langsamere anfängliche Akzeptanz des Produkts durch Installateure und Endkunden als erwartet könnte zu einem Nachfrageausfall führen. Wir nähern uns dem Markt über eine breite Palette von Distributoren in einer diversifizierten Reihe von Märkten, unterstützt durch eine starke Marketingkampagne
Herstellkosten höher als erwartet	Eine nachfragegetriebene Verkäufermarktsituation für einige Komponenten der Lieferkette, z. B. Siliziumwafer und Glas, kann Auswirkungen auf die erzielbaren Materialkosten von Meyer Burger haben
Organisation nicht bereit	Das Risiko, nicht die richtige Organisation für unser neues Geschäftsmodell zu implementieren, haben wir weitestgehend entschärft. Wir haben bis jetzt 1.200 qualitativ hochwertige Bewerbungen erhalten, quer durch alle möglichen Positionen und Qualifikationen. 90% des Führungsteams sind bereits eingestellt worden
Produktionsstart verzögert	Bislang sind keine Ereignisse eingetreten, die unseren Zeitplan wesentlich beeinflussen könnten. Ebenso konnten wir Materialien wie Wafer und Solarglas für einen rechtzeitigen Produktionsstart sichern
Produktzertifizierung verzögert sich	Die Zertifizierungsmodule wurden in unserem Werk in Freiberg produziert und befinden sich in der Zertifizierung im Labor unserer Zertifizierungsstelle. Wir haben alle Materialien in einer "Vorzertifizierung" gründlich getestet, bevor die Zertifizierungsmodule gebaut wurden
Verlust der Technologieführerschaft	Wir glauben, dass dies ein geringes Risiko ist, da Meyer Burger weiterhin consequent unsere F&E-Roadmap abarbeitet. Unsere IBC (interdigitated back-contact) Modulentwicklung hat den "Proof of Concept" für Modulwirkungsgrade von 23% und höher erbracht. Wir arbeiten an der Industrialisierung für eine spätere Produktionsimplementierung

1) Stand der Bewertung: 10. März 2021 - Die Risikoliste ist möglicherweise nicht vollständig. Neue und unvorhergesehene Risiken sowie eine Änderung des Risikoprofils können sich zu einem späteren Zeitpunkt auf das Projekt, den Geschäftsplan und damit auf unsere Guidance auswirken

Ausblick: Die Sonne scheint hell auf Meyer Burger

Das globale Marktwachstum wächst schnell:



1) Quelle: Bloomberg BNEF, 2021

2) Meyer Burger Präsentation "EVOLUTION INTO A SOLAR CELL AND MODULE MANUFACTURER", Januar 2021

Ausblick:

- Der globale Solarmarkt wird konservativ mit +11%¹ CAGR zwischen 2019 und 2023 prognostiziert (optimistisch +19%¹ CAGR), was über der eigenen Annahme von Meyer Burger von +8% CAGR liegt²
- Wir sind auf dem richtigen Weg, unsere Produkte im April auf den Markt zu bringen, um Bestellungen in Europa anzunehmen und haben auch früher als ursprünglich geplant begonnen, den US-Markt in Angriff zu nehmen
- Wir haben insbesondere unsere HJT-Zellfabriken technisch für eine schnelle Umsetzung von zusätzlichen +1 GW vorbereitet, um die 1,4 GW Kapazität so schnell als möglich zu erreichen, sobald die Finanzierung dafür von mindestens CHF 180 Mio. gesichert ist
- Mit den zusätzlichen Produktionskapazitäten wird Meyer Burger in das Segment für Solarkraftwerke als "Wachstumsgeschäft" und zweites starkes Standbein unserer neuen Geschäftsstrategie einsteigen

