

Rede von Rainer Hüttenberger,
Sprecher des Vorstands
der STO Management SE, Stühlingen,
diese handelnd für die Sto SE & Co. KGaA, Stühlingen,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
am 22. Juni 2022

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sperrvermerk: Mittwoch, 22. Juni 2022, 13 Uhr

Chart 1: Anfangschart

Sehr verehrte Damen und Herren,

herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der Sto SE & Co. KGaA – bereits der dritten, die in virtueller Form stattfindet.

Wir alle hoffen, dass wir uns bald wieder vor Ort treffen können. Wir alle sind die Einschränkungen und Folgen der Coronavirus-Pandemie leid, die uns auch im Geschäftsjahr 2021, über das wir heute berichten, erheblich gefordert hat. Wer hätte gedacht, dass uns dieses anstrengende Thema so lange beschäftigt? Nun kam im laufenden Jahr auch noch der Russland-Ukraine-Konflikt hinzu, dessen Auswirkungen uns – wie es aussieht – noch eine ganze Zeit lang beschäftigen werden.

Chart 2: Firmengründer Fritz Stotmeister verstarb

Für die Sto-Familie gab es darüber hinaus noch einen weiteren Kummer zu verkraften: Am 21. April dieses Jahres verstarb unser Firmengründer Fritz Stotmeister im Alter von 94 Jahren. Er war nicht nur ein charismatischer Unternehmer und Pionier der Baubranche, sondern auch eine faszinierende Persönlichkeit. Fritz Stotmeister hat die Unternehmensgeschichte, die Menschen und den Charakter von Sto ganz entscheidend geprägt. Besonders am Herzen lagen ihm ein persönliches Miteinander, gegenseitige Hilfsbereitschaft, Respekt und Disziplin – mit diesen Werten schuf er ein außergewöhnliches Unternehmensklima, das bis heute den Geist unseres Konzerns ausmacht. Ich bin froh und stolz, dass ich Fritz Stotmeister kennenlernen durfte.

Viele von Ihnen, sehr verehrte Aktionäre, sind ihm einmal persönlich begegnet – er ließ es sich bis ins hohe Alter nicht nehmen, an der Hauptversammlung unserer Gesellschaft teilzunehmen. Mit ein paar Bildern, die wir zusammengestellt haben, möchten wir das Andenken an Fritz Stotmeister, den Mann mit dem charakteristischen Sonnenhut, wahren.

Film

Fritz Stotmeister durfte sein erfülltes Leben in Frieden in seinem Haus beenden.

Chart 3: Unser Umfeld befindet sich im ständigen Krisenmodus

Meine Damen und Herren, nicht nur für den Sto-Konzern, für die gesamte Weltgemeinschaft hielt das turbulente Jahr 2021 viele Herausforderungen bereit.

Neben der Coronavirus-Pandemie, die uns mit mehreren neuen Infektionswellen, Virusvarianten, Lockdowns in verschiedenen Ländern und den bekannten Einschränkungen beeinträchtigte, kamen gleich im ersten Quartal mehrere Störungen, wie die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie in Asien, die negativen Folgen des strengen Winters auf die Rohstoffindustrie in Texas/USA sowie die Blockade des Suezkanals hinzu. Er war sechs Tage gesperrt, nachdem sich das Containerschiff „Ever Given“ festgefahren und die Durchfahrt blockiert hatte. Diese Blockade führte zu erheblichen Störungen im internationalen Schiffsverkehr. Die Folge waren Versorgungsengpässe und Verknappungen auf den internationalen Beschaffungsmärkten, die sich im weiteren Jahresverlauf erheblich verschärften. Es kam bekanntlich zu teilweise beträchtlichen Preissteigerungen – bereits zur Jahresmitte überstieg die Inflation in Deutschland die 3 %-Grenze. Der Anstieg setzte sich seither ungebrems fort. Zu Beginn des Jahres 2022 eskalierte der Russland-Ukraine-Konflikt, was die Krise auf den internationalen Energiemärkten noch verschärfte.

Chart 4: Enge Betrachtung des Rohstoffmarktes von essentieller Bedeutung

Unsere größten Themen im Geschäftsjahr 2021 waren folglich die tägliche Versorgung mit Rohstoffen und Vorprodukten und damit die notwendigen Anstrengungen zur Sicherstellung der Warenversorgung für unsere Kunden sowie die extremen Preissteigerungen auf der Beschaffungsseite. Die Sto-Teams in etlichen Unternehmensbereichen waren fast pausenlos damit beschäftigt, Störungen in der Lieferkette, Verzögerungen und Ausfälle sowie Transportprobleme zu kompensieren und anspruchsvolle Preisgespräche zu führen. Dafür war ein extrem hohes Maß an Flexibilität, Ideenreichtum und

Engagement erforderlich, wofür ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Namen des gesamten Vorstands herzlich danken will. Durch ihren überdurchschnittlichen, ganz und gar nicht selbstverständlichen Einsatz war es möglich, die Wertschöpfungskette und damit die Kundenbelieferung bestmöglich aufrechtzuerhalten. Hut ab für diese Leistung!

Unter anderem haben die Teams neue Bezugsquellen oder gleichwertige Materialien gesucht, Produktalternativen aufgenommen und auf vielen Wegen die Rohstoffversorgung gesichert. Dabei muss man sich vergegenwärtigen, dass die Prüfung und Freigabe von adäquaten Ersatzstoffen sehr aufwändig ist: Sie müssen sowohl unseren hohen Qualitätsansprüchen als auch den Sozial- und Umweltstandards entlang der gesamten Lieferkette entsprechen und darüber hinaus ein angemessenes Kosten-/Nutzenverhältnis gewährleisten.

Um die tägliche Verfügbarkeit von Materialien noch engmaschiger verfolgen zu können, haben wir eine Versorgungs-Task-Force im Unternehmen etabliert. Außerdem haben wir unsere strategische Bevorratung erweitert und die Lagerkapazitäten ausgebaut. Unterstützt wurden die Maßnahmen durch die konzernweite Einführung der KI-basierten Risk Management Software namens „Riskmethods“. Durch dieses digitale Werkzeug können wir Schwachstellen in der globalen Lieferkette frühzeitig identifizieren, bewerten und proaktiv berücksichtigen.

Chart 5: Position zum und Engagement im Russland-Ukraine-Konflikt

Die zuverlässige Versorgung unserer Kunden hat stets oberste Priorität bei Sto und wird auch in den nächsten Monaten im Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit stehen. Leider hat sich durch den Russland-Ukraine-Konflikt die Lage weiter verschärft. Dieser Krieg macht uns betroffen, geradezu fassungslos. Er führt dazu, dass jegliche Planung noch schwieriger wird. Fest steht, dass sich die Lieferengpässe und die damit verbundenen Preissteigerungen fortsetzen werden und insbesondere der Kostendruck im Energiesektor weiter steigen wird.

Wir haben im Februar so schnell wie möglich auf die Eskalation des Konflikts reagiert und dabei an verschiedenen Stellen angesetzt. Zum einen wurden alle Lieferungen nach Russland eingestellt. Nicht nur die Versorgung unserer russischen Tochtergesellschaft, sondern auch die Exporte nach Russland insgesamt.

Zum anderen haben wir an unseren deutschen Standorten damit begonnen, unseren eigenen Energieverbrauch zu reduzieren. Beispielsweise wurde in den Bürogebäuden die Temperatur um ein Grad heruntergefahren und auch in den Produktionsstätten haben wir entsprechende Schritte eingeleitet.

Zusätzlich versuchen wir, humanitäre Hilfe zu leisten, wo es möglich ist. Auf dem Bild sehen Sie einen Sto-Lkw, der unter Federführung eines lokalen Speditionsunternehmens Hilfsgüter in die Ukraine gebracht hat. Neben Spenden haben wir auch die Unterbringung von ukrainischen Familien im Sto-Haus in Stühlingen ermöglicht. Hervorzuheben ist auch das enorme persönliche Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Sto in Polen. Sie scheuen sich vor keinem noch so großen Aufwand, um ihren Nachbarn unter die Arme zu greifen.

Chart 6: Sto-Konzern 2021

Bevor ich zum laufenden Jahr komme, das erkennbar nicht einfacher wird, möchte ich nochmal zurückgehen ins Jahr 2021, in dem wir enorm viel geleistet und dadurch Beachtliches erreicht haben. Trotz der vielfältigen Herausforderungen konnten wir das ursprünglich geplante Wachstum im Sto-Konzern übertreffen und einen neuen bisherigen Umsatzbestwert erzielen. Auch das Konzernergebnis hat sich verbessert, obwohl die signifikant steigenden Preise in der Beschaffung den Rohertrag enorm belasteten. Lassen Sie mich auf die wichtigsten Daten des Jahresabschlusses 2021 eingehen.

Chart 7: Umsatz Sto-Konzern

Der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2021 stieg um 11 % auf 1.590,5 Mio. EUR und erreichte damit exakt unsere im Dezember leicht erhöhte Prognose. Den größten Teil des Zuwachses erwirtschafteten wir in der ersten Jahreshälfte. In

diesem Zeitraum wurde die hohe Nachfrage im Bausektor von überwiegend günstigen Wetterverhältnissen unterstützt. Außerdem kam es in mehreren ausländischen Märkten zu deutlichen Nachholeffekten, nachdem das Vorjahr erheblich von der Coronavirus-Pandemie geprägt war.

Ab der Jahresmitte nahm die Wachstumsdynamik ab. Vor allem in Deutschland machten sich die Versorgungsengpässe immer stärker bemerkbar, wodurch es zunehmend zu Verzögerungen auf den Baustellen insbesondere in den Vorgewerken kam. Zudem gab es im Herbst weniger Aufholeffekte, und in mehreren Ländern kam es zu neuen Einschränkungen infolge der Coronavirus-Pandemie. In den letzten Monaten des Jahres profitierten wir dagegen erneut von guten Witterungsbedingungen in den meisten für uns wichtigen Märkten.

Chart 8: Erwerb der restlichen JONAS-Anteile

133,7 Mio. EUR des konzernweiten Umsatzanstiegs entfielen auf Wachstum aus eigener Kraft. Aus Währungsumrechnungen resultierte 2021 ein negativer Effekt von 1,3 Mio. EUR. Aus der erstmaligen Einbeziehung der JONAS Farben GmbH in den Konsolidierungskreis stammte das darüber hinausgehende Wachstum. Wir haben die restlichen Anteile an dieser Gesellschaft, die vorher At Equity konsolidiert wurde, rückwirkend zum 1. März 2021 übernommen. Bereinigt um diese Erstkonsolidierungs- und Währungsumrechnungseinflüsse erhöhte sich der Konzernumsatz im Berichtsjahr um 9,3 %.

Chart 9: Umsatz Sto-Konzern – Positive Entwicklung im In- und Ausland

Der Umsatz im Inland stieg um 4,9 %, was ebenfalls vor allem auf die Erstkonsolidierung von JONAS zurückzuführen war. Der Zuwachs im Ausland war dagegen deutlich höher – er lag bei 16,2 %. Neben den schon angesprochenen Nachholeffekten in einigen Regionen unterstützten insbesondere staatliche Förderprogramme zur energetischen Gebäudesanierung die Nachfrage in einigen Ländern – beispielsweise in Italien und Frankreich. Der Auslandsanteil am Sto-Konzernvolumen erhöhte sich von 53,9 % im Vorjahr auf 56,5 %.

Chart 10: Umsatz Sto-Konzern – Entwicklung in den Produktgruppen

Im Kerngeschäft Fassadensysteme, unserer mit Abstand umsatzstärksten Produktgruppe - hier ganz unten dargestellt -, erhöhte sich das Geschäftsvolumen um 10,6 % auf 740,0 Mio. EUR. Der Umsatz mit Fassadenbeschichtungen lag mit 354,6 Mio. EUR 10,1 % über dem Vorjahresniveau. Der Umsatz mit Innenraumprodukten nahm um 17,2 % auf 247,9 Mio. EUR zu. Bei den übrigen Produktgruppen wurde ein Anstieg um 7,6 % auf 248 Mio. EUR erzielt. Er entfiel vor allem auf den Produktbereich Bodenbeschichtungen, obwohl es hier zu deutlich spürbaren Störungen auf den Beschaffungsmärkten kam.

Chart 11: Entwicklung WDVS-Markt Deutschland

Das Volumen im deutschen WDVS-Markt erhöhte sich 2021 um etwa 2,9 % auf rund 36,1 Mio. Quadratmeter. Damit verringerte sich aus unserer Sicht wegen der Störungen in den Lieferketten zwar die Steigerungsrate - im Vorjahr betrug der Zuwachs 5,2 % - absolut gesehen erreichte das Marktvolumen aber ein Sieben-Jahres-Hoch. Das Wachstum sollte sich künftig beschleunigt fortsetzen, denn die Energieeffizienz im Gebäudesektor, in dem sehr viel CO₂ eingespart werden kann, muss weltweit deutlich verbessert werden - schon allein, wenn wir die politisch verankerten Klimaschutzziele erreichen wollen.

Chart 12: EBIT & EAT Sto Konzern

Das Konzernergebnis der Sto SE & Co. KGaA verbesserte sich im Geschäftsjahr 2021 ebenfalls, obwohl die steigenden Preise in der Beschaffung den Rohertrag erheblich belasteten. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern EBIT, der linke Balken auf dem Chart, erhöhte sich um 3,1 % auf 124,5 Mio. EUR, das Vorsteuerergebnis EBT belief sich auf 127,9 Mio. EUR.

Ausschlaggebend für die positive Ertragsentwicklung war insbesondere das höhere Geschäftsvolumen. Zum Ausgleich der angespannten Lage auf den Beschaffungsmärkten haben wir außerdem verschiedene Ergebnissicherungsmaßnahmen eingeleitet und kostenintensive strategische Projekte, die ursprünglich für 2021 geplant waren, verschoben.

Chart 13: Gewinn- und Verlustrechnung

Die signifikant gestiegenen Beschaffungskosten, die nahezu alle Bereiche betrafen und bisher nicht ausreichend durch eigene Preiserhöhungen an die Kunden weitergegeben werden konnten, zeigen sich im Materialaufwand. Er vergrößerte sich 2021 um 21 % auf 760,5 Mio. EUR. Die Rohertragsquote im Verhältnis zur Gesamtleistung verringerte sich dadurch deutlich von 56,1 % auf 52,6 %. Besonders stark nahmen unter anderem die Preise für Einsatzmaterialien wie Epoxidharze, Dispersionen und Titandioxid sowie für Dämmstoffe und Verpackungen zu. Zudem fehlten Kapazitäten in der Logistik, was zu höheren Frachtkosten führte.

Unter dem Strich wiesen wir 2021 einen Jahresüberschuss von 94,7 Mio. EUR aus, gegenüber dem Vorjahr hat sich das Netto-Ergebnis damit um 17,3 % verbessert.

Der Vorstand der STO Management SE schlägt Ihnen heute vor, aus dem Jahresüberschuss der Muttergesellschaft Sto SE & Co. KGaA, der sich hauptsächlich wegen der signifikant gestiegenen Beschaffungspreise von 71,2 Mio. EUR auf 46,6 Mio. EUR verringert hat, wie im Vorjahr eine stabile Basisdividende von 0,31 EUR sowie einen Sonderbonus von 4,69 EUR je Kommanditvorzugsaktie auszuzahlen. Die Ausschüttung an die Kommanditstammaktionäre bleibt ebenfalls stabil: Sie sollen eine Basisdividende von 0,25 EUR sowie einen Sonderbonus von 4,69 EUR je Aktie erhalten.

Chart 14: Cashflow Sto-Konzern

Lassen Sie mich noch auf die Finanzlage eingehen, die nach wie vor äußerst solide ist. Die konzernweiten liquiden Mittel erhöhten sich im Stichtagsvergleich um 7,1 Mio. EUR auf 137,1 Mio. EUR. Abzüglich der kurz- und langfristigen Finanzschulden, die sich auf 10,2 Mio. EUR summierten, verfügte der Sto-Konzern Ende Dezember 2021 über ein Netto-Finanzguthaben von 126,9 Mio. EUR.

Chart 15: Investitionen und Abschreibungen Sto-Konzern

In Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte wurden im Berichtsjahr ohne die Effekte aus dem IFRS 16 insgesamt 41,9 Mio. EUR investiert

gegenüber 41,7 Mio. EUR im Vorjahr. Die entsprechenden Abschreibungen erhöhten sich leicht von 45,5 Mio. EUR auf 46,9 Mio. EUR.

Chart 16: Investition Südwest Lacke + Farben

Ein Teil der Investitionsausgaben floss in das neue Logistikgebäude bei unserer Tochtergesellschaft Südwest Lacke + Farben GmbH & Co. KG in Böhl-Iggelheim, das Sie hier sehen. Es wurde 2021 eröffnet und ermöglicht höhere Kapazitäten und schnellere Prozesse. Eine zweite größere Investition im Konzern war der Ausbau der Produktionskapazitäten am Standort Villach in Österreich, der zu Beginn des vierten Quartals abgeschlossen werden konnte. Außerdem wurde in die noch andauernde Modernisierung eines Tunnelofens bei der Ströher Produktions GmbH & Co. KG sowie in übliche Ersatz- und Erweiterungsmaßnahmen investiert.

Chart 17: Bilanz Sto-Konzern

Kurz ein Blick in die Konzern-Bilanz, die sich im Zuge der Geschäftsausweitung um 11,4 % auf 1.084,7 Mio. EUR verlängerte. Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich in Summe auf 518,8 Mio. EUR, die kurzfristigen Vermögenswerte ohne Berücksichtigung der liquiden Mittel beliefen sich am Jahresende 2021 auf 428,8 Mio. EUR. Spürbar gestiegen sind die Vorräte - zum einen durch das höhere Geschäftsvolumen und Erstkonsolidierungseffekte, zum anderen haben wir gezielt die Bestände im Bereich Rohstoffe, Fertigerzeugnisse und Zukaufprodukte erhöht, um die Lieferbereitschaft der Sto-Gruppe vor dem Hintergrund der unsicheren Versorgungssituation abzusichern.

Auf der Passivseite der Konzernbilanz sehen Sie, dass wir über eine starke Eigenkapitalbasis verfügen: Die Position vergrößerte sich insbesondere infolge der guten Ertragslage von 531,4 Mio. EUR auf 610,0 Mio. EUR, wodurch sich die Eigenkapitalquote von 54,6 % auf 56,2 % verbesserte.

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten nahmen im Stichtagsvergleich auf 210,9 Mio. EUR zu, die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten beliefen sich auf 263,8 Mio. EUR.

Chart 18: Mitarbeiter Sto-Konzern

Unsere Belegschaft wurde im Jahresverlauf 2021 moderat ausgebaut: Weltweit waren am Jahresende 5.697 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Sto-Konzern beschäftigt. Im Vergleich zum Vorjahresstichtag entspricht das einem Anstieg um 152 Personen, der überwiegend auf die erstmals einbezogene JONAS Farben GmbH zurückging. Bei dieser Gesellschaft waren Ende des Jahres 92 Personen tätig. Insgesamt lag die Zahl der im Inland beschäftigten Personen bei 3.127, im Ausland waren es 2.570.

Chart 19: Sto-Aktie – Kursentwicklung

Meine Damen und Herren, soweit die wichtigsten Kennzahlen zum Jahresabschluss 2021.

Änderungen, ich habe eingangs ja von einem turbulenten Jahr gesprochen, gab es für uns auch am Kapitalmarkt. Nach fast genau 30 Jahren – die Erstnotiz erfolgte am 12. Mai 1992 – wurde die Sto-Aktie letzten September in den Index SDAX aufgenommen und gehört nun zu den wichtigsten Nebenwerten in Deutschland.

2021 verfolgte der Kurs unserer Aktie nach einem verhaltenen Jahresstart einen nahezu kontinuierlichen Aufwärtstrend und erreichte im Sommer den Jahreshöchststand von 230,50 EUR. Anschließend gab er etwas nach, konnte sich in den letzten zwei Monaten aber wieder stabilisieren. Am Jahresende 2021 kostete eine Sto-Aktie 221 EUR, gegenüber dem Schlusskurs des Vorjahres entspricht das einer Steigerung um 70,8 %.

Im laufenden Jahr 2022 ging es zunächst steil nach oben: Am 12. Januar erreichte der Kurs 252 EUR, bevor die Entwicklung am gesamten Kapitalmarkt mit Ausbruch des Russland-Ukraine-Konflikts und der Zinsschritte der Notenbanken sehr volatil wurde und es teilweise rasante Verluste gab. Gestern notierte die Sto-Aktie bei 152 EUR.

Chart 20: Strategie 2025

Meine Damen und Herren, das Unternehmen Sto kann schnell und flexibel reagieren und ist in der Lage, von bewährten Pfaden abzuweichen, wenn es sein muss – das haben wir im letzten Jahr vor dem Hintergrund der zahlreichen Herausforderungen wieder eindrucksvoll bewiesen. Damit das so bleibt und wir unsere erfolgreiche Entwicklung fortschreiben können, müssen wir unser Unternehmen regelmäßig auf den Prüfstand stellen. Passt die strategische Ausrichtung noch zum Umfeld? Wo haben sich Rahmenbedingungen geändert? Gibt es neue Trends? Arbeiten wir effizient? Mit diesen Fragen müssen wir uns regelmäßig auseinandersetzen.

Wie Sie wissen, haben wir das in den letzten Jahren sehr intensiv getan und die Ergebnisse für die Überarbeitung der Unternehmensstrategie genutzt. Ich habe diesen Prozess auf der letzten Hauptversammlung vorgestellt. 2021 wurde nun damit begonnen, die daraus abgeleiteten Initiativen umzusetzen. Damit verfolgen wir vier Ziel-Dimensionen:

Kundenfokus bedeutet, wir sind ein verlässlicher und flexibler Partner für unsere Kunden, stehen für eine kompetente Beratung, funktionale Produkte und Dienstleistungen sowie eine erlebbare Nachhaltigkeit.

Die im Sto-Konzern vorhandenen **Leistungspotenziale** wollen wir konsequent nutzen und weiter ausbauen. Das betrifft insbesondere die Themen Marktpräsenz, Lösungsführerschaft und operative Exzellenz.

Das **Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** wollen wir fördern und ausbauen, indem wir ihnen eine systematische und gezielte Weiterentwicklung ermöglichen. Unsere Belegschaft gehört zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren des Sto-Konzerns.

Im Zentrum steht unser übergeordnetes **finanzielles Ziel**, an dem wir unsere Entscheidungen ausrichten. Es lautet: Nachhaltiges, profitables und kapitalschonendes Wachstum.

Chart 21: Strategie 2025 – 3 strategische Dimensionen mit 14 Kerninitiativen

Realisiert werden die vier strategischen Ziele durch 14 Kerninitiativen, die auf drei strategische Dimensionen verteilt sind. Im letzten Jahr haben wir wie gesagt mit der Umsetzung begonnen, es mussten allerdings einige der ursprünglich geplanten Projekte zurückgestellt werden - hauptsächlich wegen der Aufgaben, die wir in Verbindung mit den Lieferengpässen zu lösen hatten. Einen Teil davon werden wir im laufenden Jahr nachholen, auch wenn die zuverlässige Versorgung der Kunden unverändert an erster Stelle unserer to-do-Liste steht und die Herausforderungen bekanntlich nicht kleiner werden. Unter anderem steht in naher Zukunft die Vorbereitung der Umstellung auf die neue SAP-Version S/4 HANA an, die in den nächsten Jahren vollzogen werden soll und weitreichende Einflüsse auf die Sto-Gruppe und deren Prozesse haben wird.

Lassen Sie mich auf ein paar Umsetzungsbeispiele, die wir 2021 realisiert haben, etwas näher eingehen.

Chart 22: Strategieumsetzung – Einführung nachhaltiger Dämmsysteme

Das erste Beispiel stammt aus der Produktentwicklung. Hier leitet uns immer stärker der Nachhaltigkeitsgedanke, der in unserer Branche zunehmend an Bedeutung gewinnt. 2021 haben wir die Produkt-Familie AimS® in Deutschland und weiteren europäischen Märkten eingeführt, bei der alle Systemkomponenten zu einem sehr hohen Teil auf nachwachsenden und ausreichend verfügbaren Rohstoffen basieren. Das normalerweise im Bindemittel eingesetzte Mineralöl ersetzen wir durch einen signifikanten Anteil an Kiefernöl. In Verbindung mit einem geeigneten Dämmstoff lässt sich aus den Produkten der AimS®-Familie ein komplett nachhaltiges Wärmedämm-Verbundsystem kombinieren, das in doppelter Hinsicht zum Umweltschutz beiträgt: Bei seiner Herstellung werden Ressourcen wie Erdöl eingespart, und während seiner Nutzung reduziert es wie jedes Dämmsystem den Verbrauch von Heizenergie.

Chart 23: Strategieumsetzung – Oberflächenvielfalt I

Auch in Bezug auf Fassadenoberflächen haben wir 2021 einen Schritt in Richtung Zukunft gemacht und unsere ohnehin große Vielfalt zusätzlich erweitert. Mit unseren sehr vielseitigen Systemen haben Bauherren die Möglichkeit, sich frei zu entscheiden im Hinblick auf Proportionen, Formgebung, Materialien, Oberflächen und Farben. Sie können für jedes Bauprojekt die gewünschte Wertigkeit und Wirkung erzielen und gleichzeitig jede Fassade anschaulich sowie energieeffizient gestalten.

Zu den von Sto angebotenen Oberflächen gehören neben Putzen unter anderem Klinker, Ziegel und Keramik, Naturstein, massive Verolith-Fassadenelemente, Glas, Photovoltaik-Module sowie vorgefertigte Elemente. Hier sehen Sie ein paar Beispiele.

Chart 24: Strategieumsetzung – Oberflächenvielfalt II

Die Systeme lassen sich miteinander kombinieren, Materialien mischen und spezielle Ausprägungen wie angeschrägte Laibungen oder modulierte Oberflächen konzipieren. Hier in der Mitte sehen Sie, dass sich auch futuristisch anmutende Lösungen realisieren lassen. Das Bild zeigt das Bergbaumuseum in Bochum, das mit einer StoSignature-Technik gestaltet wurde und bewusst an den Rohstoff Kohle angelehnt ist

Chart 25: Strategieumsetzung – StoVentec Photovoltaics Inlay

Besonders innovativ und zeitgemäß ist auch das System StoVentec Photovoltaics Inlay, mit dem sich Energie aus der Fassade gewinnen lässt. Durch den Wechsel von den bisher verwendeten Dünnschichtmodulen auf monokristalline Solarzellen, die einen höheren Wirkungsgrad haben, steigt die Leistung um 38 %. Gleichzeitig werden die Kosten um etwa ein Drittel reduziert. Neben der solaren Energiegewinnung schützt das System auch vor Wärme, Witterung und Schall. Es ist langlebig, kann rückgebaut und recycelt werden und ermöglicht in Kombination mit unseren Fassadenbekleidungen und -beschichtungen umfassende Gestaltungsoptionen. Dabei kommt uns einmal mehr unsere langjährige Erfahrung mit Systemfassaden zugute.

Chart 26: Strategieumsetzung – Nachhaltigkeitsziele und Maßnahmen 2021

Das Thema Nachhaltigkeit spielt nicht nur in der Produktentwicklung eine zentrale Rolle, sondern ist ein übergreifender Punkt unserer Neuausrichtung. Im Rahmen des Strategiereviews wurde es als Kernkompetenz der Unternehmensgruppe bestätigt. Das bedeutet im Wesentlichen, dass nachhaltiges Handeln alle Einflussbereiche des Sto-Konzerns umfasst und in allen Wertschöpfungsstufen umgesetzt wird.

Bereits durch unser Geschäftsmodell leisten wir einen großen Beitrag zum Klima- und Umweltschutz, denn unsere Produkte tragen erheblich dazu bei, negative Umweltwirkungen von Gebäuden zu reduzieren. Darüber hinaus streben wir danach, die Auswirkungen unseres eigenen Handelns auf die Umwelt zu minimieren. Wir schonen in allen Unternehmensbereichen die Ressourcen, steigern die Energieeffizienz an den Standorten, nutzen regenerative Energiequellen, vermeiden Abfall, widmen uns intensiv dem Thema Kreislaufwirtschaft und gleichen unvermeidbare CO₂-Emissionen mit Kompensationsmaßnahmen aus. Bis zum Jahr 2025 wollen wir die Sto-Gruppe insgesamt klimaneutral stellen.

Unser nachhaltiges Werteverständnis drückt auch der Claim „Bewusst bauen.“ aus. Er steht für unsere Mission, einen Beitrag zur Werterhaltung und ästhetischen Wirkung von Bauwerken zu leisten. In den nächsten Jahren wollen wir unsere Anstrengungen noch verstärken und richten unsere gesamte Organisation konsequent auf Nachhaltigkeit aus.

Chart 27: EU-Taxonomie

Unser im Geschäftsbericht 2021 enthaltene, ausführliche Nachhaltigkeitsbericht enthält erstmals Hinweise und Angaben zur EU-Taxonomie. Sie ist ein zentraler Bestandteil des EU Aktionsplans für ein nachhaltiges Finanzwesen, der darauf abzielt, die Finanzströme in nachhaltigere Aktivitäten umzulenken, um so die Transformation der Wirtschaft in Richtung Nachhaltigkeit finanzieren zu können. Als einheitliches Klassifizierungssystem soll die EU-Taxonomie definieren, welche Wirtschaftsaktivitäten als nachhaltig deklariert werden können und welche Bedingungen dafür erfüllt sein müssen.

Als Hersteller und Vermarkter von funktionalen Systemen für energieeffiziente Gebäudeausrüstungen betreiben die Sto SE & Co. KGaA und eine Vielzahl ihrer Tochtergesellschaften taxonomiefähige Tätigkeiten im Kerngeschäft. Diese betreffen im Wesentlichen die Produktsegmente Wärmedämm-Verbundsysteme und vorgehängte hinterlüftete Fassadensysteme. Sämtliche hiermit im Zusammenhang stehenden Umsatzerlöse, Investitionen und operative Kosten wurden als taxonomiefähig klassifiziert.

Chart 28: Strategieumsetzung – Distributionscenter Halle

Immer wichtiger wird auch die Verfügbarkeit unserer Produkte vor Ort, die wir mit dem ersten Distributionscenter in Halle, das wir im Herbst 2021 eröffnet haben, nochmals verbessern konnten. Der neue Logistikstandort bevorratet das gesamte Sto-Sortiment und bietet auf einer Lagerfläche von 11.500 Quadratmetern über 10.000 Palettenstellplätze. Von hier aus werden sowohl unsere Sto-Verkaufscenter im Norden und Osten als auch Baustellen direkt bestückt. Grundlage für die Konzeption des Centers war eine Logistikanalyse des Fraunhofer-Instituts. Mittelfristig prüfen wir, zwei weitere Distributionscenter mit Volls Sortiment in Deutschland aufzubauen, im EU-Ausland sollen langfristig weitere Standorte folgen.

Chart 29: Bisheriger Jahresverlauf 2022

Im ersten Quartal 2022 – damit komme ich zum laufenden Jahr - setzte sich der positive Geschäftsverlauf des Sto-Konzerns zunächst fort: Begünstigt durch die gute Witterung stieg der Umsatz bis Ende März um 21,2 % auf 368,0 Mio. EUR. Bereinigt um Währungs- und Erstkonsolidierungseffekte belief sich der Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 18,8 %.

Neben dem guten Wetter machten sich Projektüberhänge aus dem Vorjahr bemerkbar, die sich aus lieferbedingten Verzögerungen auf den Baustellen insbesondere in Vorgewerken ergeben hatten. Darüber hinaus kam es in den ersten drei Monaten zu Vorzieheffekten, da wir Verkaufspreiserhöhungen angekündigt haben, um dem nochmals deutlich gestiegenen Druck auf die Rohertragsmarge zu begegnen. Einige Erhöhungen haben wir im bisherigen Jahresverlauf bereits durchgeführt oder mit deren Umsetzung begonnen und

in verschiedenen Sto-Gesellschaften darüber hinausgehende Runden angekündigt.

Der Fehlbetrag im ersten Quartal – durch die ausgeprägte Saisonalität unserer Geschäftstätigkeit erwirtschaftet Sto in den ersten Monaten eines Jahres gewöhnlich kein positives Konzernergebnis – hat sich allerdings nur geringfügig verbessert, weil das Preisniveau in der Beschaffung weiter signifikant angestiegen ist. Das setzte sich auch in den folgenden Monaten fort.

Per Ende Mai lag der Konzernumsatz erfreulich über Vorjahr und über den Erwartungen. Hierzu trug auch die sehr positive Geschäftsentwicklung im Monat Mai bei. Der Druck auf die Rohertragsmarge war in den ersten fünf Monaten hoch und belastend, wenngleich im Monat Mai der Rohertragsmargenrückgang weniger ausgeprägt war als in den Vormonaten des Geschäftsjahres 2022. Das Ergebnis vor Steuern EBT lag, trotz einer aufgrund des hohen Geschäftsvolumens erfreulichen Entwicklung im Monat Mai, kumuliert per Ende Mai noch unter Vorjahr.

Chart 30: Ausblick 2022

Meine Damen und Herren, so schwierig der Blick in die Zukunft momentan ist, eines lässt sich mit ziemlicher Sicherheit sagen: Dem herausfordernden Jahr 2021 folgt ein nicht weniger anspruchsvolles Jahr 2022. Wir haben wieder einen großen Berg an Aufgaben zu lösen, müssen erneut flexibel sein und schnell auf neue Situationen reagieren. Nicht nur die Folgen des Krieges in der Ukraine sind ungewiss, auch die Situation auf den Beschaffungsmärkten ändert sich nahezu täglich, und dass sich der Verlauf der Coronavirus-Pandemie nicht vorhersehen lässt, haben wir in den letzten zwei Jahren leidvoll erfahren.

Ohne Einfluss des Russland-Ukraine-Konflikts rechnen wir im Gesamtjahr 2022 mit einem Konzernumsatz in der Größenordnung von 1,74 Mrd. EUR. Dabei gehen wir von einem durchschnittlichen Witterungsverlauf und einer den Erwartungen entsprechenden Konjunkturentwicklung in den für Sto wichtigen Märkten aus. Außerdem basiert unsere Prognose auf den Annahmen, dass der Euro-Umrechnungskurs weitgehend stabil bleibt, die

Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie sich nicht verstärken, unsere Lieferfähigkeit trotz der schwierigen Beschaffungsmarktsituation durchgängig gewährleistet ist und die Prozessabläufe auf den Baustellen planmäßig verlaufen.

Das EBIT wird unter diesen Prämissen voraussichtlich in der Bandbreite von 114 Mio. EUR bis 134 Mio. EUR liegen, für das Vorsteuerergebnis EBT prognostizieren wir einen Wert zwischen 112 Mio. EUR und 132 Mio. EUR. Die daraus resultierende Umsatzrendite dürfte demnach zwischen 6,4 % und 7,6 % und die Renditekennziffer ROCE zwischen 15,9 % und 18,7 % liegen.

Chart 31: Rechtliche Anpassungen bergen gewisse Risiken für Sto

Neben den genannten Marktrisiken beschäftigen uns vor allem geplante rechtliche Änderungen ab dem Jahr 2023. Dazu gehört unter anderem die Verschärfung des EU-Chemikalienrechts und anderer Rechtsgebiete. Aus unserer Sicht folgen die geplanten Anpassungen eher politischen Interessen als wissenschaftlichen Erkenntnissen. Beispielsweise ist vorgesehen, bei der Bewertung von Stoffen die gefährlichen Eigenschaften in den Vordergrund zu stellen und nicht das tatsächliche Risiko. Damit würden auch Produkte verboten werden, deren Anwendungen erprobt und sicher sind. Außerdem soll es keine Unterscheidung zwischen Profi- und Verbraucheranwendungen mehr geben, was unseren hochqualifizierten Partnern im Handwerk in keiner Weise gerecht wird.

Für Sto hätten die Neuerungen weitreichende und zum Teil kostenintensive Folgen. So müssten wir beispielsweise umfangreiche und aufwändige Rezepturänderungen vornehmen, wenn bestimmte chemische Stoffe nicht mehr verwendet werden dürfen. Das Verbot erprobter, sicherer Profianwendungen würde dazu führen, dass hochwertige technische Lösungen zum Beispiel zum Schutz von Bauteiloberflächen nicht mehr möglich sind – mit negativen Auswirkungen auf die nachhaltige Nutzung von Gebäuden.

Als Technologieführer arbeitet Sto proaktiv an der Anpassung von Formulierungen im Hinblick auf die Verwendung möglicherweise kritischer Inhaltsstoffe. Dazu gehören beispielsweise biozidfreie Formulierungen, die

Verringerung des Gehalts an flüchtigen organischen Verbindungen wie Lösemitteln und die Verwendung nachwachsender Rohstoffe, die ich in Bezug auf die Produktfamilie AimS® bereits erwähnt habe.

Sto-Produkte leisten einen wichtigen Beitrag zum nachhaltigen Bauen und sind beispielsweise bei der Umsetzung des EU Green Deal, auf den ich gleich zu sprechen komme, Teil der Lösung und nicht Teil des Problems. Wärmedämmung als wesentlicher Beitrag zur Energie- und CO₂-Einsparung, hochwertige Beschichtungen, die den Wert von Bauwerken erhalten und deren Nutzungsdauer erhöhen, sowie die Nutzung nachwachsender Rohstoffe sind nur einige Beispiele. Wichtig ist auch die sachliche und transparente Kommunikation solcher Inhalte in Richtung Verbände und Politik. Damit wird ein konstruktiver Beitrag zur Meinungsbildung geleistet.

Chart 32: ...jedoch überwiegen die zusätzlichen Chancen

Trotz aller Risiken und Unsicherheiten blicken wir insgesamt mit großer Zuversicht nach vorne, denn es gibt durchaus beachtliche Chancen für Sto, die wir ergreifen und für uns nutzen wollen.

Auf EU-Ebene wird vor allem der Green Deal für eine weiter steigende Nachfrage nach Wärmedämm-Verbundsystemen sorgen, von der wir profitieren sollten. Dieses Paket an Maßnahmen, mit dem Europa bis 2050 klimaneutral werden soll, beinhaltet auch eine Renovierungswelle im Gebäudebereich, der eine entscheidende Rolle beim Klimaschutz spielt. Immerhin entfallen auf ihn etwa 40 % des europäischen Energieverbrauchs und 36 % der energiebedingten Treibhausgasemissionen.

Im Moment entspricht nur etwa ein Viertel des Gebäudebestands in der EU den modernen Energiestandards. Daraus ergibt sich ein enormes Marktpotenzial: 35 Mio. Gebäude in Europa müssten hier alleine bis zum Jahr 2030 renoviert werden, wodurch etwa 160.000 zusätzliche Arbeitsplätze im europäischen Bausektor geschaffen werden könnten. Hier liegt allerdings auch eine der größten Hürden, der Mangel an Fachpersonal ist allseits bekannt und gerade in unserer Branche sehr groß.

In den letzten Jahren wurden in mehreren Ländern staatliche Förderprogramme aufgelegt, damit dieses wichtige Klimaschutzpotenzial erschlossen wird. In Deutschland beispielsweise kann seit dem 1. Januar 2020 die energetische Gebäudesanierung für selbstgenutzten Wohnraum von privaten Hausbesitzern und Wohnungseigentümern steuerlich abgesetzt werden. Die Fördermaßnahmen in Italien und Frankreich habe ich bereits erwähnt. Sie haben schon 2021 Wirkung gezeigt, wovon auch wir profitierten. In Großbritannien gibt es ebenfalls eine entsprechende Initiative: Hier wurden die großen Energieversorger im Rahmen der Energy Company Obligation verpflichtet, eine bestimmte Anzahl von Dämmmaßnahmen pro Jahr in sozial schwachen Haushalten durchzuführen.

Zusätzlich beschleunigt wird die Notwendigkeit zur energetischen Sanierung von Gebäuden durch die aktuell sehr hohen Gas- und Heizölpreise. Mit steigenden Energiekosten gewinnen die ökonomischen Vorteile einer guten Wärmedämmung erheblich an Bedeutung, sodass sich die Ausgaben wesentlich schneller amortisieren.

Chart 33: Erfolgreicher Start der 360° Markenkampagne

Auch die Strahlkraft der Marke „sto“, die für Werte wie Leidenschaft und Professionalität steht, verbessert unsere Chancen. Wir haben diese im letzten Jahr weiterentwickelt und mit einer umfangreichen Markenkampagne gestärkt. Auf der letzten Hauptversammlung habe ich Ihnen den Film „Aus Liebe zum Bauen. Bewusst bauen.“ gezeigt, der ein zentrales Marketinginstrument dieser Kampagne ist. Ergänzend dazu haben wir inzwischen alle Aspekte unserer Kommunikation - von digitalen über Printmedien bis hin zu den Deckeletiketten unserer Sto-Eimer - angepasst, um einen einheitlichen Auftritt zu generieren. Vor allem unsere Nähe zum Fachhandwerk, also zu den Bau-Profis, wollen wir mit der Kampagne unterstreichen.

Chart 34: Auszeichnungen

Dass wir bei dieser Zielgruppe einen guten Ruf haben, zeigt der „Stein im Brett“-Award, den wir 2020 erhalten haben. Er wird im zweijährigen Rhythmus vergeben. Weil hier direkt die Handwerker entscheiden, die jeden

Tag mit unseren Produkten arbeiten, freuen wir uns immer besonders über diese Auszeichnung. Mehr als 2.750 Bau-Profis wählten aus 140 Anbietern in 13 Kategorien, bewertet werden vor allem Markenbekanntheit, -präferenz und -akzeptanz.

Die hier ebenfalls dargestellte Qualifikation als Weltmarktführer im Bereich Wärmedämm-Verbundsysteme habe ich bereits erwähnt. Auch 2021 hat sich die Jury unter Federführung der „Wirtschaftswoche“ für Sto als Sieger in der Kategorie Wärmedämm-Verbundsysteme entschieden.

Beim Architects‘ Darling-Award 2021 wählten rund 1.700 Architekten und Fachplaner – ebenfalls eine sehr wichtige Zielgruppe für Sto – unser Unternehmen in gleich zwei Kategorien unter die Besten der Branche: Gold gab es für die „Beste Objektberatung“ und Silber für „Farben und Lacke“.

Und last but not least erhielten wir auch 2022 wieder das Prädikat „Bester Arbeitgeber“. In einer repräsentativen Studie werden über 1.300 Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten bewertet. Die Befragung richtet sich vor allem auf die Empfehlungsbereitschaft – durch die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie auch seitens der Wettbewerber. Wir sind sehr stolz und glücklich, dass uns die Sto-Beschäftigten als Arbeitgeber mehrheitlich weiterempfehlen würden.

Chart 35: Veränderungen im Stiftungsrat

Meine Damen und Herren, abschließend möchte ich noch auf zwei Themen außerhalb des Tagesgeschäfts eingehen, die aber eine große Bedeutung für Sto haben. Zum einen betrifft das die Sto-Stiftung, die sich um die Unterstützung des Nachwuchses im Maler- und Stuckateur-Handwerk sowie von Architektur-Studierenden kümmert.

Anfang 2022 schied Jochen Stotmeister, Initiator und maßgeblicher Förderer der Sto-Stiftung, auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand des Stiftungsrats aus. Für ihn rückt Christoph Manfred Stolz als Vorstand und Schatzmeister nach – hier ganz rechts im Bild. Außerdem gehören dem aktuellen Stiftungsrat an: Professor Ralf Pasel, Till Stahlbusch, Carlo

Stotmeister, der Sohn von Jochen Stotmeister, der als Architekt in München arbeitet, Gregor Botzet und Anne Bambauer.

Insgesamt investierte die Sto-Stiftung seit ihrer Gründung im Jahr 2005 eine Summe von 6,5 Mio. EUR in mehr als 500 nationale und internationale Projekte sowie in die Ausbildung der Fachkräfte von morgen. Ohne die inzwischen mehrfach aufgestockte finanzielle Förderung durch die Familien Stotmeister wäre diese Arbeit im aktuellen Umfang nicht möglich. Anfang 2021 erhöhten die vier Familienstämme ihr Engagement zu gleichen Teilen erneut auf eine Gesamtsumme von jetzt 400.000 EUR pro Jahr. Hinzu kommen 600.000 EUR von der Sto SE & Co. KGaA, sodass den Verantwortlichen ein jährlicher Gesamtetat von einer Million Euro zur Verfügung steht – damit kann die Stiftung einen substanziellen Beitrag zur Förderung junger Menschen leisten.

Chart 36: Dr. Zwosta

Das zweite Thema, auf das ich am Ende meiner Ausführungen eingehen will, ist das Ausscheiden unseres verehrten Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Max-Burkhard Zwosta. Der Vorstand der persönlich haftenden STO Management SE bedankt sich bei Herrn Dr. Zwosta für die intensive und erfolgreiche Zusammenarbeit. Besonders geschätzt haben wir, dass Herr Dr. Zwosta es ausgezeichnet verstanden hat, auch in schwierigen Situationen ein konstruktives und angenehmes Arbeitsklima zu schaffen. Wir wünschen ihm für seine persönliche Zukunft alles Gute und vor allem Gesundheit.

Schlusschart

Meine Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit. Lassen Sie uns weiterhin zusammenhalten und dafür sorgen, dass wir mit gebündelter Kraft und vor allem gesund durch diese schwierige Zeit kommen.