

Rede von Rainer Hüttenberger,
Vorsitzender des Vorstands
der STO Management SE, Stühlingen,
handelnd für die Sto SE & Co. KGaA, Stühlingen,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
am 19. Juni 2024

- Es gilt das gesprochene Wort –

Anfangschart

Sehr verehrte Damen und Herren,

herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der Sto SE & Co. KGaA. Wir freuen uns über Ihr Interesse und Ihr Kommen. In den nächsten circa 45 Minuten werde ich Ihnen die wichtigsten Daten des Geschäftsjahres 2023 präsentieren und einen Ausblick auf das laufende Jahr geben. Außerdem möchte ich ein wenig hinter die Kulissen von Sto blicken, Hintergründe beleuchten und einige der innovativen und kreativen Projekte, mit denen wir unsere strategischen Ziele realisieren, vorstellen.

2023 hat sich Sto - obwohl die Bedingungen alles andere als hilfreich waren - erneut gut behauptet: Wir konnten unsere im November angepasste Prognose erreichen und werden wieder eine attraktive Dividende ausschütten. Dafür möchte ich vor allem unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken, die das gute Ergebnis möglich gemacht haben. Ich denke, das ist einen herzlichen Applaus wert!

Chart: Wohnungsfertigstellungen in Deutschland

Wodurch war das Umfeld, in dem wir uns bewegt haben, geprägt? Zum einen mussten wir wie alle Unternehmen weltweit mit den geopolitischen Konflikten und Spannungen klarkommen. Nach den enormen Herausforderungen in den letzten Jahren mit Pandemie, Versorgungsengpässen, dem Russland-Ukraine-Krieg und den daraus resultierenden Folgen, die wir immer noch spüren, kamen unter anderem der Nahostkonflikt und die nahezu global schwächelnde Wirtschaft hinzu.

Zum anderen ist der Geschäftsverlauf von Sto mit der Entwicklung der Baubranche verknüpft. In Deutschland, unserem mit Abstand wichtigsten Markt, steckt der Bau in schwierigen Zeiten. Auf dem Chart sehen Sie, wie sich Angebot und Nachfrage konträr entwickeln. Die rote Linie zeigt die wachsende Einwohnerzahl und den damit steigenden Bedarf an Wohnraum. An den schrumpfenden Balken sehen Sie, dass sich die Zahl der Wohnungsfertigstellungen gegenläufig dazu verringert.

„Wohnen ist ein Grundbedürfnis“, hatten die Regierungsparteien in ihrem Koalitionsvertrag betont und versprochen, Bauen und Wohnen bezahlbar, klimaneutral, nachhaltig, barrierearm und innovativ zu machen. „Unser Ziel“, ich zitiere aus dem Koalitionsvertrag 2021, „ist der Bau von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr.“ 2023 wurden in Deutschland lediglich 294.000 Wohnungen fertiggestellt. 2023 verringerte sich ferner die Zahl genehmigter Wohnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr auf 260.100 Wohnungen und damit auf den niedrigsten Stand seit 2012.

Trotz der großen Nachfrage und im Widerspruch zur politischen Zielsetzung werden in Deutschland also zu wenig Wohnungen gebaut. Und das Problem wird sich fortsetzen: Der Rat der Immobilienweisen geht in seinem Frühjahrs-gutachten davon aus, dass in diesem Jahr rund 600.000 Wohnungen in Deutschland fehlen und die Zahl in den kommenden Jahren weiter steigt. Angebot und Nachfrage driften also weiter auseinander.

Chart: Deutlicher Anstieg der Zinsen im Jahr 2023

Schuld an der fehlenden Dynamik sind auch die stark gestiegenen Finanzierungskosten. Während niedrige Zinssätze in den letzten Jahren ein wesentlicher Treiber im Wohnungsbau waren, macht der hier dargestellte deutliche Anstieg der Bauzinsen die Finanzierung seit Ende 2021 wesentlich teurer. Die Folgen werden wir ab dem laufenden Jahr noch stärker spüren, weil sich die schrumpfenden Baugenehmigungen erst mit einer gewissen Zeitverzögerung auf die Bauaktivitäten auswirken.

Chart: Anstieg der Baukosten – Entwicklung in den Leistungsbereichen

Nicht nur durch den Anstieg der Zinsen ist Bauen erheblich teurer geworden. Hier sehen Sie die Entwicklung der Kosten in den einzelnen Leistungsbereichen, die seit dem Jahr 2000 um durchgängig dreistellige Prozentsätze zugenommen haben. Die heftigen Zuwächse um bis zu 336 % resultieren zum einen aus höheren Material- und Prozesskosten, zum anderen wird Bauen aber auch durch die wachsende Menge an Verordnungen, Abgaben und Gebühren teurer.

Chart: Anstieg der Baukosten – Sto-relevante Bereiche sind keine Kostentreiber

Blickt man detaillierter in die einzelnen Leistungsbereiche, zeigt sich, dass die für Sto relevanten Gewerke – hier grün markiert - nicht zu den Preistreibern gehören. Die anteiligen Kosten für Dämmarbeiten haben sich seit 2000 im Leistungsbereich Rohbau lediglich um 0,4 % erhöht, der Kostenanteil für Malerarbeiten und Innenputz im Leistungsbereich Ausbau hat sich sogar verringert.

Chart: Sto-Konzern 2023 – Prognostizierte Umsatz- und Ergebnisziele erreicht

Zusätzlich zum schwierigen Marktumfeld, in dem wir uns 2023 bewegten, waren die Witterungsverhältnisse, die stets einen großen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung haben können, ungünstig. Und es herrschte wegen der unklaren politischen Linie, auf die ich noch einmal zurückkomme, eine große Verunsicherung auf Seiten der Investoren.

Chart: Umsatz Sto-Konzern

Trotz der bremsenden Faktoren erreichte der Umsatz des Sto-Konzerns im Geschäftsjahr 2023 mit rund 1,72 Mrd. EUR (Vorjahr: 1,79 Mrd. EUR) das von uns prognostizierte Ziel. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Rückgang von 3,9 %. Zu Beginn des Jahres waren unsere Erwartungen noch höher: Auf der Hauptversammlung vor einem Jahr hatten wir ein Umsatzvolumen von 1,91 Mrd. EUR prognostiziert. Diesen Wert haben wir im August auf 1,76 Mrd. EUR korrigiert und dann im November aufgrund des schwierigen Marktumfelds nochmals auf 1,71 Mrd. EUR angepasst.

Chart: Umsatz Sto-Konzern – Inland / Ausland

Im Inland ging der Umsatz 2023 um 6,0 % auf 716,1 Mio. EUR (Vorjahr: 761,8 Mio. EUR) zurück, der Auslandsumsatz des Sto-Konzerns verringerte sich um 2,3 % auf 1.001,9 Mio. EUR (Vorjahr: 1.025,6 Mio. EUR). Der Auslandsanteil am Konzernvolumen erhöhte sich gegenüber 2022 von 57,4 % auf 58,3 %.

Chart: Sto - Segmentumsatz

Im größten Segment Westeuropa, zu dem auch Deutschland gehört, erzielte Sto einen Umsatz von 1.348,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1.405,3 Mio. EUR). Der Rückgang um 4,0 % gegenüber dem Vorjahr war vor allem auf das ungünstige Wetter und die dadurch eingeschränkten Aktivitäten im Außenbereich zurückzuführen. Auch im Segment Nord-/Osteuropa nahm der Umsatz ab: um insgesamt 7,4 % auf 164,7 Mio. EUR (Vorjahr: 177,8 Mio. EUR). Innerhalb des Segments Amerika/Asien/Pazifik, in dem ein leichtes Umsatzplus auf 204,9 Mio. EUR (Vorjahr: 204,3 Mio. EUR) erzielt wurde, gab es eine extrem gegenläufige Entwicklung: Die Gesellschaften in Nord- und Südamerika verbuchten trotz der negativen Dollar-Entwicklung ausnahmslos Zuwächse, während sich das Geschäftsvolumen in Asien verringerte. Vor allem in China stand der Markt weiterhin stark unter Druck.

Chart: Umsatz Sto-Konzern – Umsatz nach Produktgruppen

Hier sehen Sie die Umsatzaufteilung nach Produktgruppen. Den mit Abstand größten Anteil am Konzernumsatz hat unser Kernbereich Fassadensysteme, zu dem Wärmedämm-Verbundsysteme und vorgehängte hinterlüftete Fassadensysteme gehören. Obwohl diese Produkte einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Energieeffizienz von Gebäuden leisten, blieb der Umsatz fast 5 % unter dem Vorjahresniveau.

Die zweitgrößte Produktgruppe Fassadenbeschichtungen umfasst Putz- und Anstrichsysteme für den Außenbereich. Hier ging der Umsatz 2023 um rund 2 % zurück.

Zu den Innenraumprodukten gehören Putz- und Anstrichsysteme für Wohn- und Büroräume, dekorative Beschichtungen, Innenraumbekleidungen und Akustiksysteme zur Raumschall-Regulierung. Hier verringerte sich der Umsatz leicht um etwa 0,5%.

Unter Übrige Produktgruppen sind Bodenbeschichtungen, Produkte zur Betoninstandsetzung sowie andere Erzeugnisse zusammengefasst. Dieser Bereich war mit einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von knapp 8%

besonders von der schwachen Konjunkturentwicklung in verschiedenen Industriebereichen betroffen.

Chart: Rohertrag Sto-Konzern

Sehr erfreulich war, dass wir trotz der niedrigeren Gesamtleistung die Rohertragsquote im Sto-Konzern von 50,7 % auf 53,9 % steigern konnten. Das resultierte insbesondere aus der partiellen Entspannung auf den Beschaffungsmärkten mit stabileren Lieferketten und teilweise niedrigeren Einkaufspreisen. Im Vergleich zum extremen Margendruck in den Vorjahren hat sich die Lage hier beruhigt. Zusätzlich haben wir unser striktes Kostenmanagement weiterverfolgt und von den Verkaufspreiserhöhungen profitiert, mit denen wir in den letzten Jahren auf die drastischen Kostensteigerungen im Einkauf reagiert haben. Allerdings lag die Marge noch unter dem Niveau, das wir in den Jahren vor 2021 erreicht hatten. Zu diesem Zeitpunkt hatte der starke Anstieg der Beschaffungspreise eingesetzt.

Chart: EBIT und EAT Sto-Konzern

Das Konzern-EBIT lag 2023 bei 126,5 Mio. EUR (Vorjahr: 129,7 Mio. EUR) und damit in der von uns avisierten Spanne. Das EAT verringerte sich auf 85,8 Mio. EUR (Vorjahr: 89,1 Mio. EUR).

Chart: GuV Sto-Konzern

Die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt nochmal die wichtigsten Veränderungen. Zwischen den Positionen EBIT und EBT sehen Sie das Finanzergebnis, das 2023 positiv war. Infolge des deutlich günstigeren Marktzinsniveaus verbesserte es sich gegenüber dem Vorjahr von -1,4 Mio. EUR auf 0,9 Mio. EUR.

Chart: Cashflow Sto-Konzern

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich von 95,3 Mio. EUR auf 170,9 Mio. EUR. Hier machte sich insbesondere die geringere Mittelbindung im Umlaufvermögen bemerkbar, die hauptsächlich aus dem Abbau des Vorratsvermögens resultierte.

Für Investitionstätigkeiten flossen im letzten Jahr 103,8 Mio. EUR (Vorjahr: 42,6 Mio. EUR) und für Finanzierungstätigkeiten 62,7 Mio. EUR (Vorjahr: 71,9 Mio. EUR) ab. Davon wurden wie im Vorjahr 31,9 Mio. EUR für die Gewinnausschüttung verwendet.

Am Jahresende 2023 verfügte der Sto-Konzern über Finanzmittel in Höhe von 122,3 Mio. EUR (Vorjahr: 119,4 Mio. EUR). Gegenüber dem Vorjahresstichtag erhöhte sich die Liquidität um 2,9 Mio. EUR.

Chart: Investitionen und Abschreibungen Sto-Konzern

Die konzernweiten Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte lagen nahezu unverändert bei 46,6 Mio. EUR (Vorjahr: 47,4 Mio. EUR). Die Abschreibungen auf Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte blieben ebenfalls nahezu stabil bei 41,7 Mio. EUR (Vorjahr: 42,0 Mio. EUR).

Chart: Ausgewählte Einzelinvestitionen- Verotec GmbH

Investiert haben wir unter anderem in ein neues Bearbeitungszentrum für die Herstellung von Deko-Profilen bei unserer Tochtergesellschaft Verotec GmbH in Lauingen. Diese plastischen Elemente können auf allen Fassadensystemen von Sto appliziert werden und verleihen sowohl Neubauten als auch renovierungsbedürftigen oder historisch wertvollen Bauwerken eine besondere architektonische Wirkung.

Chart: Ausgewählte Einzelinvestitionen – Liaver GmbH & Co. KG

Eine weitere größere Einzelinvestition war der zweite Drehrohrföfen, den wir bei der Liaver GmbH & Co. KG in Ilmenau, Thüringen, installiert und 2023 in Betrieb genommen haben. Damit können wir in erhöhtem Umfang Granulat aus recyceltem Glas herstellen, das in verschiedenen Sto-Produkten eingesetzt wird. Die Gesamtinvestition dieser Maßnahme für den Zeitraum 2021 bis 2023 belief sich auf etwa 18 Mio. EUR.

Darüber hinaus investierten wir wie jedes Jahr in die Modernisierung beziehungsweise den Ersatz von Fertigungs- und Steuerungsanlagen im

Rahmen unseres fortlaufenden Programms Retrofit. Es umfasst ein Bündel an langfristig angelegten Maßnahmen an diversen Sto-Produktionsstandorten und trägt dazu bei, dass wir technisch auf der Höhe der Zeit bleiben.

Chart: Bilanz Sto-Konzern

Blicken wir kurz in die Konzern-Bilanz. Sie zeigt, dass Sto eine starke finanzielle Basis hat: Die Eigenkapitalquote verbesserte sich 2023 weiter und lag bei 62,6 % (Vorjahr: 62,4 %). Die Vorräte haben wir dagegen wie erwähnt verringert, nachdem sie im Geschäftsjahr 2022 wegen der schwierigen Beschaffungsmarktsituation deutlich aufgebaut worden waren, um die Lieferfähigkeit von Sto sicherzustellen. Sie sind Teil der hier ausgewiesenen kurzfristigen Vermögenswerte.

Chart: Mitarbeiter Sto-Konzern

Die Zahl der weltweit im Sto-Konzern beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lag am Jahresende 2023 bei 5.783 (Vorjahr: 5.735). Gegenüber dem Vorjahresstichtag vergrößerte sich die Belegschaft damit um 48 Personen. Im Inland waren 3.171 (Vorjahr: 3.130) und im Ausland 2.612 (Vorjahr: 2.605) Beschäftigte für Sto tätig.

Chart: Sto-Aktie – Kursentwicklung

Noch kurz ein Blick auf den Kursverlauf der Sto-Aktie, der im Jahresverlauf 2023 insgesamt rückläufig war. Nachdem der Wert in den ersten vier Monaten noch parallel zum Gesamtmarkt zulegte und Anfang Mai den Jahreshöchststand von 190,60 EUR erreichte, ging der Kurs anschließend bis auf 118,20 EUR zurück. In den letzten zwei Monaten 2023 stabilisierte sich die Vorzugsaktie wieder etwas und notierte am Jahresende im elektronischen System XETRA der Frankfurter Wertpapierbörse bei 139,80 EUR. Gegenüber dem Schlusskurs des Jahres 2022 entspricht das einem Rückgang um 7 %.

In den ersten Monaten 2024 ging es bisher in Summe nach oben: Anfang Juni erreichte die Aktie den bisherigen Höchstwert von nahezu 174 EUR, das entspricht einem Plus von etwa 24 % gegenüber dem Schlusskurs des Jahres 2023.

Chart: Strategie – Zieldimensionen der Strategie im Überblick

Meine Damen und Herren, unser Umfeld können wir nur sehr bedingt ändern. Marktgegebenheiten, politische und geopolitische Entwicklungen, das Wetter – viele externe Faktoren müssen wir hinnehmen und damit umgehen. Unser eigenes Agieren dagegen können wir steuern – und das tun wir. Wir bleiben flexibel, bereiten uns auf mögliche Szenarien vor und beziehen Rahmenbedingungen proaktiv in unsere Entscheidungen ein. Dieses Denken und Handeln ist die Basis unserer Strategie, die wir klar definiert haben und konsequent umsetzen.

Im Mittelpunkt steht unser finanzielles Ziel. Es lautet: Nachhaltiges, profitables und kapitalschonendes Wachstum. Um es zu erreichen, setzen wir an drei Dimensionen an:

- An der ständigen Verbesserung unserer Kundenorientierung über alle Kompetenzfelder und Prozesse hinweg,
- an den im Unternehmen vorhandenen Leistungspotenzialen, die wir konsequent nutzen und vorantreiben, sowie
- am Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das wertvolle Potenzial, das diese darstellen, wollen wir stetig weiterentwickeln und fördern.

Das sind die übergeordneten Ziele, die wir uns gesetzt haben, um Orientierung zu geben und uns systematisch in die von uns definierte Richtung zu entwickeln. Die Realisierung der Ziele erfolgt letztendlich über eine Reihe von einzelnen Initiativen.

Chart: Strategie – Mittelfristige Ziele und Gewinninitiativen

Dazu gehören Wachstumsinitiativen, Maßnahmen zur Verbesserung des Gewinns und Aktivitäten zum Ausbau unserer Kernkompetenzen. Lassen Sie mich ein paar konkrete Projekte beschreiben, damit die etwas abstrakten Begriffe ein Gesicht bekommen.

Ein für uns ganz wesentlicher Bereich ist die Entwicklung von Nachhaltigkeit zur Kernkompetenz. Dieses Ziel hat für uns eine wichtige strategische

Dimension, betrifft alle Einflussbereiche unseres Unternehmens und wird auf allen Wertschöpfungsstufen umgesetzt.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Einige Erfolgsbeispiele der Nachhaltigkeitsstrategie

Gegliedert ist die Nachhaltigkeitsstrategie von Sto in sechs Themenschwerpunkte: Klimaschutz, Umweltschutz, Kreislaufwirtschaft, Gesundheit und Wohlbefinden, Transparenz und soziale Verantwortung sowie Mitarbeitende. Ein paar Beispiele:

Im Bereich Klimaschutz geht es im Wesentlichen darum, die negativen Auswirkungen unseres unternehmerischen Handelns auf das Klima zu minimieren. Unter anderem setzen wir zunehmend auf Energieerzeugung durch Photovoltaik und haben 2023 Investitionen von insgesamt 1,5 Mio. Euro für den Bau von zusätzlichen PV-Anlagen realisiert. Mit Strom aus Sonnenenergie tragen wir nicht nur zum Klimaschutz bei, sondern erhöhen angesichts der hohen Energiepreise auch unsere Wirtschaftlichkeit. Insgesamt liegt der Ökostromanteil innerhalb der Sto-Gruppe aktuell bei 53 %. Der taxonomiekonforme Umsatzanteil im Jahr 2023 betrug konzernweit 48,4 %. Das bedeutet, dass nahezu die Hälfte unseres Konzernumsatzes im Rahmen der EU-Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen ist. Im Bereich Umweltschutz möchte ich unsere nachhaltige Produktfamilie AimS erwähnen, die ich Ihnen gleich noch genauer vorstellen werde. Bei diesem System ersetzen wir Erdöl so weit wie möglich durch Kiefernöl. Außerdem fördern wir weltweit zahlreiche Projekte wie Blühpatenschaften oder begrünte Fassaden.

Unser Konzept der Kreislaufwirtschaft sieht vor, natürliche Ressourcen zu schonen, Abfälle zu vermeiden und den verbleibenden Rest umweltverträglich zu verwerten. 2023 wurden in Zusammenarbeit mit der FH Münster rückgebaute Wärmedämm-Verbundsysteme in einem Zementwerk verwertet. Außerdem wurde die Aufbereitung von Reststoffen und Abwasser optimiert.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Einige Erfolgsbeispiele der Nachhaltigkeitsstrategie

Immer mehr Bauherren, Architekten und Fachhandwerker setzen auf Innenraumprodukte, die frei sind von Lösemitteln, Weichmachern, Bioziden oder Konservierungsmitteln. Gemäß unserer Mission „Bewusst bauen“ arbeiten wir bereits seit über 30 Jahren an der Entwicklung von solchen emissionsarmen Produkten, die das Wohlbefinden steigern und die Gesundheit schützen. Für etwa 72 % unseres Innenraumsortiments werden freiwillige Emissionsprüfungen nach internationalen Standards durchgeführt.

Für unsere Belegschaft haben wir im Jahr 2023 das betriebliche Angebot in den Bereichen Ernährung, Sport und Gesundheitsschutz ausgeweitet. Ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld erhält nicht nur die Motivation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern hat auch einen positiven Effekt auf die Produktivität. Zudem wird unsere Attraktivität als Arbeitgeber verbessert – in Zeiten des Fachkräftemangels ein nicht unerheblicher Faktor.

Nicht nur unsere eigene Nachhaltigkeitsleistung wollen wir permanent verbessern, sondern auch die unserer Lieferkette. Wir erwarten von unseren Lieferanten die Anerkennung unseres Kodex, der gewisse Mindestverpflichtungen vorschreibt. Dazu zählen beispielsweise das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, ein Diskriminierungsverbot und eine Verpflichtung zu Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz. Rund 2.700 unserer Lieferanten sind in unserem Risikobewertungssystem gelistet, das die Einhaltung dieser Regeln überwacht.

Einen großen Beitrag zur Verbesserung der Transparenz leisten unsere Nachhaltigkeitsdatenblätter, die wir für etwa 400 Sto-Produkte erstellen. Sie enthalten zahlreiche Daten, die über die reinen Produktinformationen hinausgehen – beispielsweise zu Inhaltsstoffen, Emissionen und ökologischen sowie sozialen Aspekten.

Unsere Beschäftigten haben 2023 ein starkes Zeichen für Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein gesetzt, indem sie am World Cleanup Day mehr als eine Tonne Müll gesammelt haben. Die Aktion wurde an 18 verschiedenen Sto-

Standorten in zehn Ländern durchgeführt, insgesamt beteiligten sich rund 280 Mitarbeitende inklusive einiger Familienmitglieder.

Gegenseitiges Vertrauen und Respekt, die Grundlage unserer Unternehmenskultur, zeigt sich auch an der hohen Konstanz in unserer Belegschaft: Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der weltweit im Sto-Konzern tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liegt bei 11,1 Jahren und die Fluktuationsrate bei lediglich 3,2 %.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – StoTherm AimS

Kommen wir zu einem konkreten Beispiel aus der Produktentwicklung - unserem nachhaltigsten System StoTherm AimS. Ich habe Ihnen diese Produktfamilie, die wir seit 2021 anbieten, im letzten Jahr bereits vorgestellt. Bei den AimS-Beschichtungen, also Unterputz, Oberputz und Fassadenfarbe, ist es uns gelungen, jeweils etwa ein Drittel des Bindemittels durch einen nachwachsenden Rohstoff auf der Grundlage von Kiefernöl zu ersetzen. Dadurch verbrauchen wir bei der Herstellung weniger Erdöl, schonen durchgängig Ressourcen und minimieren den CO₂-Fußabdruck.

Inzwischen haben wir das System weiter ausgebaut und in Richtung Nachhaltigkeit ergänzt: Nach zehn Jahren Forschungs- und Entwicklungsarbeit konnten wir im April 2024 den mineralischen Klebe- und Armierungsmörtel StoLevell Neo AimS vorstellen, bei dem komplett auf den sonst üblichen Einsatz von Zement verzichtet werden kann. Dank der patentierten Technologie fallen bei der Produktion rund 50 % weniger CO₂ an als bei vergleichbaren Mörteln. Außerdem erlaubt der mineralische Charakter der Beschichtung die Einbindung einer nachhaltigen Holzfaser-Dämmplatte. Damit wird StoTherm AimS nicht nur zum nachhaltigsten, sondern auch variabelsten Wärmedämm-Verbundsystem aus dem Hause Sto: Es lässt sich mit organischen oder mineralischen Beschichtungen und wahlweise mit einer Dämmung aus Holzweichfasern, Mineralwolle oder EPS kombinieren.

Wird das System auch noch gemeinsam mit dem neu entwickelten Dämmstoff-Befestiger StoFix Circonic angewendet, den Sie hier sehen, ist das Wärmedämm-Verbundsystem nicht nur bei der Herstellung, sondern auch

beim Rückbau äußerst umweltschonend. Mit StoFix Circonic erfolgt die Montage vollkommen kleberfrei und das System kann beim Rückbau sortenrein getrennt werden. Für diese Innovation erhielten wir 2023 den Architects‘ Darling Award in Gold.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel - Kerngeschäft WDVS als zentraler Beitrag zur Nachhaltigkeit

Zum nachhaltigen Rückbau von Wärmedämm-Verbundsystemen, auch ein bedeutendes Thema, möchten wir Ihnen einen kurzen Film zeigen.

Film

Chart: Strategieumsetzung Beispiel - Kerngeschäft WDVS als zentraler Beitrag zur Nachhaltigkeit

Bleiben wir im Bereich Fassadensysteme, die einen erheblichen Beitrag zur Reduzierung des Energie- und Ressourcenverbrauchs sowie der Emissionen im Gebäudesektor leisten. Das Haus bleibt länger warm, die Heizkosten gehen zurück und der CO₂-Ausstoß ebenfalls. Sie sehen hier auf der rechten Seite, dass der Wärmeverlust eines Hauses allein über die Fassade um etwa 25 % verringert werden kann. Bei großen Gebäuden sind es sogar 40 %. Einen noch größeren Effekt erreichen Sie, wenn die Immobilie als Ganzes betrachtet und unterschiedliche energetische Maßnahmen miteinander kombiniert werden.

Allein durch eine Fassadendämmung können jedes Jahr bis zu 25 kg Kohlendioxid pro Quadratmeter vermieden werden. Durch die so erreichte Ersparnis beim Heizen hat sich das CO₂, das bei der Herstellung des Dämmstoffs emittiert wurde, schon nach einem Jahr amortisiert – ganz egal, für welches Material Sie sich entscheiden.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Dämmstoffportfolio

Bei Sto können die Kunden zwischen sechs verschiedenen Dämmstoffen wählen: Mineralschaum, Holzweichfaser, Mineralwolle, Polystyrol-Hartschaum - auch bekannt als EPS -, Phenolharz-Hartschaum und Polyurethan-Hartschaum. Mit diesem Portfolio decken wir so gut wie alle Ansprüche ab, die ein Bauprojekt haben kann, und werden sämtlichen

Anforderungen hinsichtlich Brandschutz, Ökologie, Gestaltung, Effizienz und Wirtschaftlichkeit gerecht.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Systeme für die Fassade

Neben Wärmedämm-Verbundsystemen umfasst unser Portfolio auch vorgehängte hinterlüftete Fassadensysteme. Die beiden Systeme lassen sich miteinander kombinieren und sind in ihrer Oberflächengestaltung jeweils maximal flexibel.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – StoVentec Photovoltaics Inlay

Mit dem vorgehängten hinterlüfteten Fassadensystem StoVentec Photovoltaics Inlay, das integrierte Photovoltaikmodule enthält, lässt sich sogar Energie gewinnen. Außerdem schützt das System vor Wärme, Witterung und Schall, ist langlebig und kann rückgebaut sowie recycelt werden. Auf der Intersolar Europe, der weltweit führenden Fachmesse für die Solarwirtschaft, die heute in München startet, wird StoVentec Photovoltaics Inlay dem Fachpublikum präsentiert.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Jonas wieder auf Platz 1 im Handel

In die Zieldimension Kundenfokus fällt das hervorragende Abschneiden unserer Tochtergesellschaft Jonas bei einem Ranking des Großhandels in Deutschland. Es zeigt, dass wir erfolgreich unser Ziel verfolgen, ein exzellentes Verhältnis zu unseren Kunden zu pflegen.

Jonas fungiert innerhalb der Sto-Gruppe als Spezialistin für Eigenmarken des Handels. Diese werden über unseren zweiten Vertriebsweg, den Groß- und Fachhandel, verkauft, den wir in den letzten Jahren weiter ausgebaut haben. Über diesen Vertriebsweg bieten wir ausgewählte, vom Kerngeschäft abgegrenzte Produkte mit eigener Markenpositionierung an.

Wie erfolgreich der Aufbau und damit die Erschließung neuer Kundengruppen für Sto gelingt, zeigt sich in der Erhebung des Magazins BTH Heimtex, das jährlich den Großhandel nach der Qualität der Anbieter von Farben und Lacken auf dem deutschen Markt befragt. Jonas erreicht hier regelmäßig Top-

Platzierungen. 2023 war das Unternehmen in insgesamt sechs Einzelkriterien führend: Produktqualität, Zukunftsperspektiven, Lieferzuverlässigkeit, Lieferschnelligkeit, Qualität Innendienst und Qualität Außendienst. Ein schöner Beweis für das gute Ansehen von Jonas im Handel.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Sto Webshop

Seit 2020 können unsere Kunden aus dem Fachhandwerk Sto-Produkte rund um die Uhr bestellen – im Büro, auf der Baustelle oder von unterwegs. Außerdem bekommen sie im neuen Sto Webshop individuelle Preise, verfügbare Varianten sowie Liefertermine angezeigt und können hinterlegte Bauprojekte, Lieferadressen sowie persönliche Daten einsehen. Der gesamte Bestellvorgang wird also einfacher und übersichtlicher. Dieser zusätzliche Verkaufskanal wurde 2020 als Pilotprojekt in Polen gestartet, inzwischen haben acht Sto-Gesellschaften den Online-Shop eingeführt. Weitere werden in den nächsten Monaten folgen.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – Sto Innovation Campus

Unsere zweite Kernkompetenz, die Forschungs- und Technologieaktivitäten von Sto, wollen wir ebenfalls weiter stärken und planen aktuell ein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum auf unserem Betriebsgelände in Stühlingen. Hier sollen zusätzliche Arbeitsplätze für den Bereich Forschung & Entwicklung entstehen, insbesondere Räumlichkeiten für Laborarbeiten, Prüfeinrichtungen, Anwendungstechnik sowie technische Schulungen. Auch optisch soll der „Innovation Campus“ unsere führende Rolle im Bereich nachhaltiger Bauprodukte repräsentieren, weshalb wir 15 Architekturbüros aus sechs Ländern zu einem Wettbewerb eingeladen haben. Anfang März wurde der erste Preis an Schulz und Schulz Architekten aus Leipzig vergeben. Sie sehen hier den Siegerentwurf, der vor allem durch sein nachhaltiges, innovatives und zukunftsfähiges Konzept überzeugte.

Chart: Strategieumsetzung Beispiel – S4/HANA

Ein sehr wichtiges Thema im Rahmen unserer Strategieumsetzung ist auch die Prozessverbesserung in der Sto-Gruppe. Dabei spielt die Einführung des ERP-

Systems S/4 HANA von SAP eine zentrale Rolle. Im Zuge der Implementierung sollen alle Prozesse auf globaler Ebene harmonisiert und standardisiert, System- und Prozessbrüche vermieden und die Qualität der Stammdaten deutlich verbessert werden. Ziel ist es, die gesamte Systemlandschaft des in nahezu allen Tochtergesellschaften eingesetzten Softwaresystems zu vereinfachen. Im Moment befinden wir uns in der Phase der Vorstudie, mit der eigentlichen Implementierung beginnen wir nach derzeitigem Stand ab dem Jahr 2025.

Soweit zu einzelnen strategischen Projekten, die wir aktuell vorantreiben. Insgesamt befinden wir uns bei der Umsetzung unserer Initiativen hinter der ursprünglichen Planung. Die zahlreichen globalen Krisen der letzten Jahre haben aufgrund kurzfristig geänderter Prioritäten zu Verzögerungen geführt. Somit haben wir noch eine ganze Menge an Aufgaben vor uns.

Chart: Entwicklung WDVS-Markt Deutschland

Damit bin ich im laufenden Jahr 2024 angekommen, in das wir mit der notwendigen Vorsicht und Ausgabendisziplin, aber auch mit einer großen Portion Selbstvertrauen gestartet sind. Obwohl die Herausforderungen nicht kleiner werden: Hier sehen Sie die Entwicklung des deutschen WDVS-Marktes in den letzten zehn Jahren, der die zweifellos vorhandenen Chancen nicht widerspiegelt. Im Gegenteil: 2023 hat sich das Marktvolumen deutlich verringert und lag auf dem niedrigsten Wert seit 2014. Auch im laufenden Jahr dürfte sich der Absatz – wenn auch weniger stark – abschwächen. Das steht in drastischem Widerspruch zum Marktpotenzial, das sich allein aus den vorgegebenen Klimazielen ergibt.

Chart: Finanzaahlen Sto-Konzern 01 - 03 2024

Im Sto-Konzern verringerte sich der Umsatz in den ersten drei Monaten 2024 um 5,9 % auf 340,5 Mio. EUR (Vorjahr: 361,8 Mio. EUR), wobei sich neben der spürbaren Investitionszurückhaltung im Baugewerbe auch die ungünstigen Witterungsverhältnisse und die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum geringere Anzahl an Arbeitstagen im März bemerkbar machten.

Die konzernweiten Investitionen erhöhten sich um etwa 7 %, die Zahl der Beschäftigten stieg leicht auf 5.804 Personen (31.03.2023: 5.771).

Aufgrund der Saisonalität unseres Geschäfts weisen wir im ersten Quartal gewöhnlich einen Fehlbetrag aus, der sich 2024 gegenüber dem Vorjahr vergrößert hat. Ausschlaggebend waren vor allem der niedrigere Umsatz und die tarifbedingte Erhöhung des Personalaufwands. Die Beschaffungspreise blieben in den ersten Monaten 2024 weitgehend stabil, bewegen sich aber weiterhin auf hohem Niveau.

Im April übertraf der Umsatz das Vorjahresniveau, blieb jedoch unter unseren Erwartungen. Im Monat Mai lag der Umsatz ebenfalls unter der Planung und hat sich gegenüber dem Vorjahr verringert. Das war zum einen auf die vielen Feiertage zurückzuführen, durch die es im Mai 2024 weniger Arbeitstage gab als im Vorjahresmonat, und zum anderen auf die ungünstigen Wetterverhältnisse in vielen europäischen Märkten. Darüber hinaus hält die schwache Investitionsneigung unvermindert an und verhindert eine Belebung.

Eine verlässliche Aussage, inwieweit sich der Mix aus hohen Zinsen, globaler Unsicherheit, gestiegenen Baukosten und zunehmender Verunsicherung auf die Bautätigkeit im Gesamtjahr 2024 auswirken wird, lässt sich erst im Sommer treffen. Hilfreich wäre auf jeden Fall eine Unterstützung von Seiten der Politik, denn die langwierige politische Debatte um gesetzliche Rahmenbedingungen und Förderkonditionen hemmt die Investitionsneigung und hat dazu geführt, dass die Investoren viel Vertrauen verloren haben. Wenn niemand weiß, wie Dämmung oder der Einbau einer Wärmepumpe bezuschusst wird, warten die verunsicherten Bauherren eben ab. Mit einer nachhaltigen, verlässlichen Fördersystematik können dagegen gezielt Impulse gesetzt und Anreize für Investitionen geschaffen werden - andere Länder machen das sehr erfolgreich vor.

Chart: Ausblick – Die Landschaft der Förderprogramme in Europa (1/2)

In vielen europäischen Ländern tragen klar definierte staatliche Programme teilweise erheblich dazu bei, die Bautätigkeit zu beleben und neue sowie bestehende Gebäude auf einen besseren Effizienzstandard zu bringen.

Entsprechende Fördermaßnahmen, die einen kräftigen Nachfrageschub ausgelöst haben, gibt es beispielsweise in Großbritannien oder Spanien. In Deutschland dagegen ist das Förderumfeld instabil. Im Bundeshaushalt 2024 wurde lediglich ein Kompromiss zur Beibehaltung der Finanzierung einzelner Sanierungsmaßnahmen an der Gebäudehülle festgelegt, wobei nur 20 % statt der geplanten 30 % unterstützt werden. Erhöhte Abschreibungen für Investoren wiederum sind im Wachstumschancengesetz geregelt.

Chart: Ausblick – Die Landschaft der Förderprogramme in Europa (2/2)

In Österreich, Polen, Tschechien und Ungarn tragen staatliche Förderprogramme ebenfalls dazu bei, die Bautätigkeit zu forcieren und das wichtige Klimaschutzpotenzial im Gebäudebereich zu erschließen. Diese Entwicklung zeigt, wie hemmende Sondereffekte überwunden werden könnten.

Chart: Prognose - Ausblick für das Gesamtjahr 2024

Im Gesamtjahr 2024 erwarten wir aus heutiger Sicht ein Umsatzplus auf 1,79 Mrd. EUR im Sto-Konzern. Für das EBIT sowie das Vorsteuerergebnis EBT prognostizieren wir jeweils eine Bandbreite von 113 Mio. EUR bis 138 Mio. EUR, woraus sich eine Umsatzrendite von 6,3 bis 7,8 % errechnet. Die Renditekennziffer ROCE erreicht voraussichtlich einen Wert von 14,5 bis 17,8 %.

Trotz des verhaltenen Starts und obwohl die Rahmenbedingungen nicht einfacher werden, sehen wir insgesamt zuversichtlich nach vorne. Das vorhandene Marktpotenzial und damit die Chancen für Sto sind groß und wir sind gut aufgestellt, um diese zu nutzen.

Chart: Green Deal

Auf EU-Ebene sollte vor allem der vor fünf Jahren vorgestellte Green Deal für eine steigende Nachfrage sorgen. Kern dieses Konzepts ist ein ehrgeiziges Unterfangen: Europa soll als erster Kontinent der Welt klimaneutral werden. Dafür hat die EU-Kommission Maßnahmen und Ziele formuliert, die unter anderem auch den Gebäudebereich betreffen.

Allein in Deutschland entfallen über ein Drittel des Gesamtenergieverbrauchs und etwa 30 % der CO₂-Emissionen auf den Gebäudesektor. Wird dieses Potenzial nachfragewirksam, bedeutet das eine signifikante Wachstumschance für Sto als Spezialist für die energetische Fassadendämmung.

Chart: Green Deal – Mögliche Chancen und Herausforderungen

In der europäischen Gebäudeeffizienzrichtlinie, die als Teil des Green Deal nach langen Verhandlungen im April 2024 verabschiedet wurde, ist festgelegt, dass die Mitgliedsstaaten den durchschnittlichen Primärenergieverbrauch des Wohngebäudebestands schrittweise reduzieren müssen. Bis 2045 soll der Gebäudebestand klimaneutral sein. Wenn wir diese Reduktionsziele erreichen wollen, führt kein Weg an einem deutlichen Anstieg der Sanierungsaktivitäten im Gebäudesektor vorbei.

Neben den Chancen beinhaltet die Umsetzung des Green Deal auch große Herausforderungen. Beispielsweise strebt die EU-Kommission eine umfassende Reformierung des Chemikalienrechts an. Das kann auch Auswirkungen auf unsere Produkte beziehungsweise ihre Zusammensetzung und damit wirtschaftliche sowie inhaltliche Folgen für uns haben. Wir bereiten uns frühzeitig und möglichst antizipativ auf mögliche Änderungen vor, versuchen, Risiken für Sto bereits im Vorfeld zu erkennen, und entwickeln mögliche Alternativen.

Chart: Green Deal – Status der EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie

Die Mitgliedsstaaten haben bis zum Jahr 2026 Zeit, die Vorschriften der Gebäudeeffizienzrichtlinie in nationales Recht umzusetzen. Anders als im ursprünglichen Vorschlag vorgesehen, gibt es für Wohngebäude keine verpflichtenden Mindesteffizienzstandards. Lediglich bei Nichtwohngebäuden wurden diese eingeführt.

Die Senkung des Primärenergiebedarfs von Wohngebäuden bis zum Jahr 2030 muss zu 55 % aus den sogenannten worst performing buildings, den energetisch schlechtesten Häusern, kommen. Im Bereich Nichtwohngebäude müssen 16 % dieser Gebäude bis zum Jahr 2030 und 26 % bis 2035 saniert

werden.

Aus technischer Sicht sind die festgelegten Einsparquoten nicht allein durch einen Wechsel der Anlagentechnik umsetzbar. Beispielsweise können die worst performance buildings ohne energetische Sanierung sehr häufig gar nicht mit Wärmepumpen ausgestattet werden. Idealerweise sind Maßnahmen an der Gebäudehülle sowie der Haustechnik aufeinander abgestimmt. Erst dann sind optimale Ergebnisse erreichbar.

Chart: Gebäudebestand in Deutschland

Als Weltmarktführer für Wärmedämm-Verbundsysteme und durch unsere langjährigen Erfahrungen im Bereich Neubau und Sanierung ist Sto unangefochten ein Experte für die energetische Fassadendämmung.

Den immensen Bedarf an neuen Wohnungen in Deutschland, der sich wegen der geringen Neubauaktivitäten weiter verschärft, habe ich bereits dargestellt. Die Nachfrage steigt beständig, der Wohnungsbau sollte also ganz oben auf der politischen Agenda stehen - auch angesichts der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Baubranche.

Parallel zum zögerlichen Neubau besteht bei den Bestandsgebäuden heute und in Zukunft ein hoher Sanierungsbedarf. Auch hier ist der Gesetzgeber gefordert, einen verlässlichen und eindeutigen Rahmen für nachhaltige Investitionen zu setzen.

Schwerpunkte sind aus unserer Sicht, dass technische Anforderungen nicht weiter erhöht werden dürfen, die Bürokratiehürden deutlich reduziert und effektive Investitionen gezielt gefördert werden.

Mindestens ebenso wichtig ist ein stabiles und wachstumsförderndes gesamtgesellschaftliches Umfeld – ein Umfeld, in dem verschiedene Voraussetzungen erfüllt sind, die in unserem Land lange Zeit selbstverständlich waren. In letzter Zeit aber werden Gewissheiten wie demokratische Grundwerte zunehmend in Frage gestellt. Sto ist ein internationaler Konzern, der auf den Grundsätzen der Gleichheit, Vielfalt und Inklusion aufgebaut ist. Ankerpunkte unserer

Unternehmenskultur sind verantwortungsvolles Handeln, Respekt und Verbundenheit – für diese Werte stehen wir und beziehen klar Position. Wir unterstützen eine aktiv gelebte Demokratie sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene, eine wirtschaftsfördernde Politik und eine Gesellschaft, in der alle Menschen gleiche Chancen und Rechte haben. Deshalb sprechen wir uns entschieden gegen jede Form von Extremismus und Diskriminierung aus.

Chart: Auszeichnungen (einige Beispiele)

Meine Damen und Herren, die tagtäglich gelebte Sto-Kultur bindet unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an das Unternehmen und überzeugt unsere Zielgruppen, dass wir der richtige Partner sind. Wir bekommen immer wieder bestätigt, dass wir herausragende Leistungen erbringen und sehr gut aufgestellt sind, um Chancen zu nutzen und Herausforderungen erfolgreich zu begegnen. Das untermauert unsere Zuversicht.

Anfang 2024 beispielsweise kam die Universität Sankt Gallen zu dem Ergebnis, dass Sto sich weiterhin Weltmarktführer für Wärmedämm-Verbundsysteme nennen darf. Diese schöne Bestätigung unserer hervorragenden Position erhielten wir bereits zum fünften Mal.

Den Architects' Darling Award wählen mehr als 1.900 Architekten und Fachplaner – eine sehr wichtige Zielgruppe für Sto. Sie stimmen über die besten Anbieter in verschiedenen Kategorien ab. 2023 landete Sto in gleich drei Bereichen auf den vordersten Plätzen: Als überzeugendste Produkt-Innovation Ausbau wurde wie schon erwähnt das Dämmsystem StoTherm AimS mit dem Spezialdübel „StoFix Circonic“ ausgezeichnet. Außerdem holten wir Gold in der Kategorie „Architekten-Beratung“ und Bronze in der Kategorie „Farben und Lacke“.

Auch die Qualität von Sto als Arbeitgeber wurde im letzten Jahr gewürdigt. In Österreich erreichte unsere Tochtergesellschaft den achten Platz in der Gruppe, die Unternehmen mit 250 bis 499 Mitarbeitenden umfasst. Damit gehört Sto offiziell zu den „Best Workplaces Austria 2023“.

In Italien wurden wir als klimaeffektives Unternehmen ausgezeichnet. Den

Preis vergeben die Zeitung Corriere della Sera und die Online-Plattform Statista an Betriebe, die ihre CO₂-Emissionen am stärksten reduziert haben. Grundlage für die Untersuchung sind Daten aus CSR- oder Nachhaltigkeitsberichten.

Schlusschart

Meine Damen und Herren, nicht nur diese Auszeichnungen zeigen, dass Sto in der Lage ist, gut und erfolgreich zu handeln. Wir haben eine klare strategische Linie mit konkreten Initiativen, verfügen über eine außergewöhnliche Belegschaft, haben Lösungen für die Herausforderungen des Marktes und werden auch 2024 sowie in den Folgejahren alles daransetzen, die erfolgreiche Unternehmensentwicklung fortzusetzen.

Auch im Vorstandsteam entwickeln wir uns weiter. Der Generationenwechsel in unserem Gremium hat mit dem Eintritt von Désirée Konrad am 1. September 2023 begonnen und wird zum 1. September 2024 mit dem Eintritt von Jost Bendel als Nachfolger für den zum Jahresende 2024 ausscheidenden Kollegen Jan Nissen fortgesetzt.

Wichtige Themen liegen vor uns. Viele davon habe ich in meinem Vortrag erwähnt. Andere, wie beispielsweise die Überprüfung unserer Strategie 2025 stehen auf unserer Agenda.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und für Ihr Vertrauen.