

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 18. Juni 2025

- Es gilt das gesprochene Wort –

Anfangschart

Sehr verehrte Damen und Herren,

herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der Sto SE & Co. KGaA. Ich freue mich, dass Sie nach Donaueschingen gekommen sind, um sich mit uns auszutauschen, denn die direkte Kommunikation mit unseren Aktionären schätzen wir sehr. Ein gutes, stabiles Vertrauensverhältnis zwischen Anteilseignern und Management und Ihre Rückmeldungen sind uns sehr wichtig. Nur so können wir gemeinsame Ziele verfolgen. Vielen Dank dafür!

Sto blickt auf eine 70-jährige Geschichte zurück. Ein Weg mit Höhen und Tiefen sowie spannenden Entwicklungen. Die Gründerfamilie Stotmeister, die auch heute wieder hier im Saal vertreten ist, kann das bestätigen. Inzwischen ist Sto ein international bedeutender Hersteller von Produkten und Systemen zur Beschichtung von Gebäuden. Weltweit sind über 5.500 Menschen für Sto tätig, unsere Marke ist rund um den Globus vertreten und wir wurden 2024 bereits zum sechsten Mal als „Weltmarktführer für Wärmedämm-Verbundsysteme“ ausgezeichnet. Darauf sind wir stolz!

Wir haben über die Jahre gelernt, mit vielen verschiedenen Herausforderungen umzugehen und Chancen wie auch Risiken anzupacken. Im Moment ist das Marktumfeld ein großes Thema, das 2024 wahrlich nicht einfach war. Das Potenzial, das in unseren Märkten steckt, wird von zahlreichen negativen Kräften überlagert, und es kommen viele Faktoren zusammen, die uns im abgelaufenen Geschäftsjahr erheblich belastet haben.

Was im Moment in unseren Märkten und in der Weltpolitik passiert, ist nachteilig für unser Geschäft. Unsicherheit, mangelndes Vertrauen, unstete Bedingungen – die Welt ist in Aufruhr. Abgesehen von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie den immer mehr werdenden geopolitischen Krisenherden, die uns alle belasten, sind wir in vielen Sto-Kernmärkten mit einer sehr schwachen Baukonjunktur konfrontiert - obwohl die Nachfrage und damit das Marktpotenzial sehr hoch sind.

Wohnungsfertigstellungen in Deutschland

In Deutschland, unserem mit Abstand wichtigsten Markt, zeigt sich das besonders drastisch im Wohnbau. Auf dem Chart sehen Sie die deutliche Diskrepanz zwischen dem hohen Bedarf an Wohnungen und der sinkenden Bautätigkeit. Die gepunktete Linie zeigt die schnell wachsende Bevölkerung in Deutschland, die Balken veranschaulichen die schrumpfenden Wohnungsfertigstellungen. Eine aktuelle Studie des Bauforschungsinstituts ARGE Deutschland kommt zu dem Ergebnis, dass wir hierzulande in einer tiefen Wohnungsbaukrise stecken. Die Autorinnen und Autoren der Studie sprechen von einem „Wohn-Notstand“, der sich weiter verschärft.

Ursprünglich wollte die letzte Regierung dafür sorgen, dass pro Jahr 400.000 neue Wohnungen gebaut werden. Von dieser Zielmarke sind wir – wie Sie hier sehen – weit entfernt: 2024 entstanden etwa 252.000 neue Wohneinheiten – gut 14 % weniger als im Vorjahr. Für das laufende Jahr 2025 prognostiziert der Rat der Immobilienweisen einen weiteren Rückgang auf etwa 230.000 Wohnungen – die Schere zwischen Nachfrage und Angebot klafft also weiter auseinander. Zudem zehrt der Wohnungsbau längst von den Reserven, denn die Zahl der Genehmigungen geht noch stärker zurück als die der Fertigstellungen.

Entwicklung Hypothekenzinsen in der EU

Ein Grund für die geringe Bautätigkeit ist die Mischung aus schlechten Finanzierungsbedingungen und stark gestiegenen Baukosten. Hinzu kommen ausufernde Vorschriften und eine erhebliche Verunsicherung der Investoren, die aus ungewissen, viel zu komplexen gesetzlichen Rahmen- und Förderbedingungen resultiert. Das alles hemmt die Investitionsneigung im Neubau und auch in der Sanierung.

Lange Zeit verharrten die Bauzinsen – das sehen Sie hier - auf historisch niedrigem Niveau und machten die Finanzierung von Bauvorhaben sehr günstig. 2022 folgte ein sprunghafter Anstieg bis auf ein Niveau von mehr als 4 %, der sich in kürzester Zeit vollzog. Grund waren die Bemühungen zur Inflationseindämmung seitens der EZB, unter anderem infolge des russischen

Überfalls auf die Ukraine. Mit steigenden Bauzinsen aber verringert sich die Rentabilität und in der Folge wird weniger investiert. Seit Sommer 2024 sinken die Zinsen wieder leicht. Damit reagierte die Europäische Zentralbank auf die nachlassende Inflationsgefahr im Euroraum. Es bleibt abzuwarten, ob dieses Niveau im Spannungsfeld zwischen Staatsverschuldung und Geldpolitik eine gewisse Stabilität entwickeln kann.

Anstieg der Baukosten

Ein weiterer Bremsfaktor sind hohe Baukosten. Sie sehen hier am Beispiel des Wohnungsbaus in Deutschland, dass in den letzten Jahren die Preise in allen Leistungsbereichen drastisch gestiegen sind. Die Gründe sind vielfältig: Unterbrochene Lieferketten und Materialknappheit infolge der Coronavirus-Pandemie, der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und vor allem auch hohe Baustandards sowie eine überbordende Regulierung.

Die Fachleute sind sich einig, dass strukturelle Reformen nötig sind, um dies zu ändern. Bauvorschriften und Standards müssten umfassend entrümpelt werden, um Baukosten zu reduzieren und die Produktivität zu erhöhen. Zumal die geltenden deutschen Regelungen auch im internationalen Vergleich sehr anspruchsvoll sind.

In Hamburg und Schleswig-Holstein wurden letztes Jahr bauliche Standards erarbeitet, die in diese Richtung gehen. Sie sollen die Abläufe vereinfachen und erleichtern. Diese Ansätze könnten sich als Blaupause eignen und dazu beitragen, dass Bauen wieder bezahlbar wird. Auch über serielle und modulare Bauweisen könnte die Effizienz deutlich gesteigert werden.

Klimaneutralität

Nicht nur beim Neubau hinken wir erheblich hinterher, in Bezug auf energetische Sanierungsmaßnahmen werden die Ziele ebenfalls seit Jahren verfehlt. 2022 lag die Quote im deutschen Gebäudebestand bei 0,88 %, 2023 bei nur noch 0,7 % und im letzten Jahr sank sie weiter auf 0,69 %. Für die Erreichung der Klimaziele 2030 wäre eine jährliche Sanierungsquote von 1,9 % notwendig – davon sind wir weit entfernt.

Dabei hätten Sanierungsmaßnahmen sehr positive Auswirkungen auf das Klima, denn der Gebäudesektor ist für fast ein Drittel der gesamten CO₂-Emissionen in Deutschland verantwortlich. Neben den erwünschten Folgen für die Umwelt profitieren auch Hauseigentümer und Mieter von einer Verbesserung der Gebäudehülle, da die Energieeffizienz steigt und geringere Heizkosten anfallen. Zudem erhöht sich der Wert einer Immobilie und für die Bewohner der Wohnkomfort. Damit die Quote steigt und die Klimaziele erreicht werden, brauchen wir dringend eine Trendwende.

Baugenehmigungen in der EU 2020 – 2024

Es gibt aber auch Entwicklungen, die in die richtige Richtung zeigen: Bei den Baugenehmigungen in der EU scheint der Tiefpunkt nach vielen Jahren des Rückgangs erreicht. Seit Ende 2024 steigen diese wieder an. Im laufenden Jahr rechnet das Netzwerk Euroconstruct mit einer moderaten Erholung der europäischen Baubranche. Auch in Deutschland scheint ein Umdenken stattzufinden. Nach Veröffentlichung der Baudaten für das Jahr 2024 erklärte die neue Bundesministerin Verena Hubertz, es werde zu wenig und zu langsam gebaut. Sie kündigte an, die Förderprogramme radikal zu vereinfachen und steuerliche Anreize zu verbessern.

Sto-Konzern 2024

Mit diesem Lichtblick möchte ich überleiten zur Geschäftsentwicklung 2024 des Sto-Konzerns. Durch die vielen negativen Einflussfaktoren, die unsere Ertragslage mehr als erwartet belastet haben, mussten wir unsere Prognosen im Jahresverlauf zweimal nach unten korrigieren und haben unsere ursprünglichen, Anfang des Jahres 2024 veröffentlichten Ziele klar verfehlt. Die korrigierten Umsatz- und Ergebnisprognosen vom November konnten wir allerdings in vollem Umfang erreichen.

Sto-Konzern Umsatz

Der Konzern-Umsatz verringerte sich infolge der schwierigen Marktbedingungen auf rund 1,6 Mrd. EUR und blieb damit 6,2 % unter dem Vorjahresniveau.

Sto-Konzern Umsatz In- Ausland

Besonders deutlich war der Rückgang im Inland: Hier sank der Umsatz um 8,7 % auf rund 654 Mio. EUR. Der Auslandsumsatz nahm um 4,3 % auf rund 959 Mio. EUR ab. Somit erhöhte sich der Auslandsanteil am Konzernvolumen von 58,3 % auf 59,5 %.

Sto - Segmentumsatz

Hier sehen Sie die Aufteilung des Konzernumsatzes auf die drei Segmente: In Westeuropa – dem mit Abstand größten Segment, das rund 77 % zum Gesamtvolumen beitrug – ging der Umsatz letztes Jahr um insgesamt 7,8 % zurück. Neben der schwachen Nachfrage in Deutschland resultierte diese Entwicklung auch aus Änderungen bei staatlichen Unterstützungsprogrammen. So wurden beispielsweise in den für Sto bedeutenden Ländern Italien und Frankreich die Fördermittel für energetische Gebäudesanierungsmaßnahmen reduziert, die in den letzten Jahren starke Zuwächse bewirkt hatten. Auch in vielen anderen westeuropäischen Tochtergesellschaften lag das Umsatzvolumen teils erheblich unter Vorjahr.

Im Segment Nord-/Osteuropa erzielten wir 2024 rund 10 % des Konzernvolumens. Hier verringerte sich der Umsatz infolge der schwachen Konjunktur um insgesamt 2,9 %. Dagegen stellte sich der Verlauf im Segment Amerika/Asien/Pazifik, das 13 % des Gesamtumsatzes ausmacht, sehr gegenläufig dar: Positiv entwickelte sich das Geschäft in den meisten amerikanischen Gesellschaften und insbesondere in den USA, wo die Bauindustrie unter anderem von staatlichen Konjunkturmaßnahmen profitierte. Deutlich verringert hat sich dagegen der Umsatz der kanadischen Landesgesellschaften sowie in China, wo sich die aus der Immobilienkrise resultierenden Belastungen verstärkten. Im Pazifikraum wurden Zuwächse durch die Erstkonsolidierung der neuseeländischen Gesellschaft erzielt. Per Saldo vergrößerte sich der Umsatz in diesem Segment um 2 %.

Sto-Konzern Umsatz Fassadensysteme weiterhin mit größtem Anteil an Konzernvolumen

In der größten Produktgruppe Fassadensysteme verringerte sich der Umsatz des Sto-Konzerns um rund 8 %, wobei sowohl das Neubaugeschäft als auch die Sanierungsmaßnahmen rückläufig waren. Der Umsatz in den anderen Produktgruppen nahm im Vorjahresvergleich ebenfalls ab, wenn auch weniger deutlich: im Bereich Fassadenbeschichtungen um rund 2 % und bei Innenraumprodukten um rund 6 %. Das Geschäftsvolumen in den Übrigen Produktgruppen verringerte sich um etwa 7 %.

Rohhertrag Sto-Konzern

Der Rohertrag des Konzerns, der sich aus Gesamtleistung abzüglich Materialaufwand ergibt, verringerte sich um etwa 5 % auf rund 874 Mio. EUR. Dadurch verbesserte sich die Rohertragsquote leicht von 53,9 % auf 54,3 %.

Sto Konzern: EBT und EAT

Das EBT, also das Ergebnis vor Steuern, belief sich auf 61 Mio. EUR, das Nachsteuerergebnis EAT betrug 38 Mio. EUR nach 86 Mio. EUR im Vorjahr.

GuV Sto-Konzern

Hier sehen Sie die wichtigsten Positionen unserer Gewinn- und Verlustrechnung. Neben dem niedrigeren Umsatzvolumen wurde das Ergebnis insbesondere auch durch die negative Entwicklung der Konzerngesellschaften der Ströher-Gruppe in Deutschland, der Skyrise Prefab Building Solutions Inc. in Kanada sowie der im Dezember 2024 endkonsolidierten Sto Ltd. in Großbritannien beeinträchtigt.

Um der negativen Ergebnisentwicklung entgegenzuwirken, haben wir zu Beginn der zweiten Jahreshälfte 2024 ein Kostensenkungsprogramm eingeleitet. Unter anderem wurde in der Sto SE & Co. KGaA von November 2024 bis Februar 2025 kurzgearbeitet und wir verfolgen weltweit eine restriktive Einstellungspolitik. Außerdem limitieren wir konsequent die

Ausgaben über alle Unternehmensbereiche hinweg. Bis auf Weiteres werden nur betrieblich notwendige Investitionen und Maßnahmen genehmigt.

Cashflow Sto Konzern

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit nahm 2024 von 171 Mio. EUR auf 91 Mio. EUR ab. Die Zahlungsmittel beliefen sich Ende des Jahres auf 111 Mio. Euro nach 122 Mio. EUR am Vorjahresstichtag.

Investitionen und Abschreibungen

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte blieben mit 36 Mio. EUR leicht unter dem Umfang der letzten Prognose von 40 Mio. EUR, die im August 2024 angepasst worden war, und unter dem Vorjahresvolumen. Das war vor allem auf zeitliche Verschiebungen bei verschiedenen Projekten zurückzuführen. Die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen mit 41 Mio. EUR annähernd auf dem 2023er Niveau.

Ausgewählte Einzelinvestitionen - Mexiko

Verzögerungen gab es insbesondere bei den beiden umfangreichsten Einzelinvestitionen. Zum einen in Mexiko, wo eine neue Nassproduktionsanlage errichtet wurde. Sie wird voraussichtlich im laufenden Geschäftsjahr in Betrieb genommen.

Ausgewählte Einzelinvestitionen - Australien

Die zweite größere Einzelinvestition des Jahres erfolgte bei unserer Tochtergesellschaft in Australien, die Ende 2023 einen neuen Standort bezogen hatte. Hier wurde eine neue Produktionsanlage für Trockenmörtel errichtet, die Sie auf der rechten Seite sehen. Links sind die neuen Hochsilos abgebildet.

Darüber hinaus haben wir auch letztes Jahr wieder in das fortlaufende Programm Retrofit investiert. Es umfasst zahlreiche Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen an unseren Produktionsstandorten und sorgt dafür, dass unsere Fertigung technisch auf der Höhe der Zeit ist. Im

Mittelpunkt stehen die Digitalisierung der Prozesse und die damit verbundene Optimierung der Abläufe.

Sto-Konzern Bilanz

Die Vermögenslage des Sto-Konzerns ist weiterhin sehr solide. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich zum Jahresende 2024 auf rund 64 %. Die liquiden Mittel habe ich schon erwähnt: Sie verringerten sich auf rund 111 Mio. EUR, auch weil wir 2024 einen Teil der Zahlungsmittel in die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte umgeschichtet haben.

Sto-Konzern Mitarbeiter

Die Zahl der im Sto-Konzern tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verkleinerte sich 2024 um 184 auf 5.599. In Deutschland, wo sich die Belegschaft um 71 auf 3.100 Personen verringerte, ging das vor allem auf unsere restriktive Einstellungspolitik zurück. Im Ausland (hier blau dargestellt) nahm die Konzernbelegschaft um 113 auf 2.499 Beschäftigte ab. Hier standen dem wirtschaftlich bedingten Abbau bei mehreren Tochterunternehmen auch vereinzelte Neueinstellungen in Landesgesellschaften mit kurz- und mittelfristigen Wachstumsperspektiven sowie die erstmalige Konsolidierung der neuseeländischen Stoanz Ltd gegenüber.

Sto-Aktie - Kursentwicklung

Noch kurz ein Blick auf die Entwicklung der Sto-Aktie, die 2024 insgesamt an Wert verlor. In den ersten Monaten bewegte sich der Kurs noch weitgehend im Gleichklang mit den Märkten und erreichte im Juni den Jahreshöchstwert von 173,60 EUR. Im Anschluss ging er kräftig zurück, Anfang Dezember wurde mit 102,60 EUR der Jahrestiefststand festgestellt. Am Jahresende notierte die Sto-Vorzugsaktie im elektronischen Handelssystem XETRA der Frankfurter Wertpapierbörse bei 107,00 EUR, verglichen mit dem Vorjahresschlusskurs von 139,80 EUR ist das ein Rückgang um 23,5 %.

In den ersten Monaten 2025 legte die Sto-Vorzugsaktie zunächst deutlich zu und erreichte am 19. März den bisherigen Höchstkurs von 149,80 EUR. Anschließend gab sie wieder merklich nach, konnte sich dann aber schnell

erholen. Ende letzter Woche lag der Titel bei 117,40 EUR. Gegenüber dem Schlusskurs des Jahres 2024 ist das ein Plus von 9,7 %.

Strategieumsetzung – Sto Culture

Meine Damen und Herren, das Fundament für die Umsetzung der Unternehmensstrategie, für die Bindung zu unseren Kunden und ganz grundsätzlich für den Unternehmenserfolg von Sto bilden unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Menschen bei Sto machen den Unterschied - dieser Gedanke bestimmt unsere Unternehmenskultur, die den Rahmen für das Zusammenwirken aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit bildet. Wir sehen die Unternehmenskultur als Klebstoff, der die Teams, ihre Ideen und unsere Werte zusammenhält.

Verankert werden diese Werte durch das weltweite strategische Programm Sto Culture. Es festigt mit vielen einzelnen Modulen die zentralen Haltungen, die wir für uns definiert haben. Sie lauten: respektvoll, ambitioniert, verantwortungsvoll und verbunden. Über 3.500 Beschäftigte der Sto-Gruppe waren bisher aktiv an Sto Culture beteiligt. Die Führungskräfteentwicklung intensivieren wir mit dem Programm Sto Culture Evolution, an dem weltweit schon mehr als 400 Führungskräfte teilgenommen haben. Es zielt darauf ab, individuelle Stärken zu fördern und möglichst viele Führungspositionen im Konzern aus den eigenen Reihen zu besetzen.

Strategieumsetzung – StoFloor Traffic Elastic PM MultiBase

Auch in der Produktentwicklung werden unsere Haltungen gelebt. Bei unserem System StoFloor Traffic Elastic PM MultiBase, das Sie hier sehen, möchte ich vor allem den ambitionierten Anspruch an die Erfüllung der Zielgruppenbedürfnisse betonen. Das geruchsarme Beschichtungssystem schützt den Boden von Tiefgaragen und Parkhäuser und trägt dazu bei, diese Bauten dauerhaft zu erhalten. Es erfüllt die höchsten Anforderungen hinsichtlich dynamischer Rissüberbrückung und ist äußerst anwenderfreundlich: Die Verschleißschicht wird in einem Arbeitsgang aufgebracht und ist schon wenige Stunden nach der Applikation begehbar, nach 24 Stunden sogar befahrbar. Damit erfüllt die Lösung in vollem Umfang die Erwartungen

der Investoren, Planer und Anwender.

Strategieumsetzung – StoColor PuraClean

Das trifft auch auf die besonders widerstandsfähige Wandfarbe StoColor PuraClean zu. Sie wurde für den Innenbereich entwickelt und lässt sich ganz einfach mit einem feuchten Tuch abwischen. Das klingt simpel, ist im Detail aber sehr komplex. Für die Unempfindlichkeit gegen Verschmutzungen sorgen ausgewählte Pigmente, Füllstoffe und Bindemittel, die nach dem Trocknen eine Schutzschicht bilden und somit zur Langlebigkeit beitragen. Wir haben diese Innovation zum Patent angemeldet.

Strategieumsetzung – StoTherm AimS

In Sachen Nachhaltigkeit und Verantwortung punktet vor allem unsere AimS®-Linie, die wir seit 2021 anbieten und kontinuierlich erweitern. Alle Komponenten dieses Systems basieren zu einem sehr hohen Teil auf nachwachsenden und ausreichend verfügbaren Rohstoffen. Bei der Herstellung wird deutlich weniger Erdöl verbraucht, Ressourcen werden geschont und der CO₂-Fußabdruck minimiert. Außerdem ist eine sortenreine Trennung und eine Rückführung in die Kreislaufwirtschaft möglich.

Im letzten Jahr haben wir diese Produktfamilie durch den mineralischen Klebe- und Armierungsmörtel StoLevell Neo AimS® ergänzt, 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 – ohne dass es Einschränkungen bei der Verarbeitung gibt.

Strategieumsetzung – StoVentec Deco

Bei der Sanierung von historischen Gebäuden stellt sich oft die Frage, wie ein zeitgemäßes Erscheinungsbild mit nachhaltigem und langlebigem Design kombiniert werden kann. Unsere plastischen Fassadenelemente StoDeco können sowohl auf WDVS-Systemen als auch – wie hier – vorgehängten hinterlüfteten Fassaden befestigt und vielfältig beschichtet werden. Sie eignen sich für moderne oder klassische Neubauten, renovierungsbedürftige Gebäude

oder historisch wertvolle Bauwerke.

Sie sehen hier den Erzherzog-Joseph-Palast in Budapest, Ungarn, der mit Hilfe von maßgeschneiderten 3D-Elementen aus dem umweltfreundlichen Material Verolith originalgetreu rekonstruiert wurde. Die Umsetzung dieses komplett vorgefertigten Fassadenverkleidungssystems erfolgte mit Hilfe digitaler Lösungen und ist zudem ein Paradebeispiel für die vorbildliche Teamarbeit innerhalb der Sto-Gruppe. Unsere Fassadenspezialisten in Ungarn haben sich bei dem Projekt sehr eng mit den Kolleginnen und Kollegen der Verotec GmbH in Lauingen sowie unseren Fachleuten in Stühlingen abgestimmt.

Strategieumsetzung – [ark] Insight

In der Kommunikation mit unseren Zielgruppen untermauern wir unsere strategischen Schwerpunkte mit Einblicken in echte Erfolgsgeschichten. Verknüpft mit unserem Architektur-Magazin [ark] beleuchten wir herausragende Referenzprojekte, indem wir die Projektbeteiligten selbst sprechen lassen.

Der folgende Trailer gibt einen Einblick in diese authentischen Erfolgsgeschichten. Sie sind auch Bestandteil unserer internationalen Architektur-Website ark.sto.com, die Kundenanfragen generiert und dabei alle Automatisierungsmöglichkeiten nutzt.

➔ Start Film

Strategieumsetzung – Einige Erfolgsbeispiele der Nachhaltigkeitsstrategie

Eine für uns wesentliche strategische Dimension hat das Thema Nachhaltigkeit, das wir als Kernkompetenz von Sto betrachten. Nachhaltigkeit zieht sich durch alle Einflussbereiche und durch sämtliche Wertschöpfungsstufen. Sie ist für uns nicht nur Anspruch, sondern ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Die Nachhaltigkeitsstrategie von Sto ist in sechs Themenschwerpunkte aufgeteilt. Höchste Priorität hat für uns der Klimaschutz, was sich allein aus unserer Geschäftstätigkeit erschließt. Mit den Produkten unseres Kerngeschäfts

Fassadensysteme tragen wir erheblich dazu bei, den Energieverbrauch von Gebäuden zu reduzieren und den Komfort zu steigern. Durch eine solide Dämmung bleibt das Haus länger warm und der Heizbedarf sowie der damit verbundene CO₂-Ausstoß gehen zurück.

Auch unseren eigenen ökologischen Fußabdruck wollen wir so gering wie möglich halten und haben 2024 eine vollständige Treibhausgasbilanz für die Sto-Gruppe erstellt. Sie bildet die Basis für einen Übergangsplan, der uns zur Klimaneutralität bis zum Jahr 2050 führen soll.

Den Ökostromanteil innerhalb der Sto-Gruppe haben wir auf 60 % erhöht. Im Jahr zuvor lag er noch bei 53 %. Unser taxonomiekonformer Umsatzanteil belief sich 2024 auf 46,3 %. Dieser Teil des Konzernumsatzes ist gemäß der EU-Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen.

Im Bereich Umweltschutz sind biozidfreie Fassadenbeschichtungen aktuell ein großes Thema. Biozide werden in zahlreichen Bauprodukten zum Schutz vor Algen, Pilzen und weiteren Mikroorganismen zugesetzt. Bei Extremwetter wie Schlagregen können sie ausgespült werden und in den Boden oder das Grundwasser gelangen. Deshalb sehen wir ebenso wie Bauherren, Architekten und Fachhandwerker den Einsatz von Bioziden zunehmend kritisch. Zudem wird die Auswahl an zugelassenen Wirkstoffen immer mehr eingeschränkt.

Wir bei Sto setzen bereits seit dem Jahr 2014 eine - damals einzigartige - Verkapselungstechnik ein, mit der die Auswaschung reduziert wird. Ziemlich genau zehn Jahre später haben wir nun den nächsten Schritt umgesetzt: Seit dem 1. Januar 2025 rüsten wir unsere Sto-Fassadenfarben zu 100 % mit einem nicht persistenten, verkapselten Filmschutz aus, der wesentlich schneller abgebaut wird. Auch mit dieser Modifikation sind wir Vorreiter und Technologieführer im europäischen Markt.

Zur Kreislaufwirtschaft gehört vor allem die Recyclingfähigkeit unserer Produkte, Systeme und Verpackungen. Außerdem verwenden wir in unserer Fertigung wo immer möglich Rezyklate.

Strategieumsetzung – Stofflich-thermische Verwertung von WDVS (mit EPS)

Auch wissenschaftliche Forschung zu diesem Thema setzen wir in die Praxis um: Bei der Sanierung zweier Hochhäuser in Hannover, für die der Malereibetrieb temps GmbH nebenbei bemerkt auch einen Gestaltungspreis gewonnen hat, wurde das zuvor eingesetzte, rückgebaute EPS-basierte System für einen wissenschaftlichen Großversuch verwendet. Dabei ging es um die stoffliche und energetische Verwertung von WDVS-Abfällen in einem Zementwerk. Es zeigte sich, dass dies gut funktioniert und das Material vor dem Einsatz im Zementwerk lediglich zerkleinert werden muss. Die mineralischen Anteile des WDVS wurden stofflich verwertet und die EPS-haltigen Anteile thermisch-energetisch genutzt. Dabei gab es weder negative Auswirkungen auf die Rauchgasemissionen des Werks noch auf die Qualität des produzierten Zementklinkers. Da die Verwertungsquote von Abfall immer nach Gewicht ermittelt wird, ist das Verhältnis von stofflicher zu thermischer Verwertung interessant: Mit einem Verhältnis von 90 % stofflicher zu 10 % thermischer Verwertung wird der Großteil des WDVS-Abfalls bei diesem Prozess stofflich verwertet und dient damit als Sekundärrohstoff für neuen Zementklinker.

WDVS sind langlebige Systeme und noch werden sie selten zurückgebaut. Für potenziell wachsende Abfallmengen aus dem Rückbau von WDVS hat sich dieses Verfahren als technisch möglich und ökologisch vorteilhaft erwiesen. Nun gilt es, mit unseren Partnern aus Forschung und Industrie nach Wegen zu suchen, wie diese umweltverträgliche Verwertungsalternative auch wirtschaftlich in der Praxis umgesetzt werden kann.

Strategieumsetzung – Einige Erfolgsbeispiele der Nachhaltigkeitsstrategie

Im Innenraum setzen immer mehr Bauherren, Architekten und Fachhandwerker auf Produkte, die frei sind von Lösemitteln, Weichmachern, oder Konservierungsmitteln. Wir führen für einen Großteil unseres Innenraumsortiments freiwillige Emissionsprüfungen durch, die internationalen Standards entsprechen und den Bedürfnissen unserer Kunden entgegenkommen.

Auch Sto-intern wollen wir die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen fördern und bieten unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein reichhaltiges Angebot in den Bereichen Ernährung, Sport und Gesundheitsschutz.

Zum Themenbereich Transparenz und soziale Verantwortung gehört zum einen das Nachhaltigkeitsversprechen unserer Lieferanten, das wir im Rahmen unserer Lieferkettensorgfaltspflicht voraussetzen und kontrollieren. Unter anderem erwarten wir von ihnen die Anerkennung unseres Kodex. Er schreibt das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, ein Diskriminierungsverbot und Anforderungen zu Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz vor. Um die Einhaltung dieser Regeln zu überwachen, sind alle relevanten Lieferanten in unserem Risikobewertungssystem gelistet.

Zum anderen leisten Umwelt-Labels, Produktdeklarationen und Nachhaltigkeitsdatenblätter, die wir für etwa 400 Sto-Produkte erstellen, einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Transparenz. Sie enthalten zahlreiche Daten beispielsweise zu Inhaltsstoffen, Emissionen und ökologischen sowie sozialen Aspekten.

Auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind äußerst aktiv in Sachen Umweltschutz und initiieren jedes Jahr tolle Aktionen. 2024 haben sie wieder am World Clean-Up Day teilgenommen, der jedes Jahr stattfindet. Insgesamt 329 Beschäftigte der Sto-Gruppe an 17 Standorten in zehn verschiedenen Ländern haben an diesem Tag eine ganze Menge Müll gesammelt. Ein starkes Zeichen für Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein!

Die Sto-Belegschaft hält zusammen und hat eine enge Verbindung zum Unternehmen – das zeigt die lange Betriebszugehörigkeit: 2024 lag sie im Konzern bei 11,6 Jahren, in der Sto SE & Co. KGaA sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Schnitt 14 Jahre beschäftigt. Die Fluktuationsrate innerhalb der Muttergesellschaft betrug lediglich 4,1 %.

Nachhaltigkeitserklärung 2024

Den hohen Stellenwert von Nachhaltigkeit innerhalb unserer Unternehmensgruppe sehen Sie auch am Geschäftsbericht 2024, den wir heute vorstellen. Anders als in den Vorjahren gibt es keinen separaten Nachhaltigkeitsbericht mehr, sondern wir haben erstmals die Nachhaltigkeitserklärung in den Konzernlagebericht integriert. Damit gehören wir zu den Vorreitern in Deutschland. Die zugrundeliegende CSRD-Richtlinie, die in Deutschland ursprünglich ab diesem Jahr verpflichtend sein sollte, wurde Ende Dezember vom deutschen Gesetzgeber kurzfristig verschoben. Wir bei Sto haben die Richtlinie 2024 freiwillig umgesetzt.

Unsere Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurde von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCooper einer sogenannten inhaltlichen Prüfung mit begrenzter Sicherheit unterzogen und ist sehr umfangreich. Das 120 Seiten starke Werk enthält umfassende Informationen und gibt Aufschluss über unsere vielfältigen Nachhaltigkeitsaktivitäten.

Strategieumsetzung – Target Operating Model

Meine Damen und Herren, in den Marktsegmenten, in denen wir tätig sind, steckt eine ganze Menge Wachstumspotenzial. Um dieses Potenzial optimal auszuschöpfen, haben wir uns im letzten Jahr intensiv mit unserem Geschäfts- und Betriebsmodell, auch „Target Operating Model“ genannt, auseinandergesetzt.

Diese Initiative steht unter dem Motto: „Wir bauen unsere Zukunft. Gemeinsam.“ Es verfolgt explizit das Ziel, die Sto-Gruppe auf die noch bessere Erschließung des bestehenden Marktpotenzials vorzubereiten. Unterteilt in acht Teilprojekte wurden hierfür neue Ansätze entwickelt und Verbesserungspotenziale definiert, wobei wir uns inhaltlich auf drei wesentliche Zielsetzungen konzentrierten: Verbesserte Kundenzentrierung, erhöhte Prozesseffizienz und Vorbereitung auf die Umstellung unseres ERP-Systems auf SAP S/4HANA.

Target Operating Model als vorbereitende Maßnahme

Kurz gesagt wollen wir unsere internen Prozesse so ausrichten, dass sie zum einen effizient sind und zum anderen die Kunden mit ihren Bedürfnissen in den Mittelpunkt stellen. Die Beziehung zu unseren Kunden ist schon immer wesentlich für Sto und hebt uns vom Wettbewerb ab. Im Mittelpunkt des Projekts standen deshalb Fragen wie: Passt unser Handeln zu den Bedürfnissen der Kunden? Wo können wir uns verbessern, effizienter werden? Zusammengefasst bildet diese Initiative die Grundlagen für die digitale Transformation der Sto-Gruppe sowie die Entwicklung der Strategie 2030.

Weiterentwicklung unserer Strategie

2025 ist der Planungshorizont unserer Strategie ausgelaufen, aus der sich unsere grundsätzliche Richtung ableitet. In den letzten Monaten hat deshalb ein abteilungsübergreifendes Projektteam an einem Update gearbeitet. Dabei wurde die Wirkkraft unserer Ausrichtung auf den Prüfstand gestellt, und wir konnten die aktuellen Rahmenbedingungen bei der Neuausrichtung unserer Ziele berücksichtigen. Nicht nur das gesamtgesellschaftliche Umfeld, auch Mega- und Subtrends, Risiken sowie Impulse und Wachstumschancen aus den Märkten wurden bei dieser Weiterentwicklung proaktiv mit einbezogen. Zudem haben wir umfangreiche Wettbewerbsanalysen durchgeführt. Diese Daten wurden dann ausgewertet und strategische Prioritäten festgelegt.

Vor wenigen Wochen haben wir die Überarbeitung abgeschlossen, und ich kann Ihnen heute berichten, welche Schwerpunkte wir bis zum Jahr 2030 setzen werden.

Strategische Ziele im Überblick

Sechs strategische Ziele stehen in den nächsten fünf Jahren im Vordergrund und werden mit Nachdruck von uns verfolgt:

Lösungsführerschaft bedeutet für uns, wir sind erste Wahl an der Fassade. Wir bieten Lösungen an, die über reine Produktangebote hinausgehen, eine exzellente persönliche Beratung beinhalten und digitale Werkzeuge einbeziehen. Auf dieser Basis entwickeln wir technische Gesamtlösungen im

klassischen Bau- sowie im industriellen Fertigungsumfeld.

Unser wertschaffendes **Wachstum** gestalten wir nachhaltig, profitabel und kapitalschonend. In den von uns definierten Segmenten und Produktgruppen wollen wir stärker expandieren als der Markt.

Kundenzentrierung heißt, wir machen es den Kunden leicht, mit uns ins Geschäft zu kommen. Unter anderem durch eine gute Erreichbarkeit und eine erstklassige Produktverfügbarkeit.

Unsere **Produktivität** erhöhen wir durch effiziente Prozesse, schlanke Strukturen und die Möglichkeiten der Digitalisierung. Eine wichtige Rolle spielt hierbei die schon erwähnte Einführung des ERP-Systems S4/HANA.

Über **Nachhaltigkeit** habe ich bereits ausführlich berichtet. Sie wird als Kernkompetenz des Sto-Konzerns permanent weiterentwickelt.

Und nicht zuletzt entwickeln und fördern wir unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**. Sie sind das Fundament für den nachhaltigen Unternehmenserfolg und für eine exzellente Kundenbindung.

Strategie 2030 - Initiativen

Hier sehen Sie die zehn Initiativen, mit denen wir die Ziele unserer Strategie 2030 umsetzen. Lassen Sie mich kurz auf ein paar Punkte eingehen.

In den nächsten Jahren setzen wir verstärkt auf die Entwicklung von Produkten und Systemen in der industriellen Vorfertigung von Bauelementen – sowohl im Bereich der Sanierung als auch im Neubau. Damit erweitern wir unter anderem unsere Lösungsführerschaft.

Durch die systematische Identifikation von Wachstumspotenzialen können wir neue Märkte erschließen und eine signifikante Marktausschöpfung erreichen. Das hilft uns in Bezug auf wertschaffendes Wachstum.

Omnichannel Vertrieb ist ein Mehrkanal-Ansatz, bei dem die verschiedenen Vertriebskanäle (z.B. Online, Außendienstmitarbeiter, Verkaufs-Center) nicht isoliert voneinander, sondern integriert und miteinander vernetzt sind. Das

Ziel ist es, dem Kunden ein nahtloses, konsistentes und personalisiertes Einkaufserlebnis zu bieten, egal welchen Kanal er nutzt.

Ein wichtiges Thema ist auch die erwähnte Prozesssteuerung. Durch die bestmögliche Lenkung unserer Organisation und harmonisierte, effiziente Geschäftsprozesse wollen wir vor allem die Profitabilität der Sto-Gruppe verbessern.

Entwicklung WDVS-Markt Deutschland

Damit stehen wir in den Startlöchern, die Chancen in unseren Märkten zu erschließen – beispielsweise im Bereich Wärmedämm-Verbundsysteme. Hier besteht ein enormes Marktpotenzial, denn allein in Deutschland sind mehr als 16 Millionen Ein- und Zweifamilienhäuser noch nicht gedämmt. In jedem dieser Häuser könnten durch eine Fassadendämmung bis zu 25 kg Kohlendioxid pro Quadratmeter und Jahr vermieden werden. Der WDVS-Absatz müsste also eigentlich steigen, nicht nur aus ökonomischen, sondern wegen der Einsparung an Heizenergie auch aus wirtschaftlichen Gründen. Wie Sie sehen, ist der Verkauf von WDVS-Systemen in Deutschland in den letzten zehn Jahren aber nicht gewachsen, sondern hat sich zuletzt sogar verringert. Im Jahr 2025 dürfte er sich weiter abschwächen, wenn auch weniger stark.

Sto-Konzern Finanzzahlen Q1/2025

Die schwache Marktentwicklung zeigt sich nach wie vor in unseren Zahlen: Im ersten Quartal 2025 verringerte sich der Umsatz des Sto-Konzerns gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 5 % auf rund 325 Mio. EUR. Neben der anhaltend schwachen Entwicklung in der Baubranche hat mit dem Regierungswechsel in den USA vor allem die Unsicherheit zugenommen. Hinzu kamen die Witterungsbedingungen, denn wie häufig in den Wintermonaten waren die Arbeiten auf den Baustellen teilweise eingeschränkt.

Die konzernweiten Investitionen gingen im Quartalsvergleich um etwa 11 % zurück, die Zahl der Beschäftigten verringerte sich per Ende März um 217 auf 5.587 Personen.

Der Fehlbetrag, den wir in den ersten Monaten eines Jahres gewöhnlich

ausweisen, hat sich 2025 gegenüber dem Vorjahr vergrößert. Dafür waren hauptsächlich der niedrigere Umsatz und der hohe Margendruck auf Seiten der Verkaufspreise verantwortlich. Leicht reduziert werden konnte dagegen der Personalaufwand im Konzern. Hier zeigten sich Effekte aus der Kurzarbeit bei der Sto SE & Co. KGaA im Januar und Februar. Zudem reduzierten sich die Personalkosten durch die Verringerung der Belegschaft in definierten Konzerngesellschaften.

Im April 2025 blieb der konzernweite Umsatz erneut unter dem Vorjahresniveau, lag aber leicht über unseren Erwartungen. Im Monat Mai lagen wir über dem Vorjahreswert, jedoch unter den Erwartungen.

Die Entwicklung im bisherigen Jahresverlauf macht deutlich, dass sich an den schwierigen Rahmenbedingungen kurzfristig nichts ändern wird. Im Gegenteil: Nahezu alle renommierten Wirtschaftsfachleute haben die Prognosen für 2025 nach unten korrigiert, da die Unsicherheit seit Jahresbeginn deutlich gewachsen ist. Hinzu kommt die offene Frage, was die neu gewählte Regierung in Deutschland in Bezug auf Regularien, Infrastrukturinvestitionen und Fördermaßnahmen plant und mit welcher Intensität die klimapolitischen Ziele verfolgt werden.

Förderlandschaft europäische Sto-Märkte

Dass sich mit einer funktionierenden Förderpolitik die Investitionsbereitschaft wirksam anregen lässt, zeigt sich in vielen europäischen Ländern. In Italien und Frankreich beispielsweise haben die Unterstützung für energetische Sanierungsmaßnahmen in den letzten Jahren starke Zuwächse bewirkt.

Förderlandschaft europäische Sto-Märkte

Hier sehen Sie die unterschiedlichen Förderprogramme in Süd- und Osteuropa. In vielen Ländern gibt es zahlreiche Initiativen zur Unterstützung energetischer Maßnahmen oder des Wohnungsbaus. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass Initiativen in unserer Branche oft einen langen Vorlauf haben. Selbst wenn die neue Bundesregierung gesetzliche Änderungen und Initiativen schnell umsetzt, dürfte die Nachfrage erst mit einer gewissen

zeitlichen Verzögerung anziehen.

Koalitionsvertrag – Die wichtigsten Punkte für Sto

In welche Richtung unsere neue Bundesregierung steuert und welche Auswirkungen die im Koalitionsvertrag fixierten Punkte haben, ist im Moment noch nicht absehbar.

Als positives Zeichen sehen wir das grundsätzliche Bekenntnis der Regierung zu den Klimazielen. Für den Gebäudesektor sind diese zentral.

Das noch von der alten Regierung beschlossene Finanzpaket könnte dem Sachverständigenrat zufolge die wirtschaftliche Wende bringen, wenn das Geld richtig investiert wird. Davon dürfte auch die Baubranche profitieren. Laut dem Koalitionsvertrag sollen Neubau und Sanierung angekurbelt werden - mit einer Investitions-, Steuerentlastungs- und Entbürokratisierungsoffensive. Der Wohnungsbau steht ebenfalls auf der Agenda und soll vorangetrieben werden, konkrete Programme wurden aber noch nicht beschlossen.

Impulse erhofft sich die Regierung von seriellem, modularem und systemischem Bauen sowie von der Fortsetzung bestehender Förderprogramme. Sanierungs- und Heizungsförderung stehen dabei gleichberechtigt nebeneinander. Beide Maßnahmen sind für die Erreichung der Klimaschutzziele essenziell, allerdings gilt die Maßgabe erst Effizienz und dann Technik.

Ein weiterer Punkt, der unsere Geschäftstätigkeit betreffen könnte, ist die geplante steuerliche Absetzbarkeit von Kosten für die energetische Sanierung von ererbten Immobilien.

Der aufgelaufene Bauüberhang in Deutschland soll mit einer zeitlich befristeten Förderfähigkeit des EH55-Standards aktiviert werden. Demnach werden der Kauf und die Sanierung energieeffizienter Bauten mit zinsgünstigen Darlehen gefördert.

Vom 500 Mrd. EUR schweren Sondervermögen Infrastruktur soll ein Teil in zusätzliche Investitionen zur Erreichung der Klimaneutralität fließen. Ein

Fünftel des Pakets ist für Länder und Kommunen vorgesehen, die damit einen neuen Ausgabenspielraum erhalten. Unter anderem sollen diese in Staats- und Landesstraßen sowie in Schulen oder Sportstätten investieren. Es bleibt abzuwarten, wofür das Geld tatsächlich ausgegeben wird - die neuen Schulden können nach Ansicht der Wirtschaftsweisen nachhaltiges Wachstum anstoßen, aber auch die finanzielle Stabilität Deutschlands gefährden.

Prognose – Ausblick für das Gesamtjahr 2025

Vieles bleibt unsicher, mit einem schnellen Aufschwung ist nicht zu rechnen. Aber wir haben uns gut aufgestellt und sehen zuversichtlich nach vorne. Für das laufende Jahr 2025 prognostizieren wir im Sto-Konzern einen Umsatz von 1,57 Mrd. EUR und ein EBIT zwischen 51 Mio. EUR und 71 Mio. EUR. Das Vorsteuerergebnis EBT erreicht voraussichtlich einen Wert zwischen 50 Mio. EUR und 70 Mio. EUR. Die daraus resultierende Umsatzrendite dürfte demnach zwischen 3,1 % und 4,5 % und die Renditekennziffer ROCE zwischen 6,8 % und 9,6 % liegen.

Auch intern haben wir uns vorbereitet und Ende März 2025 gemeinsam mit dem Gesamtbetriebsrat der Sto SE & Co. KGaA und der StoCretec GmbH einen Zukunftspakt erarbeitet. Er legt Einsparmaßnahmen bei den Personalkosten für die Jahre 2025 und 2026, eine Vereinbarung zur Beschäftigungssicherung bis Ende 2026 sowie ein Bonusprogramm für die Jahre 2027 – 2030 fest.

Auszeichnungen – Deutscher Nachhaltigkeitspreis 2025

Von externer Seite bekommen wir immer wieder bestätigt, dass wir gut aufgestellt sind und herausragende Leistungen erbringen. Beim 17. Deutschen Nachhaltigkeitspreis, der im November 2024 in Düsseldorf verliehen wurde, waren wir gleich zweifach nominiert. Zum einen auf Unternehmensebene und zum anderen in der Kategorie Produkte. Hier gehörte unser Fassadensystem StoTherm AimS® zu den drei Finalisten im Transformationsfeld Klima. Die renommierte Auszeichnung wird jährlich von der Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis e.V. mit Unterstützung der Bundesregierung und weiterer Organisationen für vorbildliche Nachhaltigkeitsleistungen

vergeben.

Auszeichnungen

Besonders wichtig ist für uns die Zielgruppe der Architektinnen und Architekten sowie Planer. Beim Architects' Darling Award wählen diese jährlich ihre Favoriten aus insgesamt 200 Herstellern und Marken in unterschiedlichen Kategorien. 2024 erhielt Sto fünf Auszeichnungen: Dreimal Gold in den Kategorien „WDVS“, „Fassaden/Fassadenkonstruktionen“ sowie „Bestes Weiterbildungsangebot“ und zweimal Bronze für „Beste Objektberatung“ sowie in der Kategorie „Produkt-Innovation Ausbau“ für die zementfreie Klebe- und Armierungsmasse StoLevell Neo AimS®.

Die Auszeichnung von Sto als „Weltmarktführer für Wärmedämm-Verbundsysteme“ habe ich eingangs schon erwähnt. Diesen schönen Titel haben wir bereits zum sechsten Mal erhalten. Die Wahl basiert auf dem jährlich erstellten Weltmarktführerindex in Kooperation mit der Zeitschrift WirtschaftsWoche.

70 Jahre Sto

Die Erfolgsgeschichte von Sto beginnt im Jahr 1954 in Stühlingen. Schon damals hatte Fritz Stotmeister das richtige Gespür, zur richtigen Zeit in ein neues Produkt zu investieren: einen organischen Putz. Das einstige Kalk- und Zementwerk, das Sie hier sehen, wurde unter seiner sowie Jochen und Gerd Stotmeisters Ägide ein Weltkonzern und typischer Vertreter des international erfolgreichen Mittelstands aus der deutschen Provinz. 2022 starb Fritz Stotmeister, den Sie oben als jungen Mann sehen, im Alter von 94 Jahren.

Bis heute ist Sto ein Familienunternehmen. Das wirkt sich in vielerlei Hinsicht positiv aus. Unter anderem durch ein Klima, das von gegenseitigem Respekt und hoher Identifikation mit dem Unternehmen geprägt ist.

Einen wunderbaren Beweis dafür, wie nachhaltig die Sto-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unsere gemeinsamen Ziele verfolgen, liefert der Fritz Stotmeister Award, den wir 2024 zum zweiten Mal vergeben haben. Mit der Auszeichnung würdigen wir starke Teamleistungen innerhalb der Sto-Gruppe.

Schwerpunkt ist die Umsetzung der von uns definierten strategischen Attribute Klimaschutz, Partnerschaft und Exzellenz in konkrete Projekte. Unsere Fachexperten sind stets beeindruckt, mit wieviel Kraft und Herzblut die teilnehmenden Teams – letztes Jahr waren es 19 – dies bewerkstelligen. Das zeigt unser Potenzial und gibt uns Vertrauen für die Zukunft. Wenn wir unsere eigenen Kräfte mobilisieren und gebündelt einsetzen, können wir alle Herausforderungen auch in Zukunft gemeinsam bewältigen.

Schlusschart

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen.