

CREATING PARTNERSHIPS

Geschäftsbericht

2023

Die SMS group

4	Auf einen Blick
10	Grußwort Edwin Eichler
11	Grußwort Heinrich Weiss
12	Die Geschäftsführung im Gespräch

04

An der Seite unserer Kunden

18	Partnerschaftliche Lösungen für jede Herausforderung
24	150 years of shaping the future
28	Projekte auf der ganzen Welt

18

Unser Geschäftsjahr in Zahlen

34	Unser Geschäft im Jahr 2023
42	Konzernbilanz
44	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
45	Aufsichtsrat SMS group GmbH
46	Aufsichtsrat SMS GmbH
47	Kontakt und Impressum

34

Lifecycle Partnership

Ganzheitliche Lösungen, ein Leben lang

Vom Pionier im Maschinenbau hin zum Service-Anbieter umfassender Lösungen: In unserer 150-jährigen Firmengeschichte haben wir uns zum Lifecycle Partner gewandelt. Egal in welcher Lebensphase sich die Anlagen unserer Kunden befinden – unsere Philosophie bei SMS ist es, für jede erdenkliche Herausforderung die passende Lösung zu finden.

Mit einem tiefgreifenden Verständnis für die metallurgischen, mechanischen, elektrischen und digitalen Anforderungen der Branche bieten wir unseren Kunden ein Spektrum an Service-Leistungen, das so vielfältig ist wie ihre Bedürfnisse.

Für unsere Kunden sind wir kein Partner auf Zeit, wir sind es ein Leben lang.

Mission Statement

SMS group steht weltweit für zukunftsorientierte Technologie und herausragenden Service im Maschinen- und Anlagenbau für die Metallindustrie. Wir nutzen unsere 150 Jahre Erfahrung und unser digitales Know-how für kontinuierliche Innovationen auch über das Kerngeschäft hinaus. Wir sind der richtige Partner für anspruchsvolle Projekte. Wir begleiten unsere Kunden während des gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen und ermöglichen dadurch profitable, ressourcenschonende Wertschöpfungsketten. Wegbereiter für eine kohlenstoffneutrale und nachhaltige Metallindustrie zu sein, ist unser erklärtes Ziel.

Geschäftsführung (von links nach rechts)

Thomas Hansmann **CTO**

Fabiola Fernandez **CFO**

Jochen Burg **Vorsitzender & CEO**

Katja Windt **CDO**

Michael Rzepczyk **COO**



einen Blick



Zahlen der SMS group (2023)

Auftragseingang

5.044 Millionen Euro

Umsatz

3.431 Millionen Euro

Auftragsbestand

6.938 Millionen Euro

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

> 14.400

Integrierte Lösungen



Project Excellence

Wir bieten integrierte Lösungen für Greenfield- und Brownfield-Projekte, die mechatronische Produktionssysteme mit fortschrittlichen Service-Konzepten verbinden:

- › Machbarkeitsstudien
- › Projektmanagement
- › Konstruktion und Engineering
- › Fertigung
- › Baustellenmanagement
- › Inbetriebnahme
- › Finanzierung

Die Anforderungen unserer Kunden sind höchst individuell. Vom großen, milliarden schweren Greenfield-Projekt über Lösungen zur Optimierung von Anlagen bis hin zur autonom gesteuerten Produktionsstätte mit künstlicher Intelligenz. Doch ganz egal, welche Anforderungen es auch sind: Für unsere Kunden verstehen wir uns als langfristiger Partner. Wir bieten daher cyber-physische Lösungen zur Steigerung der Systemleistung über den gesamten Lebenszyklus. Wir haben uns dadurch als integrierter und ganzheitlicher Anbieter von Lösungen positioniert.



Operational Intelligence

Um unseren Kunden künftig noch bessere, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, haben wir in diesem Jahr ein neues Kompetenzzentrum mit dem Namen Solutions X etabliert. Solutions X bündelt die bisherigen drei Kompetenzzentren Automation, Digital und Service zu einer Organisation. Dadurch können wir unseren Kunden ein Komplettpaket anbieten, das nicht nur Produkte, sondern auch Services und maßgeschneiderte Lösungen umfasst. Das stärkt nicht nur unsere Position im Markt, sondern schafft auch Nutzen für unsere Kunden, indem wir ihre Bedürfnisse ganzheitlich adressieren.

Wir liefern intelligente, integrierte Service- und Optimierungslösungen, mit denen unsere Kunden sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig ihre Anlagen auf dem höchsten Exzellenzniveau halten können:

- › Prozess-Know-how
- › Elektrik
- › Automation
- › Digitalisierung
- › Technischer Service
- › Prozessoptimierung

#turningmetalsgreen

Metalle sind für eine Vielzahl von Schlüsselindustrien unverzichtbar. Doch im Kampf gegen den Klimawandel muss sich die Metallindustrie zwingend verändern. Wir sind ein wichtiger Akteur in dieser historischen Transformation. Wir fokussieren uns dabei auf die beiden Schlüsselbereiche **Dekarbonisierung** und **Kreislaufwirtschaft**.

Ausgewählte Projekte und Technologien



H2 Green Steel, Schweden – das weltweit erste Stahlwerk, das zu 100% mit Wasserstoff betrieben wird



thyssenkrupp Steel, Deutschland – Dekarbonisierung von Eurpoas größtem Stahlproduktionsstandort



EASyMelt – Umrüstung von Hochöfen auf CO₂-armen Betrieb



Hybar, USA - mit Solarenergie betriebene Minimill



Aurubis, USA – die erste Multimetall-Recyclinganlage in den USA



Mercedes-Benz, Deutschland – Recycling-Anlage für Lithium-Ionen-Batterien

SMS group weltweit

Hauptsitz

Mönchengladbach, Deutschland
CEO: Jochen Burg



Americas

HQ: Pittsburgh, USA
CEO: Doug Dunworth



32 Standorte

Region Americas

Europe

HQ: Luxemburg
CEO: Hubertus Jakobi

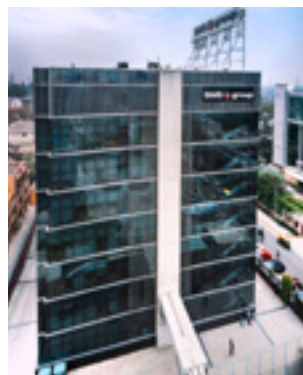


47 Standorte

Region Europe

APAC & MEA

HQ: Gurugram, Indien
CEO: Marco Asquini



22 Standorte

Region APAC & MEA

China

HQ: Beijing
CEO: Peter Langner



10 Standorte

Region China

Im Jahr 1871 als kleines Familienunternehmen gegründet, haben wir uns zu einem Global Player entwickelt, der die Entwicklungen in der Metallindustrie nachhaltig prägt. Diese Erfolgsgeschichte basiert maßgeblich auf unserer frühen Ausrichtung auf globale Märkte, unserem starken technologischen Fokus und der Bewahrung unserer Werte als Familienunternehmen.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sehr geehrte Geschäftspartner,

zum andauernden Krieg in der Ukraine kamen im abgelaufenen Jahr der Ausbruch der Kampfhandlungen im Nahen Osten und eine Verschärfung der Spannungen in Asien hinzu. Gleichzeitig sehen wir aufkommende politische Unsicherheiten in Deutschland, einigen anderen europäischen Ländern und den USA.

Diese Krisenlage wirkt sich auf unser Unternehmen durch Inflation in den Lieferketten, rezessive Tendenzen im Markt und die Verschiebung von Wachstumsperspektiven aus.

Andererseits ist der Trend zur Dekarbonisierung der industriellen Wertschöpfungsketten ungebrochen. Insbesondere Großprojekte zur Direktreduktion von Eisenerz befinden sich bereits mitten in der Umsetzung.

Das Geschäftsjahr 2023 brachte bei der SMS group entscheidende Veränderungen in der Geschäftsführung. Der Generationswechsel bei CEO und CFO sowie der Wechsel des CTO wurden vollzogen. Das veränderte Managementteam kann sich jetzt auf der Grundlage des bisher Erreichten auf die geplante Ertragssteigerung der kommenden Jahre konzentrieren.

In den vergangenen Jahren wurde die Aufbau- und Ablauforganisation grundlegend angepasst. Dafür danke ich insbesondere Herrn Burkhard Dahmen und Herrn Torsten Heising, die zusammen mit der gesamten Geschäftsführung den notwendigen Umbau erfolgreich abgeschlossen haben.

Die Weichen für die nächste Phase sind jetzt gestellt.

Unter der Führung von Herrn Jochen Burg gilt es nun, die Profitabilität weiter zu steigern, um ein nachhaltiges, neues Niveau in der Ertragskraft zu erreichen.

Insbesondere vor dem Hintergrund der globalen Krisen ist ein konsequentes Kosten- und Performance Management gefordert. Gerade beim strategischen Umbau kommt meist die Kostenfokussierung etwas zu kurz. Dies gilt es jetzt schnell und konsequent wieder aufzuholen.

Neben der Weiterentwicklung des Kostenbewusstseins auf allen Führungsebenen steht eine noch intensivere Ausrichtung auf integrierte Lösungen für unsere Kunden im Vordergrund. Metallurgie, Mechanik, Elektrik & Automation sowie Serviceleistungen wachsen durch die umfassende Digitalisierung noch schneller und enger zusammen.



Edwin Eichler,
Vorsitzender des Aufsichtsrats, SMS group GmbH

Neue Geschäftsmodelle werden durch Generative AI voraussichtlich noch früher anwendbar und ermöglichen eine intensivere Verzahnung mit den Bedürfnissen unserer Kunden.

Diese Entwicklung setzt voraus, dass wir verstärkt in flexiblen Kompetenzteams hochvernetzt zusammenarbeiten.

Hierarchie kann durch Zusammenarbeit in Netzwerken stark verändert, ja möglicherweise ersetzt werden. Dazu braucht es eine offene und auf den Menschen fokussierte Unternehmenskultur, die dem Einzelnen trotz aller Veränderungen die Zugehörigkeit und Wertschätzung eines Familienbetriebs vermittelt.

Führung bedeutet in Zeiten des Umbruchs klare Zielvorstellungen zu haben und erfordert darüber hinaus die kommunikative Fähigkeit, auf Sorgen und Ängste fürsorglich einzugehen.

Gleichzeitig gilt es, den Weg in eine sich verändernde Unternehmenslandschaft mit disruptiven Lieferketten, komplexen Projekten und modernsten Technologien und Methoden aufzuzeigen. Hochprofitable Lösungen am Markt lassen sich nur mit einer bis in die Spitzen motivierten Mannschaft realisieren.

Die SMS group ist mit der veränderten Geschäftsführung für diesen Wandel bestens gerüstet.

Mein Dank für 2023 gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für die hohe Leistungs- und Veränderungsbereitschaft.

Unseren Geschäftspartnern danke ich für die Treue und Verbundenheit – wir sind weiterhin für Sie da – stärker denn je!

Ihr

Edwin Eichler,
Vorsitzender des Aufsichtsrats, SMS group GmbH

Sehr geehrte Geschäftspartner, liebe Freunde von SMS,



Heinrich Weiss,
Vorstand der Familie Weiss Stiftung

wir stehen am Beginn eines neuen Kapitels in der Geschichte unseres Unternehmens, das bereits auf eine beeindruckende Historie von mehr als 150 Jahren zurückblickt. Ein Kapitel, das uns weiter Richtung Zukunft führt und unsere Position als Pionier und Wegbereiter der metallurgischen Industrie festigt.

Im Mai haben wir unseren neuen SMS-Unternehmenscampus in Mönchengladbach eröffnet und mit den Familien unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Einzug gefeiert. Die inspirierende Architektur verkörpert auch die Qualitäten unseres Unternehmens: Innovationsgeist, Qualitätsanspruch und eine tiefe Verbundenheit mit unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern. Der neue Campus ist dabei mehr als nur eine neue Arbeitsumgebung. Für uns unterstreicht er den Willen, stets die besten Lösungen für unsere Kunden zu finden und die Weichen für eine nachhaltige Zukunft unserer Branche zu stellen.

An dieser Stelle danke ich herzlich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit großem Einsatz den Erfolg von SMS ausmachen. Ihr Engagement ist es, das es uns ermöglicht, auch in Zeiten des Wandels als verlässlicher Partner an der Seite unserer Kunden zu stehen. Gemeinsam blicken wir in die Zukunft, die wir mit Zuversicht und der festen Überzeugung gestalten, dass SMS weiterhin eine führende Rolle in der Entwicklung nachhaltiger und effizienter Technologien spielen wird.

Für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen, danke ich Ihnen und freue mich auf die Fortsetzung unserer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Mit besten Grüßen,

Heinrich Weiss,
Vorstand der Familie Weiss Stiftung

Die Geschäftsführung im Gespräch

Herr Burg, Frau Fernandez, Sie beide sind seit einigen Monaten in Ihren neuen Funktionen als CEO bzw. CFO tätig. Wie war der Start für Sie?

JOCHEN BURG Ich bin sehr dankbar, dass die Zusammenarbeit im Management von Tag eins an sehr harmonisch, konstruktiv und reibungslos funktioniert hat. Unser Ziel war es, schnell eine gemeinsame Richtung für die Zukunft von SMS festzulegen und die Weichen für eine verbesserte Profitabilität der gesamten Organisation zu stellen. Entsprechend intensiv waren die ersten Monate.

FABIOLA FERNANDEZ Von außen kommend war es für mich wichtig, zunächst einen guten Überblick und ein gutes Verständnis für die vielfältigen Herausforderungen, aber auch für die enormen Potenziale unseres Unternehmens zu gewinnen. SMS hat im vergangenen Jahr das 150-jährige Firmenjubiläum mit weltweiten Familienfesten gefeiert. Das hat mir zum Start sehr geholfen, mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ins Gespräch zu kommen und ein Gefühl dafür zu entwickeln, was SMS ausmacht.

Wie bewerten Sie das Geschäftsjahr 2023?

JOCHEN BURG 2023 war ein Jahr des Wandels und des Übergangs. Wir haben erneut den Auftragseingang gesteigert, auf über fünf Milliarden Euro. Dazu hat insbesondere das Dekarbonisierungsprojekt für thyssenkrupp Steel Europe beigetragen. Auch der Umsatz lag neun Prozent über des Vorjahres. Wir sind in allen Bereichen gut aufgestellt und die zahlreichen Projekte weltweit bilden nun die Voraussetzung zur Verbesserung unserer finanziellen Performance.

Was ist die Erwartungshaltung der Eigentümer?

JOCHEN BURG Das klare Ziel sind 7 Prozent EBTA bis zum Jahr 2027. Das ist im Vergleich zu anderen Unternehmen unserer Branche die Untergrenze. Um dies zu erreichen, müssen wir unsere Profitabilität bis 2027 um mindestens 300 Millionen Euro steigern.

FABIOLA FERNANDEZ Wir haben ein Performance- und Profitabilitäts-Programm aufgesetzt, ohne Berater oder große Projektstruktur. Die obersten Führungskräfte stehen in der Pflicht, die notwendigen Maßnahmen zu ermitteln und umzusetzen. Als Geschäftsführung bewerten und diskutieren wir diese Maßnahmen – und stellen die Umsetzung sicher.

JOCHEN BURG Ich möchte betonen, dass es nicht um Stellenkürzungen geht. Wir haben weltweit hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die wir für unsere Projekte brauchen. Aber wir benötigen einen Mentalitätswechsel in der gesamten Organisation hin zu einer konsequenten Leistungsorientierung sowie zu einem gestärkten Kostenbewusstsein bei all unseren Aktivitäten.



Welche Hebel haben Sie, um die Performance von SMS zu steigern?

FABIOLA FERNANDEZ Wir haben vier Bereiche definiert. Ein Bereich betrifft unseren Vertrieb. Dabei geht es um die beiden Kernfragen, wie wir unsere Projektmargen erhöhen und das Servicegeschäft ausbauen können. Im zweiten Bereich fokussieren wir uns auf unsere Projektabwicklung, bei der wir auf negative Abweichung schneller und effektiver reagieren müssen. Drittens prüfen wir unsere Strukturen und das Beteiligungsportfolio: Wir werden den Vertriebsprozess effizienter gestalten, Prozesse digitalisieren und die Komplexität des Unternehmens reduzieren. Derzeit gibt es viel zu viele Gesellschaften unter dem Dach der SMS group. Rund 30 davon werden wir integrieren. Dadurch verkürzen wir Berichtswege, reduzieren Verwaltungsprozesse und stärken die Marke SMS. Der vierte Bereich fokussiert sich auf das Produktportfolio und die Technologieentwicklung. Wir werden weniger erfolgreiche Produkte einstellen und in neue Lösungen investieren, die uns einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Welche Rolle spielt das Servicegeschäft für die Profitabilität von SMS?

JOCHEN BURG Der Maschinen- und Anlagenbau bildet nach wie vor die Grundlage unseres Geschäfts. Wir wollen aber künftig unsere Kundenprojekte konsequenter mit unserem Servicegeschäft zusammenbringen. Ein Projekt darf nicht in dem Moment enden, in dem die Anlage vom Kunden abgenommen wurde. Die Abnahme muss der Startschuss für eine noch intensivere Kundenbeziehung sein. Das Zusammenspiel zwischen unseren maßgeschneiderten Projekten und direkten Serviceleistungen nennen wir Lifecycle Partnership. Damit bieten wir unseren Kunden den größten Mehrwert. Gleichzeitig ist dies der Schlüssel zur Erreichung unserer Performance-Ziele.

FABIOLA FERNANDEZ Um profitabler zu werden, benötigen wir eine stärkere Fokussierung auf das Servicegeschäft, weil es stabile und auskömmliche Margen bietet. Wir verfolgen weiterhin das Ziel, bis 2030 mindestens 50 Prozent unseres Umsatzes mit Services zu erzielen.

JOCHEN BURG Wir haben Anfang des Jahres unsere Expertise aus den Bereichen Elektrik/Automation, Technischer Service sowie SMS digital in einem neuen Bereich „Solutions X“ gebündelt. Die Prozessketten in der Metallproduktion sind sehr komplex und wir möchten unseren Kunden integrierte Lösungen bieten. Je nach Bedarf des Kunden können diese Lösungen die notwendigen Stellhebel aus Mechanik, Automation, Digitalisierung und technischem Service kombinieren. Solutions X schafft also Lösungsbündel für die technische Vertriebsunterstützung in den Regionen sowie im Produktmanagement.

Thomas Hansmann ist seit vergangenem Jahr als neuer Chief Technology Officer auch für die Produktentwicklung zuständig. Was erwarten Sie vom Bereich Innovation?

JOCHEN BURG SMS hat in der Vergangenheit immer die innovativsten Lösungen gefunden, die häufig die Metallindustrie grundlegend verändert haben. Unser Anspruch ist weiterhin, dass wir uns durch unsere Innovationen vom Wettbewerb abheben. Schlüsselbegriffe sind Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft und Digitalisierung. Wir achten aber darauf, dass unsere Investitionen in diesen Bereichen langfristig zur Profitabilität beitragen. Eine Innovation hilft uns nur, wenn wir damit auch Geld verdienen können.

SMS hat sich auf die Fahne geschrieben, die Metallindustrie nachhaltiger zu gestalten. Wo befindet sich das Unternehmen auf dieser Mission?

JOCHEN BURG #turningmetalsgreen ist ein wichtiger Baustein unserer Strategie. Die Dekarbonisierung der Metallproduktion ist ein weltweiter und stark wachsender Markt. Europa ist derzeit führend, aber wir registrieren auch in Nordamerika, China und Indien enormes Interesse an unseren Lösungen. Je nach Region haben unsere Kunden sehr unterschiedliche Voraussetzungen. Mithilfe unseres Technologieportfolios können wir für jede Herausforderung einen wirtschaftlichen Weg aufzeigen.

Wie sieht das genau aus?

JOCHEN BURG Wir haben für alle Routen der Stahlproduktion die führenden Referenzprojekte: Für H2 Green Steel in Schweden bauen wir das erste rein wasserstoffbasierte Stahlwerk der Welt. Für thyssenkrupp in Duisburg realisieren wir eines der weltweit ersten Großprojekte für die Umstellung eines integrierten Hüttenwerks auf die Produktion mit Gas im ersten und Wasserstoff im zweiten Schritt. In Kooperation mit Tata Steel in Indien erproben wir unsere Brückentechnologie EASyMelt, mit der wir auch im konventionellen Hochofenprozess die CO₂-Emissionen deutlich reduzieren können.





— **Fabiola Fernandez,**
CFO der SMS group

SMS unterstützt seine Kunden bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele. Wie steht es um die Nachhaltigkeitsziele von SMS?

FABIOLA FERNANDEZ Auch wenn das Konzept von Environmental, Social and Governance (ESG) relativ neu ist, sind die Aspekte Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung tief bei uns verwurzelt. Ganz aktuell haben wir für SMS eine Treibhausgasinventur durchgeführt und messen unsere Fortschritte. ESG endet aber nicht bei der Umweltverantwortung. Wir müssen auch für gesunde, zufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen, die durch eine transparente Unternehmensführung und ökologisch sowie ökonomisch nachhaltige Investitionen unterstützt werden. Das Global Diversity Committee, unser Verhaltenskodex und das Whistleblower-System sind nur einige Beispiele für unser Engagement, integrative und ethische Arbeitsplätze weltweit zu schaffen.

Wie sehen Sie die langfristige Entwicklung von SMS?

JOCHEN BURG Wir wollen die bewährte Tradition als Familienunternehmen fortführen. Damit meine ich wertebasiertes Denken und Handeln, stets orientiert an den Interessen unserer Kunden. Die Erfolgsfaktoren, die uns seit jeher auszeichnen – unternehmerische Verantwortung, Vertrauen in unsere talentierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, kontinuierliche technologische Innovation und eine globale Perspektive – bleiben unverändert. Ich sehe unsere familiäre Struktur auch als Wettbewerbsvorteil, da unsere langfristige Orientierung und unsere Zuverlässigkeit gerade bei großen Projekten von entscheidender Bedeutung sind.

Abschließend ein Blick auf das laufende Geschäftsjahr: Wie sieht Ihre Strategie aus und welche Schwerpunkte setzen Sie in den nächsten Monaten?

JOCHEN BURG Vereinfacht gesagt: Die Richtung stimmt, aber wir müssen noch schneller vorankommen. In diesem Jahr machen wir mit der Einführung von SAP S/4HANA einen großen Schritt in der digitalen Transformation des Unternehmens. Unsere Teams steuern ihre Prozesse nun länderübergreifend über eine zentrale Plattform, was uns schneller und effizienter macht sowie besser in der Analytik. Zudem haben wir im Mai unseren neuen SMS Campus in Mönchengladbach eröffnet, mit dem wir die vernetzte Zusammenarbeit nochmals auf ein höheres Level bringen.

FABIOLA FERNANDEZ Wir können zuversichtlich in die Zukunft schauen. Neben der Verbesserung der Performance setzen wir einen Schwerpunkt auf IT-Sicherheit. Cyberattacken auf Firmen nehmen kontinuierlich zu. Darauf müssen wir vorbereitet sein. Zudem ist es mir wichtig, eine gesunde und sichere Unternehmenskultur zu fördern. Der Schlüssel unseres Erfolgs sind unsere einzigartigen Teams und unsere hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir können nur dann die besten Ergebnisse erzielen, wenn wir einen gesunden und sicheren Arbeitsplatz gewährleisten. Wir sind in diesen Bereichen gut, aber noch nicht erstklassig. Genau das werden wir ändern.

Partnerschaftliche Lösungen für jede Herausforderung

Die Entscheidung für den Bau einer Anlage ist für unsere Kunden immer eine Entscheidung mit langfristigem Charakter. An ihrer Seite verstehen wir bei SMS uns daher als Partner – und zwar einen Anlagenlebenszyklus lang. Unsere Service-Angebote sind dabei auch stets ein Versprechen, unsere Kunden voranzubringen.

SMS blickt auf eine mehr als 150-jährige Geschichte zurück. Unsere Wurzeln reichen bis in die Ausläufer der industriellen Revolution. Die Anforderungen an unsere Branche haben sich seitdem stetig entwickelt. Eines ist jedoch immer gleichgeblieben: Wir verfolgen seit jeher den Anspruch, der beste Partner für unsere Kunden zu sein – technologisch, wirtschaftlich und in puncto Nachhaltigkeit. Heute bedeutet das, dass wir Anlagen als cyber-physische Systeme begreifen. Unsere Anlagen sind also eine Vernetzung aus mechanischen, elektronischen und softwaretechnischen Teilen, die zudem durch entsprechende KI-Algorithmen als lernende Systeme konzipiert sind. Im Fokus stehen dabei immer die vom Kunden zu erreichenden Zielgrößen wie Ausbringung, Kosten, Durchlaufzeit und Qualität der Kundenprodukte.

Zudem ergänzen wir unsere innovativen Anlagen und Systeme durch individuelle Services, mit denen wir den Erfolg unserer Kunden langfristig gewährleisten. Wir nennen das „Lifecycle Partnership“, ein Konzept, mit dem wir Kundenorientierung bei jedem Projekt neu definieren.

Der Markt für die Herstellung von Metallen ist global aufgestellt und außerordentlich differenziert. Entsprechend treffen wir auf Kunden mit den unterschiedlichsten Bedürfnissen. Dazu zählen alteingesessene Marktführer ebenso wie Start-ups, die mit ihrer Vision und Innovationskraft den Markt revolutionieren wollen. Auch geographisch könnte das Betätigungsfeld kaum breiter gefächert sein: Unsere Partner sitzen in Indien, China, den USA, Japan, Brasilien, Südkorea und der Türkei sowie vielen weiteren Ländern. Damit unterliegen sie den unterschiedlichsten Marktanforderungen, politischen Systemen und gesetzlichen Rahmenbedingungen. All diese Faktoren nehmen unmittelbar Einfluss auf die Bedürfnisse unserer Kunden und definieren, was eine verlässliche und gewinnbringende Partnerschaft für sie bedeutet.



Dekarbonisierung als Treiber

Die größte Herausforderung des 21. Jahrhunderts ist der Kampf gegen den Klimawandel. Für die Metallindustrie bedeutet dies nicht weniger als die Transformation hin zu einer nachhaltigen und klimabewussteren Produktion. Aus diesem Grund unterstützen wir unsere Kunden dabei, nicht nur effizienter, sondern auch nachhaltiger zu werden. Kunden wie H2 Green Steel stellen sich dieser Aufgabe, indem sie in einem neuen Stahlwerk im Norden Schwedens alle technologischen Möglichkeiten der klimaneutralen Stahlerzeugung bedingungslos ausloten. Ebenso konsequent geht thyssenkrupp Steel vor, allerdings innerhalb der Rahmenbedingungen eines seit Jahrzehnten in Betrieb befindlichen Standortes. Hier wird für rund 2 Milliarden Euro das bestehende Werk am Stammsitz in Duisburg auf die Herstellung von klimaneutralerem Stahl umgerüstet. In beiden Fällen spielen Technologie und Know-how von SMS eine zentrale Rolle, um die ehrgeizigen Ziele dieser Leuchtturmprojekte umzusetzen.



Die genannten Beispiele zeigen auf eindrucksvolle Weise, dass wir bereits heute technologisch in der Lage sind, gemeinsam mit unseren Kunden einen großen Anteil des CO₂-Einsparpotenzials in der Stahlindustrie zu heben. Dabei ist uns bewusst, dass es nicht für alle unsere Partner die passende Lösung ist, den Wechsel zu klimabewussteren Technologien in einem einzigen großen Schritt zu vollziehen. Hier offenbart das Konzept der Lifecycle Partnership seine Stärke – mit integrierten Lösungen, die auf jede erdenkliche Situation adaptierbar und langfristig ausbaufähig sind.

Vom Maschinenhersteller zum Partner unserer Kunden

Die Idee der „Lifecycle Partnership“ geht einher mit einer deutlichen Veränderung der Ausrichtung unserer Kundenbeziehungen. SMS begann als Maschinenhersteller: Die Anlage wurde beim Kunden installiert, in Betrieb genommen und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kunden wurden geschult, um eine bestmögliche Bedienung der Anlage sicherzustellen. Lange Investitionszyklen und hohe Anforderungen an Anlagenverfügbarkeit, Produktivität und Qualität der Produkte führten in den vergangenen Jahrzehnten zu neuen Kundenanforderungen. Um diesen gerecht zu werden, hat SMS das Servicegeschäft kontinuierlich ausgebaut. Schon bald entstanden so beispielsweise Kompetenzzentren für Automatisierungstechnik. Es folgten



Servicewerkstätten an strategisch wichtigen Standorten, um eine schnelle Ersatzteilversorgung und eine effiziente Aufbereitung von Verschleißteilen für unsere Kunden zu gewährleisten. SMS vertiefte ihr Prozess-Know-how und wurde als Partner immer stärker in kundenseitige Produktionsabläufe integriert.

Im Laufe des vergangenen Jahrzehnts hat sich zudem die Digitalisierung zu einem zentralen Treiber in unserem Markt entwickelt. Sie erlaubt uns in bislang nie dagewesener Weise, die Anlagen unserer Kunden zu optimieren. Heute können digitale Lösungen von SMS auf Wunsch nahezu jeden Aspekt der Metallherstellung analysieren, steuern und verbessern: Von der Lagerung und Produktplanung über das Qualitätsmanagement sowie die Optimierung von Energieverbrauch und Emissionen bis hin zur vorausschauenden Wartung mit künstlicher Intelligenz. Menschliche Eingriffe sind immer seltener erforderlich, da bewährte hochentwickelte Automatisierungs- und Digitalanwen-

dungen eine intelligente Vernetzung aller Anlagenteile ermöglichen. Auch bei der Schulung von Betreiberpersonal und der Ausbildung der Ansprechpartner auf Kundenseite eröffnen digitale Systeme neue Perspektiven.

Mit dieser umfassenden, über Jahrzehnte gewachsenen Kompetenz in Anlagenplanung, -bau, Service und Digitalisierung verfügt SMS heute über einzigartige Voraussetzungen, um den gesamten Lebenszyklus einer Anlage zu begleiten und unseren Kunden entsprechend umfangreiche, durchdachte Services anbieten zu können. Zu Ende gedacht heißt das: Wir bauen und optimieren die Anlagen, die unsere Kunden für ihre Produktion nutzen. Währenddessen können sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft und die unmittelbar wertschöpfenden Tätigkeiten bei der Metallherstellung konzentrieren.



Individuelle Lösungen für komplexe Herausforderungen

Das Spektrum der Kunden, die unsere Services in Anspruch nehmen, reicht vom mittelständischen Unternehmen mit hochspezialisiertem Portfolio bis hin zum Global Player, der vom Abbau der Rohstoffe bis zum fertigen Produkt die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt. Die Herausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen, sind jedoch oft vergleichbar: Sie arbeiten in einem hochkomplexen Umfeld, das durch Überkapazitäten, erhöhte Anforderungen an Lieferzeiten und Qualität, volatile Märkte auf der Rohstoff- und Abnehmerseite, Veränderungen in der Arbeitswelt und das alles überragende Thema der Dekarbonisierung geprägt ist. Unsere Aufgabe ist es, unsere Services so zu gestalten, dass wir jedem einzelnen Kunden eine individuelle Lösung anbieten können, die ihn erfolgreicher macht.

Was das bedeutet, lässt sich gut an unseren Projekten für Auftraggeber wie Hybar oder H2GS erläutern. Diese Unternehmen bzw. Projekte sind wie Start-ups organisiert, die eine zentrale Geschäftsidee verfolgen und dafür Investoren suchen. Dabei ist die Suche eines Lieferanten für die Anlagentechnik eine von vielen Aufgaben. Durch unser Service-Konzept können wir diese Unternehmen weit über die Lieferung von Anlagen hinaus unterstützen. Dazu ist es wichtig, zu verstehen, dass der Aufbau eines Stahlwerks kein langsamer, organischer Wachstumsprozess ist. Wenn innerhalb von zwei oder drei Jahren ein großes Unternehmen entsteht, müssen auch Nebenanlagen, Infrastruktur und Instandhaltungskapazitäten inklusive qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschaffen werden, die oft noch gar nicht vorhanden sind. Diese sind in produzierenden Industrien jedoch unerlässlich, da Stillstände jeder Art äußerst kritisch sind. Hier können wir durch eine Vielzahl an Leistungen attraktive Perspektiven eröffnen und für unsere Kunden Verantwortung übernehmen: Von der Ermittlung projektbezogener Qualifikationsbedarfe des eigenen Personals bis hin zu Errichtung und Betrieb von Werkstätten und Infrastruktur auf dem Gelände des Kunden.

Ein weiteres wichtiges Thema – vor allem bei Modernisierungen innerhalb bestehender Anlagen – sind Integrationsrisiken. Wenn eine neue Lösung schlecht in das bestehende System eingebunden ist, können die Kosten für den Integrationsprozess schnell die Anfangsinvestition übersteigen. Hinzu kommt, dass diese zusätzlichen Kosten in vielen Fällen erst im Laufe des Integrationsprozesses einschätzbar werden. Im schlechtesten Fall entwickelt der neue Prozess nie sein volles wirtschaftliches Potenzial, weil sich die geplante Qualität oder Quantität aufgrund einer mangelhaften Integration nicht erzielen lässt. Als Anbieter, der alle Lösungen aus einer Hand liefert und mit digitalen Zwillingen ein virtuelles, dreidimensionales Abbild aller Anlagen zu Testzwecken nutzen kann, können wir diese Risiken effektiv reduzieren und die Hochlaufkurve nach dem Bau und in der ersten Phase der Produktion massiv beschleunigen.

Auf Dauer an der Seite unserer Kunden

Wenn die Anlaufphase einer Anlage abgeschlossen ist, rückt der kontinuierliche Support stärker in den Mittelpunkt. Hier bietet SMS umfassende Technologiepakete, die digitale Plattformen und Dienstleistungen kombinieren und damit eine ganzheitliche Prozessunterstützung ermöglichen. Das beginnt bei der Produktionsplanung und erstreckt sich über das prädiktive Condition Monitoring, das mit dem System Genius CM auch die Möglichkeit bietet, den Zustand einzelner Bauteile kontinuierlich zu überwachen, bis hin zur Qualitätsüberwachung und dem prädiktiven Energie-Management System. In der Praxis ermöglicht dies eine Verlängerung der Garantie für die Kernkomponenten der Anlagen, da wir eine deutlich höhere Lebensdauer von Bauteilen gewährleisten können.

Für unsere Kunden können wir dank unseres engen, weltweiten Servicenetzwerks außerdem technische Inspektionen, Reparaturen, das turnusmäßige Überholen von Bauteilen oder auch kleinere Modernisierungen eigenverantwortlich für komplette Anlagen übernehmen. Falls erforderlich errichten wir dafür sogar Werkstätten direkt auf dem Werksgelände unserer Kunden. Durch entsprechend ausgestaltete Vertragsmodelle unterstützen wir unsere Kunden außerdem dabei, eine Umschichtung von Investitionskosten auf Betriebskosten vorzunehmen und damit Anlagen deutlich schneller in die Gewinnzone zu fahren. Diese Art von Services, bei denen wir tief in die Prozesse unserer Kunden eingebunden sind, nennen wir Integrated Performance Services. Neben der technischen Seite bieten wir hierfür auch kommerziell attraktive Rahmenbedingungen. Wir sind überzeugt, dass wir dank modernster digitaler Tools, modernster Ausrüstung und unserer langjährigen Erfahrung in der Wartung unserer Anlagen deutlich besser abschneiden als der Wettbewerb. Das Fundament unserer kombinierten Fähigkeiten ist dabei immer die integrative Verknüpfung von prozessorientiertem, also metallurgischem, Wissen mit unserer mechanischen Expertise und unserer Automatisierungstechnik sowie unserer Kompetenz im Bereich digitaler Prognosen. Daher können wir nach einer anfänglichen gegenseitigen Erprobungsphase in der Regel auf ein Vergütungsmodell umstellen, das auf Produktionsvolumen oder Anlagenverfügbarkeit basiert. So entsteht eine Win-Win-Situation, von der SMS group und unsere Kunden gleichermaßen profitieren.

Ganz anders stellt sich das Servicegeschäft bei etablierten Herstellern von Stahl, Aluminium oder Kupfer dar, die ihre Produktions- und Instandhaltungsprozesse bestmöglich im Griff haben. Hier zielt unser Ansatz der Lifecycle Partnership vor allem darauf ab, Konzepte zu entwickeln, die der graduellen Alterung der Anlagen und den damit einhergehenden, zunehmenden Qualitätsproblemen in der Produktion entgegenwirken. Ein weiteres Anwendungsfeld kann hier auch sein, Lösungen aufzuzeigen, um zunehmend strengere Umweltauflagen zu erfüllen. Ausgangspunkt hierfür ist eine detaillierte Analyse, für die viele unserer Kunden im Tagesgeschäft kaum Kapazitäten haben. SMS kann hier umfassendes Know-how und die entsprechende Manpower bereitstellen, um komplexe, multikausale Zusammenhänge zuverlässig zu identifizieren. Auf Basis einer sorgfältigen Analyse erstellen wir ein ganzheitliches Konzept, das gegebenenfalls



Maßnahmen für das gesamte Werk umfasst. Dieses Konzept evaluieren unsere Spezialisten gemeinsam mit dem Kunden und schlagen neben der Modernisierung von Komponenten auch zusätzliche Maßnahmen für den laufenden Betrieb vor, wie zum Beispiel die Implementierung einer Zustandsüberwachung oder gezielte Inspektionen. Dabei muss SMS nicht zwingend auch Lieferant der einzelnen Komponenten sein. Unser Ziel ist vielmehr, der bevorzugte Lieferant für Produktqualität, Anlagenverfügbarkeit und Produktivität zu werden. Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen entwickeln und auf diesem Wege Partnerschaften begründen, die sich über die gesamte Lebensdauer der Anlagen erstrecken.



Aus Philosophie wird Realität

Das Konzept der Lifecycle Partnership stellt nicht nur für das Verhältnis zu unseren Kunden eine konsequente Neuausrichtung dar. Auch die interne Struktur bei SMS group muss auf diese Strategie einzahlen, wenn wir unsere Leistungsversprechen einlösen wollen. Um anstelle einzelner Technologien übergreifende Lösungen in den Mittelpunkt zu stellen, haben wir die historisch gewachsene Trennung zwischen den Bereichen Elektrik- und Automatisierungstechnik, SMS digital und Technischer Service Anfang 2024 aufgehoben. Heute sind mehr als 2.000 Expertinnen und Experten unter der Bezeichnung „Automation, Digital & Service Solutions“ – kurz Solutions X – in einer neuen Organisationseinheit zusammengefasst. Damit schaffen wir die Grundlage für eine integrierte, optimal vernetzte und konsequent kunden- und lösungsorientierte und

teamübergreifende Arbeitsweise. Schnittstellen werden reduziert, die Kommunikation wird vereinfacht und die Effizienz gesteigert. Es entstehen einzigartige Synergieeffekte zwischen Mechanik, Automatisierung, Digitalisierung und Services, die wir zum Vorteil unserer Kunden nutzen können. Diese ganzheitliche Betrachtung erlaubt es uns, für jede Anlage individuelle Optimierungspotenziale zur Steigerung oder Erhaltung der Leistungsparameter zu identifizieren und zu realisieren – vom Neubau bis hin zur umfassenden Modernisierungsmaßnahme, zur Optimierung der Produktqualität oder zur Dekarbonisierung – in jeder Phase des Lebenszyklus. So verstehen wir uns bei SMS nicht als Partner auf Zeit – wir sind es für den Anlagen-Lifecycle ein Leben lang.

Family Days





Die ganze Familie feiert 150 Jahre SMS

#150yearsofshapingthefuture – 2023 stand ganz im Zeichen unseres 150-jährigen Jubiläums. Für SMS war das der perfekte Anlass, um mit allen Kolleginnen und Kollegen sowie Freuden und Angehörigen diesen besonderen Moment zu feiern. Bei mehr als 36 Familienfesten weltweit kam die SMS-Familie zusammen.





Brasilien, Vietnam und Hilchenbach sorgten für den Startschuss, viele weitere Standorte folgten. Abgerundet wurden die Familientage im Mai dieses Jahres mit der feierlichen Eröffnung des neuen SMS-Campus in Möchengladbach. Wir schauen zurück auf ein besonderes Jahr und tolle Momente.



Building, Hartmann Architekten BDA



Projekte auf der ganzen Welt

In den vergangenen Monaten konnte die SMS group rund um den Globus neue Aufträge verbuchen und wichtige Projekte umsetzen. Eine Auswahl davon stellen wir hier vor.

INBETRIEBNAHME IN DEN USA

Innovative Stranggießanlage

Nachhaltiger Stahl für erneuerbare Energien: SMS hat gemeinsam mit Nucor Steel Brandenburg ein neues, hochmodernes Stahlwerk in Brandenburg, Kentucky, eröffnet. Dieses Greenfield-Projekt umfasst eine der weltweit größten einsträngigen Gießanlagen, die jährlich 1,45 Millionen Tonnen Brammen in verschiedenen Abmessungen produzieren kann. Nucor fokussiert sich dabei auf die Herstellung von nachhaltigen Stahlprodukten, vor allem für den Sektor der erneuerbaren Energien, wie z. B. das Elcyon™ Grobblech für die Offshore-Windindustrie. Ein Reparatur-Service-Center von SMS am Standort sichert die langfristige Wartung und Instandhaltung. Die Partnerschaft zwischen Nucor und SMS, die bereits über 35 Jahre besteht, wird durch diesen Meilenstein weiter gestärkt.

PROJEKTSTART IN DEN USA

Umweltfreundliches Blechwalzwerk

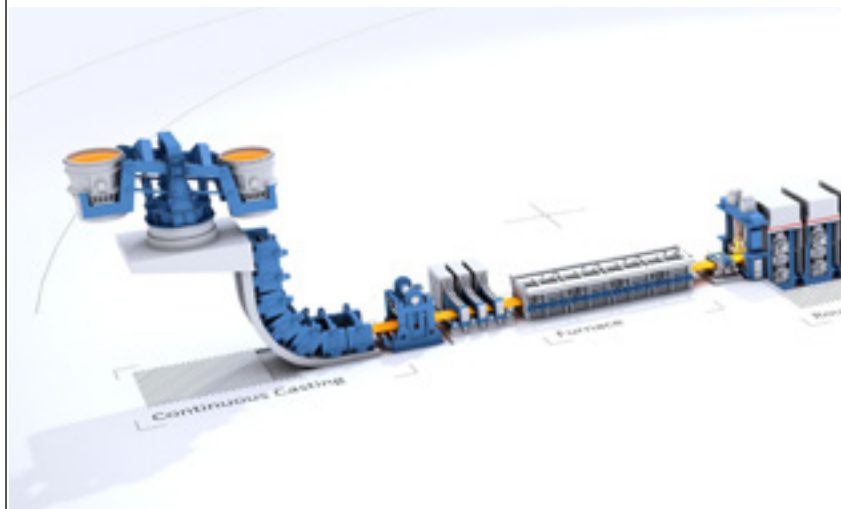
Bei der Realisierung des modernsten und umweltfreundlichsten Blechwalzwerks bei Nucor Steel in West Virginia ist SMS stolzer Partner. Die Spatenstichzeremonie markierte einen Meilenstein in der Geschichte von West Virginia und schafft in der Region mehr als 800 dauerhafte Arbeitsplätze im produzierenden Gewerbe sowie zahlreiche weitere im Dienstleistungssektor. Das innovative Herstellungsverfahren ermöglicht die Produktion nachhaltiger Stahlbleche mit einem äußerst geringen CO₂-Fußabdruck. SMS liefert die wesentliche Ausrüstung für das Werk, darunter Gleichstrom-Lichtbogenöfen, Pfannenöfen und Vakuumentgasungsanlagen. Die erste Schmelze ist für das erste Quartal 2026 geplant.



PROJEKT IN DEUTSCHLAND

Privates 5G-Netz für die Metallurgie von morgen

Höchste Datenübertragungsraten für Industrie 4.0: SMS hat am Standort Hilchenbach ein privates 5G-Campusnetz etabliert, um Echtzeitanwendungen für die metallurgische Industrie zu erforschen und zu entwickeln. Dieses Netzwerk, das in Kooperation mit Mugler und Ericsson aufgebaut wurde, ermöglicht mit einer Datenrate von 10 Gbit/s eine zehnmals schnellere Übertragung als herkömmliche LTE-Netze, wodurch Anlagen sicherer, flexibler und emissionsärmer betrieben werden können. Unterstützt durch Fördermittel setzt SMS auf die Vorteile von 5G, um die Herausforderungen bei der Entwicklung neuer Werkstoffe sowie der Reduktion von Energieverbrauch und Emissionen zu meistern. Das private 5G-Netz eröffnet neue Lösungsansätze, die im industriellen Maßstab erprobt und für die weltweite metallurgische Industrie optimiert werden.



INBETRIEBNAHME IN INDIEN

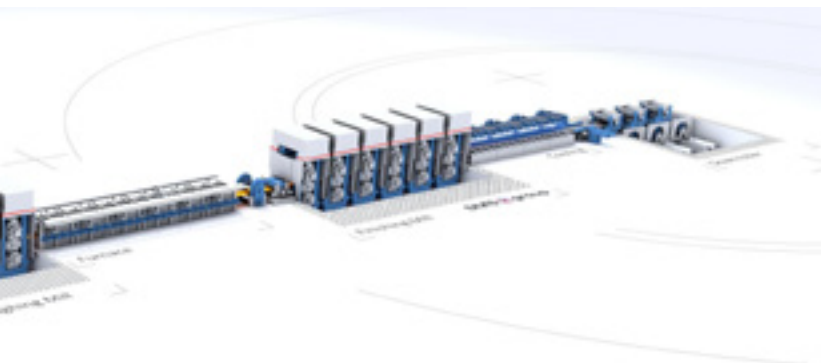
Hochleistungs-Warmbandwalzwerk

SMS hat das neue Hochleistungs-Warmbandwalzwerk bei Jindal Steel Odisha Ltd. (JSOL) erfolgreich in Betrieb genommen. Trotz COVID-bedingter Herausforderungen wurde die Anlage in Rekordzeit montiert und ist auf eine Jahreskapazität von fünf Millionen Tonnen ausgelegt. Innovative Walztechnologien ermöglichen die Verarbeitung einer breiten Palette von Stahlgütern, darunter hochanspruchsvolle Varianten. Die Anlage setzt neue Standards hinsichtlich Effizienz und Umweltfreundlichkeit in der Stahlherstellung.

AUFTRAG IN INDIEN

Neue Maßstäbe der Flachstahlproduktion

SMS liefert mit der CSP® Nexus-Anlage für JSW STEEL (Dolvi Works) eine bahnbrechende Technologie zur Flachstahlproduktion, die neue Maßstäbe in Produktivität und Flexibilität setzt. Diese Anlage ist weltweit die dritte ihrer Art und zeichnet sich durch eine jährliche Kapazität von vier Millionen Tonnen aus, was sie zur produktivsten und leistungsstärksten einsträngigen Gießanlage macht. Mit der Möglichkeit, auf einer einzigen Anlage sowohl Warmband als auch Bleche bis zu einer Breite von 2.600 Millimetern zu produzieren, bietet die CSP® Nexus-Anlage JSW eine unvergleichliche Flexibilität und eröffnet neue Marktpotenziale, insbesondere für „grünes“ Blech. Die Lieferung beinhaltet eine hochmoderne einsträngige Gießanlage, Vor- und Fertigstraßen, Laminarkühlung und Haspel, ergänzt durch umfassende Automatisierungstechnik und digitale Lösungen wie die SMS DataFactory, das QES-Qualitätsmanagementsystem und die GeniusCM-Software. Diese digitalen Tools tragen zu einer optimierten Anlagennutzung und einer verbesserten Gesamtleistung bei. SMS wird die Anlage am Standort Dolvi an der Westküste des indischen Bundesstaats Maharashtra errichten und 2026 in Betrieb nehmen.



AUFTRAG IN NORWEGEN

Synthetische Kraftstoffe für die Luftfahrtindustrie

Norsk e-Fuel hat Paul Wurth, ein Unternehmen der SMS group, mit einer FEED-Studie für die erste E-Fuel-Anlage in Mosjøen, Norwegen, beauftragt. Die Anlage wird Wasser und CO₂ in erneuerbare synthetische Kraftstoffe für die Luftfahrtindustrie umwandeln, basierend auf einer Technologie von Axens und Paul Wurth. Der innovative Prozessaufbau kombiniert RWGS-, Fischer-Tropsch- und Upgrading-Einheiten, um eine maximale E-Kerosin-Produktion zu erreichen. Paul Wurth geht mit seinem elektrischen Heizsystem für RWGS noch weiter, um den Energieverbrauch zu minimieren. Die Zusammenarbeit zwischen Paul Wurth, SMS group und Axens wird durch die Partnerschaft mit Sunfire und Climeworks ergänzt, um die technologische Führung in der E-Fuel-Produktion sicherzustellen.



MODERNISIERUNG IN INDONESIA

Partnerschaft gefestigt

So sieht eine langfristige Partnerschaft aus: SMS wurde von PT Krakatau Steel beauftragt, die Warmbandstraße Nr. 1 in Cilegon, Indonesien, zu modernisieren. Die Anlage, ursprünglich von SMS im Jahr 1983 errichtet, spielt eine zentrale Rolle im Produktionsbetrieb von PT Krakatau Steel und ist auf eine Produktionsleistung von 2,4 Millionen Tonnen pro Jahr ausgelegt. Der Auftrag umfasst die Lieferung eines modernen X-Pact® Elektrik- und Automationssystems, das Level 1- und Level 2-Automation des gesamten Walzwerks umfasst. Die X-Pact® Vision HMI bietet eine fortschrittliche Mensch-Maschine-Schnittstelle mit integrierter Faceplate-Technologie, die eine nahtlose Bedienführung und erhöhte Flexibilität in der Instandhaltung ermöglicht. Darüber hinaus tragen hochmoderne mathematische Level-2-Modelle zur Verbesserung der Produktqualität bei.

PROJEKT IN DER TÜRKEI

Technologie-Upgrade für mehr Stabilität

SMS hat erfolgreich die technologische Modernisierung des Warmbandkomplexes bei Çolakoğlu Metalurji im türkischen Kocaeli abgeschlossen. Das integrierte Bandsteuerungspaket, bestehend aus mechanischen Seitenführungen und kamerabasierten Messsystemen, verbessert die Walzstabilität und optimiert die Produktqualität. Dank dieser Maßnahmen konnte die Anzahl ungeplanter Walzenwechsel reduziert, die Bandoberfläche verbessert und der Instandhaltungsaufwand verringert werden. Die Installation von Bandführungen und Mittenregelung ist ein Game Changer für Çolakoğlu Metalurji. Die Optimierung von Walzstabilität, Coilaufbau und Bandplanheit führen zu einer qualitativ hochwertigen Produktion und einer Steigerung der Produktivität. Dank der intensiven Vorbereitung und Zusammenarbeit wurde die Modernisierung im Rahmen regulärer Stillstände durchgeführt, ohne zusätzliche Ausfallzeiten.



PRODUKTIONSSTART IN CHINA

Erstes Coil früher als geplant fertiggestellt

Henan Yirui New Material Technology Co., Ltd. hat zwei Monate vor Plan das erste Aluminiumcoil im neuen Warmwalzwerk gewalzt, das von SMS ausgestattet wurde. Die Warmbandstraße wurde um drei zusätzliche Fertigerüste mit CVC®-Technologie erweitert, um höchste Bandqualität zu erzielen. Die Anlage kann nun Bänder mit einer Breite von bis zu 2.150 Millimetern produzieren. Die Integration gebrauchter Ausrüstung in eine moderne Anlage stellt einen beeindruckenden Erfolg der Zusammenarbeit zwischen Henan Yirui und SMS dar. Die X-Pact® Level 2-Automatisierung sorgt für eine effiziente Prozesssteuerung.

AUFTRAG IN SCHWEDEN

Produktion ohne fossile Brennstoffe bis 2030

Einen der größten Lichtbogenöfen der Welt errichten – dieses ehrgeizige Ziel hat sich der skandinavische Stahlhersteller SSAB gesetzt. SMS hat den Auftrag erhalten, einen neuen 190-Tonnen-Elektrolichtbogenofen am schwedischen Standort Oxelösund zu bauen, der die Dekarbonisierung der Stahlproduktion unterstützen wird. Der Wechselstrom-Lichtbogenofen ermöglicht den Einsatz von direktreduziertem Eisen und Schrott. SSAB strebt damit die Produktion nahezu emissionsfreier Stahlsorten an; bis ca. 2030 soll die Produktion ganz ohne fossile Brennstoffe auskommen. Die Anlage wird mit fortschrittlicher Automatisierung von SMS inklusive X-Pact® SynReg und Robotikanwendungen ausgestattet. Ein X-Pact® Plug&Work-Testzentrum ermöglicht vorab Tests sowie Schulungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von SSAB. Das Projekt umfasst auch ein Yard-Management-System für eine effiziente Rohmaterialwirtschaft und ein MES, das derzeit implementiert wird. Ein digitaler Zwilling wird für die vorausschauende Instandhaltung genutzt.

AUFTRAG IN DER DOMINIKANISCHEN REPUBLIK

Neue Betonstahlstraße

ECOACERO, Teil der ESTRELLA Group, hat SMS mit der Lieferung einer neuen Betonstahlstraße in der Dominikanischen Republik beauftragt. Diese Anlage wird eine Produktionsleistung von bis zu 400.000 Tonnen Betonstahl pro Jahr erreichen und die wachsende Bauindustrie in der Region bedienen. Das Projekt, das auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist, wird in zwei Phasen realisiert. In der bevorstehenden Phase erfolgt die Integration der Stahlerzeugung durch den Bau eines Stahlwerks mit Stranggießanlage, wobei Schrott als Einsatzgut dient. Der umfassende Liefer- und Leistungsumfang von SMS beinhaltet die Planung und Konstruktion der kompletten Betonstahlstraße sowie die Lieferung der mechanischen und elektrischen Ausrüstung. Die zweite Phase besteht aus einem hocheffizienten Lichtbogenofen (EAF), welcher über eine modernere Brenner- und Sauerstoffeinblastechnologie zur Senkung von CO₂-Emissionen und Betriebskosten verfügt. Die Inbetriebnahme der Anlage ist für Anfang 2025 geplant.



PROJEKT IN DEUTSCHLAND

Recyclinganlage für Mercedes-Benz

Die SMS-Tochter Primobius hat offiziell den Auftrag von Mercedes-Benz für die hydrometallurgische Raffinerieanlage (Stufe 2) für deren Lithium-Ionen-Batterie-Recyclinganlage erhalten. Dieser Meilenstein vervollständigt die vertraglichen Vereinbarungen von Primobius im Zusammenhang mit dem Bau der Pilotanlage, die derzeit auf dem Mercedes-Benz-Gelände in Kuppenheim, Deutschland, errichtet wird. Primobius ist verantwortlich für das Engineering, die Lieferung der Ausrüstung und die Installation der vollständig integrierten 2-stufigen Recyclinganlage mit einer Kapazität von 2.500 Tonnen pro Jahr für Mercedes-Benz. Beide Parteien beabsichtigen außerdem gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Die hydrometallurgische Raffinerieanlage als zweite Stufe im Prozess ist darauf ausgelegt, die erforderliche Kapazität zur Verarbeitung des im vorgelagerten Prozessschritt erzeugten Materials zu erreichen.

INBETRIEBNAHME IN DER TÜRKEI

Digitalisierung eines Hochofens

Dass sich mithilfe künstlicher Intelligenz auch auf der Hochofenroute eine nachhaltigere Produktion realisieren lässt, demonstriert SMS in Zusammenarbeit mit Kardemir, dem ältesten Hochofenbetreiber der Türkei. Gemeinsam wurde die Digitalisierung des Hochofens 5 im Hüttenwerk Karabük erfolgreich umgesetzt. Mit der Einführung von BFXpert, einer Lösung von Paul Wurth, wurde eine hochpräzise Steuerung der thermischen und chemischen Prozesse im Hochofen realisiert. BFXpert nutzt künstliche Intelligenz für eine signifikante Energieoptimierung und Prozessverbesserung, was Kardemir einen entscheidenden Fortschritt in Richtung eines vollständig autonomen Hochofenbetriebs ermöglicht. Das integrierte Level2-Prozessleitsystem verbindet umfassendes Prozesswissen mit der langjährigen Erfahrung von Paul Wurth, um die Komplexität des Hochofenbetriebs zu beherrschen und eine nachhaltige sowie wirtschaftliche Produktion zu gewährleisten.



STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT IN DEN USA



Revolution für Kathodenfolien

Lotte Aluminium Materials USA LLC kooperiert mit SMS, um mithilfe eines Digitalisierungs- und Logistikpakets die neue Produktionsstätte in Kentucky zu optimieren. Ziel ist es, die Herstellung von Kathodenfolie für Elektrofahrzeugbatterien zu revolutionieren. Das Paket umfasst die DataFactory, MES und QES von SMS und integriert sich nahtlos in Drittsysteme. Es sorgt für eine automatisierte Auftragsabwicklung und eine präzise Qualitätskontrolle. Die Lösungen sind individuell anpassbar und unterstützen die Fernsteuerung der Produktion. SMS group erbringt zudem kontinuierlichen Support und Wartungsleistungen für einen störungsfreien Betrieb.

AUFTRAG IN GRIECHENLAND

Reduktion des CO₂-Fußabdrucks

Verbesserung der betrieblichen Effizienz – so lautet der Auftrag von ElvalHalcor S.A. an SMS. Ziel ist es, mit der Viridis Energy & Sustainability Suite das Energiemanagement im griechischen Aluminiumflachwalzwerk zu verbessern. Gleichzeitig geht es um die Reduktion des CO₂-Fußabdrucks. Die Viridis Suite, bestehend aus den Modulen Viridis Performance und Viridis Grids, ermöglicht eine genaue Modellierung und Überwachung des Energieverbrauchs. Automatisierte Techniken des maschinellen Lernens unterstützen die Verbrauchsprognosen basierend auf dem Produktionsplan. SMS setzt auf agile Methoden, um die Implementierung der Software an die Prioritäten des Standorts anzupassen und schnelle Erfolge zu erzielen. Über 70 Anlagenkomponenten, darunter Schmelz- und Vorwärmöfen sowie Warm- und Kaltwalzwerke, sind in Viridis Performance integriert. ElvalHalcor ist einer der führenden Hersteller von flachgewalztem Aluminium weltweit und produziert jährlich bis zu 450.000 Tonnen.

PROJEKT IN DEUTSCHLAND

Mehr Effizienz mit minimalem Personaleinsatz

Die Aktien-Gesellschaft der Dillinger Hüttenwerke und SMS haben sich im Rahmen einer Kooperationsvereinbarung zusammengeschlossen, um die Hochofenbeschickung und Prozesssteuerung durch digitale Modellierung und Logistik zu verbessern. Der Einsatz des Raw Material Trackers, basierend auf der BFXpert-Software, ermöglicht eine fortschrittliche Rohmaterialverfolgung und trägt zu einer optimierten Möllerverteilung bei. Die digitalen Modelle des Raw Material Trackers überwachen den Materialtransport und unterstützen eine vorausschauende Problemanalyse sowie die Erkennung von Ineffizienzen. Dillinger profitiert von einer verbesserten Bunkersteuerung mit minimalem Personaleinsatz und kann täglich bis zu 10.000 Tonnen Roheisen produzieren. Die Modelle tragen zur Vermeidung von Lastspitzen bei und verbessern den Transport auf den Förderbändern, indem sie ein ungewolltes Abfließen des Schüttguts verhindern.



ABSICHTSERKLÄRUNG IN INDIEN

Beitrag zur Einhaltung der nationalen Klimaziele

SMS und die Steel Authority of India Limited (SAIL) haben ein Memorandum of Understanding unterzeichnet, um die Stahlerzeugung in Indien zu dekarbonisieren und so zur Einhaltung Indiens nationaler Klimaziele beizutragen. Die Kooperation umfasst das technologische Know-how von SMS in den Bereichen Konstruktion, Engineering und Lieferung, um SAIL bei der nachhaltigen Modernisierung ihrer Werke zu unterstützen. Die Zusammenarbeit ist ein wichtiger Schritt, um die ambitionierte Strategie Indiens zur Erreichung von Netto-Null-Emissionen bis 2070 umzusetzen und fördert Innovation und Nachhaltigkeit in der Stahlindustrie.

PROJEKT IN BRASILIEN

Absichtserklärung für grünen Wasserstoff

Eletrobras und das SMS-Unternehmen Paul Wurth haben eine Absichtserklärung unterzeichnet, um gemeinsam in Brasilien grünen Wasserstoff zu produzieren und in industriellen Prozessen zu nutzen. In unmittelbarer Nähe eines Stahlwerks wird eine 10-MW-Anlage gebaut, um grünen Wasserstoff und Sauerstoff zu produzieren und das Potenzial der Dekarbonisierung industrieller Prozesse voranzutreiben. Die Partnerschaft verbindet Eletrobras' Expertise in erneuerbarer Energie mit der langjährigen Erfahrung von SMS in der Metallindustrie. Diese Initiative ist Teil des Engagements beider Unternehmen für mehr Nachhaltigkeit und die Entwicklung grüner Lösungen.

AUFTRAG IN DER SCHWEIZ**Meilenstein in der grünen Stahlproduktion**

Die Swiss Steel Group treibt ihre Nachhaltigkeitsinitiativen voran und hat SMS mit der Implementierung der Viridis Carbon Software im Steeltec-Werk im schweizerischen Emmenbrücke beauftragt. Dieser Schritt markiert einen wichtigen Meilenstein in der Umsetzung grüner Stahlproduktion. Mit dem Modul Viridis Carbon der Viridis Energy and Sustainability Suite wird die Emissionsüberwachung der Anlagen nahezu in Echtzeit ermöglicht. Die Software nutzt robuste Rechenmodelle, um kontinuierlich den CO₂-Fußabdruck der Produktion zu berechnen, was eine transparente Darstellung der Umweltauswirkungen jedes einzelnen Produkts sicherstellt. Die Vereinbarung umfasst neben der Lizenzierung und Implementierung der Software auch Cloud-Dienste, Support und Wartung, einschließlich Benutzerunterstützung und regelmäßige Updates. Die Partnerschaft zwischen SMS und der Swiss Steel Group steht exemplarisch für das gemeinsame Engagement für nachhaltige und umweltverantwortliche Produktionsprozesse in der Stahlindustrie.

**AUFTRAG IN FRANKREICH****Spezialanwendungen für die Luftfahrt**

Mitte Januar dieses Jahres hat Aubert & Duval SMS den Auftrag zur Lieferung einer hydraulischen Gesenkschmiedepresse für den Standort Pamiers in Ariège, Frankreich erteilt. Der Auftrag steht im Mittelpunkt der Vision, Aubert & Duval zu einem führenden europäischen Metallurgieunternehmen zu machen, insbesondere für die Bereiche Luft- und Raumfahrt, Energie und Verteidigung, sowie Produkte für die nächste Generation von Flugzeugen zu liefern. Die von SMS zu liefernde hydraulische Gesenkschmiedepresse im Vier-Säulen-Design verfügt über eine Presskraft von 60 MN. Damit wird Aubert & Duval zukünftig in der Lage sein, besonders präzise Schmiedeteile wie Turbinenschaufeln, Wellen und Konstruktionselemente herstellen zu können. Die Presse wird 2027 in Betrieb gehen und eine ältere, von SMS gelieferte Schloemann-Gesenkschmiedepresse aus dem Jahr 1932 ersetzen. Die neue Anlage trägt zu den Dekarbonisierungszielen von Aubert & Duval bei, da sie wesentlich energieeffizienter arbeitet als die alte Anlage.

**VEREINBARUNG IN INDIEN****Kooperation mit EASyMelt-Technologie**

Innovative Technologie für geringere Emissionen: SMS und der Stahl-Riese Tata Steel haben sich zusammengeschlossen, um die EASyMelt-Technologie von SMS für die signifikante Senkung von CO₂-Emissionen in Tata Steels Hochofen E am Standort Jamshedpur in Indien zu demonstrieren. Das gemeinsame Projekt zielt darauf ab, die CO₂-Emissionen gegenüber dem herkömmlichen Hochofenbetrieb um mehr als 50 Prozent zu reduzieren. EASyMelt ist eine fortschrittliche metallurgische Lösung, die das Recycling von Hochofen-Gichtgas nutzt, um Synthesegas zu erzeugen, welches dann zur Reduktion der Prozessemissionen eingesetzt wird.



Unser Geschäft im Jahr 2023

35	Grundlagen
36	Branchenbezogene Rahmenbedingungen
37	Das Jahr in Zahlen
37	Auftragseingang
38	Umsatzerlöse
38	Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)
39	Nettoliquidität
39	Beschäftigte
39	Einige der Risiken und Chancen in unserem Umfeld
41	Ausblick

35

Konzernbilanz

42

Konzern- Gewinn- und Verlust- rechnung

44

Aufsichtsrat SMS group GmbH

45

Aufsichtsrat SMS GmbH

46

Unser Geschäft im Jahr 2023

Grundlagen

Die SMS group ist eine international agierende Unternehmensgruppe des Maschinen- und Anlagenbaus mit einem Schwerpunkt in der Stahl- und Nichteisen-Metallindustrie. Das Familienunternehmen wird in vierter Generation von der Familie Weiss geführt.

Die SMS group fokussiert sich auf ihr Kerngeschäft, den metallurgischen Anlagenbau, welches sich in Neuanlagen- und Services-Geschäft gliedert. Ergänzt wird das Kerngeschäft durch industrielle Beteiligungen, die angrenzende Geschäftsfelder bedienen.

Im Zentrum unseres Kerngeschäfts stehen umfassende Anlagen- und Servicelösungen, die die gesamte metallurgische Prozesskette abdecken. Der Bereich des metallurgischen Anlagenbaus ist in sieben Centers of Excellence (CoE) organisiert, welche spezialisierte Leistungen und Technologien weltweit an unsere Kunden liefern. Diese CoEs umfassen Metallurgie und Umwelttechnik, einschließlich Technologien für Hochöfen und Direktreduktionsanlagen, Lösungen für Flach- und Langprodukte, Schmiedetechnik, Elektrik/Automation, digitale Innovationen durch SMS digital, den Bereich Technischer Service sowie die bereichsübergreifenden Funktionen Implementation und Supply Chain Management. Zur Gewährleistung einer kunden-nahen Aufstellung und optimierten Projektumsetzung ist die Ergebnis- und Projektverantwortung auf sechs regionale Einheiten verteilt: Americas, China, CIS/Russia, Europe, India & Asia Pacific sowie Italy, Middle East & Africa. Diese Struktur ermöglicht es uns, unsere internationalen Kunden effektiv zu bedienen und Lösungen bereitzustellen, die präzise auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

In den industriellen Beteiligungen sind die elaxis-Gruppe und weitere Gesellschaften zusammengefasst. Sie ergänzen unser Kerngeschäft z. B. um die Bereiche Fertigungsautomatisierung, Antriebstechnik sowie Qualitätskontrolle.

Als weltweit operierendes Unternehmen ist die SMS group mit Standorten in West- und Osteuropa, der Nahostregion, Afrika, Asien sowie Nord- und Südamerika vertreten. Zum Ende des Geschäftsjahres 2023 gehörten insgesamt 84 vollkonsolidierte Gesellschaften in 21 Ländern zur SMS group (Vorjahr: 88 vollkonsolidierte Gesellschaften in 21 Ländern). Im Berichts-

jahr 2023 wurde die CTI Systems S.à.r.l. inklusive ihrer Tochtergesellschaften veräußert.

Die SMS group nimmt bei der Transformation der Metallindustrie eine führende Rolle ein (#turningmetalsgreen). Entlang der gesamten Prozesskette bietet die SMS group Technologien und Dekarbonisierungslösungen zur Reduktion des CO₂-Fußabdrucks an. Für die Primärroute (Hochöfen) stellen wir Dekarbonisierungslösungen zur Metallerzeugung mittels grünen Wasserstoffes und digitale Lösungen für Energieeinsparungen im Downstream-Bereich zur Verfügung. Für die Sekundärroute (Elektrolichtbogenöfen) arbeiten wir an einer Vielzahl von Kunden- und Entwicklungsprojekten zur Verbesserung der Recyclingquoten.

Die Erschließung von neuen Geschäftsfeldern, Produktinnovationen sowie einer Digitalisierungs-offensive ermöglicht der SMS group eine zukünftige Steigerung der Profitabilität. Komplementär zu Innovationen in der Metallindustrie überträgt die SMS group ihre Kompetenzen auf andere Industriebereiche. Flexible Service- und Digitalisierungsdienstleistungen in Kombination mit Produktinnovationen bieten die Möglichkeit, unser Kerngeschäft durch performancebasierte Geschäftsmodelle (Equipment-as-a-Service) zu komplettieren.

Darüber hinaus hält die SMS group 59,19 % der Anteile an der luxemburgischen Paul Wurth Real Estate S.A., die ein als Finanzinvestition gehaltenes Grundstück besitzt.

Forschung und Entwicklung

Im Jahr 2023 investierte unser Unternehmen insgesamt 151 Millionen Euro in die Weiterentwicklung und Verbesserung unserer Produkte, gegenüber 129 Millionen Euro im Vorjahr. Dies entspricht einer Investition von 4,4 % unserer Umsatzerlöse in die Entwicklungsarbeit, im Vergleich zu 4,1 % im Vorjahr. Diese Steigerung unterstreicht unser kontinuierliches Engagement für Innovationen und die fortwährende Optimierung unseres Produktportfolios.

Im Mittelpunkt unserer Entwicklungsaktivitäten stehen Initiativen und Maßnahmen, die sich unter dem Motto #turningmetalsgreen zusammenfassen lassen. Die Entwicklung neuer Lösungen und Technologien zur Erreichung der Klimaziele bis hin zur effizienten, nachhalti-

gen Umsetzung des CO₂-Netto-Null-Emissionsziels unserer Kunden ist die Herausforderung, der sich die SMS group stellt und die uns im weltweiten Markt für Stahl und Nichteisenmetalle eine bedeutende Rolle bei der Transformation der Industrie ermöglichen kann. In diesem Zusammenhang sind die beiden großen europäischen Dekarbonisierungsaufträge bei thyssenkrupp Steel Europe (tkSE) und H2 Green Steel (H2GS) hervorzuheben, an denen wir gegenwärtig arbeiten. Zusätzlich forcieren wir durch den Aufbau eines Innovation Hubs in der SMS group strategisch relevante Technologien, um diese schnellstmöglich und systematisch zur Marktreife zu führen und die Stahl- und Nichteisenmetallindustrie beim Übergang zur Klimaneutralität zu begleiten.

In der metallurgischen Verfahrenstechnik stellt die Integration von Werkzeugen der künstlichen Intelligenz (KI) eine neue und herausfordernde Technologie für weitere Entwicklungen dar. Im Rahmen unserer langfristigen angelegten Digitalisierungsstrategie werden KI-Tools sowohl innerhalb unserer Organisation für die Optimierung von Entwicklungsabläufen eingesetzt als auch bei unseren Kunden in deren Anlagen integriert.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach einem deutlichen Anstieg der Energie- und Rohmaterialpreise für die Stahlerzeugung im Vorjahr haben sich diese im Verlauf des Jahres 2023 wieder normalisiert, liegen jedoch noch leicht über dem Niveau vor dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs. Die Preise für Rohöl, Gas und wichtige Legierungselemente wie Nickel sind seit Anfang des Jahres deutlich gefallen und haben sich in den vergangenen Monaten auf einem stabilen Niveau eingependelt. Davon ausgenommen sind die Preise für Eisenerz, die sich weiterhin auf einem hohen Niveau befinden und zum Ende des Jahres nochmals gestiegen sind. Dieser Entwicklung folgt der Stahlpreis, der unter anderem in den USA im letzten Quartal des Jahres 2023 um 60 % gestiegen ist.

Die weltweite Rohstahlproduktion stagnierte im Vergleich zum Vorjahr bei rund 1,9 Milliarden Tonnen. Dies ist in einer nur geringfügigen Erholung der Nachfrage infolge der Inflation, Unterbrechungen der Lieferketten und der Krise des Immobiliensektors in China begründet. Die Stahlnachfrage in China hat sich nach den Einbrüchen in den Jahren 2021 und 2022 leicht erholt und stieg im Jahr 2023 um 2,0 % gegenüber dem Vorjahr. Auch in den restlichen Entwicklungs- und Schwellenländern nahm die Nachfrage nach Stahl wieder zu (+4,1 %). Unter den Industrienationen bremsen im Jahr 2023 insbesondere Länder der Europäischen Union (-5,1 %) das Wachstum der weltweiten Stahlnachfrage (+1,8 %) ab.

Die installierte Rohstahlkapazität stieg im fünften Jahr in Folge und wuchs um 1,3 % gegenüber dem Vorjahr auf 2,72 Milliarden Tonnen. Aufgrund des stagnierenden Produktionsvolumens hat sich die weltweite Überkapazität weiter auf über 30,3 % erhöht (Vorjahr: 29,7 %).

Getrieben durch eine stabile Nachfrage und gesunkene Energiepreise stieg die weltweite Primäraluminiumproduktion erstmalig auf über 70 Millionen Tonnen. Der Einbruch der Produktion in West- und Zentraleuropa (-6,9 %) wurde durch einen Produktionsanstieg in Nordamerika (+4,1 %) und China (+3,1 %) kompensiert. In China ist damit über die Hälfte der weltweiten Produktionskapazität konzentriert.

Das Jahr in Zahlen

Zum dritten Mal in der Unternehmensgeschichte, nach dem China-Boom in den Jahren 2007 und 2008, konnte im Geschäftsjahr 2023 ein Auftragseingangsvolumen von über fünf Milliarden Euro erzielt werden. Insbesondere Westeuropa trug durch die Vergabe eines großen Dekarbonisierungsprojektes zu der positiven Entwicklung bei. Durch staatliche Zuschüsse wurden Investitionsvorhaben in klimafreundlichere und emissionsärmere Technologien bei unseren Kunden gefördert. Vor diesem Hintergrund ist der Auftrag von thyssenkrupp Steel Europe mit einem Gesamtwert von mehr als 1,8 Milliarden Euro zu sehen. Teil dieses Großauftrages sind eine Direktreduktionsanlage, zwei innovative Schmelzaggregate und dazugehörige Nebenanlagen für den Standort Duisburg in Deutschland. Durch dieses und weitere geplante Dekarbonisierungsprojekte gestalten wir die Transformation in die grüne Stahlproduktion in Europa entscheidend mit. Daneben partizipieren wir auf dem nordamerikanischen Kontinent am kontinuierlichen Anstieg der weltweiten Aluminiumproduktion. Auch hier leisten wir einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Produktion, da bei unseren Anlagen recycelter Aluminiumschrott als Einsatzmaterial dient.

Mit der weiterhin positiven Entwicklung im Volumen konnte die Ergebnisqualität jedoch nicht mithalten. Bedingt durch höhere Kosten während der Abwicklung von langfristigen Kundenprojekten sowie durch eine Wertänderung des beizulegenden Zeitwertes bei der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie um -61 Millionen Euro konnte keine signifikante Verbesserung der Profitabilität erreicht werden. Auch ein positiver Effekt bei den aktiven latenten Steuern aufgrund einer geringeren Abschreibung auf Verlustvorträge konnte die vorher beschriebenen Effekte nur teilweise kompensieren.

Zum 1. Oktober 2023 haben wir einen strategischen Generationswechsel an der Führungsspitze vorgenommen. Die Position des CEO und Vorsitzenden der SMS-Geschäftsführung wurde von Burkhard Dahmen an Jochen Burg übergeben, die CFO-Position von Torsten Heising wurde am 1. Januar 2024 von Fabíola Fernandez übernommen.

Unsere wesentlichen Leistungsindikatoren sind:

- Auftragseingang
- Umsatzerlöse
- Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)
- Nettoliquidität
- Anzahl an Beschäftigten

Diese haben sich wie folgt entwickelt.

Auftragseingang

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 erhöhte sich das Auftragseingangsvolumen der SMS group abermals und überstieg mit 5.044 Millionen Euro die Schwelle von fünf Milliarden Euro (Vorjahr: 4.612 Millionen Euro). Dies entspricht einem Wachstum von 9,4 % gegenüber dem Vorjahreswert. Zu dieser Entwicklung trug insbesondere der Großauftrag für thyssenkrupp Steel Europe bei, welcher mit einem Volumen von rund 1,8 Milliarden Euro den bislang größten Auftragseingang in unserer Firmengeschichte darstellt. Somit konnten wir unsere Prognose hinsichtlich eines deutlich erhöhten Auftragsingangsniveaus gegenüber dem Vorjahr erreichen.

Im Bereich des metallurgischen Anlagengeschäftes konnte ein Volumen von 3.678 Millionen Euro (Vorjahr: 3.090 Millionen Euro) realisiert werden. Dies ist gleichbedeutend mit einer deutlichen Steigerung um 19,0 %. Hier spiegelt sich im Wesentlichen die stetig steigende Nachfrage nach Investitionen in Verbesserungen der Anlageneffizienz und Dekarbonisierungslösungen wider.

Der Auftragseingang im Geschäft mit Services liegt mit 960 Millionen Euro weiterhin auf dem hohen Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 960 Millionen Euro). Dies resultiert aus einer weiterhin hohen Nachfrage nach Dienstleistungsangeboten im Geschäft mit Services.

Rückläufig entwickelten sich die Geschäftsaktivitäten im Bereich der industriellen Beteiligungen. Der Auftragseingang reduzierte sich im Jahr 2023 auf 430 Millionen Euro (Vorjahr: 587 Millionen Euro). Das vorausgegangene Geschäftsjahr 2022 war im Wesentlichen durch eine gesteigerte Nachfrage nach Aluminiumprodukten in Europa getrieben, die im Jahr 2023 nicht wiederholt wurde.

Die geografische Verteilung des Auftragseingangs stellt sich in 2023 für die SMS group wie folgt dar:

Westeuropa	53,2 %	(Vorjahr: 19,5 %)
Nordamerika	18,7 %	(Vorjahr: 35,7 %)
Indien	9,5 %	(Vorjahr: 24,4 %)
MENA	5,8 %	(Vorjahr: 4,5 %)
Lateinamerika	4,3 %	(Vorjahr: 3,8 %)
China	4,1 %	(Vorjahr: 6,3 %)
Sonstiges Asien	3,5 %	(Vorjahr: 8,9 %)
Osteuropa	0,6 %	(Vorjahr: -3,8 %)
Afrika	0,3 %	(Vorjahr: 0,8 %)

Umsatzerlöse

Der im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 erzielte Umsatz in Höhe von 3.431 Millionen Euro wuchs um 292 Millionen Euro an (Vorjahr: 3.139 Millionen Euro, +9,3 %). Unsere Prognose in Bezug auf ein deutlich verbessertes Umsatzniveau sehen wir somit bestätigt.

Im metallurgischen Anlagengeschäft verbesserte sich der Umsatz von 1.857 Millionen Euro im Jahr 2022 auf 2.031 Millionen Euro im Jahr 2023. Einen ähnlich hohen Zuwachs verzeichnete das Geschäft mit Services. Hier wuchs der Umsatz von 880 Millionen Euro auf 925 Millionen Euro. Mit 499 Millionen Euro entwickelte sich der Umsatz im Bereich der industriellen Beteiligungen ebenso positiv und folgte damit der positiven Entwicklung des Auftragseingangs aus 2022 (Vorjahr: 420 Millionen Euro).

Die geografische Verteilung des Umsatzes der SMS group in 2023 stellt sich wie folgt dar:

Nordamerika	30,0 %	(Vorjahr: 26,4 %)
Westeuropa	24,9 %	(Vorjahr: 22,7 %)
Indien	14,1 %	(Vorjahr: 9,7 %)
China	9,8 %	(Vorjahr: 13,5 %)
MENA	8,3 %	(Vorjahr: 7,0 %)
Lateinamerika	5,2 %	(Vorjahr: 8,6 %)
Sonstiges Asien	5,1 %	(Vorjahr: 6,0 %)
Osteuropa	1,8 %	(Vorjahr: 4,8 %)
Afrika	0,8 %	(Vorjahr: 1,3 %)

Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)

Das Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT) war im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 negativ und betrug -20 Millionen Euro (Vorjahr: +19 Millionen Euro). Diese rückläufige Entwicklung ist insbesondere durch die Änderung des beizulegenden Zeitwertes (-61 Millionen Euro) der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie der Paul Wurth Real Estate S.A. begründet. Daneben wirkten sich höhere Aufwendungen im Bereich der technischen Entwicklung sowie höhere Vertriebs- und Verwaltungskosten ergebnisreduzierend aus. Unsere Prognose hinsichtlich einer deutlichen Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT) konnte somit nicht erreicht werden.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 80 Millionen Euro auf einen Steuerertrag von 28 Millionen Euro verändert. Die Veränderung resultiert insbesondere aus einem Anstieg des latenten Steuerergebnisses. Im Vorjahr war noch ein Aufwand von 7 Millionen Euro zu verzeichnen, während sich im Geschäftsjahr ein latenter Steuerertrag von 63 Millionen Euro ergeben hat. Dies ist insbesondere auf höhere aktive latente Steuern auf Verlustvorträge zurückzuführen.

Nettoliquidität

Die Nettoliquidität (Herleitung unterhalb der Konzernkapitalflussrechnung) zum 31. Dezember 2023 hat sich im Vergleich zum Vorjahr (501 Millionen Euro) deutlich verbessert und beträgt 906 Millionen Euro. Die flüssigen Mittel stiegen von 829 Millionen Euro auf 1.193 Millionen Euro an, während die Wertpapiere des Umlaufvermögens mit 33 Millionen Euro auf demselben Niveau wie im Vorjahr lagen. Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten reduzierten sich um 41 Millionen Euro auf 320 Millionen Euro. Die Entwicklung der Nettoliquidität ist deutlich positiver ausgefallen als prognostiziert.

Beschäftigte

Durchschnittlich waren bei der SMS group im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 14.474 Mitarbeitende¹ (Vorjahr: 14.421) beschäftigt. In Summe bewegte sich die Beschäftigtenzahl somit nahezu auf dem Vorjahresniveau (+53 Beschäftigte / +0,4 %). Mit 5.742 Beschäftigten im Jahresdurchschnitt (Vorjahr: 5.629) wurden im Inland gezielt Fachkräfte eingestellt. Dies betraf im Wesentlichen die SMS group GmbH zur Abarbeitung des hohen Auftragsbestandes sowie die elexis-Gruppe. Hingegen verringerte sich im Ausland die Beschäftigtenzahl leicht von 8.792 auf 8.732. Die Prognose des Vorjahres, dass es zu einem geringfügigen Personalaufbau kommt, sehen wir bestätigt.

Einige der Risiken und Chancen in unserem Umfeld

Neben dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine im Jahr 2022 hat sich die weltweite Sicherheitslage durch den Israel/Gaza-Konflikt und einer weiterhin drohenden Eskalation zwischen China und Taiwan weiter verschlechtert. Insbesondere der Israel/Gaza-Konflikt droht sich zu verschärfen und könnte zu größeren regionalen Konflikten mit weiteren involvierten Parteien in der Nahostregion führen.

Die wirtschaftlichen Folgen dieser Konflikte zeigten sich in einer Verschärfung der weltweiten Logistik- und Beschaffungsprozesse und können in manchen Bran-

chen zu einer angespannten Versorgungslage bei Rohstoffen und Bauteilen sowie zu einem Engpass bei der Energieversorgung führen.

Sanktions- und exportkontrollrechtliche Vorgaben in Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine werden weiterhin fortlaufend aktualisiert und umgesetzt. Die SMS group hat beschlossen, ihr Geschäft in Russland aufzugeben. Die Aufgabe der Geschäftsaktivitäten sowie die Abwicklung unserer russischen Gesellschaften wird von einem lokalen russischen Management-Team begleitet, welches eigenständig vor Ort handelt und von unserem technischen Know-How abgeschnitten ist. Diese Entscheidung reflektiert unser klares Bekenntnis zur Einhaltung internationaler Gesetze und Vorschriften sowie unseren Beitrag zu einer verantwortungsbewussten globalen Wirtschaftsgemeinschaft.

Der fortwährende Ukraine-Krieg, ein hohes Zinsniveau und die weltweiten Überkapazitäten in der Stahlerzeugung trüben die Aussichten in der Metallindustrie ein. Da sich der Ukraine-Krieg in einem langfristigen Stellungskrieg verfestigt hat, ist weiterhin mit einem Ausfall der Geschäftsaktivitäten auf dem russischen Markt zu rechnen. Zudem erschwert das hohe Zinsniveau zur Bekämpfung der Inflation die Finanzierung von Großprojekten.

Durch krisenbeständige Trends wie die Dekarbonisierung der Stahlindustrie oder alternative Antriebe im Mobilitätssektor können sich Unternehmen der aktuellen Konjunkturlage widersetzen und neue Absatzmärkte erschließen. Mit einem weltweiten Ausstoß von über 3.200 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalent zählt die Stahlindustrie zu einem der größten CO₂-Emittenten im Jahr 2023. Mit unserer #turningmetalsgreen-Strategie unterstützen wir im Rahmen von Großprojekten die Stahlindustrie bei der Entwicklung alternativer Technologien.

Neben globalen Megatrends kann die SMS group durch die internationale Aufstellung auch an regionalen Trends direkt partizipieren. Die Technologie zu einzelnen Projekten in den Regionen werden durch die global agierenden Centers of Excellence bereitgestellt, was sowohl eine individuelle Kundenorientierung als auch eine gewisse Skalierbarkeit ermöglicht.

¹ Jahresdurchschnitt, inklusive Auszubildende

Zur Herstellung der Produkte kauft die SMS group unterschiedlichste Materialgruppen wie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Komponenten sowie weitere Vormaterialien und Dienstleistungen zu. Die im Berichtsjahr 2023 weiterhin regional unterschiedlich gestiegenen Beschaffungskosten, insbesondere durch gestiegene Energie- und Rohstoffpreise sowie hohe Lohnabschlüsse, stellen ein anhaltendes Beschaffungsrisiko für die SMS group dar.

Trotz des anhaltenden Krieges in der Ukraine sowie des Nahostkonfliktes haben sich im Verlauf des Jahres 2023 die Risiken aus der Volatilität bei Material-, Energie- und Logistikkosten sowie die Störungen in den Lieferketten (z. B. reduzierte Teile- und Materialverfügbarkeit bei Elektronikkomponenten) sukzessive reduziert. Darüber hinaus führte die erhöhte Verfügbarkeit bei einzelnen Energieträgern (z. B. Gas) sowie die Abkehr von der Null-COVID-Politik in China zu einer Normalisierung auf den Beschaffungsmärkten und somit zu einer Reduzierung des globalen Beschaffungsrisikos.

Jedoch wird es aufgrund der ökonomischen Unsicherheiten sowie der geopolitischen Spannungen voraussichtlich zu einer weiteren Marktbereinigung in Form von Schließungen, Insolvenzen und Zusammenschlüssen bei unseren Lieferanten kommen. Den dadurch gestiegenen Beschaffungsrisiken begegnen wir durch dedizierte Projektteams, welche an einer fortlaufenden Überwachung der Lieferketten, der Materialverfügbarkeiten und Lieferfähigkeit der Lieferanten arbeiten. Gestiegenen Beschaffungsrisiken während der Auftragsabwicklung treten wir durch die fortgesetzte und stärkere, auch regionale Diversifizierung unserer Lieferantenbasis, durch Total-Cost-Analysen und an Risikoeinschätzungen orientierte Auftragsvergaben sowie durch intensive Tätigkeiten zur Terminalsicherung in der Abwicklung entgegen. Darüber hinaus erfolgt eine weitere Risikominimierung durch die kontinuierliche Nutzung und Weiterentwicklung eigener Produktionskapazitäten des globalen Produktionsnetzwerkes.

Um auch zukünftig neue, wettbewerbsfähige Beschaffungsmärkte weiter zu erschließen, werden Lieferanten in Nord- und Südamerika (Mexiko, Brasilien), Asien (Südkorea, Taiwan, Vietnam, Indien, Türkei) und Europa (Süd- und Osteuropa) entwickelt. Unter Einbeziehung des globalen Supply-Chain-Netzwerkes unterliegt die

systematische Entwicklung von neuen Lieferanten einem mehrstufigen Prozess. Hierbei werden neben den Beschaffungskosten auch Qualität und Termine berücksichtigt.

Die Vermeidung von Beschaffungsrisiken, die sich aus menschenrechtlichen und umweltbezogenen Sorgfaltspflichten entlang der Lieferketten der SMS group ergeben, wird über die Einhaltung aller rechtlichen Anforderungen aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) sichergestellt.

Sonstige Risiken zeigten sich im vergangenen Jahr durch eine fortwährend hohe Bedrohung durch Cyber-Kriminalität. Zum dritten Mal in Folge bezifferten sich allein in Deutschland die finanziellen Schäden, die durch Cyberangriffe verursacht wurden, auf über 200 Milliarden Euro. Auch die SMS group sieht sich immer wieder mit solchen Angriffen konfrontiert. So werden jeden Monat etwa 14 Millionen E-Mails blockiert. Das entspricht in etwa 94 Prozent aller eingehenden E-Mails. Die IT-Sicherheit ist daher für uns von zentraler Bedeutung. Dementsprechend werden unsere Sicherheitsstandards regelmäßig überprüft und aktualisiert.

Daneben bietet die Informationstechnologie im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) aber auch Chancen für die interne Digitalisierung unserer Unternehmensgruppe. Maschinelles Lernen wird in immer mehr Anlagen und Anwendungen integriert und kann somit einen Beitrag zu verbesserten Reaktionszeiten, kürzeren Stillstandszeiten und demnach einer erhöhten Produktivität leisten. Gleichwohl warnte das in San Francisco ansässige Center for AI Safety vor der Gefahr einer zunehmenden Verbreitung von Falschinformationen mithilfe von KI-Tools.

In Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung der Inflationsraten behalten sich die Notenbanken gezielte Leitzinsanpassungen vor. Als Folge der restriktiven Geldpolitik der EZB könnte es zu einem Abrutschen wesentlicher Länder der Eurozone in eine Rezession kommen. Ebenso führt die anhaltend hohe Inflation und das relativ hohe Zinsniveau zu einem Abwärtsrisiko für die globale Weltwirtschaft. Daher signalisierten die Notenbanken bereits Spielräume für erste Zinssenkungen im Jahr 2024. Ein Ausdruck dieser Einschätzung ist die Tatsache, dass in den jeweiligen letzten Zinsrunden die Leitzinsen unverändert blieben.

Ausblick

Der Internationale Währungsfonds prognostiziert für 2024 ein moderates Weltwirtschaftswachstum von 2,9 %. Die Wachstumsprognosen von Industrienationen (+1,4 %) und Schwellen- und Entwicklungsländern (+4,0 %) divergieren – wie auch in der Vorjahresprognose – weiter stark, sind jedoch mit Abwärtsrisiken verbunden. Weitere Preisschocks für Energie durch eine potenzielle Ausbreitung des Nahostkonfliktes und die schwächelnde Wirtschaft Chinas beeinflussen das Wirtschaftswachstum weltweit. Zudem besteht die Gefahr einer anhaltenden Lohn-Preis-Spirale durch hohe Lohnabschlüsse infolge der hohen Inflation. Ebenso bleibt abzuwarten, wie sich die Kriege in der Ukraine und Israel/Gaza weiterentwickelt.

Weiterhin besteht das strukturelle Kernproblem der Stahlindustrie in Form von weltweit hohen Überkapazitäten, welche sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 nochmals verstärkt haben. Durch den hohen Wettbewerbsdruck werden zudem unsere Absatzmärkte weiter hart umkämpft bleiben. Dies ist insbesondere dem Umstand geschuldet, dass der russische Absatzmarkt für multinationale Unternehmen verschlossen ist und somit alternative Absatzmärkte erschlossen werden müssen.

Hingegen sehen wir bei der Transformation der Stahlindustrie hin zur Klimaneutralität weiterhin große Marktpotenziale, da diese als eine der größten CO₂-Emittenten weltweit vor großen strukturellen Veränderungen steht. Insbesondere in Europa werden größere Dekarbonisierungsvorhaben durch nationalstaatliche Zuschüsse bzw. europäische Subventionen gefördert. Ein Ausdruck hiervon ist der Dekarbonisierungsauftrag von thyssenkrupp Steel Europe im Jahr 2023 sowie eine Absichtserklärung zum Bau eines CO₂-neutralen Stahlwerkes für 2024 in Schweden.

Trotz ökonomischen, handels- und geopolitischen Unsicherheiten blickt die SMS group verhalten positiv auf das neue Geschäftsjahr 2024. Ein hoher Auftragseingang im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023, ein großer Auftragsbestand, das stetig steigende Interesse an unseren Dekarbonisierungslösungen, technische Innovationen in unseren CoEs sowie in den neuen Geschäftsfeldern eröffnen der SMS group profitable Wachstumspotenziale für das laufende Jahr 2024.

Neben den Großprojekten forciert die SMS group weiterhin das Wachstum im neuen CoE Solutions X. In Europa haben wir zum Beispiel einen mehrjährigen Servicevertrag mit H2GS über integrierte Betriebsdienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus der Anlage sowie die komplette Anlagenautomatisierung abgeschlossen.

Für das Geschäftsjahr 2024 erwarten wir einen, bezogen auf das Vorjahresniveau, leicht rückläufigen Auftragseingang. Mit einer weiteren positiven Entwicklung rechnen wir wiederum beim Umsatz. Durch die hohen Auftragseingänge der letzten drei Geschäftsjahre wird sich das Umsatzniveau im Jahr 2024 signifikant erhöhen. Auch beim Konzernergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT) erwarten wir eine deutliche Verbesserung. Die Nettoliquidität sehen wir auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2023. Die Anzahl der Beschäftigten wird sich im Jahr 2024 aufgrund des hohen Arbeitsvorrats und der dazu benötigten Fachkräfte leicht erhöhen.

Konzernbilanz

in Tsd. €	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
AKTIVA			
Immaterielle Vermögenswerte	319.289	322.040	323.511
Sachanlagen	643.439	567.967	491.620
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	462.000	523.000	523.900
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	529.233	536.433	
Aktive latente Steuern	168.265	45.692	46.725
Sonstige langfristige Vermögenswerte	29.182	14.223	11.323
Langfristige Vermögenswerte	2.151.408	2.009.355	1.662.890
Vorräte ohne kurzfristige Vertragsvermögenswerte	246.058	307.789	237.873
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	751.407	696.830	652.373
Vorräte	997.465	1.004.619	890.246
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne kurzfristige Vertragsvermögenswerte	593.252	556.756	520.385
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	124.044	295.287	265.139
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	717.296	852.043	785.524
Forderungen aus Ertragsteuern	32.412	20.156	21.915
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	201.711	204.702	142.417
Wertpapiere	33.112	32.737	276.014
Flüssige Mittel	1.192.744	829.342	896.244
Kurzfristige Vermögenswerte	3.174.740	2.943.599	3.012.360
Summe Aktiva	5.326.148	4.952.954	4.675.250

in Tsd. €	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
PASSIVA			
Gezeichnetes Kapital	52.000	52.000	52.000
Kapitalrücklage	499.264	499.264	499.264
Gewinnrücklagen	263.852	209.692	35.920
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	2.672	19.200	14.374
Eigenkapital der Gesellschafter der SMS GmbH	817.788	780.156	601.558
Nicht beherrschende Anteile	154.705	173.156	174.753
Eigenkapital	972.493	953.312	776.311
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	164.167	191.153	111.103
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	561.421	572.704	768.671
Passive latente Steuern	275.246	220.724	202.533
Sonstige langfristige Rückstellungen	52.268	70.691	96.585
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	2.638	4.925	10.578
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	1.055.740	1.060.197	1.189.470
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	155.753	169.587	83.271
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	548.970	448.041	371.817
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	44.343	33.766	21.814
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	1.540.796	1.152.987	1.098.913
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	816.650	925.971	957.380
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	191.403	209.093	176.274
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	3.297.915	2.939.445	2.709.469
Summe Passiva	5.326.148	4.952.954	4.675.250

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Tsd. €	2023	2022
Umsatzerlöse	3.431.292	3.138.867
Herstellungskosten des Umsatzes	-2.759.864	-2.572.025
Bruttoergebnis vom Umsatz	671.428	566.842
Vertriebskosten	-341.211	-314.177
Allgemeine Verwaltungskosten	-156.938	-152.213
Sonstige Erträge	75.747	165.600
Sonstige Aufwendungen	-255.706	-225.814
Betriebliches Ergebnis	-6.680	40.238
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	-3.241	-2.458
Übriges Beteiligungsergebnis	-6.333	972
Beteiligungsergebnis	-9.574	-1.486
Ergebnis vor Zinsen und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBIT)¹	-16.254	38.752
Finanzerträge	36.404	14.274
Finanzaufwendungen	-39.757	-34.125
Finanzergebnis	-3.353	-19.851
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)¹	-19.607	18.901
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	28.349	-51.883
Jahresfehlbetrag/-überschuss	8.742	-32.982
Davon entfallen auf:		
Anteile der Gesellschafter der SMS GmbH	25.941	-33.517
Nicht beherrschende Anteile	-17.199	535

¹ Bereinigt um Aufwand aus der Verminderung des Marktwertes Grundstück Luxemburg (IAS 40)

— bereinigte Sonstige Aufwendungen	-193.690
— bereinigtes Betriebliches Ergebnis	55.336
— bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBIT)	45.762
— bereinigtes Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)	42.409

Aufsichtsrat SMS group GmbH

Edwin Eichler

Weggis (Schweiz),
Unternehmensberater,
Vorsitzender

Sabine Leisten

Hilchenbach,
Mitglied des Betriebsrats
Hilchenbach der SMS group GmbH,
stellvertretende Vorsitzende

Dr. rer. pol. Patrick Adenauer

Köln,
Geschäftsführender Gesellschafter der
Bauwens GmbH & Co. KG
(seit 01.01.2022)

Andree Jorgella

Syke/Gödestorf,
1. Bevollmächtigter
der IG Metall,
Geschäftsstelle Siegen

Stephan Klenzmann

Siegen,
Stellvertretender Vorsitzender
des Betriebsrats Hilchenbach
der SMS group GmbH

Dajana Kratzer-Rudolf

Rockenberg,
Gewerkschaftssekretärin
beim Vorstand der IG Metall
Frankfurt am Main

Dr.-Ing. Hubert Lienhard

Heidenheim,
Mitglied in Aufsichtsräten und
vergleichbaren ausländischen
Kontrollgremien

Peter Lürßen

Bremen,
Geschäftsführender Gesellschafter
der Lürssen Werft GmbH & Co. KG

Peter Peskes

Mönchengladbach,
Vorsitzender des Betriebsrats
Mönchengladbach der
SMS group GmbH

Dr. Sabine Schmeinck

Düsseldorf,
Leiterin der Rechtsabteilung
der SMS group GmbH

Dr.-Ing. E. h. Heinrich Weiss

Meerbusch,
Vorstand der Familie Weiss Stiftung

Michel Wurth

Sandweiler/Luxemburg,
Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Paul Wurth Real Estate S.A.

Aufsichtsrat SMS GmbH

Edwin Eichler

Weggis (Schweiz),
Unternehmensberater,
Vorsitzender

Tobias Tigges

Siegen,
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
der SMS group GmbH,
stellvertretender Vorsitzender

Dr. rer. pol. Patrick Adenauer

Köln,
Geschäftsführender Gesellschafter
der Bauwens GmbH & Co. KG

Christian Bolzen

Mönchengladbach,
Stellvertretender Vorsitzender des
Betriebsrats Mönchengladbach der
SMS group GmbH

Andree Jorgella

Syke/Gödestorf,
1. Bevollmächtigter der IG Metall,
Geschäftsstelle Siegen

Dajana Kratzer-Rudolf

Rockenberg,
Gewerkschaftssekretärin
beim Vorstand der IG Metall
Frankfurt am Main

Dr.-Ing. Hubert Lienhard

Heidenheim,
Mitglied in Aufsichtsräten und
vergleichbaren ausländischen
Kontrollgremien

Peter Lürßen

Bremen,
Geschäftsführender Gesellschafter
der Lürssen Werft GmbH & Co. KG

Elke Paul

Monheim,
Vorsitzende des Konzernbetriebsrats
der SMS group

Dr. Sabine Schmeinck

Düsseldorf,
Leiterin der Rechtsabteilung
der SMS group GmbH

Dr.-Ing. E. h. Heinrich Weiss

Meerbusch,
Vorstand der Familie Weiss Stiftung

Michel Wurth

Sandweiler/Luxemburg,
Vorsitzender des Verwaltungsrats
der Paul Wurth Real Estate S.A.

Kontakt

SMS group GmbH

Corporate Communications & Marketing
Am SMS Campus 1
41069 Mönchengladbach, Deutschland

communications@sms-group.com

Impressum

Herausgeber

SMS group GmbH
Am SMS Campus 1
41069 Mönchengladbach, Deutschland

Erscheinungsdatum

19. Juni 2024

Konzept und Layout

SMS group

Druck

Druckhaus Kay GmbH
Kreuztal, Deutschland

