

TURNING
METALS
GREEN

Geschäftsbericht 2022

Die SMS group

- 4 Auf einen Blick
- 8 Grußwort Edwin Eichler
- 9 Grußwort Heinrich Weiss
- 10 Die Geschäftsführung im Gespräch

04

150 years of shaping the future

- 14 Unsere Werte, unser Kundenversprechen
- 26 Unsere Mission: #turningmetalsgreen
- 33 Projekte auf der ganzen Welt

14

Unser Geschäftsjahr in Zahlen

- 39 Unser Geschäft im Jahr 2022
- 44 Konzernbilanz
- 46 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 47 Aufsichtsrat SMS group GmbH
- 48 Aufsichtsrat SMS GmbH
- 49 Kontakt und Impressum

39

#turningmetalsgreen: unsere Mission, unsere Schlüsselrolle

Was meinen wir eigentlich, wenn wir von #turningmetalsgreen sprechen? Ganz einfach: Wir unterstreichen damit den Anspruch der SMS group. Metalle sind für eine Vielzahl von Schlüsselindustrien unverzichtbar. Doch im Kampf gegen den Klimawandel muss sich die Metallindustrie zwingend wandeln. Es ist daher unsere Aufgabe, die Weichen zu stellen für die grüne Transformation unserer Branche.

Unser metallurgisches Know-how und unsere technischen Fähigkeiten in Verbindung mit unserem digitalen Fachwissen und unserer anlagentechnischen Beratung ermöglichen es uns, die Revolution einer ganzen Industrie voranzutreiben. Darauf konzentrieren wir uns jeden Tag. Und davon profitieren unsere Kunden.

Unser Alleinstellungsmerkmal ist das ganzheitliche Verständnis der Branche – metallurgisch, mechanisch, elektrisch, digital und als Lifecycle-Partner. So können wir unsere Kunden entlang ihrer Wertschöpfungsketten ganzheitlich unterstützen, um die Qualität, Kosten und Termine ihrer Endprodukte zu verbessern.

Die SMS group gestaltet seit 150 Jahren die Zukunft der Metalle. Nun ist es an der Zeit, die Metallindustrie in eine nachhaltige, grüne Zukunft zu entwickeln. Es ist Zeit für #turningmetalsgreen!

Leitbild

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.

Zahlen der SMS group (2022)

Auftragseingang	4.612 Millionen Euro
Umsatz	3.139 Millionen Euro
Auftragsbestand	5.517 Millionen Euro
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	> 14.400

Auf einen

Blick

Geschäftsführung

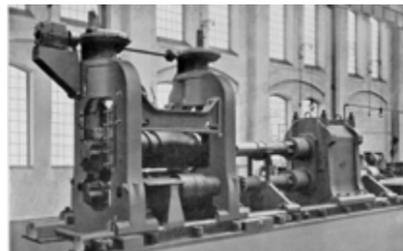
- Burkhard Dahmen Vorsitzender & CEO
- Torsten Heising CFO
- Dr.-Ing. Thomas Hansmann CTO
- Michael Rzepczyk COO
- Prof. Dr.-Ing. Katja Windt CDO

Meilensteine: Sechs Daten, die SMS group geprägt haben



1871

Viele Wurzeln - ein Unternehmen
Carl Eberhard Weiss gründet eine Schmiede



1904

Globale Reichweite und lokale Expertise
Wir liefern unser erstes Walzwerk nach China



1952

Ein Partner für Megaprojekte
Bau des ersten integrierten Hüttenwerks in Indien



1989

Bahnbrechende Lösungen
Wir erfinden die CSP®-Technologie – eine Revolution im Bereich Nachhaltigkeit



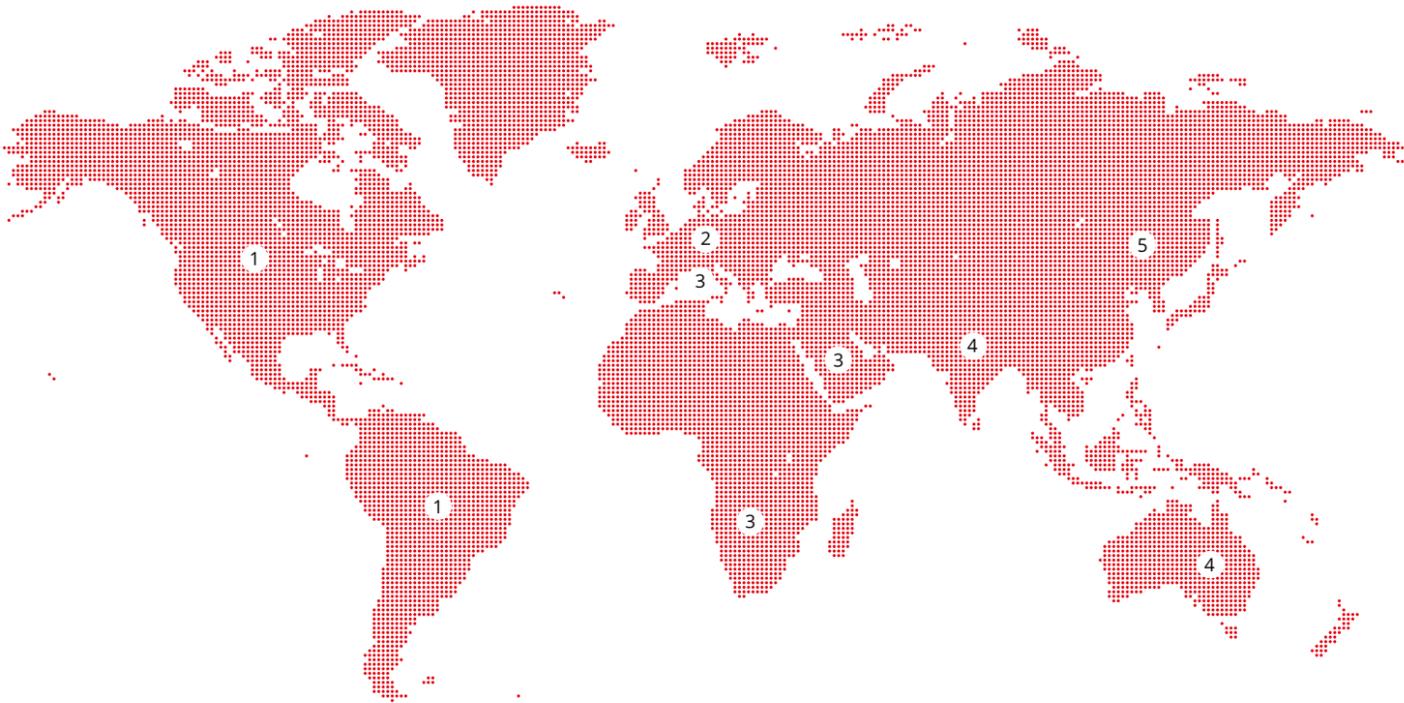
2016

Partner für gesamten Lebenszyklus
Das Lernende Stahlwerk



2023

Mission #turningmetalsgreen
Wir gestalten die Zukunft der Metalle und treiben die grüne Revolution voran



Unsere Regionen

SMS group war schon immer ein internationales Unternehmen. Heute haben wir rund 100 Büros und Werkstätten in 30 Ländern, die mehr als 80 Prozent der weltweiten Stahlproduktion abdecken.

Durch unsere regionale Aufstellung sind wir nah bei unseren Kunden, um für sie Mehrwert zu schaffen und Chancen für ihr Wachstum zu entwickeln. Unsere Regionen arbeiten mit unseren weltweiten CoEs (Centers of Excellence) für Produkte und für Dienstleistungen sowie mit den CoEs für Implementation und Supply Chain zusammen, um die Projekte unserer Kunden erfolgreich umzusetzen.

Eckdaten (2022)*

1. Amerika

Teammitglieder: 2.500
 Auftragseingang: 1.725 Millionen Euro
 Hauptsitz: Pittsburgh, USA
 Vertriebsgebiet: Nord-, Mittel- und Südamerika

2. Europa

Teammitglieder: 6.800
 (einschließlich SMS group Headquarter)
 Auftragseingang: 640 Millionen Euro
 Hauptsitz: Luxemburg
 Vertriebsgebiet: Europa, Türkei, Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan, Usbekistan

3. Italien, Naher Osten und Afrika

Teammitglieder: 1.000
 Auftragseingang: 173 Millionen Euro
 Hauptsitz: Tarcento, Italien
 Vertriebsgebiet: Italien, Balkan, Afrika, Arabische Halbinsel, Naher Osten

4. Indien und asiatisch-pazifischer Raum

Teammitglieder: 1.600
 Auftragseingang: 1.431 Millionen Euro
 Hauptsitz: Neu-Delhi, Indien
 Vertriebsgebiet: Indien, asiatisch-pazifischer Raum, Ozeanien

5. China

Teammitglieder: 1.000
 Auftragseingang: 212 Millionen Euro
 Hauptsitz: Peking, China
 Vertriebsgebiet: China

Foto: Getty Images/Ani_Ka

* ohne Industriebeteiligungen

Unser Portfolio

Anlagen

Wer Stahl, Aluminium oder Kupfer produziert, kennt SMS group. Wir liefern die Technologien zur Herstellung und zum Recycling aller wichtigen Metalle und decken die gesamte Prozesskette ab – von der Flüssigphase bis zum hochwertigen Endprodukt.

Metallurgie

Portfolio: Anlagen zur Eisen- und Stahlherstellung, Sekundärmetallurgie, Öfen für Nichteisenmetalle, Schmelzöfen für Aluminium, Umwelttechnik

Gießen

Portfolio: Stranggießtechnik für Flach- und Langprodukte, Gießanlagen für Aluminium und Kupfer

Flachprodukte

Portfolio: Integrierte Gieß- und Walzanlagen, Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Bandbehandlungsanlagen

Langprodukte

Portfolio: Rohranlagen und Adjustagen, Profil- und Halbzeugwalzwerke, Draht- und Stabstahlwalzwerke, Blankstahlanlagen

Schmieden

Portfolio: Gesenkschmiedepressen, Freiformschmiedepressen, Radialschmiedemaschinen, Ring- und Räderwalzmaschinen, Pulverpressen

Extrusion

Portfolio: Strangpressen und -anlagen für Leichtmetall, Schwermetall und Stahl, Rohrstrangpressen und -anlagen

Services

Wir unterstützen unsere Kunden mit integrierten Services über den gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen und ermöglichen so eine profitable und ressourceneffiziente Wertschöpfung.

Elektrik und Automation

Portfolio: Sensorik und Feldgeräte, Energieverteilung, Antriebssysteme, Prozessautomatisierung, Bedienung und Visualisierung

Digitalisierung

Portfolio: Dateninfrastruktur-Lösungen, Anlagenoptimierung, Qualitätsmanagement, Produktionsplanung, Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement

Technischer Service

Portfolio: Ersatzteile und Logistik, Wartung und Instandhaltung, Upgrades und Modernisierung

Beratung und Schulung

Portfolio: Beratungsdienstleistungen, TECademy

Kompetenzen

Projektentwicklung

Wir sind Spezialisten für Projekte. Unsere Erfahrung, die weltweiten Teams und das umfassende Fachwissen unserer Spezialistinnen und Spezialisten fließen in die Projektentwicklung ein, auf die unsere Kunden für ihren Erfolg zählen.

Fertigung

Die Fertigung von Kernkomponenten sowie die Vormontage in unseren eigenen Werkstätten im In- und Ausland sind zentraler Bestandteil unseres Konzepts.

Darüber hinaus

Als Technologieunternehmen stellen wir uns immer wieder neuen Herausforderungen. Wir wenden unser Fachwissen auf neue Bereiche an und erschließen neue Geschäftsfelder.

Hafenlogistik

Unser Joint Venture Boxbay revolutioniert die Hafenlogistik, indem es die automatisierte Hochregallagertechnologie aus der Metallproduktion in Übersee- und Binnenhäfen bringt.

Batterie-Recycling

Das Schließen des Kreislaufs und die Dekarbonisierung der Batterie-Lieferketten mithilfe unseres metallurgischen Know-hows: Das ist die Mission unseres Joint Ventures Primobius.

Additive Fertigung

Wir sind Experten für die gesamte Wertschöpfungskette der Additiven Fertigung. Von der Herstellung von Metallpulver in verschiedenen Legierungen über den 3D-Druck bis hin zur Nachbearbeitung von 3D gedruckten Bauteilen.

Beschichtung

Innovative Beschichtungen sind wahre Multitalente mit enormem Potenzial. Unser Coating Competence Center entwickelt und testet neue Beschichtungen, bis zur industriellen Reife.

Energie aus Abfallgasen

Aus klimaschädlichen Schwachgasen wertvolle Energie erzeugen: Das ist der innovative Ansatz unseres Joint Venture CATALYTIC Power Solutions.



Edwin Eichler,
Vorsitzender des Aufsichtsrats, SMS group GmbH

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

seit über einem Jahr herrscht ein brutaler Krieg in der Ukraine, der die Welt grundlegend verändert hat. Das Leid von Millionen Menschen und die unzähligen Schicksale berühren uns alle täglich.

In der Folge haben sich an die ausgehende Corona-Pandemie Krisen wie Inflation, Energieknappheit und zusätzliche Auswirkungen auf die globalen Lieferketten angeschlossen. Diese grundlegenden Verwerfungen führten 2022 zu einer Art „geteilter Krisenlage“. Regionen wie Südostasien, Südamerika oder Länder wie Indien profitieren von der zunehmenden Isolation Chinas und den Brüchen in der Logistik. In den USA hat dies jüngst zur niedrigsten Arbeitslosenquote seit 50 Jahren geführt – während Europa eher in einem weiteren Krisenmodus angekommen ist.

Unsere SMS group sah sich diesen unterschiedlichen Entwicklungen ebenfalls direkt ausgesetzt. Unseren Markt in Russland haben wir aufgegeben. Umfangreiche Abwertungen und operative Verluste mussten dadurch verkraftet werden.

Andererseits war das Jahr durch einen außergewöhnlich hohen Auftragseingang – insbesondere bei Großprojekten – gekennzeichnet. Die vor zwei Jahren gestartete Reorganisation mit starkem Fokus auf die regionalen Märkte war die Voraussetzung dafür. Große Abschlüsse im Neuanlagengeschäft in Indien und den USA sind dabei hervorzuheben.

Zusätzlich nimmt die Transformation der Stahlindustrie hin zu CO₂-freier Herstellung schnell Fahrt auf. Das Greenfield-Projekt H2 Green Steel in Schweden und der Großauftrag von thyssenkrupp Steel suchen weltweit noch ihresgleichen.

Beides zusammen – Krisen- und Boom-Regionen – stellen die SMS group vor besondere Herausforderungen. Einerseits galt es, weiterhin konsequent Kosten, Liquidität und operative Performance im Auge zu behalten. Andererseits erfordern die neuen Großaufträge neue zusätzliche Ressourcen.

Vor diesem „geteilten“ Hintergrund und den in den vergangenen Jahren erfolgreich umgesetzten Restrukturierungsprojekten konnte ein positives Jahresergebnis erzielt werden.

Für das bereits begonnene Geschäftsjahr gilt es – angesichts der andauernden Unsicherheit in den Märkten – weiterhin auf stringentes Kosten- und Liquiditätsmanagement zu achten.

Mit dem bevorstehenden Einzug in Mönchengladbach, der Einführung von S4HANA sowie mit der hohen Auslastung in nahezu allen Bereichen geht die SMS group gestärkt in die nächste Phase. Unsere integrierten Servicegeschäfte wachsen über Plan. Die zunehmend digitalisierten Prozesse und unsere marktorientierten Produkte bilden ein starkes Rückgrat für profitables Wachstum.

Mit all diesen Voraussetzungen entwickelt sich die SMS group weiter zum entscheidenden Partner unserer Kunden für Dekarbonisierung, High-Tech-Anlagen und umfassende Dienstleistungen.

Mein Dank gilt heute all unseren Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern, die uns in den Zeiten der Umbrüche treu zur Seite stehen. Die jüngsten Großaufträge sind für uns eine große Verpflichtung, diesem Vertrauen gerecht zu werden.

Mein Dank gilt auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, der Arbeitnehmerseite und den Führungskräften für das Geleistete.

Es bleibt spannend!
Ihr

Edwin Eichler,
Vorsitzender des Aufsichtsrats, SMS group GmbH



Heinrich Weiss,
Vorsitzender des Gesellschafterausschusses

Sehr geehrte Partnerinnen und Partner, Freundinnen und Freunde von SMS,

unser Unternehmen blickt auf eine lange Geschichte als Partner der Stahl- und Metallindustrie zurück. Was 1871 im Siegerland mit einem kleinen Schmiedebetriebs mit drei Angestellten begann, ist heute ein globales Technologieunternehmen mit mehr als 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Jahrzehntelange Kenntnisse und Erfahrungen verschmolzen zu einer Leistungs- und Innovationskraft, die zukunftsweisend ist und aus unternehmerischer Tradition schöpft.

Die Stahlindustrie und ihre Produktionsverfahren haben sich in den vergangenen Jahrzehnten dynamisch weiterentwickelt. Klassische Regionen der Stahlerzeugung in Europa und in den USA verloren im Weltmaßstab an Bedeutung, dagegen wuchsen junge Stahlindustrien vor allem in China und Indien heran. Effizientere und umweltschonendere Technologien traten zunehmend an die Stelle der traditionellen Verfahren. Diesen Wandel der Industrie haben wir stets mit marktbestimmenden Innovationen mitgestaltet.

Heute nimmt unser Unternehmen im internationalen Maschinen- und Anlagenbau für die Stahl-, Aluminium und Kupferindustrie eine Spitzenstellung ein. Diese Rolle wollen wir auch mit Blick auf die nächste, große Herausforderung einnehmen – die klimaneutrale Metallerzeugung. Wir wollen mit unseren Technologien dazu beitragen, die Metallindustrie nachhaltig zu verändern. Wir unterstützen unsere Kunden, damit sie ihren Beitrag zum Klimaschutz leisten und gleichzeitig am Markt erfolgreich bestehen können.

Ich habe die Leitung unseres Unternehmens im Jahr 1973 von meinem Vater Bernhard Weiss übernommen. Obwohl sich die Industrielandschaft seitdem erheblich verändert hat, sind die Erfolgsfaktoren stets die gleichen geblieben:

unternehmerisches Engagement, Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, stetige technische Innovationen, der unbedingte Fokus auf die Wünsche unserer Kunden und nicht zuletzt Weltoffenheit – all diese Werte prägen uns von Anfang an und werden es auch weiterhin tun.

2023 ist das Jahr, in dem wir das 150-jährige Bestehen unseres Unternehmens feiern. Und es ist gleichzeitig das Jahr, in dem wir unseren traditionsreichen Düsseldorfer Standort nach Mönchengladbach verlegen. Die Eröffnung unseres neuen Campus markiert den nächsten Meilenstein unserer Firmengeschichte. Es ist ein weiterer bedeutender Schritt in Richtung Zukunft – und ein Symbol für unsere Innovationskraft.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich herzlich für den Einsatz im vergangenen Jahr und die loyale Mitarbeit. Gemeinsam mit der gesamten Unternehmensleitung wünsche ich Ihnen allen viel Glück und Gesundheit!

Mit herzlichem Dank für Ihr Vertrauen.

Heinrich Weiss,
Vorsitzender des Gesellschafterausschusses

Die Geschäftsführung im Gespräch



— Burkhard Dahmen,
CEO der SMS group

„Unsere Teams arbeiten daran, dass wir aus den in 150 Jahren gewachsenen Prozessen und Systemen in allen Gesellschaften eine gemeinsame Plattform für unsere weltweite Zusammenarbeit schaffen.“

Burkhard Dahmen,
CEO

Herr Dahmen, wie bewerten Sie das Geschäftsjahr 2022?

BURKHARD DAHMEN Wir haben unseren Auftragseingang aus dem Vorjahr nochmals deutlich gesteigert und liegen nun aktuell bei einem Auftragsvolumen von 4,6 Milliarden Euro. Auch ins laufende Jahr sind wir gut gestartet. Die beiden Großprojekte von H2 Green Steel und thyssenkrupp Steel stechen hier sicherlich hervor und sorgen für eine gute Auslastung. Im vergangenen Jahr haben wir aber auch eine große Anzahl neuer Aufträge außerhalb Europas gewonnen, insbesondere aus Indien und den USA. Unsere neue Vertriebsstruktur bewährt sich also, und wir haben damit eine gute Ausgangslage für die Verbesserung unserer Performance in den nächsten Jahren.

Liegt SMS auch bei den Performance-Zielen auf Kurs?

BURKHARD DAHMEN Unser Ziel ist, bis 2026 ein Betriebsergebnis von 7 Prozent einzufahren. Wir haben 2022 unser Zwischenziel erreicht, und das trotz zahlreicher Herausforderungen wie dem Russland-Ukraine-Krieg und der Abschottung Chinas. Auch die Nachwirkungen der Corona-Pandemie auf die Logistik und die hohe Inflation haben uns gefordert. Wir liegen aber auf Kurs. Gleichzeitig wissen wir, dass wir die meiste Arbeit noch vor uns haben. Die zuletzt gewonnenen Großaufträge sorgen für eine gute Grundaustattung. Jetzt kommt es darauf an, diese Projekte auch planmäßig „in time and budget“ abzuwickeln, und bei der Auswahl neuer Projekte auf die Profitabilität zu achten.

Reichen die Großaufträge, um langfristig profitabler zu werden?

BURKHARD DAHMEN Wir brauchen einen stärkeren Fokus auf unser Services-Geschäft. Nur so werden wir profitabler. In den vergangenen Jahren haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um als Unternehmensgruppe insgesamt wettbewerbsfähiger zu sein: Wir haben eine klare Strategie für unser Kerngeschäft, den metallurgischen Anlagenbau, definiert. Wir haben unsere Organisation grundlegend neugestaltet und näher an die Kunden gerückt. Dieses Jahr werden wir die Reorganisation abschließen. Im Rahmen der neuen Organisation verbessern wir auch unsere Abläufe und harmonisieren unsere Systeme.

Damit beschreiben Sie die digitale Transformation des Unternehmens. Was bedeutet das für SMS?

BURKHARD DAHMEN Die digitale Transformation stellt einen der größten Veränderungsprozesse dar, die es je im eigenen Haus gegeben hat. Im Oktober gehen wir nach jahrelanger Vorbereitung mit einem für die SMS group weltweit einheitlichen System live. Unsere Teams arbeiten daran, dass wir aus den in 150 Jahren gewachsenen Prozessen und Systemen in allen Gesellschaften eine gemeinsame Plattform für unsere weltweite Zusammenarbeit schaffen. Wir machen damit unsere Organisation zukunftsfähig mit einheitlichen Arbeitsweisen und einem ganzheitlichen Blick auf unsere Daten. Wir bekommen dadurch mehr Transparenz, Flexibilität und Geschwindigkeit. Für ein Unternehmen wie SMS mit äußerst komplexen Produkten und Projekten ist das ein enormer Vorteil.



„Es war aber immer eine Stärke von SMS, dass wir unternehmerisch agieren, nah am Kunden sind, und Marktchancen flexibel ergreifen.“

Burkhard Dahmen,
CEO

Können Sie ein konkretes Beispiel aus der Projektabwicklung nennen?

BURKHARD DAHMEN Wenn für eine Baustelle in den USA eine Kernkomponente aus Deutschland eingeplant ist, die Lieferung sich aber kurzfristig verzögert, wird die Projektleitung vor Ort künftig nicht nur informiert, sondern erhält auch automatisch Empfehlungen, wie die Planung angepasst werden kann, welche Tätigkeiten vorgezogen werden können, sodass unterm Strich der Zeitplan gesichert ist. Wir werden künftig auch bei enorm komplexen Projekten zu jeder Zeit – quasi auf Knopfdruck – sehen können, wo etwa Kosten aus dem Ruder zu laufen drohen, oder der Zeitplan in Gefahr gerät.

Wo sehen Sie die größte Herausforderung für die Umsetzung?

BURKHARD DAHMEN Die digitale Transformation ist sehr gut geplant und wird uns auf jeden Fall voranbringen. Es muss uns aber insgesamt gelingen, die Vielzahl strategischer Maßnahmen parallel gut umzusetzen. Gleichzeitig dürfen wir unsere Kundenprojekte auf keinen Fall vernachlässigen. Das ist ein hoher Anspruch an unsere Führungskräfte. Es war aber immer eine Stärke von SMS, dass wir unternehmerisch agieren, nah am Kunden sind, und Marktchancen flexibel ergreifen. Diesen Unternehmergeist brauchen wir auch für die Umsetzung unserer Strategie.

SMS hat sich die Mission #turningmetalsgreen auf die Fahne geschrieben: Wo steht das Unternehmen bei der Dekarbonisierung der Metallindustrie?

BURKHARD DAHMEN Wir wollen Vorreiter sein auf dem Weg zu einer nachhaltigen und klimaneutralen Metallindustrie. Der Markt für grünen Stahl wächst rasant und praktisch alle unsere Kunden weltweit zeigen Interesse an Dekarbonisierungslösungen. Mit dem Bau des weltweit ersten grünen Stahlwerks für H2 Green Steel können wir zeigen, dass wir der richtige Partner sind, um eine große Vision umzusetzen.

Für den Bau der Direktreduktionsanlage bei thyssenkrupp Steel übernehmen wir die Gesamtverantwortung für Engineering, Beschaffung und Montage. Mit einem Volumen von mehr als 1,8 Milliarden Euro ist dieser Auftrag der größte in der Geschichte unseres Unternehmens. Gleichzeitig ist dieses Projekt eine erstklassige Referenz für die Transformation eines bestehenden Hüttenwerks.

Mit beiden Projekten – sowohl im Greenfield- als auch im Brownfield-Umfeld – steht SMS für nachhaltige Innovationen und Kompetenz im Projektmanagement. Wir sind allerdings erst am Anfang und konzentrieren uns nun auf eine exzellente Abwicklung.

Sowohl H2 Green Steel als auch thyssenkrupp Steel setzen auf Direktreduktion mit grünem Wasserstoff. Welche Dekarbonisierungslösungen hat SMS für die konventionelle Hochofen-Route?

BURKHARD DAHMEN Wir bieten für sämtliche Szenarien technologische Lösungen. Mit dem Blue Blast Furnace und EASyMelt können Stahlhersteller die CO₂-Emissionen in ihren bestehenden Anlagen um bis zu 50 Prozent reduzieren. Für alle Produktionsprozesse haben wir Digitalisierungslösungen, die helfen, Ressourcen zu sparen und die Rentabilität der Anlagen deutlich zu verbessern. Zusätzlich spielen wir eine wichtige Rolle in der sogenannten Kreislaufwirtschaft – wir entwickeln und optimieren also Technologien, um Wertstoffe wieder in den Kreislauf zu bringen. Jeder weiß, dass sich Metalle hervorragend für eine Kreislaufwirtschaft eignen, aber die Recycling-Quoten lassen sich noch steigern. Nehmen wir zum Beispiel Aluminium: Recycling kann den CO₂-Fußabdruck im Vergleich zur Primärproduktion um mehr als 90 Prozent senken. Unser Ziel ist es, die Recyclingquoten bis an ihre technologischen Grenzen zu verschieben – bei Stahl, Aluminium, aber vor allem auch bei Kupfer und allen anderen Nichteisenmetallen, die immer wichtiger werden.

„Wir nutzen dieses Jubiläumsjahr aber auch, um den Werten unseres Unternehmens neuen Ausdruck zu verleihen.“

Burkhard Dahmen,
CEO

Wie steht es um den Ausbau des Services-Geschäfts?

BURKHARD DAHMEN Unser Ziel steht: Bis 2027 wollen wir die Hälfte unseres Umsatzes mit Services erzielen, bei deutlich verbesserten Margen. Auf diesem Weg sind wir gut unterwegs, doch wir wollen das Tempo erhöhen. Dafür werden wir die Zusammenarbeit der Services-Bereiche Elektrik/Automation, Technischer Service und Digital-Geschäft in diesem Jahr weiter forcieren. Der integrierte Ansatz trägt bereits Früchte, aber wir sind sicher, dass hier noch mehr geht. Im Übrigen werden wir auch innerhalb unseres Kerngeschäfts einzelne Gesellschaften konsolidieren, um die Komplexität unserer Organisation zu reduzieren. Wir wollen einfachere Strukturen und Abläufe, um Schnittstellen zu minimieren und insgesamt schneller zu werden.

SMS feiert in diesem Jahr 150 Jahre Firmengeschichte und eröffnet den neuen Campus. Was ist geplant?

BURKHARD DAHMEN 2023 wird ein ganz besonderes Jahr. Unser Gründungsjahr ist 1871, unser Jubiläum findet also aufgrund der Corona-Pandemie mit etwas Verspätung statt. Wir werden diesen besonderen Moment weltweit gebührend feiern und unsere mehr als 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei in den Vordergrund stellen. Wir nutzen dieses Jubiläumsjahr aber auch, um den Werten unseres Unternehmens neuen Ausdruck zu verleihen. ACT, SHARE, CARE, INNOVATE und SUCCEED sind die fünf Werte, die uns als Familienunternehmen in inzwischen vierter Generation ausmachen und antreiben. Es sind die Grundpfeiler, die uns erfolgreich machen und gleichzeitig das Versprechen, das wir unseren Kunden geben. Im Herbst werden wir schließlich den neuen Campus in Mönchengladbach feierlich eröffnen. Der Campus ist eine Investition in die Zukunft – ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland. Das wird die Art unserer Zusammenarbeit auf ein neues Level heben, denn das Campus-Konzept fördert die integrierte Aufstellung aller Unternehmensbereiche. Wir haben also allen Grund, positiv auf das laufende Geschäftsjahr zu blicken.

Unsere Werte, unser Kunden- versprechen

Untrennbar verbunden

1 | 5 | 0 YEARS
of shaping
the future



Wer heute einen Ausflug ins südwestfälische Siegerland macht, der begibt sich auf eine Zeitreise. Dort, in einer der walddreieichsten Regionen Deutschlands, liegt einer der ältesten Industriestandorte Europas. Über Jahrhunderte war das Siegerland führend in der Eisenindustrie. So war es rückblickend sicher kein Zufall, dass genau dort die Geschichte der heutigen SMS group begann.

1871 – das Jahr, in dem das erste Kapitel unseres Unternehmens geschrieben wurde. Carl Eberhard Weiss legte damals den Grundstein, als er in Siegen einen Schmiedebetrieb mit drei Angestellten gründete. Heute, mehr als 150 Jahre später, ist die SMS group eines der führenden globalen Technologieunternehmen für die Metallindustrie mit mehr als 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit.

Fester Bestandteil unserer Wachstumsgeschichte und Grundlage unseres Erfolges waren stets unsere Werte. Sie sind es, die uns als Unternehmen auszeichnen, Orientierung geben, uns erfolgreich machen und ein Versprechen an unsere Kunden sind.

2023 ist das Jahr, in dem SMS – mit etwas Verspätung aufgrund der Corona-Pandemie – ihr 150-jähriges Firmenjubiläum feiert. Ein guter Zeitpunkt, um die fünf Grundpfeiler in den Vordergrund zu rücken, die uns als Familienunternehmen ausmachen und antreiben: unsere Werte ACT, SHARE, CARE, INNOVATE und SUCCEED.

Stolz auf die Vergangenheit und gleichzeitig die Zukunft fest im Blick: In Mönchengladbach entsteht derzeit der neue SMS Campus. Der Einzug ist für Ende des Jahres geplant.



Daniela Cattolico
ist Head of Project
Procurement Metallurgy
in Luxemburg.

ACT

We take ownership and are empowered

SMS steht weltweit für zukunftsorientierte Technologien und ist in der Metallindustrie bekannt für hervorragenden Service. Unter ACT verstehen wir, kontinuierlich nach Verbesserungen zu streben und uns nicht mit dem Status quo zufrieden zu geben. Dabei handeln wir als Familienunternehmen – immer verantwortungsvoll, auf Augenhöhe mit unseren Kunden, flexibel, zuverlässig und vor allem unternehmerisch. Unsere Kunden in aller Welt setzen nicht nur auf unser Know-how als führender Anlagenbauer – sie erwarten auch exzellente Betreuung und Beratung.



„Der Wert ACT definiert einen zentralen Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Denn ACT bedeutet, unternehmerisch zu agieren und zu handeln und zudem, sich dabei Ziele zu setzen. Wer über 150 Jahre als Unternehmen erfolgreich sein möchte, muss klare Ziele definieren und sich daran messen lassen. Das hat die SMS group schon immer ausgezeichnet – und das macht uns auch heute aus. Unser klares Ziel ist es, bis 2027 rund 50 Prozent unseres Umsatzes mit unserem Services-Geschäft zu erzielen. Da wir kontinuierlich daran arbeiten, durch integrierte Lösungen die Probleme unserer Kunden erfolgreich zu beheben und dabei langfristige Partnerschaften aufzubauen, werden wir dieses Ziel erreichen können.“

Katja Windt,
CDO der SMS group

Dafür stehen wir als „Leading Partner in the World of Metals“. Wir denken also stets im Sinne unserer Kunden und übernehmen für ihre Anlagen und damit ihr Geschäft Verantwortung. Dafür bündeln wir unser 150-jähriges metallurgisches Know-how mit unseren Kernkompetenzen in den Bereichen Mechanik, Elektrik, Automatisierung und Digitalisierung. Unser Ziel ist die Bereitstellung von selbst-optimierenden, autonomen Anlagen mit einem noch nie dagewesenen Leistungsniveau in Bezug auf Produktqualität, Nachhaltigkeit und Sicherheit.

Ein Meilenstein und Erfolgsbeispiel auf diesem Weg ist das des Lernenden Stahlwerks. Es beschreibt unsere Vision einer ganzheitlich vernetzten Produktionsstätte, die mithilfe von intelligenten Mustererkennungsalgorithmen sämtliche Szenarien antizipiert, Empfehlungen aus realen Ereignissen ableitet und sich durch künstliche Intelligenz permanent

selbst trainiert und überwacht. Das Konzept des Lernenden Stahlwerks konzentriert sich auf die Überwachung des Anlagenzustands, die Sicherung der Produktqualität und die vorausschauende Produktionsplanung.

Die Zukunft stets im Blick zu haben, gehört zu den Werten unseres Unternehmens. SMS investiert daher bereits seit vielen Jahren konsequent in Digitalisierungslösungen. Den Grundstein haben wir 2016 mit dem Aufbau eines eigenen Digitalbereichs gelegt, bei dem inzwischen über 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit beschäftigt sind. Mit Vetta und QuinLogic haben wir gezielt Unternehmen gekauft, die intelligente Softwarelösungen für die Stahl- und Metallindustrie entwickelt haben. Unser Ziel ist es, diese Lösungen für unsere Kunden integriert anzubieten, um die Gesamtpower einer Anlage zu steigern.

SHARE

„Bei der globalen Zusammenarbeit in unserem Unternehmen gilt der Ansatz „Project First“. Wir haben SMS so organisiert, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit möglichst nah an den Projekten und damit an unseren Kunden sind. Das folgt einem klaren Dreiklang: Wir haben erst die Strategie definiert, dann die Strukturen etabliert und führen nun die Systeme ein. Unser Wert SHARE ist für mich in diesem Zusammenhang ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur. Er beschreibt, wie wir mit unseren internationalen Teams von hochqualifizierten Fachleuten ein Klima des gegenseitigen Verständnisses und Vertrauens schaffen – beides unabdingbar für exzellente Zusammenarbeit in jedem Projekt. Dieses Klima zeichnet uns bei SMS aus und ist der Grundstein für unseren Erfolg.“

Michael Rzepczyk,
COO der SMS group



So geht Teamwork: Filipe Ferreira und Camila Jardim arbeiten für die SMS group in Brasilien als Communications & Marketing Analysts.

We value teamwork and global cooperation

Die Beschäftigten unseres Unternehmens arbeiten an rund 100 Standorten weltweit vernetzt zusammen. Wir stehen für Projektexzellenz – international und mit diversen Teams. Dabei verfolgen wir alle das gleiche Ziel: Wir wollen der richtige Partner für anspruchsvolle Projekte sein und für unsere Kunden konsequent neue Potenziale über den gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen erschließen.

Das Herzstück unserer internationalen Projektexzellenz ist unser Center of Excellence Implementation. Für jedes Projekt unserer Kunden stellen wir ein internationales Team zusammen, das für die integrierte Termin- und Ressourcenplanung sowie die reibungslose Abwicklung aller Projektphasen ver-

antwortlich ist – vom Projektstart bis zur Inbetriebnahme. Ein Kundenprojekt bei SMS ist vergleichbar mit einem Unternehmen auf Zeit, bei dem wir den CEO und die gesamte Organisation bereitstellen. Dadurch sind wir in der Lage, anspruchsvollste Projekte umzusetzen, bei denen wir sowohl das Engineering als auch die Beschaffung und Montage aus einer Hand anbieten. Diese unter dem Konzept Engineering, Procurement, Construction gebündelte Projektkompetenz, kurz EPC, ist für uns Differenzierungsfaktor und entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Um unsere internationale Zusammenarbeit auf ein neues Level zu bringen, hat SMS zuletzt intern mit der digitalen Transformation alle Weichen gestellt. Das Ziel: eine unternehmensweit abgestimmte Arbeitsweise in einheitlichen Systemen und Prozessen in einer gemeinsamen Sprache. Die Harmonisierung unserer Daten- und Prozessstrukturen wird uns schneller, effizienter und transparenter machen und auch die länderübergreifende Zusammenarbeit vereinfachen.

CARE

We build our culture on diversity and integrity

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Herz von SMS. Wir sind davon überzeugt, dass Unternehmen nur dann erfolgreich sein können, wenn sie zufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben. Genau das spornt uns als Unternehmen an. Sich umeinander zu kümmern, ist daher ein integraler Bestandteil unserer Kultur, die Respekt und Vertrauen fördert und Gesundheit, Sicherheit und Wohlbefinden aller in den Vordergrund stellt. Als Familienunternehmen haben wir eine große Verantwortung gegenüber unseren Beschäftigten. Dazu gehört auch, wie wir Diversität leben. Dank des Know-hows, der Leidenschaft und der Kreativität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unterschiedlichen Ländern, Kulturen und Altersgruppen erzielen wir überdurchschnittliche Leistungen.

Als Unternehmen mit einer mehr als 150-jährigen Geschichte sind wir gleichzeitig stolz darauf, dass sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark mit der SMS group verbunden fühlen. Ein großer Teil unserer Beschäftigten arbeitet bereits seit vielen Jahrzehnten für unser Unternehmen. Wir haben uns als Familienunternehmen zu einem globalen Player entwickelt, die familiären Werte und die familiäre Kultur hingegen sind geblieben. Darauf sind wir stolz. Gleichzeitig wissen wir, dass es diese Kultur weiterhin zu pflegen gilt. Allein im vergangenen Jahr haben wir mehr als 1,8 Millionen Euro gezielt in Fortbildungsangebote investiert. Die bestmögliche Aus- und Weiterbildung für unsere Belegschaft ist ebenso zentral wie der Fokus auf Arbeitssicherheit.



Sanjeev Sharma ist unser SVP Human Resources in Indien.

„Als führendes Technologieunternehmen haben wir eine große Verantwortung für eine gesamte Industrie, unsere Kunden und die Gesellschaft. Ganz besonders fühlen wir uns aber gegenüber unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verpflichtet, die mit enorm viel Leidenschaft und Einsatz den größten Anteil am Erfolg unseres Unternehmens haben. Der Wert CARE verkörpert für mich das Zentrum unserer Unternehmenskultur. Er beschreibt, wie wir miteinander umgehen, kommunizieren und als großes, internationales Team gemeinsam zusammenarbeiten.“

Torsten Heising,
CFO der SMS group





INNOVATE

— Tim Kleier arbeitet für unser Unternehmen als Head of Green Steel in Deutschland.



„Unsere Kunden können nur so gut sein wie die technischen Lösungen, die wir als SMS group für sie entwickeln. Das bedeutet, dass wir eine große Verantwortung tragen. Es bedeutet aber auch, dass wir die Chance haben, ein richtiger Gamechanger für eine nachhaltige Metallindustrie zu sein. Der Wert INNOVATE beschreibt für mich den Purpose unseres Unternehmens: Der Umbau der Metallindustrien ist ein Generationenprojekt und bedeutet viel Arbeit für den Anlagenbau. Wir haben den Auftrag, diesen Wandel voranzutreiben.“

Thomas Hansmann,
CTO der SMS group

We drive excellence and sustainable innovation

Die SMS group hat eine Mission: #turningmetals-green. Mit unseren Technologien revolutionieren wir eine ganze Branche und sind Vorreiter auf dem Weg zu einer nachhaltigen und klimaneutralen Metallindustrie. Damit verfolgen wir ein anspruchsvolles, aber elementar wichtiges Ziel. Denn nur mit einer nachhaltigen Produktion und einem effizienten Recycling von Metallen haben wir im Kampf gegen die Klimakrise eine Chance. Wir verbinden 150 Jahre Anlagenbau- und Prozess-Know-how mit Expertise in der Digitalisierung, um eine bessere Zukunft zu schaffen.

Wer Innovationen entwickeln möchte, die maßgeblichen Einfluss auf die gesamte Gesellschaft haben, muss immer wieder über Grenzen hinausdenken. Genau das gehört zu unserer Tradition. Der vor 150 Jahren gegründete Schmiedebetrieb im Siegerland hat sich schnell mit neuen Technologien befasst und so Innovation zugelassen. Die von uns entwickelte Compact Strip Production-Technologie (CSP) war schon in den 1980er Jahren bahnbrechend und hat unseren Kunden enorme Energie- und Kosteneinsparungen ermöglicht. Dass wir als SMS group nun damit beauftragt worden sind, mit unserer Anlagentechnik für H2 Green Steel das erste klimaneutrale Stahlwerk der Welt zu bauen, zeigt: Innovativ zu sein, prägt unser Unternehmen über die gesamte Firmengeschichte hinweg. Unser Ziel ist es, mit neuen Technologien Unmögliches möglich zu machen. Dazu gehört auch, in Innovationen zu investieren. SMS hat im vergangenen Jahr rund 129 Millionen Euro allein in den Bereich Forschung und Entwicklung gesteckt.

Mit der Gründung eines eigenständigen Innovation Hub innerhalb der SMS group treiben wir seit diesem Jahr neue Innovationsthemen gezielt voran. Unsere Kunden werden davon profitieren, weil wir so in der Lage sind, unsere innovativen Lösungen für die Dekarbonisierung der Metallindustrie auf ein neues Level zu heben.

SUCCEED

„Wir setzen Aufträge um, die für unsere Kunden und deren künftigen Unternehmenserfolg immer bedeutsam sind. Da geht es um Investitionsentscheidungen von strategisch langfristiger Natur. Der Wert SUCCEED steht aus meiner Sicht für Profitabilität – für uns und unsere Kunden. Auf diesem Leistungsversprechen basieren vertrauensvolle und enge Beziehungen zu unseren Kunden. Diese bilden das Fundament, um hochkomplexe Projekte erfolgreich umsetzen zu können.“

Burkhard Dahmen,
CEO der SMS group



Gemeinsam erfolgreich:
Dirk Oedekoven (rechts im
Bild), SVP Information &
Quality Management, mit
seinem Team.

We understand our customers and create value for them

Die SMS group schaut in diesem Jahr nicht nur auf ihr 150-jähriges Firmenjubiläum. Wir blicken auch auf langjährige Kundenbeziehungen und sind stolz darauf, dass ein Großteil unserer Kunden uns seit mehreren Jahrzehnten vertraut. Schon im vergangenen Jahrhundert sind enge Partnerschaften entstanden, die bis heute fortbestehen.

Wir hören unseren Kunden zu, verstehen ihre Bedürfnisse und entwickeln passgenaue Lösungen für sie. Das Services-Geschäft gewinnt daher für die SMS group immer mehr an Bedeutung. Schon lange geht es nicht mehr nur darum, unseren Kunden weltweit fertige Anlagen zu liefern. Es gehört zu unserem Grundverständnis, unseren Kunden über das Neuanlagengeschäft hinaus ein zuverlässiger Partner zu sein und sie während des gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen mit Service-Lösungen zu unterstützen. Dabei denken wir im Sinne unserer Kunden immer ein Schritt voraus.

#turningmetals green

Wie SMS group Perspektiven für die Metallindustrie entwickelt



Der Kampf gegen die Klimakrise ist die größte Herausforderung des 21. Jahrhunderts. Die technologische Entwicklung unserer Branche ist mit dem Klimaschutz aufs Engste verbunden. Die Stahlerzeugung hat einen großen Anteil an den globalen CO₂-Emissionen. Das heißt im Umkehrschluss aber auch, dass unsere Industrie über einen der größten Hebel verfügt, um den Klimawandel abzumildern. Denn Stahl und Metalle allgemein sind und bleiben eine der materiellen Säulen unserer Welt. Die tragende Rolle von Stahl in Industrie, Verkehr und Bauwesen ist offensichtlich: Bis 2050 wird die jährliche Stahlproduktion von heute knapp 2 Milliarden Tonnen auf mehr als 2,5 Milliarden Tonnen weiter ansteigen. Das erhöht auch die Dringlichkeit, Stahl möglichst klimaneutral zu erzeugen.

Um die gesetzten Klimaverpflichtungen der stahlerzeugenden Staaten bis 2050 weltweit zu erreichen, muss rein rechnerisch jedes Jahr eine Produktionskapazität von 35 bis 37 Millionen Tonnen dekarbonisiert werden. Unsere Branche steht also vor gewaltigen Aufgaben. Die SMS group ist entschlossen, bei der Bewältigung dieser Aufgaben eine Schlüsselrolle einzunehmen: Wir ermöglichen unseren Kunden, ihre Metallproduktion Schritt für Schritt nachhaltiger zu gestalten. Die Technologien dafür können wir schon heute bereitstellen. Wir nennen das #turningmetalsgreen – und es ist weit mehr als ein griffiger Slogan: Es ist unsere Mission für eine lebenswerte Zukunft!

Der Ort, an dem eines der größten industriellen Dekarbonisierungsprojekte der Welt stattfindet: das thyssenkrupp-Stahlwerk in Duisburg. (Foto: thyssenkrupp Steel)



So soll es einmal aussehen:
das Stahlwerk von H2 Green
Steel in Schweden.

Proof of Concept: H2 Green Steel

Dass eine klimaneutrale Stahlproduktion im industriellen Maßstab möglich ist, wird in den kommenden Jahren auf eindrucksvolle Weise bewiesen werden: Im schwedischen Boden, wenige Kilometer südlich des Polarkreises entsteht im Auftrag des Stahl-Start-ups H2 Green Steel ein faszinierendes Leuchtturmprojekt: das erste integrierte Stahlwerk als Greenfield-Projekt in Europa seit Jahrzehnten – und das weltweit erste überhaupt, das zur Reduktion seiner erzbasierten Einsatzstoffe zu 100 Prozent auf grünen Wasserstoff setzt. SMS group gehört hier zu den handverlesenen Technologiepartnern – und liefert mit der Direktreduktionsanlage eine der Kernkomponenten des Projekts.

H2 GREEN STEEL IM ÜBERBLICK

Reduktion von CO₂-Emissionen:

bis zu 95 Prozent

Standort:

Boden, Schweden, 82 km südlich des Polarkreises

Geplante Fertigstellung des ersten Werks:

2025

Kapazität in der 1. Phase:

2,5 Millionen Tonnen p.a.

Kapazität in der 2. Phase:

5 Millionen Tonnen p.a.

100 %

Wasserstoff

Damit soll das Werk von H2 Green Steel betrieben werden.

Große Potenziale, große Herausforderungen

Der Bau vollständig neuer Anlagen zur grünen Metallherstellung wird eher die Ausnahme bleiben. Wichtiger für die Dekarbonisierung unserer Branche ist es, nachhaltige Perspektiven für bestehende Standorte aufzuzeigen. Denn die weltweit im Betrieb befindlichen integrierten Stahlwerke bergen das größte CO₂-Einsparpotenzial. Die Betreiber stehen schon heute unter starkem Modernisierungsdruck, um Klimaschutzziele zu erreichen und den steigenden Preisen für CO₂-Emissionen Rechnung zu tragen.

Unser neuestes Großprojekt mit thyssenkrupp Steel für den Standort Duisburg zeigt auf eindrucksvolle Weise, dass auch hier zukunftssichere Dekarbonisierungsstrategien in die Praxis umgesetzt werden können: SMS group hat hierfür Anfang 2023 den größten Einzelauftrag der Unternehmensgeschichte erhalten. Damit sind wir Schlüsselpartner für die weltweit erste Umstellung eines integrierten Stahlwerks auf 100 Prozent wasserstoffbasierten Betrieb im industriellen Maßstab. Hier kombinieren wir erstmals eine Direktreduktionsanlage mit zwei innovativen Schmelzaggregaten, den Open Bath Furnaces. Die Arbeiten im bestehenden Werksumfeld und die Einbindung in eine vorhandene Prozessinfrastruktur gestalten sich hierbei im Vergleich zu einem Greenfield-Projekt ungleich anspruchsvoller.

Um der Komplexität Rechnung zu tragen, übernimmt SMS group hier die Rolle eines EPC-Partners (Engineering, Procurement, Construction), das heißt wir liefern thyssenkrupp Steel eine Gesamtleistung von der Anlagenkonzeption über die Beschaffung und Implementierung bis zur Inbetriebnahme. Durch unseren „Project First“-Ansatz stellen wir dabei sicher, dass wir unsere Kräfte über alle Kompetenzfelder und Strukturen hinweg konsequent auf die definierten Ziele des Kundenprojekts ausrichten.

MODERNISIERUNG BEI THYSSENKRUPP STEEL IM ÜBERBLICK

Jährliche CO₂-Reduktion:

3,5 Millionen Tonnen

Standort:

Duisburg

Geplante Fertigstellung des ersten Werks:

2026

90.000

Tonnen

an Equipment werden für die neue Anlage in Duisburg benötigt.



Ein Blick aus der Luft auf die Hochöfen am thyssenkrupp-Standort in Duisburg. (Foto: thyssenkrupp Steel)

Die neue Direktreduktionsanlage wird am nördlichen Ende des Standorts Duisburg errichtet. (Foto: thyssenkrupp Steel)



Alles eine Frage des Standorts

Stahlherstellung war schon immer ein anspruchsvoller Prozess, der neben den geforderten Produkten und Qualitäten von vielen Standortfaktoren abhängt: Welche Rohstoffe und Energieformen stehen zu welchen Preisen zur Verfügung? Welche gesetzlichen Auflagen gilt es zu berücksichtigen? Wie flexibel müssen Fertigungsprozesse und -kapazitäten an wechselnde Marktkonditionen angepasst werden? All das verdeutlicht, dass es für unsere Kunden nicht die eine Lösung von der Stange geben kann. Die klassische Hochofenroute ist nach wie vor ein zentraler Bestandteil der Roheisen- und Stahlherstellung und wird es in vielen Regionen weltweit auch bleiben. Deshalb entwickeln wir Technologien, um auch die CO₂-Emissionen bestehender Anlagen schnell und effizient zu senken.

So stellen wir zum Beispiel mit dem Blue Blast Furnace eine Brückentechnologie zur Verfügung, die sich vergleichsweise schnell und einfach am Hochofen integrieren lässt und ein CO₂-Einsparpotenzial von knapp 30 Prozent erzielt. Hierbei wird Synthesegas, das hauptsächlich aus Kohlenmonoxid und Wasserstoff besteht, in den unteren Schachtbereich des Hochofens eingeleitet. Die Erzeugung des Synthesegases erfolgt optimaler Weise über die Prozessgase des Hüttenwerks. Darauf aufbauend entwickeln wir außerdem EASyMelt (Electric Assisted Syngas Melter), ein elektrifiziertes Direktreduktions- und Schmelzverfahren für den Einsatz in bestehenden Hüttenwerken, das ebenfalls mit Synthesegas betrieben wird. EASyMelt stellt eine Alternative zur Direktreduktionsroute dar, mit der sich die CO₂-Emissionen im Stahlherstellungsprozess um mehr als 60 Prozent reduzieren lassen. So können wir unseren Kunden Perspektiven aufzeigen, die eine schrittweise Entwicklung hin zur vollständig klimaneutralen Stahlerzeugung erlauben. Im Vergleich zur Direktreduktionsroute zeichnet sich die EASyMelt-Technologie außerdem durch eine deutliche Reduktion der Investitionskosten aus, sodass neben der ökologischen Motivation auch der ökonomische Anreiz für den nächsten Modernisierungszyklus in bestehenden Anlagen gegeben ist.

30 %

beträgt das CO₂-Einsparpotenzial, das sich mit der Brückentechnologie des Blue Blast Furnace erzielen lässt.

Weitere Säulen, ein Ziel

Die Dekarbonisierung der Produktion ist entscheidend für die Zukunft der Stahl- und Metallindustrie. Darüber hinaus haben wir bei SMS group drei weitere Säulen identifiziert, die maßgeblich dazu beitragen, unsere Branche grüner zu machen. Auch auf ihre Entwicklung konzentrieren wir uns mit unserem Prozess-Know-how, unserer metallurgischen Kompetenz und unserer über 150-jährigen Erfahrung im Markt.

Wasserstoff

Die Rolle von Wasserstoff ist in diesem Zusammenhang kaum zu überschätzen. Als Energieträger legt er die Grundlage für die Wasserstoffwirtschaft und

verkörpert eine neue Ära, in der wir erstmalig in aller Konsequenz auf fossile Energieträger verzichten können. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass auch der Wasserstoff mit grüner Energie produziert wird. Hier bringen wir als Experten für energieintensive industrielle Prozesse unser Fachwissen ein – sowohl bei der Erzeugung als auch bei der Integration von Wasserstoff in bestehende und neue Anlagen.

Durch unsere Beteiligung an Sunfire nehmen wir Einfluss auf die strategische Entwicklung von Hochtemperatur-Elektrolyseuren. Außerdem bieten wir kommerzielle Wasserstoffprojekte in kleinem und großem Maßstab an – sowohl für die Metallindustrie als auch für weitere schwer zu elektrifizierende Branchen wie die Luft- und Raumfahrt.

Digitalisierung

Aus der präzisen Kontrolle und intelligenten Steuerung sowie Auswertung aller an der Metallherstellung beteiligten Prozesse ergibt sich ein weiterer wichtiger Aspekt zur Dekarbonisierung: die Digitalisierung. Künstliche Intelligenz, digitale Zwillinge zur Entwicklung, Implementierung und Optimierung von Anlagen, Fernwartung, virtuelle Trainings von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, bis hin zum vollautomatisierten „Lights out manufacturing“ – alles das trägt zur Optimierung von Qualität, Wertschöpfung und Ökologie bei.

Unsere Automatisierungs- und Digitalisierungsprofis entwickeln hierfür die geeigneten technologischen Konzepte, vom einzelnen mechanischen Sensor bis zur umfassenden Software-Suite. Dabei stehen wir unseren Kunden – genau wie beim Thema Dekarbonisierung – über den gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen als Partner zur Seite und leisten von der Technologie über das gewünschte Service-Level bis zum maßgeschneiderten Geschäftsmodell einen essenziellen Beitrag zur Entwicklungs- und Wettbewerbsfähigkeit.

Mehr als

90 %

der Metalle sollen beim Batterie-recycling in den Wertschöpfungskreislauf zurückgeführt werden.

Circular Economy

Nicht zuletzt richten wir unser Augenmerk auch auf die Rohstoffseite. Denn auch hier steht unsere Branche unter Druck, nachhaltigere Konzepte zu entwickeln. Die Kreislaufwirtschaft zu optimieren, ist angesichts der steigenden globalen Produktionsmengen für Stahl und der zunehmenden Bedeutung des Schrotteinsatzes eine logische Konsequenz. Metalle sind prädestiniert für die Circular Economy. Sie sind extrem langlebig und können – zumindest in der Theorie – ohne Qualitätsverlust unendlich oft recycelt werden.

Die SMS group bringt ihr metallurgisches Know-how in vielen Bereichen ein, z. B. auch bei der Wiedergewinnung von Kupfer und anderen Nichteisenmetallen. Gemeinsam mit dem Multimetall-Produzenten und Kupferrecycler Aurubis AG treiben wir das Recycling von Nichteisenmetallen entscheidend voran. Mithilfe unserer Technologie sorgen wir dafür, dass die Kapazität eines im Bau befindlichen Werks im Bundesstaat Georgia von jährlich 90.000 Tonnen Metallschrottmaterialien auf 180.000 Tonnen pro Jahr gesteigert wird.

Den zentralen Stellenwert einer Circular Economy zeigt außerdem unser Joint Venture Primobius, bei dem wir uns den komplexen Herausforderungen des Recyclings von Lithium-Ionen-Batterien stellen. Primobius demonstriert, wie metallische Wertstoffe zurückgewonnen und hochrein in den Wertschöpfungskreislauf zurückgeführt werden können. Unser Ziel: die Steigerung der Recyclingraten bis an die Grenzen des technisch Machbaren.



Weniger Umweltbelastung: So lautet die derzeit größte Herausforderung der Metallindustrie.

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.

Auftrag in Indien

Kaltwalzwerk für Aluminiumbreitband

Hindalco Industries Limited, eines der größten Aluminiumunternehmen der Welt, hat SMS mit der Lieferung eines Hochleistungskaltwalzwerks für Aluminiumbreitband beauftragt. Das neue Werk wird in der Peripherie der Aditya Aluminium Unit von Hindalco in Lapanga im indischen Bundesstaat Odisha errichtet. Hindalco beliefert den lokalen und internationalen Markt mit seinen Aluminiumprodukten, die das gesamte Legierungsspektrum von weichen bis zu sehr harten Aluminiumorten abdecken. Die ersten Coils werden Ende 2024 produziert.



Auftrag in Spanien

Aluminiumprofile für Mobilität von morgen

Exlabesa, ein international tätiger Produzent von stranggepressten Aluminiumprofilen, hat SMS mit der Lieferung einer 71-MN-Kurzhub-Strangpresse in Frontladerbauart beauftragt. Mit dieser Investition wird Exlabesa an ihren neun Produktionsstandorten insgesamt 27 Strangpresslinien, darunter fünf hochmoderne SMS-Strangpressen, betreiben. Die neue Presse wird am Standort in Padrón, Spanien, installiert und wird die größte Presse der Iberischen Halbinsel sein. Auf der neuen Strangpresse werden hauptsächlich Profile für den wachsenden Markt der Elektromobilität produziert. Zudem plant das Unternehmen die Produktion von bis zu 620 Millimeter breiten Strangpressprofilen für Lkw-Aufbauten und von Profilen zur Herstellung von Eisenbahnwaggons. Darüber hinaus wird diese neue Investition die Sparte Exlabesa Building Systems in die Lage versetzen, einzigartige architektonische Lösungen für anspruchsvolle maßgeschneiderte Fassadenprojekte zu entwickeln und zu realisieren. Die Inbetriebnahme ist für Anfang 2024 vorgesehen.

Auftrag in Südkorea

Neubau statt Modernisierung

Eine Million Tonnen Betonstahl pro Jahr: Das ist das Ziel von YK Steel aus Südkorea. Das Unternehmen hatte ursprünglich geplant, eine bestehende Anlage von SMS verlegen und modernisieren zu lassen. Allerdings wurde SMS nun damit beauftragt, eine neue Minimill für den integrierten Schmelz-, Gieß- und Walzbetrieb einschließlich der gesamten Elektrik und Automation zu liefern. Die Minimill wird 2025 am Standort Dangjin ihren Betrieb aufnehmen.

Auftrag in Spanien

Erdgasfreie Produktion als Ziel

Eine umweltfreundliche Technologie für die Herstellung von Stabstahl: Das ist die Überschrift des Auftrags, den Megasider Zaragoza SMS erteilt hat. Wir liefern dafür ein Stabstahlwalzwerk mit umweltfreundlicher Heiztechnologie. Die Anlage wird für die Herstellung einer breiten Palette von Stabstahlprodukten ausgelegt sein. Auf diese Weise unterstützt SMS Megasider dabei, einen Produktionsbetrieb ohne Erdgas zu realisieren und die Anlage zu digitalisieren. Als Systemlieferant bietet SMS ein Gesamtkonzept für den Betrieb der flexiblen Brenner mit einem digitalen Steuerungssystem. Damit kann die Anlage besonders umweltschonend betrieben werden.

Grundsteinlegung in Deutschland

Nachhaltiges Batterierecycling

Europaweit wird Mercedes-Benz der erste Automobilhersteller sein, der eine eigene Batterierecyclinganlage mit hydrometallurgischer Aufbereitung betreibt. Möglich macht das die Technologie von Primobius, ein Tochterunternehmen der SMS group. Damit tragen wir maßgeblich dazu bei, den Recyclingkreislauf zu schließen und den Ressourcenverbrauch im Bereich der Elektromobilität zu reduzieren.

In Kuppenheim wurde im März dieses Jahres der Grundstein für das gemeinsame Projekt gelegt. Die Pilotanlage soll eine Jahreskapazität von 2.500 Tonnen erreichen. Der Aufbau der Anlage erfolgt in zwei Stufen: Noch in diesem Jahr entsteht zunächst eine Anlage zur mechanischen Zerlegung. In einem zweiten Schritt sollen – vorbehaltlich der vielversprechenden Gespräche mit der öffentlichen Hand – die Anlagen zur hydrometallurgischen Aufbereitung der Batteriematerialien in Betrieb gehen.

(Foto: Mercedes-Benz AG)



Auftrag in China

Vollautomatische Exzenterpresse

Für Jiangsu Pacific Precision Forging liefert SMS eine vollautomatische Exzenter-Gesenkschmiedepresse. Der in der chinesischen Stadt Taizhou ansässige Hersteller von Präzisionsschmiedeteilen hat sich bisher hauptsächlich auf das Schmieden von Stahl spezialisiert. Mit dieser neuen Investition in das Aluminiumschmieden eröffnet sich für Pacific Precision der Zugang zum wachsenden Automotive-Marktsegment für leichtere Konstruktionen. Die Inbetriebnahme der neuen Exzenterpresse ist für das zweite Quartal 2024 geplant.



Auftrag in den USA

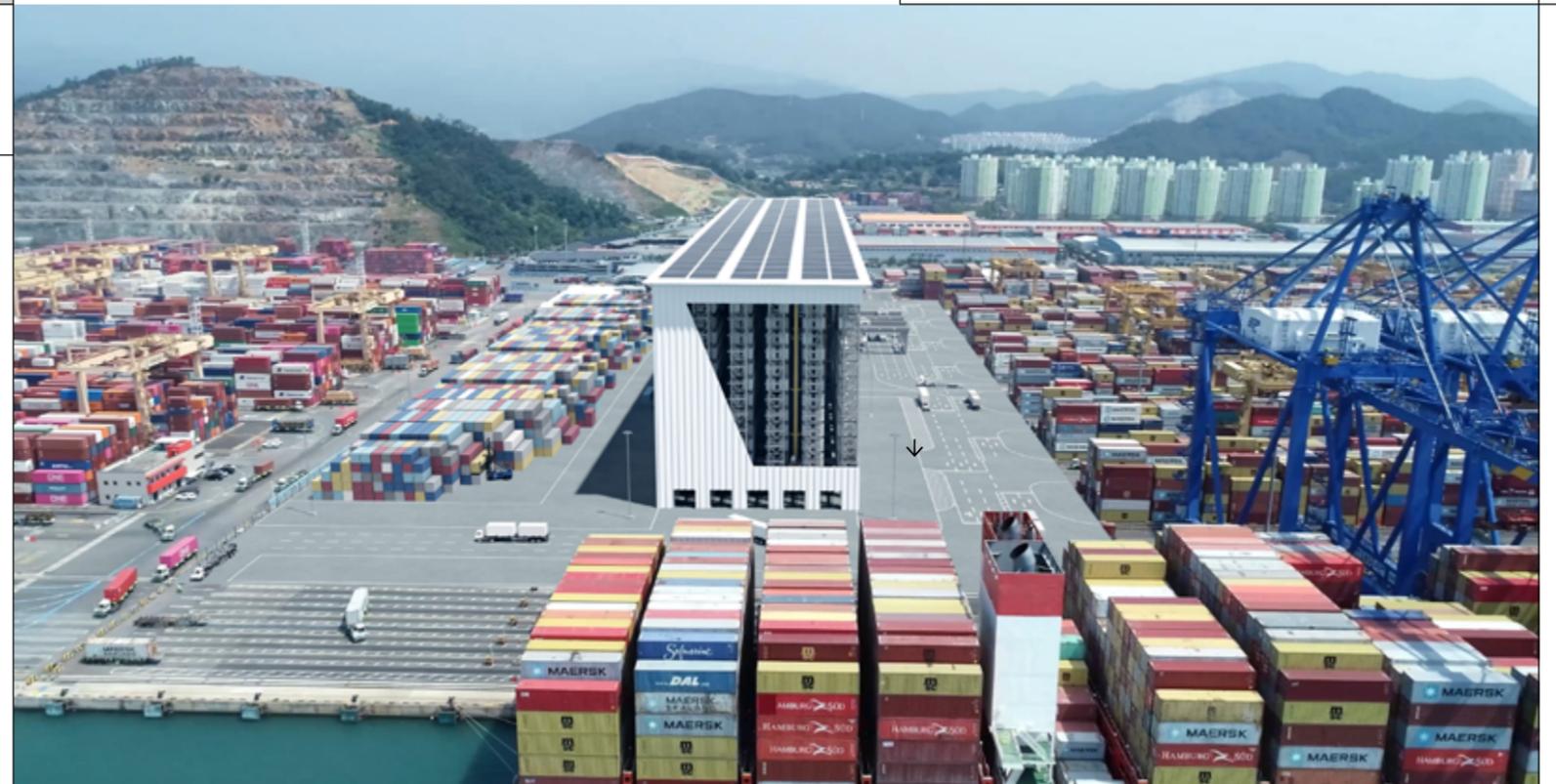
Aluminiumblech für nachhaltige Verpackungen

Der nordamerikanische Stahlhersteller und Spezialist im Metallrecycling, Steel Dynamics Inc., ist seit Mitte der 1990er Jahre fester Kunde von SMS. Bestätigt wurde diese Partnerschaft im vergangenen Jahr mit einem neuen Auftrag für ein modernes Aluminium-Flachwalzwerk. Das Werk wird Bleche für die Getränkedosenherstellung, den Automobilbau und andere industrielle Anwendungen produzieren. Die Jahresproduktionsleistung ist für 650.000 Tonnen ausgelegt. Die Produktion soll in der ersten Hälfte des Jahres 2025 starten.

Auftrag in Südkorea

Hochregallager im Hafen von Busan

Für unser Hochregallagersystem von BOXBAY sind wir im vergangenen Jahr mit dem Deutschen Logistikpreis ausgezeichnet worden. Die Container-Hochregallösung verbindet ökonomische Vorteile mit ökologischen Zielen und wird für den Hafen der Zukunft ein echter Gamechanger sein. Mit dem Auftrag von DP World wird unsere disruptive Technologie im Hafen von Busan erstmals kommerziell zur Anwendung kommen. Das System ermöglicht jederzeit den direkten Zugriff auf jeden einzelnen Container. Dadurch entfallen 350.000 unproduktive Bewegungen pro Jahr. Die Gesamtzeit für die Abfertigung der Lkw wird um 20 Prozent verkürzt und somit der Service für Kundinnen und Kunden weiter verbessert. BOXBAY ist voll automatisiert und verfügt über zusätzliche Sicherheitseinrichtungen. DP World plant außerdem, das Hochregallager mit Solarenergie zu betreiben, die durch Photovoltaikmodule auf dem Dach des Lagersystems erzeugt wird.



Auftrag in Indien

Hochleistungs-Warmbandstraße

Eine der modernsten Anlagen mit der neuesten Technologie: Das ist das Ziel, das ArcelorMittal Nippon Steel am Standort Hazira in Indien verfolgt. Zu diesem Zweck hat der Stahlkonzern SMS mit dem Bau eines neuen Stahlwerks und einer Hochleistungs-Warmbreitbandstraße beauftragt. Der Auftrag ist Teil des Erweiterungsprojekts in Hazira, mit dem ArcelorMittal 5,5 Millionen Tonnen Stahl pro Jahr produzieren will. Die Anlage soll einen hohen Automatisierungsgrad aufweisen, um die Staubemissionen zu minimieren und die Energierückgewinnung zu maximieren. Mit einer maximalen Bandbreite von 2.300 mm wird die Warmbreitbandstraße eine der breitesten sein, die je von SMS gebaut wurden. Die Inbetriebnahme des neuen Stahlwerks und der Hochleistungs-Warmbreitbandstraße ist für das Frühjahr 2025 geplant.

Inbetriebnahme in Griechenland

Größte Umwelanlage

Es ist die größte und leistungsfähigste Anlage dieser Art, die SMS bisher weltweit installiert hat: Der griechische Aluminiumhersteller ElvalHalcor S.A. hat seine Kaltwalz-Produktionsstätte in Oinofyta, nahe der griechischen Hauptstadt Athen, mit einem Airwash™-System von SMS für die Abluftreinigung ausgestattet. Mit dieser Investition hat ElvalHalcor einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung einer noch nachhaltigeren Aluminiumproduktion und eines verbesserten Umweltschutzes getan. Im Gegensatz zu mechanischen Abscheidern, welche ausschließlich Tröpfchen abscheiden, ist das Airwash™-System in der Lage, tropfen- und gasförmige Komponenten abzuscheiden und zurückzugewinnen. Airwash™-Systeme gelten als besonders effizient, da eine maximale Rückgewinnung des Walzöls durch dessen Absorption und Destillation gewährleistet ist. Die Abluftleistung des Systems beträgt bis zu 450.000 Kubikmeter pro Stunde.



Auftrag in den USA

Umweltschonender Betonstahl

Für den US-amerikanischen Stahlproduzenten Highbar LLC liefert SMS eine neue Minimill zur Herstellung von Betonstahl. Errichtet wird das Werk in der Nähe von Osceola, Arkansas. Das neue Werk wird es Highbar LLC ermöglichen, Betonstahl konkurrenzfähig und umweltschonend herzustellen. Ausgestattet mit Industrie 4.0-Digitalisierungslösungen und KI-gesteuerten Prozessen kommen bei dem modernen Stahlwerk von Anfang an die Vorteile der Digitalisierung zum Tragen. Diese Ausstattung sichert die Zukunftsfähigkeit der Produktionsanlagen. Diese werden darüber hinaus so ausgelegt, dass während des Produktionsprozesses kein Erdgas benötigt wird. Eine bisher einzigartige Lösung, die im Vergleich zu anderen führenden Betonstahlwerken einen extrem kleinen CO₂-Fußabdruck bei gleichzeitiger Halbierung der Emissionen ermöglicht. Für die Bauphase bis zur Inbetriebnahme sind 22 Monate geplant.



Auftrag in der Türkei

Europas größte Strangpresslinie

ASAŞ Alüminyum, einer der größten Aluminiumverarbeiter in der Türkei, investiert in Strangpresstechnologie der SMS group, um Profilabmessungen produzieren zu können, deren Herstellung derzeit im europäischen Raum nicht möglich ist. ASAŞ setzt seit Jahren auf die Kompetenz der SMS group und hat zwei neue Aluminium-Strangpresslinien bestellt. Bei den zu liefernden Anlagen handelt es sich um eine 150-MN-Strangpresse sowie eine 45-MN-HybrEx®-Linie. Die 150-MN-Strangpresse wird Europas größte Strangpresslinie sein und ist für ASAŞ der Türöffner zum internationalen Markt für extrabreite Strangpressprofile. Solche Profile werden unter anderem in der Eisenbahnindustrie für den Waggonbau eingesetzt. Wir als Technologiepartner verfügen über das erforderliche Know-how für die Lieferung solcher Anlagengrößen. Die Inbetriebnahme beider Anlagen ist für 2025 geplant.



Auftrag in Südkorea

Umwandlung von Nickelmatte

Schlüsseleinrichtung für die Herstellung von Batterien auf Nickelbasis: Elektromobilität und der Übergang zu grüner Energie sind nur durch Entwicklung und Einsatz hoch-effizienter Batterietechnologien möglich. Der Nickelanteil in diesen Hochleistungsbatterien nimmt stetig zu. Der größte Teil des hier eingesetzten Nickels und Nickelsulfats wird durch Raffination von Ferronickel gewonnen, das üblicherweise in Reduktionsöfen hergestellt wird. SMS hat von SNNC – einem Joint Venture zwischen SMS und POSCO in Südkorea – einen Auftrag zur Lieferung eines Peirce-Smith-Konverters erhalten, in dem das Ferronickel aus dem Werk Gwangyang in Nickelmatte (eine Nickel-Sulfit-Phase) umgewandelt wird, um den Eisengehalt zu senken. Das Zwischenprodukt Nickelmatte wird anschließend in der benachbarten Batteriefabrik von POSCO hydrometallurgisch zu Nickel und Nickelsulfat verarbeitet. Der von SMS zu liefernde Peirce-Smith-Konverter ist eine der Schlüsseleinheiten in dieser Prozesskette und wandelt das Ferronickel mithilfe spezieller Tauchdüsen und eines Flüssigschwefel-Injektionssystems effizient in hochwertige Nickelmatte um. Die Anlage wird dieses Jahr in Betrieb gehen und 21.000 Tonnen Nickel pro Jahr produzieren.

Auftrag in den USA

Ausbau des ersten Multimetall-Recyclingwerks

Gemeinsam mit SMS treibt der Multimetall-Produzent und Kupferrecycler Aurubis AG in den USA den Aufbau des Marktes für das Recycling von Nichteisenmetallen voran. Mit der Unterzeichnung eines Liefervertrags über ein zweites Anlagenmodul für das neue Aurubis-Recyclingwerk Richmond im US-amerikanischen Bundesstaat Georgia wurde der nächste Schritt der strategischen Partnerschaft im globalen Multimetall-Recycling-Sektor besiegelt. Durch die zusätzlichen Anlagen steigt die Kapazität des aktuell im Bau befindlichen Metallrecyclingwerks in Richmond von jährlich 90.000 Tonnen komplexer Metallschrottmaterialien auf 180.000 Tonnen pro Jahr.



Auftrag in Spanien

Ambitioniertes Projekt

SMS und der spanische Aluminiumhersteller LatemAluminium haben im vergangenen Jahr ihre Zusammenarbeit zur Förderung einer nachhaltigen Aluminiumproduktion in der Provinz Castilla y León im Norden Spaniens bekannt gegeben. Für das ambitionierte Projekt des Newcomers auf dem Aluminiummarkt liefern wir eine hochmoderne Aluminium-Kaltwalzanlage inklusive Nebenanlagen für einen umweltschonenden und nachhaltigen Betrieb. Das Kaltwalzwerk ist Teil eines umfangreichen Investitionsprojekts von LatemAluminium zur Errichtung von Anlagen zur Wiederverwertung von Aluminium und Aluminiumlegierungen sowie von Produktionsstätten für Aluminiumprodukte in der Region Nordspanien. Eine Schmelzanlage für Aluminiumschrott, die der spanische Hersteller kürzlich erworben hat, ist bereits in Betrieb. Insgesamt sollen rund 2.000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Das neue Kaltwalzwerk in Verbindung mit dem Know-how der SMS versetzt LatemAluminium in die Lage, maßgeschneiderte Aluminiumprodukte auf den Markt zu bringen. Die Produktion des ersten Coils im neuen Aluminium-Kaltwalzwerk ist für April 2024 geplant.

Unser Geschäft im Jahr 2022

Unser Geschäft im Jahr 2022

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

39

Konzernbilanz

44

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

46

Aufsichtsrat SMS group GmbH

47

Aufsichtsrat SMS GmbH

48

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. Wir sind in West- und Osteuropa, der Nahostregion, Afrika, Asien sowie Nord- und Südamerika vertreten. Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 gehörten insgesamt 88 vollkonsolidierte Gesellschaften in 21 Ländern zur SMS group (Vorjahr: 91 vollkonsolidierte Gesellschaften in 22 Ländern).

Mit Dekarbonisierungslösungen wollen wir eine führende Rolle bei der Transformation der Metallindustrie einnehmen. Entlang der gesamten Prozesskette bieten wir Technologien an, damit Unternehmen ihren CO₂-Fußabdruck reduzieren können. Für die Primärroute erarbeiten wir nicht nur Dekarbonisierungslösungen zur Metallerzeugung mittels grünem Wasserstoff, sondern auch digitale Lösungen für Energieeinsparungen im Downstream-Bereich. Für die Sekundärroute arbeiten wir an einer Vielzahl von Kunden- und Entwicklungsprojekten für maximale Recyclingquoten.

Mit der Erschließung von neuen Geschäftsfeldern, Produktinnovationen und einer Digitalisierungsoffensive ermöglichen wir zukünftiges Unternehmenswachstum. Dabei setzen wir nicht nur auf Innovationen in der Metallindustrie, sondern übertragen unsere Kompetenzen auch auf andere Industriebereiche. Mit flexiblen Service- und Digitalisierungsdienstleistungen und Produktinnovationen ergänzen wir unser Kerngeschäft durch performancebasierte Geschäftsmodelle (Equipment-as-a-Service).

Wir investieren bewusst in Innovation: Unser Geschäftsaufwand für allgemeine Entwicklungen sowie für konstruktionsnahe Weiterentwicklungen von Produkten lag 2022 bei 129 Millionen Euro (Vorjahr: 96 Millionen Euro). Das entspricht 4,1 Prozent unseres Umsatzes (Vorjahr: 3,7 Prozent).

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der Krieg in der Ukraine hat sowohl die globale Konjunktur als auch die Stahlmarktentwicklung stark beeinträchtigt. In einem von Energiekrise, hoher Inflation und steigenden Zinsen gekennzeichneten Marktumfeld stagnierte 2022 auch der weltweite Stahlmarkt.

Insbesondere im europäischen Raum waren die gestiegenen Preise für fossile Energien der größte Inflationstreiber. Neben der Energie zur Stahlerzeugung stiegen auch Eisenerzpreise und Legierungselemente wie Nickel zeitweise deutlich an. Nach einem deutlichen Anstieg im Jahr 2021 zogen die Stahlpreise zum Ende des ersten Quartals 2022 insbesondere im europäischen Raum erneut an. Der Warmbandpreis in Europa stieg innerhalb des Monats März 2022 um über 40 Prozent. Nach der Preisexplosion insbesondere in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2022 sanken die Energie- und Stahlpreise zum Ende des Jahres wieder.

Die weltweite Rohstahlproduktion sank im Jahr 2022 um 4,3 Prozent. Verantwortlich hierfür waren ein starker Einbruch der Nachfrage infolge der Inflation, Unterbrechungen der Lieferketten und die Immobilienkrise in China, wo die Stahlnachfrage bereits das zweite Jahr in Folge sank (-4,0 Prozent). Die größten Einbrüche verzeichneten die Regionen CIS (-9,2 Prozent), Zentral- und Südamerika (-7,8 Prozent) und die Europäische Union inklusive Großbritannien (-3,5 Prozent). Lediglich in Afrika und Südostasien stieg die Stahlnachfrage signifikant, allerdings ausgehend von einem niedrigen Niveau.

Die installierte Rohstahlkapazität stieg dagegen im vierten Jahr in Folge. Sie wuchs leicht um 1,3 Prozent auf 2,68 Milliarden Tonnen. Aufgrund des gesunkenen Produktionsvolumens erhöhte sich die weltweite Überkapazität auf 30 Prozent (Vorjahr: 26 Prozent).

Die weltweite Primäraluminiumproduktion bewegte sich trotz des rasanten Anstiegs der Energiekosten mit rund 68 Millionen Tonnen leicht über Vorjahresniveau

(67 Millionen Tonnen). Regional zeigten sich Unterschiede: Während die Produktion in Europa deutlich rückläufig war (–12,5 Prozent), stieg sie in Südamerika (+10,7 Prozent) und im Gebiet der Golfstaaten (+3,1 Prozent). Daneben trug China, wo bereits über die Hälfte der weltweiten Produktionskapazitäten liegen, mit einem Produktionswachstum von +4,0 Prozent zur Vergrößerung des weltweiten Primäraluminiumaufkommens bei.

Das Jahr in Zahlen

Unsere wesentlichen Leistungsindikatoren sind:

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

Diese haben sich 2022 wie folgt entwickelt.

Auftragseingang

Mit einem Auftragseingang von 4.612 Millionen Euro konnten wir zum zweiten Mal in Folge unser Volumen erheblich steigern. Diese Entwicklung ist umso erfreulicher, da sie unter schwierigen Bedingungen stattfand. Infolge des russischen Krieges in der Ukraine und den damit international verhängten Sanktionen haben wir das Neuanlagengeschäft in Russland und Belarus komplett eingestellt. Bestandsaufträge mit Kunden in Russland wurden rückabgewickelt oder sistiert.

Zudem zeigte sich im wichtigen chinesischen Markt im Zuge der bis Anfang Dezember 2022 praktizierten „Null-Covid“-Strategie eine merkliche Zurückhaltung bei Investitionen.

Der kontinuierliche Anstieg der weltweiten Aluminiumproduktion spiegelt sich in unseren Auftragsbüchern wider. So hat sich etwa in den USA unser langjähriger Kunde Steel Dynamics Inc. entschieden, in die Produktion von Aluminiumband einzusteigen – mit uns als Partner für die Anlagelieferung.

Neben den Großprojekten und Modernisierungen steht weiterhin das Wachstum im Technischen Service sowie bei Elektrik/Automation und Digitalisierung im Vordergrund. Mit einem neuen Integrated Assessment & Consulting-Ansatz fokussieren wir uns auf die ganzheitliche Analyse von Anlagen. Dabei identifizieren wir Potenziale, die sich durch verbesserte Produktivität, Qualität und Zuverlässigkeit sowie durch die Bildung von Partnerschaften über den Lebenszyklus der Maschinen und Anlagen ergeben.

Im Bereich des metallurgischen Anlagenbaus konnten wir eine wesentliche Steigerung von +35,2 Prozent auf 3.090 Millionen Euro erzielen (Vorjahr: 2.285 Millionen Euro). Hier zeigen sich einerseits Nachholeffekte aus den coronabedingt zurückgestellten Investitionsvorhaben. Zum anderen ist die Nachfrage nach Investitionen in eine verbesserte Anlageneffizienz und Dekarbonisierungs-Lösungen weiterhin hoch.

Auch das Services-Geschäft profitierte von dieser positiven Entwicklung. Zudem führte die Ausweitung des Dienstleistungsangebots wie Consulting und Training im Services-Geschäft zu einer Steigerung des Auftrags-eingangs um 20,6 Prozent auf 960 Millionen Euro (Vorjahr: 795 Millionen Euro).

Der Auftragseingang der industriellen Beteiligungen verbesserte sich deutlich auf 587 Millionen Euro (Vorjahr: 448 Millionen Euro). Im Wesentlichen ist dies durch eine erhöhte Nachfrage bei Aluminiumprodukten begründet.

Geografisch verteilte sich der Auftragseingang 2022 wie folgt:

Nordamerika	35,7 %	(Vorjahr: 17,2 %)
Indien	24,4 %	(Vorjahr: 13,0 %)
Westeuropa	19,5 %	(Vorjahr: 20,5 %)
Sonstiges Asien	8,9 %	(Vorjahr: 2,6 %)
China	6,3 %	(Vorjahr: 13,0 %)
MENA	4,5 %	(Vorjahr: 12,4 %)
Lateinamerika	3,8 %	(Vorjahr: 8,0 %)
Afrika	0,8 %	(Vorjahr: 0,5 %)
Osteuropa	–3,8 %	(Vorjahr: 12,8 %)

Umsatzerlöse

Der Umsatz folgte der positiven Entwicklung im Auftragseingang. Er legte 2022 um 580 Millionen Euro bzw. +22,7 Prozent zu auf 3.139 Millionen Euro (Vorjahr: 2.559 Millionen Euro).

Im metallurgischen Anlagengeschäft verbesserte sich der Umsatz von 1.469 Millionen Euro auf 1.857 Millionen Euro. Ähnlich hohe Zuwächse verzeichnete das Services-Geschäft. Hier stieg Umsatz um 164 Millionen Euro auf 880 Millionen Euro (Vorjahr: 716 Millionen Euro). Mit 420 Millionen Euro entwickelte sich auch der Umsatz im Bereich der industriellen Beteiligungen positiv und folgte der Belebung der geschäftlichen Aktivitäten im Auftragseingang (Vorjahr: 392 Millionen Euro).

Der Umsatz 2022 verteilt sich geografisch wie folgt:

Nordamerika	26,4 %	(Vorjahr: 26,2 %)
Westeuropa	22,7 %	(Vorjahr: 28,7 %)
China	13,5 %	(Vorjahr: 16,0 %)
Indien	9,7 %	(Vorjahr: 7,3 %)
Lateinamerika	8,6 %	(Vorjahr: 5,5 %)
MENA	7,0 %	(Vorjahr: 4,2 %)
Sonstiges Asien	6,0 %	(Vorjahr: 4,7 %)
Osteuropa	4,8 %	(Vorjahr: 6,8 %)
Afrika	1,2 %	(Vorjahr: 0,6 %)

Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine, hohe Energiepreise sowie die weltweit gestiegenen Überkapazitäten in der Stahlherzeugung brachten auch die Metallindustrie unter Druck. In diesem widrigen Umfeld lag unser EBT 2022 mit 19 Millionen Euro leicht über dem angepassten Vorjahreswert (15 Millionen Euro).

Nettoliquidität

Die Nettoliquidität zum 31. Dezember 2022 hat sich im Vergleich zum Vorjahr (978 Millionen Euro) auf 501 Millionen Euro reduziert. Dabei haben sich die flüssigen Mittel um 67 Millionen Euro auf 829 Millionen Euro verringert. Die Wertpapiere des Umlaufvermögens gingen um 243 Millionen Euro auf 33 Millionen Euro zurück. Gegenläufig haben sich die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um 167 Millionen Euro auf 361 Millionen Euro erhöht. Die Entwicklung entsprach dabei der Prognose des Vorjahres.

Beschäftigte

Im Geschäftsjahr 2022 waren durchschnittlich 14.421 Mitarbeitende¹ (Vorjahr: 14.544) bei uns beschäftigt. Damit ist die Beschäftigtenzahl gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert (–123 Beschäftigte/–0,8 Prozent). Während die Zahl der Beschäftigten in Deutschland mit 5.629 im Jahresdurchschnitt (Vorjahr: 5.864) rückläufig war, stieg sie außerhalb Deutschlands hingegen auf 8.792 (Vorjahr: 8.680). Neueinstellungen haben wir vor allem im Bereich Services vorgenommen. Diese Entwicklung hält bereits seit mehreren Jahren an und zeigt, dass wir uns kontinuierlich internationalisieren und auf Services ausrichten.

Die Anzahl der Beschäftigten bei den industriellen Beteiligungen blieb im Jahresdurchschnitt mit 2.020 stabil (Vorjahr: 2.064).

Einige der Risiken in unserem Umfeld

Nach dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine wird der russische Markt für international tätige Unternehmen auf absehbare Zeit verschlossen bleiben. Unsere russischen Gesellschaften werden seither von einem lokalen russischen Management-Team geführt, welches eigenständig vor Ort handelt und von unserem technischen Know-how abgeschnitten ist.

Der weitere Kriegsverlauf ist mehr denn je ungewiss, auch eine geografische Ausdehnung in andere Länder bzw. Regionen erscheint nach wie vor im Bereich des Möglichen. Da ein kurzfristiger Kurswechsel in der russischen Außenpolitik zu diesem Zeitpunkt nicht absehbar ist, werden aufgrund der gegen Russland verhängten Sanktionen auch weiterhin Geschäftsaktivitäten in der Region entfallen.

Die restriktive Geldpolitik der EZB und FED zur Eindämmung der Inflation bei gleichzeitig steigenden Beschaffungs- und Energiepreisen erschwert unseren Kunden die Finanzierung von Großinvestitionen. Dieses herausfordernde Geschäftsumfeld wird durch den Anstieg der weltweiten Überkapazitäten in der Stahlherzeugung verschärft.

Wir kaufen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Komponenten sowie weitere Vormaterialien und Dienstleistungen für die Herstellung unserer Produkte zu. Die Beschaffungskosten sind im Berichtsjahr weiter gestiegen. Material-, Energie- und Logistikkosten sind weiterhin volatil.

Störungen in den Lieferketten und die damit einhergehende reduzierte Teile- und Materialverfügbarkeit werden sich voraussichtlich nur langsam auflösen. Die anhaltende Dynamik im Logistikbereich sowie Lieferengpässe bei einzelnen Materialien wie Elektronikkomponenten dürften kurz- und mittelfristig zu Verzögerungen in den logistischen Ketten führen. Darüber hinaus ergeben sich Risiken aus der unsicheren Verfügbarkeit einzelner Energieträger (z. B. Gas) sowie aus der Corona-Entwicklung, insbesondere im asiatischen Raum.

¹ Jahresdurchschnitt, inklusive Auszubildende

Durch die ökonomischen Unsicherheiten und die geopolitischen Entwicklungen wird es bei unseren Lieferanten voraussichtlich zu einer weiteren Marktberreinigung in Form von Schließungen, Insolvenzen und Zusammenschlüssen kommen. Den dadurch gestiegenen Beschaffungsrisiken begegnen wir durch dedizierte Projektteams, durch die eine fortlaufende Überwachung der Lieferketten, der Materialverfügbarkeit und der Lieferfähigkeit unserer Lieferanten erfolgt. Gestiegenen Beschaffungsrisiken während der Auftragsabwicklung begegnen wir durch die fortgesetzte und stärkere Diversifizierung unserer Lieferantenbasis, durch intensive Tätigkeiten zur Terminalsicherung in der Abwicklung und durch Auftragsvergaben, die sich an Total-Cost-Analysen und Risikoeinschätzungen orientieren.

Cyber-Kriminalität stellt eine stetig wachsende Bedrohung dar. Allein im Jahr 2022 wurde ein weltweiter Schaden in Höhe von 8,4 Billionen US-Dollar verursacht. Wir arbeiten daher kontinuierlich an der Erhöhung der Sicherheitsstandards und haben verpflichtende E-Learnings zu den Themen „IT-Sicherheit“ und „Datenschutz“ abgehalten.

Auf geopolitischer Ebene belastet der Taiwan-China-Konflikt die Stabilität der weltweiten Handelspolitik. Aufrüstung, Wirtschaftssanktionen und Militärübungen Chinas im südchinesischen Meer sorgen nach wie vor für Unsicherheit und wirtschaftlichen Schaden. Eine weitere Militarisierung der Außenpolitik Chinas könnte den Handelsstreit weiter verschärfen.

Nach den deutlichen Leitzinserhöhungen im abgelaufenen Jahr 2022 durch die FED und EZB aufgrund der hohen Inflation ist der weitere Kurs der Geldpolitik im Jahr 2023 von zentraler Bedeutung für die zukünftige weltwirtschaftliche Entwicklung. Aufgrund der sich verlangsamen Inflationen sind moderatere Zinsanstiege zu erwarten.

Die Abkehr Chinas von der „Null-Covid“-Strategie zum Jahresende 2022 und die verstärkten Reiseaktivitäten von und nach China könnten zu einer neuen, ansteckenden Virusmutation führen, die sich auch in der restlichen Welt ausbreiten könnte. Das Ausmaß dieses Risikos ist nach wie vor nicht verlässlich quantifizierbar.

Einige der Chancen in unserem Umfeld

Krisenbeständige Entwicklungen wie die Transformation der Metallindustrie auf klimaneutrale Prozesse, die Urbanisierung sowie die Elektrifizierung des Mobilitätssektors bieten uns die Chance, unsere Marktposition langfristig zu stärken. Mit über drei Milliarden Tonnen CO₂-Emissionen pro Jahr steht die globale Stahlindustrie unter Zugzwang, Investitionen zur Erfüllung der Pariser Klimaziele zu tätigen.

Wir gehören zu den Pionieren der grünen Stahlerzeugung. Im Rahmen unserer Mission #turningmetals-green liefern wir bereits jetzt eine Vielzahl nachhaltiger Technologien entlang der gesamten Prozesskette zur Erzeugung von Metallhalbzeugen sowohl für Greenfield-Projekte als auch für die Erweiterungen bestehender Anlagen. Zusammen mit strategischen Partnern entwickeln und fördern wir die Produktion von grünem Wasserstoff.

Der CO₂-Fußabdruck eines konventionellen Hochofens kann unter anderem durch das Einblasen von Wasserstoff um 30 Prozent reduziert werden. Unser metallurgisches Kompetenzteam arbeitet derzeit an einem neuen Ofen, der durch das Einblasen von Synthesgasen mithilfe von Plasma-Brennern ein CO₂-Einsparpotenzial von bis zu 70 Prozent realisieren kann.

Unsere digitalen Lösungen wie die Viridis-Energieplattform helfen unseren Kunden, ihren Energieverbrauch auch im Downstream-Bereich zu senken. Neben Dekarbonisierungslösungen für die Primärroute leisten unsere Recyclinganlagen einen weiteren Beitrag zur Reduktion des CO₂-Fußabdruckes und ermöglichen in Teilen den Übergang in eine Kreislaufwirtschaft.

Die Lokalisierung und Verlagerung von Wertschöpfungsketten bietet insbesondere in Regionen mit geringen natürlichen Ressourcen großes Absatzpotenzial für unsere effizienten Recyclinglösungen. Die Elektroschrott-Recyclinganlage für Aurubis oder die Batterie-Recyclinganlage unseres Joint Venture Primobius für Mercedes-Benz verdeutlichen das Absatzpotenzial dieser Technologien.

Um auch weiterhin neue, wettbewerbsfähige Beschaffungsmärkte zu erschließen, werden systematisch 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 Kosten auch Qualität und Termine berücksichtigt.

Ausblick

Der Internationale Währungsfonds prognostiziert für 2023 ein mäßiges Weltwirtschaftswachstum von 2,7 Prozent. Die Wachstumsprognosen von Industrienationen (1,1 Prozent) im Vergleich zu den Schwellen- und Entwicklungsländern (3,7 Prozent) divergieren stärker als zuvor. Insbesondere das Wirtschaftswachstum der Euro-Zone (0,5 Prozent) wird durch hohe Energiepreise belastet und deutlich abgeschwächt. Wachstumsprognosen für das Jahr 2023 sind in Summe jedoch mit Unsicherheit behaftet und mit Abwärtsrisiken verbunden. Eine besondere Rolle spielt hier die russische Außenpolitik. Weitere Preisschocks für Energie und Rohstoffe, eine weltweite Verschärfung der Finanzierungsbedingungen, die Immobilienkrise in China und ein Wiederaufleben der Coronapandemie haben großen Einfluss auf die zukünftige Wirtschaftslage.

Die weltweiten Überkapazitäten sind das ungelöste strukturelle Kernproblem der Stahlindustrie. Unsere Absatzmärkte werden weiterhin preislich hart umkämpft sein.

Gleichwohl sehen wir bei der Transformation der Stahlindustrie hin zur Klimaneutralität weiterhin große Marktpotenziale, da diese als eine der größten CO₂-Emittenten vor großen strukturellen Veränderungen steht. Ein Ausdruck hiervon ist die Absichtserklärung von H2 Green Steel zum Bau des weltweit ersten klimaneutralen Stahlwerkes in Schweden mit einem Volumen von über einer Milliarde Euro. Dieses Projekt stellt den Wendepunkt hin zu einer CO₂-neutralen Stahlproduktion dar. Ein weiteres großes Dekarbonisierungsprojekt über eine wasserstoffbetriebene Direktreduktionsanlage wurde nach dem Bilanzstichtag von thyssenkrupp Steel ebenfalls an uns vergeben.

Trotz ökonomischer sowie handels- und geopolitischer Unsicherheiten blicken wir positiv auf das Geschäftsjahr 2023. Ein hoher Auftragseingang im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022, das stetig steigende Interesse an unseren Dekarbonisierungslösungen, technische Innovationen in unseren Center of Excellence sowie in den neuen Geschäftsfeldern eröffnen uns Wachstumspotenziale für das laufende Jahr.

Für das Geschäftsjahr 2023 rechnen wir daher mit einem deutlich höheren Auftragseingang bezogen auf das Vorjahresniveau sowie mit einem deutlichen Zuwachs im Umsatz, maßgeblich resultierend aus den hohen Auftragseingängen der Geschäftsjahre 2021 und 2022. Das EBT wird sich deutlich verbessern. In Bezug auf die Nettoliquidität erwarten wir einen leichten Anstieg aufgrund der erwarteten Anzahlungen und dem Anarbeitungsgrad der Aufträge. Die Anzahl der Beschäftigten sollte sich 2023 wegen des hohen Auftragsbestands leicht erhöhen.

Konzernbilanz

IN TSD. €	31.12.2022	31.12.2021, rückwirkend angepasst	01.01.2021, rückwirkend angepasst
AKTIVA			
Immaterielle Vermögenswerte	322.040	323.511	334.452
Sachanlagen	567.967	491.620	497.586
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	523.000	523.900	505.467
Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen	9.388	5.460	4.011
Anteile an nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	346.683	69.585	68.567
Sonstige Beteiligungen	47.999	45.114	38.980
Wertpapiere des Anlagevermögens	132.363	145.652	155.048
Aktive latente Steuern	45.692	46.725	5.382
Sonstige langfristige Vermögenswerte	14.223	11.323	12.052
Langfristige Vermögenswerte	2.009.355	1.662.890	1.621.546
Vorräte ohne kurzfristige Vertragsvermögenswerte	307.789	237.873	180.020
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	696.830	652.373	626.082
Vorräte	1.004.619	890.246	806.102
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ohne kurzfristige Vertragsvermögenswerte	556.756	520.385	453.464
Kurzfristige Vertragsvermögenswerte	295.287	265.139	302.722
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	852.043	785.524	756.186
Forderungen aus Ertragsteuern	20.156	21.915	18.216
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	204.702	142.417	217.042
Wertpapiere	32.737	276.014	277.464
Flüssige Mittel	829.342	896.244	741.570
Kurzfristige Vermögenswerte	2.943.599	3.012.360	2.816.580
Summe Aktiva	4.952.954	4.675.250	4.438.126

IN TSD. €	31.12.2022	31.12.2021, rückwirkend angepasst	01.01.2021, rückwirkend angepasst
PASSIVA			
Gezeichnetes Kapital	52.000	52.000	52.000
Kapitalrücklage	499.264	499.264	499.264
Gewinnrücklagen	209.692	35.920	120.697
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	19.200	14.374	-13.698
Eigenkapital der Gesellschafter der SMS GmbH	780.156	601.558	658.263
Nicht beherrschende Anteile	173.156	174.753	203.776
Eigenkapital	953.312	776.311	862.039
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	191.153	111.103	65.771
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	572.704	768.671	787.063
Passive latente Steuern	220.724	202.533	179.196
Sonstige langfristige Rückstellungen	70.691	96.585	92.176
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	4.925	10.578	3.520
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	1.060.197	1.189.470	1.127.726
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	169.587	83.271	90.676
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	448.041	371.817	366.531
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	33.766	21.814	18.602
Kurzfristige Vertragsverbindlichkeiten	1.152.987	1.098.913	865.207
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	925.971	957.380	957.304
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	209.093	176.274	150.042
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	2.939.445	2.709.469	2.448.362
Summe Passiva	4.952.954	4.675.250	4.438.126

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

IN TSD. €	2022	2021, rückwirkend angepasst
Umsatzerlöse	3.138.867	2.558.568
Herstellungskosten des Umsatzes	-2.572.025	-2.072.111
Bruttoergebnis vom Umsatz	566.842	486.457
Vertriebskosten	-314.177	-280.517
Allgemeine Verwaltungskosten	-152.213	-134.481
Sonstige Erträge	165.600	98.952
Sonstige Aufwendungen	-225.814	-148.317
Betriebliches Ergebnis	40.238	22.094
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	-2.458	-869
Übriges Beteiligungsergebnis	972	-9.563
Beteiligungsergebnis	-1.486	-10.432
Ergebnis vor Zinsen und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBIT)	38.752	11.662
Finanzerträge	14.274	26.949
Finanzaufwendungen	-34.125	-23.497
Finanzergebnis	-19.851	3.452
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (EBT)	18.901	15.114
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-51.883	-11.255
Jahresfehlbetrag/-überschuss	-32.982	3.859
Davon entfallen auf:		
Anteile der Gesellschafter der SMS GmbH	-33.517	-2.966
Nicht beherrschende Anteile	535	6.825

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 verschiedenen
Aufsichtsräten

Peter Lürßen

Bremen,
Geschäftsführer 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,
Vorsitzender des
Gesellschafterausschusses der
SMS Holding GmbH und
Geschäftsführer der
Siemag Weiss Verwaltungs GmbH

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
Düsseldorf der SMS group GmbH,
stellvertretender Vorsitzender

Dr. rer. pol. Patrick Adenauer

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

Christian Bolzen

Mönchengladbach,
Mitglied 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 verschiedenen
Aufsichtsräten

Peter Lürßen

Bremen,
Geschäftsführer der
Lürssen Werft GmbH & Co. KG

Elke Paul

Monheim,
Vorsitzende des Konzernbetriebsrats
Düsseldorf der SMS group

Dr. Sabine Schmeinck

Düsseldorf,
Leiterin der Rechtsabteilung
der SMS group GmbH

Dr.-Ing. E. h. Heinrich Weiss

Meerbusch,
Vorsitzender des
Gesellschafterausschusses der
SMS Holding GmbH und
Geschäftsführer der
Siemag Weiss Verwaltungs GmbH

Michel Wurth

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

Kontakt

SMS group
Corporate Communications & Marketing
Eduard-Schloemann-Str. 4
40237 Düsseldorf, Deutschland

communications@sms-group.com

Impressum

Herausgeber

SMS group
Eduard-Schloemann-Str. 4
40237 Düsseldorf, Deutschland

Erscheinungsdatum

12. Juni 2023

Konzept und Layout

Kirchhoff Consult AG
Hamburg, Deutschland

Druck

Druckhaus Kay GmbH
Kreuztal, Deutschland

