Jahresabschluss unter schwierigen Marktbedingungen

Coburg (21. Mai 2025) Das sich weiter verschärfende Marktumfeld und die anhaltende Restrukturierung belasteten das Ergebnis der Brose Gruppe im Geschäftsjahr 2024. Der Verwaltungsrat hat in seiner Sitzung im Mai den von der Geschäftsführung vorgelegten Jahresabschluss 2024 festgestellt und damit die Finanzdaten für das vergangene Geschäftsjahr bestätigt.

2024 erzielte die Brose Gruppe einen Umsatz von 7,7 Mrd. Euro, 200 Mio. Euro weniger als im Vorjahr. Alle Geschäftsbereiche und Regionen verzeichneten Umsatzrückgänge.
Der Automobilzulieferer erwirtschaftete einen Betriebsverlust von 14 Mio. Euro und einen Jahresfehlbetrag von 142 Mio. Euro. Das negative Ergebnis war vor allem durch rückläufige Volumina und Restrukturierungskosten in allen Funktions- und Geschäftsbereichen beeinflusst. Die weltweite Fahrzeugproduktion 2024 sank gegenüber 2023 um rund 1 Mio. auf 89,1 Mio. Fahrzeuge.

Positiv entwickelte sich die Liquidität des Familienunternehmens. 2024 stieg der Free Cashflow um 120 Mio. Euro auf 137 Mio. Euro an. Gründe dafür waren geringere Investitionen in Höhe von 396 Mio. Euro (5 Prozent weniger als 2023), der Rückgang des Working Capitals und der Verkauf von Anteilen eines Joint Ventures in Korea. Das Unternehmen ist aber nach wie vor auf Fremdfinanzierung angewiesen. Trotz der negativen Gesamtentwicklung bleibt die Eigenkapitalquote auf einem hohen Niveau von 48 Prozent.

Für 2025 erwartet Brose kein Wachstum im Kerngeschäft und rechnet mit einem stagnierenden Gruppenumsatz. "Wir befinden uns in einem Marktumfeld, das sich massiv verändert. Die verzögerte Umstellung auf Elektromobilität sorgt für Absatzrückgänge in Europa und Nordamerika. Gleichzeitig gewinnen chinesische Automobilhersteller vor allem bei E-Fahrzeugen weltweit Marktanteile und setzen verstärkt auf lokale Zulieferer. Das stellt uns besonders in China vor große Herausforderungen" , erklärt CEO Stefan Krug.

Klares Ziel der Unternehmensgruppe ist es, die Restrukturierungsmaßnahmen zügig und konsequent umzusetzen und wieder ein positives Betriebsergebnis im laufenden Geschäftsjahr zu erzielen.

Im Mittelpunkt der Ausrichtung des Unternehmens steht die Vereinfachung der weltweiten Organisationstrukturen, die Reduzierung von Kosten sowie ein aktives Portfoliomanagement mit Fokus auf das Automobilgeschäft.

In der Organisation werden Führungsebenen abgebaut, Führungsspannen erweitert und damit Verantwortungen gebündelt sowie das Projektgeschäft gestärkt. Durch die Reduzierung von Komplexität steigert die Brose Gruppe ihre Schnelligkeit in der internationalen Zusammenarbeit. "Mein klares Ziel ist es, unsere Organisation agil aufzustellen, um flexibler auf Marktveränderungen einzugehen. Die organisatorischen Veränderungen bieten darüber hinaus unseren Mitarbeitenden weltweit neue Aufstiegsmöglichkeiten" , kommentiert Stefan Krug.

Gleichzeitig reduziert die Firmengruppe ihre weltweiten Kapazitäten. Ziel ist es, die indirekten Personalkosten bis Ende 2026 schrittweise um 20 Prozent zu senken. Für 2025 bedeutet das eine Verringerung von weltweit rund 1.100 Stellen im indirekten Bereich an Hochlohnstandorten, wobei rund 700 Stellen an den deutschen Standorten des Unternehmens wegfallen. "Unser Ziel ist es, die Reduzierungen sozialverträglich umzusetzen" , sagt Bernhard Blauth, Geschäftsführer Personal.

Im Hinblick auf wettbewerbsfähige Produktionskosten steht die globale Infrastruktur auf dem Prüfstand. Dabei konzentriert sich Brose auf die Auslastung und Wiederverwendung von Produktionsanlagen, die Reduzierung des Automatisierungsgrades zugunsten höherer Flexibilität sowie deren internationale Beschaffung, zum Beispiel aus China. Das spiegelt sich in den geplanten Investitionen für das laufende Geschäftsjahr wider, die mit 354 Mio. Euro 11 Prozent unter dem Vorjahr liegen. Außerdem plant das Unternehmen weltweit die Schließung nicht wettbewerbsfähiger Werke.

Beim Produktportfolio fokussiert sich Brose auf sein Automobilgeschäft in den Bereichen Tür, Sitz und Antriebe. Ein Beispiel dafür ist die im ersten Quartal abgeschlossene Vereinbarung mit Yamaha zum Verkauf des Geschäfts mit E-Bike-Antrieben. Gleichzeitig sucht der Mechatronik-Spezialist gezielt nach strategischen Partnerschaften und arbeitet an eigenen Innovationen. "Der Ausbau unserer Systemkompetenz steht in allen Geschäftsbereichen im Fokus. Dabei sind wettbewerbsfähige Kostenstrukturen und eine schlanke Organisation die Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum" , sagt Stefan Krug.