

## Бизнесът през 2024: пазарът забавя ръста на Бош

31.01.2025

### Силен натиск върху разходите – напредък в Стратегия 2030

- ▶ Развитие на бизнеса през 2024: приходи от продажби - 90,5 милиарда евро/ марж на печалбата от дейността - 3,5%.
- ▶ Стратегия 2030: структурата на портфолиото ще гарантира конкурентоспособността.
- ▶ ИИ стимулира основния бизнес: до 2030 софтуерът и услугите ще генерират продажби за милиарди.
- ▶ Растеж: климатичните промени са фокусът на иновациите.
- ▶ Икономическа политика: либерализация на пазара и повече инвестиции за силна Европа.
- ▶ Шефан Хартунг, председател на Управителния съвет: „Технологиите ни за мобилността и домовете на бъдещето са ключовите области на растежа”.
- ▶ Маркус Форшнер, финансов директор: „Целта ни за 2025 е да повишим приходите от продажби и печалбата, дори и при трудни условия.”

**Щутгарт, Германия** – Бош, доставчикът на технологии и услуги, генерира приходи от продажби в размер на 90,5 милиарда евро през 2024 според предварителните данни<sup>1</sup>. В номинално изражение спадът е 1% на годишна база, като без ефекта от курсовите разлики се запазва резултатът от предходната година. Маржът на ЕБИТ от дейността е 3,5%. „Полагаме сериозни усилия, но и Бош е подвластен на икономическото развитие. Въпреки това ние се представихме достойно в сравнение с другите компании в бранша“, заяви Шефан Хартунг, председател на Управителния съвет на Robert Bosch GmbH, имайки предвид публикуваните предварителни бизнес данни на компании. „Технологиите ни за мобилността и домовете на бъдещето са ключовите области на нашия

<sup>1</sup> Закръглените числа могат да се различават от числата, публикувани в следващите консолидирани финансови отчети.

ръст.“ Той изтъкна усилията за укрепване на конкурентоспособността и растежа през 2024 година чрез стратегически решения за портфолиото, включващи както придобивания, така и продажби. Същевременно компанията трябваше да направи и някои структурни корекции.

В допълнение към слабия растеж на световната икономика, развитието на бизнеса на Група Бош беше неблагоприятно повлияно от факта, че растящите пазари като електромобилността се развиваха много по-бавно от очакваното. Липсата на продажби в тези области и съпътстващият недостатъчно усвоен капацитет, както и продължаващите високи първоначални разходи за бъдещи технологии и провизии за необходимите стратегически корекции, оказаха отрицателно въздействие върху финансовия резултат. Въпреки всички предизвикателства Бош продължава стриктно да следва своите амбициозни бизнес цели: до 2030 компанията ще се стреми да бъде сред водещите доставчици в своите сфери на дейност на ключовите пазари. Освен това Бош цели среден годишен ръст между 6 и 8%, с марж на печалбата от поне 7%.

### **Стратегия за растеж: мениджмънт на портфолиото за по-големи бизнес възможности**

През изминалата финансова година Бош прилагаше системно Стратегията си 2030 и постигна важни цели. Една от тях е планираното придобиване на ОВК бизнеса на [Johnson Controls и Hitachi](#) - сделка на стойност около 8 млрд. USD. Чрез закупуването на този бизнес Бош възнамерява да разшири присъствието си на развиващи се пазари като САЩ и Азия. „Въпреки насрещния вятър ние стриктно следваме стратегията за растеж и ще продължим решително да движим напред технологиите, които са от решаващо значение за утрешния свят“, каза Хартунг. С успешната продажба на големи части от продуктовия бизнес на сектор „Енергийна и сградна техника“ за технологии за сигурност и комуникации, Бош ще се фокусира върху бизнеса със системна интеграция и ще продължи да расте. С тези ходове компанията се стреми да постигне по-добър баланс между бизнес секторите, да подобри устойчивостта си и да направи портфолиото си жизнеспособно за бъдещето.

### **Технологии на бъдещето: иновации, създаващи „Техника за живота“**

За да постигне целите си за растеж, Бош стимулира иновациите в областите от бъдещо значение. „Електромобилността, водородът и устойчивите технологии ще се разрастват и поради това са фокусът на нашите иновации“, заяви Хартунг, имайки предвид продължаващите изменения на климата. Той даде пример с криогенната помпа, която Бош тества в момента в САЩ. Тя компресира до 600 кг течен водород на час и

само за 10 минути с нейна помощ камионите ще могат да се заредят с достатъчно водород за следващите 1 000 км. Бош е лидер и в домакинските уреди. Само след няколко седмици ще дебютира енергийно ефективен вграден XXL хладилник с фризер, който ще бъде първият домашен уред в света, готов за независимо от производителя свързване чрез новия стандарт Matter. Около 5 000 ИИ експерти в Бош работят върху внедряването на ИИ в ежедневието. Един пример - новата услуга за спешни повиквания, подпомагана от AI, чрез която потребителите на асансьори могат да поискат помощ на родния си език чрез симултанен превод, но не изисква преоборудване на асансьора.

### **Дигитални решения: изкуственият интелект стимулира основния бизнес**

Интелигентният софтуер и цифровите услуги вече са важен стълб за основния бизнес на Bosch. „Ние все повече използваме ИИ в процесите, подобрявайки качеството и производителността както в нашите заводи, така и в нашите офиси“, каза Хартунг. „ИИ също стана неразделна част от нашите продукти и решения.“ Бош очаква да генерира продажби за над 6 милиарда евро със софтуер и услуги до началото на следващото десетилетие, като две трети от тях ще бъдат в бизнес сектора на мобилността. „В Бош ИИ играе важна роля в асистираното и автоматизирано шофиране от години“, сподели Хартунг. „Но ние развиваме софтуерно дефинираната мобилност и извън областта на ИИ и това прави Бош идеален партньор за големите технологични играчи в света.“ Един пример е системното решение [Vehicle Motion Management](#). Чрез него се реализират спиращи системи за спиране чрез кабел, където електронният спиращен педал работи без механична връзка.

### **Икономическа политика: конкурентоспособност за силна Европа**

Бош търси нови политически рамки в Германия и ЕС, за да стимулира растежа. Според Хартунг са необходими действия за укрепване на конкурентоспособността и привлекателността като място за правене на бизнес. „Силният ЕС означава по-малко регулации и повече инвестиции, както и по-малко бариери и по-голяма либерализация на пазара“, заяви той. С оглед на цените на енергията, бюрокрацията и липсата на инвестиции в инфраструктура в Германия, родния пазар на компанията, Хартунг се надява след предстоящите избори в страната да види бързо преминаване от разговори към действие. „Всичко, което улеснява правенето на бизнес, е стъпка в правилната посока“, каза той. „Тогава Германия и Европа ще могат да бъдат сред световните икономически и технологични лидери и в бъдеще.“ Както винаги, и сега Бош иска да даде своя принос за тази цел:

през следващата година около 40% от глобалните инвестиции на компанията ще са насочени към локациите ѝ в Германия.

### **Развитие на бизнеса през 2024: пазарни тенденции, засягащи продажбите на бизнес секторите**

Данните за продажбите за бизнес секторите на Бош ясно отразяват общите пазарни тенденции. „Като цяло 2024 беше доста различна, тъй като всичките ни фокусни пазари се представиха слабо“, заяви Маркус Форшнер, член на Управителния съвет и главен финансов директор на Robert Bosch GmbH. С приходи от продажби от 55,9 милиарда евро бизнес сектор **„Mobility“** почти достигна нивото от предходната година. Въпреки спада на пазара, приходите от продажби остават практически непроменени след корекция на ефекта от курсовите разлики. В бизнес сектор **„Индустриална техника“** приходите от продажби са в размер на 6,5 милиарда евро, което е с 13% по-малко в сравнение с предходната година в номинално изражение или минус 12% без ефекта от курсовите разлики. Слабият сектор на машиностроенето засегна особено силно основните пазари в Европа, Китай и САЩ. В бизнес сектора **„Потребителски стоки“** приходите от продажби нараснаха номинално с 2% до 20,3 милиарда евро. След корекция на ефекта от курсовите разлики, всъщност има ръст от 3% в сравнение с предходната година. Това означава, че Бош отново расте в бизнеса с потребителски стоки – за първи път след спада на търсенето в края на пандемията от коронавирус. Приходите от продажби в бизнес сектор **„Енергийна и сградна техника“** възлизат на 7,5 милиарда евро. Това съответства на спад от 3%, както в номинално изражение, така и след корекция на ефекта от курсовите разлики. Това се дължи главно на подтиснатото настроение на европейския пазар за отопление.

### **Развитие на бизнеса през 2024: забавен ръст на продажбите в регионите**

Икономическата ситуация повлия в различна степен върху приходите от продажби по региони. „Бизнесът в Европа беше особено засегнат от икономическата ситуация“, обясни Форшнер. Приходите от продажби в **Европа** възлизат на 44,5 млрд. евро, което е намаление от 5% на годишна база в номинално изражение и след корекция на ефекта от курсовите разлики. Развитие в Северна Америка и Китай оказва влияние и ръстът на приходите от продажби в Северна и Южна Америка и Азиатско-тихоокеанския регион също беше по-слаб. В **Северна Америка** приходите от продажби нараснаха с 5% до 16 милиарда евро. Приходите от продажби в **Южна Америка** възлизат на 1,8 милиарда евро. Това е номинално увеличение от 6% или 12%, без ефекта на валутните курсове. В **Азиатско-тихоокеанския регион** приходите от продажби нараснаха до 28,1

милиарда евро. Номиналният ръст е 1%, или 3% след корекция на ефекта от курсовите разлики.

### **Развитие на персонала през 2024: изисквания за намаляване на служителите**

Към 31 декември 2024 г. в Група Бош работят около 417 900 служители по целия свят – те са с близо 3% по-малко от предходната година (-11 500). В Европа и Азия се наблюдават значителни регионални промени. В Германия броят на служителите също е спаднал с около 3% (-4 400) до малко над 129 800.

### **Перспективи за 2025: слабата икономика ще окаже по-голям натиск върху разходите**

И през настоящата година Група Бош очаква много предизвикателства. „В световен мащаб прогнозираме умерен растеж“, каза Форшнер. „Не очакваме глобалната икономика да тръгне отново нагоре преди 2026“. При сегашното състояние на нещата в Бош предполагат, че икономиката ще нарасне само с 2,5% през 2025. За да изпълни стратегията си за растеж, компанията остава фокусирана върху финансовите си цели. „Дори и при постоянно неблагоприятни условия искаме да повишим продажбите и печалбата си през финансовата 2025“, заяви Форшнер. Според него само печелившият растеж ще позволи на компанията да продължи силното си и смислено развитие. Бош ще се стреми да постигне своя целеви марж от 7% до 2026. Целта е да повиши допълнително конкурентоспособността на всички нива – от атрактивни продукти и приемливи разходи до подходящи структури за перспективно портфолио. „Разумните спестявания и целенасочените инвестиции гарантират, че ще имаме необходимото пространство за маневриране“, добави Форшнер, като предупреди, че това няма да е лесно. Такъв план ще изисква големи усилия и не изключва болезнени решения.

**Снимки за пресата и инфографики ще намерите в Bosch Media Service на [www.bosch-press.com](http://www.bosch-press.com).**

### **За контакти с медиите:**

Ирена Райчева, тел.: +359(888)080777

*Група Бош е водещ световен доставчик на технологии и услуги с около 417 900 служители по целия свят (към 31 декември 2024 г.). Според предварителните резултати през 2024 г. компанията е реализирала продажби в размер на 90,5 млрд. евро. Дейността на Бош е организирана в четири бизнес сектора: Mobility, Индустриална техника, Потребителски стоки и Енергийна и сградна техника. С бизнес дейностите си компанията се стреми да използва технологиите, за да оформи универсалните тенденции като автоматизация, електрификация,*

дигитализация, свързаност и ориентация към устойчивост. В този контекст широкият отпечатък на Bosch в индустриите и регионите укрепва иновативната му сила. Със своята компетентност в сензорните технологии, софтуера и услугите, компанията предлага на потребителите интердисциплинарни решения от един доставчик. Бош използва и експертизата си в свързаността и изкуствения интелект, за да разработва и произвежда лесни за използване устойчиви продукти. С „Техника за живота“ Бош подобрява качеството на живота и съдейства за опазване на природните ресурси. Група Бош включва Robert Bosch GmbH и неговите 470 дъщерни и регионални дружества в над 60 държави. Търговските и сервизни партньори, глобалното производство, инженерингът и търговската мрежа на Бош присъстват в почти всички държави в света. Основата за бъдещия растеж на компанията е иновативната ѝ сила. В 136-те локации на Бош в целия свят работят около 86 900 разработчици и изследователи, сред които над 48 000 софтуерни инженери.

Компанията е основана през 1886 г. от Роберт Бош (1861–1942) в Щутгарт като “Работилница за фина механика и електротехника”. Фирмено-правната структура на Robert Bosch GmbH гарантира предприемаческата самостоятелност на Група Бош. Тя дава възможност на компанията да прави дългосрочни планове и да инвестира във важни проекти за бъдещето. 94% от дяловете в капитала на Robert Bosch GmbH са предоставени за общо ползване на благотворителната фондация Robert Bosch Stiftung GmbH. Останалите дялове се държат от Robert Bosch GmbH и от корпорация, собственост на семейство Bosch. Промисленият тръст Robert Bosch Industrietreuhand KG, който упражнява функциите на съдружник, притежава мнозинството от правата за гласуване. Като управляващ орган той е натоварен със задачата да гарантира дългосрочното съществуване на компанията и по-специално финансовата ѝ независимост - в съответствие с мисията, завещана от основателя на компанията Роберт Бош.

Допълнителна информация можете да намерите на [www.bosch.com](http://www.bosch.com), [www.iot.bosch.com](http://www.iot.bosch.com), [www.bosch-press.com](http://www.bosch-press.com).