

## Boekjaar 2024: marktontwikkelingen remmen Bosch af Grotere druk op de kosten – voortzetting Strategie 2030

31 januari 2025

- ▶ Bedrijfsontwikkeling in 2024: 90,5 miljard euro omzet / EBIT-marge van 3,5 procent.
- ▶ Strategie 2030: portfoliobeheer om het concurrentievermogen veilig te stellen.
- ▶ AI stimuleert de kernactiviteiten: software en diensten zullen tegen 2030 goed zijn voor miljardenomzet.
- ▶ Groei: klimaatverandering als focus voor innovaties.
- ▶ Economisch beleid: een vrijere markt en meer investeringen voor een sterk Europa.
- ▶ Stefan Hartung: "Onze technologieën voor mobiliteit en de woning van de toekomst blijven cruciale groeidomeinen."
- ▶ Markus Forschner: "We willen in boekjaar 2025 onze omzet en ons resultaat verbeteren ondanks de moeilijke context."

Stuttgart, Duitsland – Technologie- en dienstenleverancier Bosch boekte in 2024 volgens de voorlopige cijfers een omzet van 90,5 miljard euro<sup>1</sup>. In nominale termen is dat een daling met 1 procent jaar op jaar, en na aanpassing voor wisselkoerseffecten ongeveer gelijk aan vorig jaar. De EBIT-marge uit de bedrijfsactiviteiten bedroeg 3,5 procent. "Ondanks onze inspanningen was ook Bosch niet helemaal immuun voor de economische ontwikkelingen. Toch hebben we in vergelijking met onze collega's in de sector een respectabel resultaat neergezet," zegt [Stefan Hartung](#), voorzitter van de raad van bestuur van Robert Bosch GmbH, over de voorlopige cijfers die het bedrijf publiceert. "Onze technologieën voor mobiliteit en de woning van de toekomst blijven cruciale groeidomeinen." Hij wijst op de inspanningen in het boekjaar 2024 om het concurrentievermogen en de groei te versterken via strategische portfoliobeslissingen, met zowel overnames als afstotingen. En hij voegt eraan

---

<sup>1</sup> Op basis van interne rapportage, kan verschillen van de in het jaarverslag gepubliceerde externe cijfers.

toe dat het bedrijf ook enkele structurele aanpassingen heeft moeten doorvoeren.

De ontwikkeling van de Bosch Group werd niet alleen negatief beïnvloed door de zwakke groei van de wereldeconomie, maar ook doordat groeimarkten zoals elektromobiliteit zich veel langzamer ontwikkelden dan verwacht. De zwakke verkoop in die domeinen en de onderbenutting van de capaciteit die ermee gepaard ging, hadden net als de aanhoudend hoge investeringen in de technologieën van de toekomst en de voorzieningen voor noodzakelijke strategische aanpassingen een negatieve impact op het resultaat. Ondanks alle uitdagingen houdt Bosch vast aan zijn ambitieuze doelen en wil het tegen 2030 een van de leidende leveranciers op zijn belangrijkste markten zijn. De onderneming mikt bovendien op een gemiddelde jaarlijkse groei van 6 tot 8 procent, met een marge van minstens 7 procent.

### **Groeistrategie: portfolio ontwikkelen voor meer zakelijke opportuniteiten**

Bosch heeft het voorbije boekjaar zijn Strategie 2030 systematisch geïmplementeerd en belangrijke mijlpalen bereikt. Een daarvan is de geplande overname van de HVAC-activiteiten van [Johnson Controls and Hitachi](#), een transactie met een waarde van ongeveer 8 miljard USD. Met de aankoop wil Bosch zijn aanwezigheid op groeimarkten zoals de VS en Azië uitbreiden. "Ondanks de huidige tegenwind zetten we onze groeistrategie verder en blijven we innoveren in de technologieën die cruciaal zijn voor de wereld van morgen," zegt Hartung. Na de succesvolle verkoop van grote delen van de [productactiviteiten](#) voor beveiligings- en communicatietechnologie van de bedrijfssector Energy and Building Technology, zal Bosch in de toekomst focussen op systeemintegratie en blijven groeien. Met die initiatieven streeft het bedrijf naar een beter evenwicht tussen zijn verschillende sectoren, wil het robuuster worden en zijn portfolio toekomstbestendig maken.

### **Technologie van de toekomst: innovaties leiden tot 'Technologie voor het leven'**

Om zijn groei-doelen te bereiken stimuleert Bosch innovatie in toekomstgerichte domeinen. "Elektromobiliteit, waterstof en duurzame technologieën blijven groeiaciviteiten waarop wij met onze innovaties focussen", zegt Hartung, daarbij verwijzend naar de blijvende uitdaging van de klimaatverandering. Hij geeft het voorbeeld van een [cryogene pomp](#) die Bosch momenteel in de VS uittest en die tot 600 kilogram vloeibare waterstof per uur kan comprimeren. Met die pomp kan een vrachtwagen in amper 10 minuten voldoende waterstof tanken voor de volgende 1000 kilometer. Bosch is ook een leider in huishoudtoestellen. Over slechts enkele weken zal het een energie-efficiënte [XXL-inbouwcombinatie van](#)

[koelkast en diepvriezer](#) lanceren. Het apparaat voldoet aan de nieuwe Matter-norm en wordt 's werelds eerste huishoudtoestel met een connectiviteit die onafhankelijk is van de fabrikant. Ongeveer 5000 AI-experts werken bij Bosch aan AI-toepassingen voor dagelijks gebruik. Een voorbeeld is een nieuwe [noodcentrale met AI-assistentie voor gebruikers van liften](#), waarbij gebruikers in hun moedertaal hulp kunnen vragen en die geen aanpassing van de liften vereist.

### **Digitale oplossingen: artificiële intelligentie versterkt kernactiviteiten**

Slimme software en digitale diensten vormen vandaag een belangrijke pijler voor de kernactiviteiten van Bosch. "We gebruiken meer en meer AI in onze processen, wat de kwaliteit en productiviteit van zowel onze fabrieken als onze kantoren verbetert," zegt Hartung. "AI is ook een integraal onderdeel van onze producten en oplossingen geworden. "Bosch verwacht een omzet van meer dan 6 miljard euro in [software en diensten](#) tegen het begin van het volgende decennium, waarvan twee derde in de bedrijfssector Mobility. "AI speelt bij Bosch al jarenlang een belangrijke rol op het vlak van geassisteerd en geautomatiseerd rijden," zegt Hartung. "Maar we werken niet alleen op het vlak van AI aan een softwaregedefinieerde mobiliteit, en daardoor is Bosch een ideale partner voor 's werelds grootste technologische spelers. "Een voorbeeld hiervan is de systeemoplossing [Vehicle Motion Management](#). Deze maakt onder andere brake-by-wire remsystemen mogelijk, waarbij een elektronisch rempedaal werkt zonder een mechanische verbinding.

### **Economisch beleid: concurrentiekracht voor een sterk Europa**

Bosch rekent op nieuwe beleidskaders in Duitsland en de EU om de groei te stimuleren. Volgens Hartung moet worden ingegrepen om de concurrentiekracht en aantrekkelijkheid voor investeerders te vergroten. "Een sterke EU betekent minder reglementeringen en meer investeringen, minder hindernissen en meer vrije markt," zegt hij. Met betrekking tot de energieprijzen, de bureaucratie en het gebrek aan infrastructuurinvesteringen in Duitsland hoopt Hartung dat men na de verkiezingen in het land snel de daad bij het woord zal voegen. "Alles wat het zakendoen vergemakkelijkt, is een stap in de goede richting," zegt hij. "Zo kunnen Duitsland en Europa in de toekomst bij de economische en technologische wereldtop horen." Bosch wil hier net zoals in het verleden aan bijdragen: in het komend jaar zal ongeveer 40 procent van de totale investeringen naar de Duitse vestigingen blijven gaan.

## **Zakelijke ontwikkelingen in 2024: marktontwikkelingen beïnvloeden omzet van de sectoren**

De omzetcijfers van de activiteitensectoren van Bosch zijn een duidelijke weerspiegeling van de algemene markttrend. "2024 was een negatieve uitschieter. Al onze focusmarkten presteerden slecht," zegt [Markus Forschner](#), lid van de raad van bestuur en Chief Financial Officer van Robert Bosch GmbH. De bedrijfssector **Mobility** haalde met een omzet van 55,9 miljard euro bijna het peil van het jaar voordien. Ondanks de terugval van de markt is de omzet vrijwel onveranderd gebleven na aanpassing voor wisselkoerseffecten. In de bedrijfssector **Industrial Technology** bedroeg de omzet 6,5 miljard euro, 13 procent minder dan het jaar voordien, of min 12 procent na aanpassing voor wisselkoerseffecten. De zwakte van de sector machinebouw trof de belangrijkste markten van Europa, China en de VS bijzonder hard. In de bedrijfssector **Consumer Goods** is de omzet nominaal met 2 procent toegenomen tot 20,3 miljard euro. Aangepast voor wisselkoerseffecten was dat in feite 3 procent hoger dan het jaar voordien. Dat betekent dat Bosch in de sector consumentengoederen weer groeit – voor het eerst sinds de terugval van de vraag op het einde van de coronapandemie. De omzet in de bedrijfssector **Energy en Building Technology** bedroeg 7,5 miljard euro. Dit stemt overeen met een daling van 3 procent, zowel in nominale termen als na aanpassing voor wisselkoerseffecten. Dat was vooral het gevolg van het pessimisme op de Europese verwarmingsmarkt.

## **Zakelijke ontwikkelingen in 2024: matige verkoop in de regio's**

Naast de marktontwikkelingen heeft ook de economische situatie de ontwikkeling van de omzet in de regio's in verschillende mate beïnvloed. "Onze Europese business werd zwaar getroffen door de economische toestand," legt Forschner uit. De omzet in **Europa**, in totaal 44,5 miljard, lag ongeveer 5 procent lager dan het jaar ervoor, zowel in nominale termen als na aanpassing voor wisselkoerseffecten. Als gevolg van de ontwikkelingen in Noord-Amerika en China was de groei op het Amerikaanse continent en in de regio Azië-Oceanië eveneens matig. In Noord-**Amerika** steeg de omzet met 5 procent tot 16 miljard euro. In Zuid-Amerika bedroeg de omzet in totaal 1,8 miljard euro. Dit is een nominale stijging van 6 procent en een stijging van 12 procent na aanpassing voor wisselkoerseffecten. In **Azië-Pacific** steeg de omzet tot 28,1 miljard euro. De nominale groei bedroeg 1 procent of 3 procent na aanpassing voor wisselkoerseffecten.

## **Evolutie van het personeelsbestand in 2024: verminderde personeelsbehoefte wordt duidelijk**

Per 31 december 2024 telde de Bosch Group wereldwijd ongeveer 417.900 medewerkers –ongeveer 3 procent minder dan het jaar voordien (-11.500).

Significante regionale veranderingen waren zichtbaar in Europa en Azië. Ook in Duitsland daalde het aantal medewerkers met 3 procent (-4.400) tot iets meer dan 129.800.

### **Vooruitzichten voor 2025: zwakke economie zal kosten sterker onder druk zetten**

De Bosch Group verwacht ook dit jaar een zeer uitdagende omgeving. "We denken dat de wereldwijde groei bescheiden zal blijven," zegt Forschner. "We verwachten geen herstel van de wereldeconomie voor 2026." In de huidige situatie schat Bosch dat de economie in 2025 met slechts 2,5 procent zal groeien. Om zijn groeiestrategie te implementeren blijft het bedrijf focussen op zijn financiële streefdoelen. "Zelfs in een aanhoudend ongunstige context willen we in het boekjaar 2025 onze omzet en ons resultaat blijven verbeteren," zegt Forschner. Volgens hem kan alleen een rendabele groei het bedrijf in staat stellen om zijn sterke en zinvolle ontwikkeling voort te zetten. Bosch wil dan ook zijn doel van 7 procent marge tegen 2026 bereiken. Het concurrentievermogen moet op alle niveaus verder toenemen – met aantrekkelijke producten, aanvaardbare kosten en geschikte structuren voor een toekomstgerichte portfolio. "Verstandige besparingen en gerichte investeringen geven ons de nodige manoeuvreerruimte," zegt Forschner. Maar hij waarschuwt dat het niet gemakkelijk zal zijn. Een dergelijk plan zal veel inspanningen vergen en sluit pijnlijke beslissingen niet uit.

### **Perscontact**

Peter De Troch

T: +32 2 525 53 46

peter.detroch@be.bosch.com

*De Bosch Group is een toonaangevende wereldwijde leverancier van technologie en diensten. Er werken wereldwijd ongeveer 417.900 medewerkers (situatie op 31 december 2024). Volgens de voorlopige cijfers genereerde het bedrijf in 2024 een omzet van 90,5 miljard euro. De activiteiten zijn onderverdeeld in vier bedrijfssectoren: Mobility, Industrial Technology, Consumer Goods en Energy and Building Technology. Met zijn zakelijke activiteiten streeft het bedrijf ernaar technologie te gebruiken om universele trends zoals automatisering, elektrificatie, digitalisering, connectiviteit en duurzaamheid vorm te geven. In deze context versterkt de brede diversificatie van Bosch over regio's en industrieën zijn innovatiekracht en robuustheid. Bosch maakt gebruik van zijn bewezen expertise op het gebied van sensortechnologie, software en diensten om klanten oplossingen over verschillende domeinen aan te bieden vanuit één bron. Het past ook zijn expertise op het gebied van connectiviteit en artificiële intelligentie toe om gebruiksvriendelijke, duurzame producten te ontwikkelen en te produceren. Met "Technologie voor het leven" wil Bosch de kwaliteit van leven verbeteren en natuurlijke hulpbronnen behouden. De Bosch Group bestaat uit Robert Bosch GmbH en de ongeveer 470 dochterondernemingen en regionale*

*filialen in meer dan 60 landen. Verkoop- en dienstverlenende partners meegerekend dekt het wereldwijde productie-, ontwikkelings- en verkoopnetwerk van Bosch nagenoeg elk land in de wereld. De innovatieve kracht van Bosch is essentieel voor de verdere ontwikkeling van het bedrijf. Bosch stelt ongeveer 86.900 medewerkers te werk in onderzoek en ontwikkeling in 136 locaties wereldwijd, waarvan ongeveer 48.000 softwareontwikkelaars.*

*Het bedrijf werd in 1886 in Stuttgart opgericht door Robert Bosch (1861-1942) als 'Werkplaats voor fijne mechaniek en elektrotechniek'. De ondernemingsstructuur van Robert Bosch GmbH staat garant voor de ondernemingsautonomie van de Bosch Group. Die structuur biedt de onderneming de mogelijkheid om op lange termijn te plannen en aanzienlijke voorinvesteringen kan doen om zijn toekomst veilig te stellen. In totaal is 94 procent van de aandelen van Robert Bosch GmbH in handen van Robert Bosch Stiftung GmbH, een liefdadigheidsstichting. De overige aandelen zijn in handen van Robert Bosch GmbH en van een vennootschap die eigendom is van de familie Bosch. De meerderheid van de stemrechten ligt bij Robert Bosch Industrietreuhand KG. Het is belast met de taak om het langdurige voortbestaan van het bedrijf en met name haar financiële onafhankelijkheid te waarborgen - in overeenstemming met de missie die is overgedragen in het testament van de oprichter van het bedrijf, Robert Bosch.*

*Meer informatie is online te vinden op*

*[www.bosch.com](http://www.bosch.com), [www.iot.bosch.com](http://www.iot.bosch.com), [www.bosch.be](http://www.bosch.be), [www.bosch-press.be](http://www.bosch-press.be), [www.twitter.com/BoschBelgium](https://www.twitter.com/BoschBelgium), [www.linkedin.com/company/bosch-belgium](https://www.linkedin.com/company/bosch-belgium), [YouTube: Bosch Belgium](https://www.youtube.com/channel/UCBoschBelgium), [www.bosch.nl](http://www.bosch.nl), [www.bosch-press.nl](http://www.bosch-press.nl), [www.twitter.com/BoschNederland](https://www.twitter.com/BoschNederland), [www.linkedin.com/company/bosch-the-netherlands](https://www.linkedin.com/company/bosch-the-netherlands), en [YouTube: Bosch Nederland](https://www.youtube.com/channel/UCBoschNederland).*