

## **标题：保时捷 IPO 一周年回顾**

### **引言：我们的客户、股东和员工都从中获益**

》 保时捷全球 CEO 奥博穆表示：“保时捷 IPO 取得显著成功。我们的客户、股东和员工都从中获益。”

》 保时捷全球 CFO 麦思格表示：“独立性助力企业更快速发展，客户也因此备受鼓舞。这一成功的商业模式奠定了我们长期提供稳定且优质工作机会的基础。”

》 保时捷股份公司的股东结构遍布全球且相对稳定，其中私人股东占比较高。

备受瞩目的保时捷股份公司首次公开募股（IPO）自 2022 年 9 月 29 日敲钟以来，如今已满一年。

“今天，我们可以说，保时捷 IPO 取得了显著的成功。我们的客户、股东和员工都从中获益。有了更高的企业自由度和更强的灵活性，我们能够自主地进行决策，也可以更快速、更专注地采取行动。在如今这个充满变化和挑战的全球环境中，这比以往任何时候都更加重要。”

保时捷全球执行董事会主席

奥博穆 (Oliver Blume)

上市后，保时捷在软件领域开展了独立的合作，其中包括 Apple 和 Mobileye。

“这种前瞻性的举措对我们而言至关重要，将助力我们在未来继续为客户提供超越他们期待的保时捷梦想跑车和极致体验。自主管理为更快速的企业发展提供动力，客户也因此备受鼓舞。这不仅有利于我们的股东，也有利于保时捷员工，因为一个企业的成功将保证其能够长期提供稳定且极具吸引力的工作岗位。”

保时捷全球执行董事会副主席

财务与信息技术负责人

麦思格 (Lutz Meschke)

2022 年 9 月 29 日，保时捷全球执行董事会主席奥博穆及副主席麦思格在法兰克福证券交易所的交易大厅敲钟，完成了欧洲有史以来市值最大的 IPO。同年 12 月，仅在上市三个月后，保时捷便快步加入了德国股票指数（DAX）。“快速纳入 DAX 指数证明了资本市场对保时捷品牌、产品战略和商业模式的巨大信心。”麦思格说道。

保时捷以近期良好的业绩表现回报了这份信任。2023 年上半年，这家跑车制造商在集团营业收入、销售利润以及新车交付量等方面均取得了显著增长。

“全球范围对保时捷跑车的需求持续旺盛，我们持续贯彻现代运动奢华的战略，不断加大在产品阵容、创新和数字生态领域的投资。我们希望使我们的产品比现在更好、更独特、更吸引人。我们的关注重点包括不断推出限量版车型、扩大 Sonderwunsch（特殊定制）项目的覆盖范围等。我们已经为未来做好了充分准备，包括可持续发展这一重要议题。”

保时捷全球执行董事会主席

奥博穆（Oliver Blume）

**保时捷备受个人投资者的青睐**

保时捷设定了雄心勃勃的目标，力争在 2030 年，纯电动车型将占其所交付新车的 80% 以上。保时捷首款纯电动跑车 Taycan 率先为这一目标的实现贡献力量。此外，从 2024 年开始，现有车型系列将逐渐向纯电动力系统转换。纯电动 Macan 计划于 2024 年开始交付。纯电动 718 计划于 20 年代中期推出。紧随其后的将是纯电动 Cayenne。此外，保时捷还计划推出一款定位于 Cayenne 之上的纯电动 SUV 来扩展其产品组合。

保时捷股份公司的股东结构遍布全球且相对稳定。麦思格表示：“我们特别欣喜地看到保时捷颇受私人股东的青睐。虽然他们当中有许多人并不是保时捷车主，但现在他们作为股东成为保时捷大家庭的一员。通过上市，我们使保时捷变得更易触达。”

近几周全球金融市场面临压力。原因之一是各国央行多次加息后，全球经济增长的不确定性日益增加。与此同时，中国市场的经济发展前景也备受关注。以上因素都对 PAG911 的股票价格产生一定影响。

尽管宏观经济形势仍然非常严峻，保时捷仍坚持对本财年和下一财年的预期目标：只要全球经济和供应状况未出现明显恶化，到 2023 财年末，保时捷集团销售利润率预计在 17%至 19%的区间内。该预期基于营业收入在 400 至 420

亿欧元的假设。从长远来看，这家跑车制造商的目标是集团销售利润率超过20%。

## 免责声明

本新闻稿包含反映保时捷股份公司目前对未来事件看法的前瞻性声明和信息。这些陈述受制于诸多风险、不确定性和前提假设。这些陈述基于对各个国家、经济地区和经济、政治及法律环境发展做出的相关假设，特别是对汽车行业的假设，这些假设是我们根据目前所掌握的信息做出的，并且我们认为在发布时是符合现实的。如果上述任何风险和不确定性发生，或者如果任何前瞻性声明所依据的假设被证明是不正确的，那么实际结果可能与保时捷股份公司在此类声明所表达或暗示的结果存在实质性差异。本新闻稿中的前瞻性声明仅以发布之日的情况为基础。

我们不会对前瞻性声明进行追溯更新。此类声明在发布之日有效，并可被替代。

此信息不构成交换或出售的要约，也不构成交换或购买任何证券的要约。