



Alexander von Witzleben
Presidente del consiglio d'amministrazione e CEO

Arbonia registra di nuovo risultati estremamente soddisfacenti nell'anno 2021

1 marzo 2022

Stimate collaboratrici, stimati collaboratori,

sono lieto di riferirvi come è andato l'anno 2021 in tutte le società di Arbonia, poiché il vostro è stato un contributo significativo.

L'esercizio 2021 è stato un grande successo per noi. Anche se il marcato aumento dei prezzi delle materie prime, così come dei costi energetici e, in parte, dei costi di trasporto, ha pesato sui margini, gli investimenti degli ultimi anni nell'aumento dell'efficienza e della produttività hanno avuto un effetto positivo e, insieme a una cauta politica dei prezzi, ci hanno consentito di più che compensare gli effetti negativi. Attraverso l'impiego mirato del capitale nei siti di produzione centrali e la concentrazione su pochi siti di produzione altamente moderni ed efficienti e, su mercati di vendita selezionati, con i prodotti giusti, siamo stati in grado di aumentare significativamente la crescita organica delle vendite e la redditività e quindi anche di acquisire ulteriori quote di mercato. Abbiamo inoltre dovuto superare le sfide che hanno interessato la nostra catena di approvvigionamento in tutti i mercati e garantire sia la disponibilità che i prezzi di materie prime e prodotti intermedi. A questo proposito, siamo riusciti a garantire la disponibilità delle materie prime e a trasferire gli aumenti di prezzo ai clienti. Solo in rari casi si sono verificati ritardi nelle consegne a causa di arretrati di ordini record e, al contempo, di mercati di approvvigionamento tesi.

Siamo stati in grado di aumentare la crescita organica del fatturato all'11,6 % e l'EBITDA del +17,4 % da 114,5 milioni di CHF a 134,3 milioni di CHF. L'utile netto delle operazioni continue (esclusa la divisione Finestre) è aumentato del +46,2 % da 28,1 milioni di CHF a 41,1 milioni di CHF. L'utile netto riportato, che comprende le operazioni continue e quelle cessate, ammonta a 138,7 milioni di CHF (anno precedente: 44,9 milioni di CHF), grazie soprattutto al ricavato della vendita della divisione Finestre.

Dopo la vendita della divisione Finestre e l'integrazione della divisione Sanitari nella divisione Porte, nell'anno di riferimento 2021 ci siamo concentrati sulle due divisioni Tecnologia di riscaldamento, ventilazione e climatizzazione (HVAC) e Porte, che continuano il loro sviluppo strategico indipendente e sono essenzialmente allineate ai megatrend di **efficienza energetica, urbanizzazione, digitalizzazione e automazione.**

Divisione HVAC

La strategia della divisione HVAC si concentra sui megatrend pertinenti della „riduzione di CO₂“ e della „climatizzazione sana e sostenibile“. L'ampio pacchetto sulla protezione del clima recentemente adottato dalla Commissione Ue, in linea con quello degli Stati membri, con il quale intende raggiungere gli obiettivi climatici del 55 % di risparmio di gas serra entro il 2030 e della neutralità climatica entro il 2050, supporta il nostro orientamento strategico a lungo termine. Da diversi anni, così come nell'anno in esame, la divisione ha perseguito coerentemente la sua strategia di essere un fornitore innovativo di sistemi di riscaldamento sostenibili e dei loro componenti: dalla moderna generazione e trasmissione ottimale del calore all'accumulo di energia per tutte le tipologie di edifici e ambiti di applicazione, sia per il mercato delle nuove costruzioni che delle ristrutturazioni. Ciononostante, l'espansione della solida posizione di mercato nei gruppi di prodotti tradizionali continua a costituire la base

del modello di business. Nell'anno in esame, sono stati fatti investimenti e acquisizioni mirati per sostenere la strategia di prodotti e produzione basata sui seguenti quattro capisaldi:

- Produzione „Best in class“ per radiatori
- Utilizzo di energie rinnovabili con i prodotti pompa di calore e accumulatori
- Riscaldamento e raffreddamento radianti per gli edifici moderni
- Ventilazione e qualità dell'aria interna

Con la realizzazione del nuovo stabilimento di Opočno (CZ), la divisione è posizionata in modo ideale nel mercato in rapida crescita delle pompe di calore, con una capacità di circa 10.000 unità all'anno. In linea con questo, nell'anno in esame è stata lanciata una nuova generazione di pompe di calore aria/acqua a risparmio di risorse e ad alta efficienza per la gamma di potenza inferiore e media. Come complemento ideale alla gamma delle pompe di calore, è stato lanciato un nuovo accumulatore di acqua calda e puffer a stratificazione che offre numerosi vantaggi grazie al suo design modulare e all'alto livello di premontaggio. Inoltre, la divisione sta attualmente sviluppando un accumulatore basato sulla tecnologia di flusso redox sostenibile che rappresenta un'alternativa orientata al futuro alle tradizionali batterie agli ioni di litio per l'edilizia residenziale privata e commerciale. Questo prodotto convince soprattutto per l'aspetto di sicurezza dell'incombustibilità, l'alto numero di cicli di carica senza perdita di capacità, l'interessante efficienza economica e la sostenibilità della produzione e del funzionamento. La strategia di produzione „Best in class“ per i radiatori sarà inoltre ulteriormente implementata consolidando il volume di produzione dei radiatori piatti con la prevista chiusura dello stabilimento di Tubbergen (NL). Sono stati anche avviati progetti costanti per ridurre la complessità e abbassare i costi. Con l'acquisizione della serba Termovent il 1° luglio 2021, la divisione HVAC è stata in grado non solo di espandere la sua presenza geografica nell'Europa sud-orientale, ma anche di approfondire significativamente le proprie competenze in particolare nelle unità di trattamento dell'aria. Con la tecnologia per camere bianche, il secondo focus di Termovent, la divisione completa ulteriormente il proprio portafoglio prodotti nel segmento dei sistemi di ventilazione commerciali e industriali. Sempre nella prima metà del 2021, la divisione HVAC ha rafforzato la sua posizione di vendita in Spagna e Portogallo acquisendo la società spagnola Cicsa.

Divisione Porte

A metà dell'anno in esame, la divisione Sanitari, con le sue porte e pareti divisorie per docce, è stata integrata nella divisione Porte come Business Unit Soluzioni in vetro. La logica strategica dell'integrazione risiede da un lato nel migliore utilizzo delle sinergie nello sviluppo congiunto del mercato nelle compravendite immobiliari e dall'altro nell'approvvigionamento. Inoltre, la gamma di prodotti della Business Unit Soluzioni in legno con porte funzionali e per interni viene ampliata per includere le porte per doccia, e a medio termine, sarà possibile estendere la gamma delle porte e delle partizioni in vetro per interni. Il focus della Business Unit Wood Solutions rimane sul **programma strategico pluriennale di investimenti per aumentare la produttività ed espandere la capacità con l'obiettivo di migliorare le prestazioni di consegna e la posizione sul mercato.**

Gran parte degli investimenti è stata destinata all'espansione della capacità dei due stabilimenti tedeschi di porte Prüm e Garant. Le singole voci più importanti sono state l'acquisto della proprietà Garant e il secondo magazzino a scaffalature

alte, l'impianto di cogenerazione (CHP) e la costruzione del nuovo stabilimento di telai alla Prüm. Arbonia ha anche investito in un robot di stampaggio a iniezione presso la RWD Schlatter e ha iniziato a pianificare un magazzino di materie prime e prodotti finiti in questa sede svizzera. Dopo gli investimenti, nel 2023/2024, la Business Unit Soluzioni in legno sarà in grado di produrre complessivamente circa 900.000 porte in più con i relativi telai, aumentando così la capacità totale delle sedi a 3,5 milioni di porte e telai. La divisione ha anche investito nell'IT e nella digitalizzazione dei processi. Per esempio, è in procinto di implementare SAP S/4HANA presso la Business Unit Soluzioni in legno. Con l'armonizzazione del sistema ERP, la futura collaborazione tra le quattro società di porte può essere resa più efficiente. L'acquisizione di Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggen-dorf mbH (GVG) è stata un'altra importante pietra miliare nell'anno di riferimento. La Business Unit Soluzioni in vetro sta quindi aumentando il proprio valore aggiunto verticale acquistando vetri di sicurezza temprati lavorati (ESG) all'interno del gruppo. La separazione di GVG dal Gruppo Saint-Gobain e la sua integrazione nella Business Unit Soluzioni in vetro della divisione Porte procede secondo i piani. Questo crea le condizioni per la crescita futura e per ulteriori miglioramenti del processo.

Intensificazione della sostenibilità

Per raggiungere lo scenario „1,5 °C“ dell'Accordo di Parigi sul clima, le aziende devono ridurre le loro emissioni operative (Scope 1 e Scope 2) di oltre il 4 % e le loro emissioni indirette (Scope 3) di oltre il 2,5 % (rispetto all'anno di riferimento). Ci impegniamo a questo scopo! Ci siamo posti l'obiettivo di ridurre l'intensità delle nostre emissioni Scope 1-3 sulla base della Science Based Targets Initiative entro il 2035 in modo tale da contribuire all'obiettivo climatico globale nonostante l'ulteriore crescita organica.

Prospettive

Nei nostri mercati principali, il settore delle costruzioni dovrebbe continuare a crescere a causa della continua carenza di alloggi. Soprattutto in Germania, il settore continua a beneficiare di una forte industria delle costruzioni che ha un arretrato degli ultimi decenni. Gli investimenti nelle abitazioni hanno acquisito nuovo slancio, da un lato a causa di un'ampia gamma di programmi di finanziamento per la modernizzazione degli edifici, dall'altro per il fatto che la pandemia ha spinto le persone a rivolgere l'attenzione alle proprie case. Il mercato tedesco, per noi importante, sarà ulteriormente stimolato dal notevole programma di costruzione di alloggi presentato dalla coalizione alla fine del 2021.

D'altro canto, la ridotta disponibilità di materiale e la conseguente carenza si faranno ancora sentire in qualche misura nel 2022. Gli enormi aumenti risultanti dai prezzi dei materiali, specialmente acciaio, alluminio e legno, così come i costi di energia e trasporto sensibilmente più alti, potrebbero ancora comportare aumenti straordinari dei prezzi, al punto che i progetti edilizi potrebbero essere rimandati a causa dei costi eccessivamente alti.

Tuttavia, resto estremamente fiducioso per il futuro e posso esprimere lo stesso anche a nome di tutta la Direzione del Gruppo. Tutto questo si deve all'impegno che avete continuato a dimostrare lo scorso anno e per il quale vi ringraziamo.

Alexander von Witzleben
Presidente del consiglio d'amministrazione e CEO