



**Alexander von Witzleben**  
Presidente del Consejo de Administración y CEO

## Arbonia de nuevo con resultados anuales muy satisfactorios en 2021

1 de marzo de 2022

### Estimados empleados

Me complace informarles de cómo fue el año 2021 para Arbonia en todas las empresas. Porque usted ha contribuido mucho en el logro de los resultados.

El ejercicio 2021 fue muy exitoso para nosotros. Aunque el marcado aumento de los precios de las materias primas, así como la subida masiva de los costes energéticos y, en parte, de los fletes, pesaron sobre los márgenes, las inversiones de los últimos años en el aumento de la eficiencia y la productividad tuvieron un efecto positivo y, junto con una política de precios prudente, pudieron compensar con creces los efectos negativos. Gracias a la utilización selectiva del capital en los centros de producción y a la concentración en unos pocos centros de producción muy modernos y eficientes, así como en los mercados de venta seleccionados con los productos adecuados, pudimos aumentar significativamente el crecimiento orgánico de las ventas y la rentabilidad y, por tanto, también ganar más cuota de mercado. Además, tuvimos que superar los retos de nuestra cadena de suministro en todos los mercados y asegurar tanto la disponibilidad como los precios de las materias primas y los productos intermedios. En el proceso, logramos asegurar la disponibilidad de las materias primas y trasladar los aumentos de precios a los clientes. Solo en unos pocos casos se produjeron retrasos en las entregas debido a la gran cantidad de pedidos pendientes y, al mismo tiempo, a la tensión de los mercados de abastecimiento.

**Pudimos aumentar el crecimiento orgánico de las ventas al 11,6 % y el EBITDA en un +17,4 %, pasando de 114,5 millones de CHF a 134,3 millones de CHF. El beneficio neto de las operaciones continuas (excluyendo la División Ventanas) aumentó en un +46,2 %, pasando de 28,1 millones de CHF a 41,1 millones de CHF. El beneficio neto reportado, que incluye las operaciones continuas y discontinuas, ascendió a 138,7 millones de CHF (año anterior: 44,9 millones de CHF), gracias en particular a los ingresos de la venta de la División Ventanas.**

Tras la venta de la División Ventanas y la integración de la División Sanitarios en la División Puertas, en el ejercicio 2021 nos centramos en las dos divisiones de Calefacción, ventilación y climatización (CVC) y Puertas, que continúan su desarrollo estratégico independiente y están esencialmente alineadas con las megatendencias de **eficiencia energética, urbanización, digitalización y automatización**.

#### División CVC

La estrategia de la División CVC se centra en las megatendencias relevantes de «reducción de CO<sub>2</sub>» y «clima interior saludable y sostenible». El amplio paquete de medidas de protección climáticas adoptado recientemente por la Comisión de la UE, que se corresponde con el de los Estados miembros, con el que pretende alcanzar los objetivos climáticos del 55 % de ahorro de gases de efecto invernadero para 2030 y la neutralidad climática para 2050, confirma la orientación estratégica a largo plazo adoptada. Desde hace varios años, y en el año que nos ocupa, la división ha perseguido sistemáticamente su estrategia de ser un proveedor innovador de sistemas de calefacción sostenibles y sus componentes: desde la generación moderna de calor y la transferencia óptima de calor hasta el almacenamiento de energía para todo tipo de edificios y aplicaciones, tanto para los mercados de nueva construcción como de renovación. Sin embargo, la expansión de la fuerte posición de mercado en los grupos de productos tradicionales sigue siendo la base del modelo de negocio. En el año que nos ocupa, se realizaron inversiones y adquisiciones específicas para apuntalar

la estrategia de productos y producción basada en los cuatro pilares siguientes:

- Producción «Best in class» en radiadores
- Utilización de energías renovables con los productos de bomba de calor y acumulador de batería
- Calefacción y refrigeración radiante para edificios modernos
- Ventilación y calidad del aire interior

Con la construcción de la nueva planta en Opočno (CZ), la división está idealmente posicionada en el mercado de rápido crecimiento de las bombas de calor, con una capacidad de aproximadamente 10000 unidades al año. En este sentido, en el año de referencia se lanzó una nueva generación de bombas de calor de aire-agua de bajo y medio rendimiento que ahorra recursos y es muy eficiente. También se lanzó un nuevo acumulador intermedio por capas y de agua caliente como complemento óptimo de la gama de bombas de calor, que ofrece muchas ventajas gracias a su diseño modular y su alto grado de premontaje. Además, la división está desarrollando actualmente un acumulador de baterías basado en la tecnología de flujo redox sostenible, que representa una alternativa de futuro a las baterías convencionales de iones de litio para la construcción residencial tanto privada como comercial. Este producto convencerá sobre todo por el aspecto de seguridad de la incombustibilidad, el elevado número de ciclos de carga sin pérdida de capacidad, la atractiva rentabilidad así como la sostenibilidad de la producción y el funcionamiento. Además, la estrategia de la producción «Best in class» para los radiadores se seguirá aplicando mediante la consolidación del volumen de producción de radiadores planos con el cierre previsto de la planta de Tubbergen (NL). También se han iniciado proyectos para reducir la complejidad y disminuir los costes. Con la adquisición de la empresa serbia Termovent el 1 de julio de 2021, la División CVC no solo pudo ampliar su presencia geográfica en el sureste de Europa, sino también profundizar significativamente su experiencia en unidades de tratamiento de aire en particular. Con la tecnología para salas blancas, el segundo enfoque de Termovent, la división completa todavía más su cartera de productos en el segmento de los sistemas de ventilación comercial e industrial. También en el primer semestre de 2021, la División CVC reforzó su posición operativa en España y Portugal con la adquisición de la empresa española Cicsa.

#### División Puertas

A mediados del año de referencia, la División Sanitarios, con sus puertas y mamparas de ducha, se integró en la División Puertas como unidad de negocio de Glass Solutions. La lógica estratégica de la integración radica, por un lado, en el mejor aprovechamiento de las sinergias en el desarrollo conjunto del mercado de la venta de inmuebles y, por otro, en las compras. Además, la cartera de productos de la unidad de negocio Wood Solutions con puertas funcionales y de interior se ampliará para incluir las puertas de ducha, y a medio plazo se podrá ampliar el área de puertas de cristal y mamparas de cristal para interiores. La unidad de negocio de Wood Solutions sigue centrándose en el **programa estratégico de inversión plurianual para aumentar la productividad y ampliar la capacidad con el objetivo de mejorar el rendimiento de las entregas y la posición en el mercado**.

Una gran parte de las inversiones se destinó a la ampliación de la capacidad de las dos fábricas de puertas alemanas Prüm y Garant. Las partidas individuales más importantes fueron la compra de la propiedad de Garant, así como el segundo almacén de gran altura, la planta de cogeneración de calor y electricidad (KWK) y la construcción de la nueva planta de mar-

cos en Prüm. Arbonia también invirtió en un robot de moldeo por inyección en RWD Schlatter y comenzó a planificar un almacén de materias primas y productos acabados en este emplazamiento suizo. Tras estas inversiones, la unidad de negocio de Wood Solutions podrá producir alrededor de 900000 puertas más con sus correspondientes marcos en todos los emplazamientos en 2023 / 2024, aumentando así la capacidad a 3,5 millones de puertas y marcos. La división también invirtió en TI y en la digitalización de los procesos. Por ejemplo, en la unidad de negocio de Wood Solutions se está implantando SAP S/4HANA. Con la armonización del sistema ERP, la futura cooperación de las cuatro empresas de puertas puede ser más eficiente. La adquisición de Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf mbH (GVG) fue otro hito importante en el año de referencia. La unidad de negocio Glass Solutions aumenta así su profundidad vertical de valor añadido al abastecerse ahora de vidrio de seguridad de una lámina (ESG) dentro del Grupo. La separación de GVG del Grupo Saint-Gobain y su integración en la unidad de negocio de Glass Solutions de la División Puertas avanza según lo previsto. Esto crea las condiciones para el crecimiento futuro y la mejora de los procesos.

#### Intensificación de la sostenibilidad

Para alcanzar el escenario de «1,5 °C» del Acuerdo de París sobre el cambio climático, se exige a las empresas una disminución de las emisiones operativas (alcance 1 y alcance 2) de más del 4 % y una disminución de las emisiones indirectas (alcance 3) de más del 2,5 % (basado en el año de referencia). Nos comprometemos a ello. Nos hemos fijado el objetivo de reducir la intensidad de nuestras emisiones de Alcance 1–3 sobre la base de la Iniciativa de Objetivos Basados en la Ciencia (Science Based Targets, SBT) para 2035, de manera que contribuyamos al objetivo climático global a pesar de un mayor crecimiento orgánico.

#### Perspectiva

En nuestros mercados principales, el sector de la construcción debería seguir creciendo debido a la actual escasez de viviendas. Sigue beneficiándose de una fuerte industria de la construcción que, especialmente en Alemania, tiene una demanda acumulada de las últimas décadas. Las inversiones en vivienda se han vuelto más atractivas, por un lado debido a los diversos programas de subvención para la modernización de los edificios, y por otro lado debido a que la gente se centró en sus propias cuatro paredes durante la pandemia. Alemania, un mercado importante para nosotros, se verá aún más estimulada por el gran programa de construcción de viviendas de la coalición presentado a finales de 2021.

Sin embargo, la falta de disponibilidad de material y la escasez resultante se seguirán sintiendo en cierta medida en 2022. Las enormes subidas de los precios de los materiales, especialmente del acero, el aluminio y la madera, así como los costes energéticos y de transporte notablemente más elevados podrían seguir provocando subidas de precios extraordinarias, de modo que los proyectos de construcción podrían aplazarse debido a los costes de construcción excesivamente elevados.

No obstante, tengo mucha confianza en el futuro y puedo decir lo mismo de todo el Consejo Ejecutivo. Podemos hacerlo principalmente gracias a su renovado compromiso del año pasado. Muchas gracias por ello.

Alexander von Witzleben  
Presidente del Consejo de Administración y CEO