



Alexander von Witzleben
Předseda správní rady a CEO

Arbonia opět s příznivými výsledky za rok 2021

1. března 2022

**Vážené zaměstnankyně,
vážení zaměstnanci,**

Je mi potěšením Vás informovat o tom, jak pro Arbonii proběhl rok 2021 napříč všemi společnostmi. Protože vy jste k tomu přispěli velkou měrou.

Obchodní rok 2021 pro nás proběhl velmi úspěšně. I když došlo k výraznému růstu cen surovin a masivnímu zvýšení nákladů na energie a částečně také na dopravu a to se promítlo do marží, projevily se pozitivně investice do zvýšení efektivity a produktivity z předchozích let a spolu s prozíravou cenovou politikou více než vykompenzovaly negativní efekty. Díky cílenému použití kapitálu v centrálních výrobních závodech, orientaci na několik vysoce moderních a efektivních výrobních závodů a také na vybrané odbytové trhy se správnými výrobky jsme významně zvýšili organický růst obratu a tím také získali další podíly na trhu. Kromě toho bylo na všech trzích třeba zvládnout výzvy v našem dodavatelském řetězci, což vedlo k zajištění dostupnosti a také cen surovin a polotovárů. Přitom se nám podařilo zaručit dostupnost surovin a přesunout zvýšení cen dále na zákazníky. Pouze ojediněle došlo vlivem rekordně vysokého stavu přijatých zakázek za současně napjatých nákupních trhů k prodlení v dodávce.

Zvýšili jsme organický růst obratu na 11,6 % a EBIT-DA o +17,4 %, z 114,5 mil. CHF na 134,3 mil. CHF. Konsolidovaný výsledek z pokračujících obchodních oblastí (bez divize oken) se zvýšil o +46,2 % z 28,1 mil. CHF na 41,1 mil. CHF. Vykázaný konsolidovaný výsledek, který zahrnuje pokračující obchodní oblasti i ty ukončené, činil především díky výnosu z prodeje divize oken 138,7 mil. CHF (v předchozím roce: 44,9 mil. CHF).

Po prodeji divize oken a integraci divize sanity do divize dveří jsme se ve sledovaném roce 2021 zaměřili na dvě divize topné, větrací a klimatizační techniky (HVAC) a dveří, které samostatně pokračovaly ve svém vývoji a podstatně se orientují na mega trendy jako **energetická účinnost, urbanizace, digitalizace a automatizace.**

Divize HVAC

Strategie divize HVAC je zaměřena na relevantní zásadní trendy «snížení CO₂» a také na «zdravé a udržitelné klima vnitřního prostředí». Nedávno schválený rozsáhlý balíček opatření pro oblast energetiky a klimatu evropské komise, podle kterého hodlají členské státy dosáhnout klimatického cíle v úsporách emisí skleníkových plynů o 55 % do roku 2030 a neutrality z hlediska klimatu do roku 2050, potvrzuje zvolený dlouhodobý strategický směr. Již řadu let a tedy i ve vykazovaném roce sleduje divize důsledně svou strategii coby inovativního dodavatele udržitelných tepelných systémů a jejich komponent: od moderní výroby tepla a optimálního přenosu tepla až po ukládání energie pro všechny typy budov a oblastí použití, jak pro trh novostaveb, tak i pro rekonstrukční řešení. Budování silné pozice na trhu v tradičních skupinách výrobků ale i nadále tvoří základ našeho obchodního modelu. Ve vykazovaném roce jsme dokázali uskutečnit cíleně zaměřené investice a akvizice a tím podpořit strategii pro výrobky a výrobu založenou na následujících čtyřech pilířích:

- výroba otopných těles jako «Best in class»
- využití obnovitelných energií s výrobky tepelných čerpadel a akumulátorových zásobníků
- sálavé vytápění a chlazení pro moderní budovy
- větrání a kvalita vzduchu ve vnitřních prostorech

Výstavbou nového závodu v Opočně (CZ) se divize ideálně usazuje na silně rostoucím trhu tepelných čerpadel, s kapacitou cca 10 000 kusů ročně. Vhodně k tomu ve sledovaném roce získala dobré postavení nová vysoce efektivní generace tepelných čerpadel voda/vzduch pro dolní a střední výkonnostní oblast. Jako optimální doplnění k sortimentu tepelných čerpadel se navíc uskutečnilo uvedení nového vyrovnávacího zásobníku na teplou vodu s vrstvením na trh, který díky své modulární konstrukci a vysokému stupni přípravné montáže poskytuje mnoho výhod. Kromě toho nyní divize vyvíjí akumulátorový zásobník založený na udržitelné technologii Redox Flow, který pro soukromou a komerční obytnou výstavbu představuje progresivní alternativu k běžným lithiem-iontovým akumulátorům. Tento výrobek zaujme především bezpečnostním aspektem nehořlavosti, vysokým počtem nabíjecích cyklů bez ztráty kapacity, atraktivní hospodárností a udržitelností výroby a provozu. Mimoto se u otopných těles dále realizuje strategie výroby jako «Best in class», a to konsolidací výrobního objemu plochých otopných těles s plánovaným uzavřením závodu v Tubbergenu (NL). Iniciovány jsou rovněž stále projekty k redukci komplexnosti a snížení nákladů. S akvizicí srbského Termoventu k 1. červenci 2021 rozšířila divize HVAC nejen svou geografickou přítomnost v jižní Evropě, ale především také podstatně prohloubila své kompetence v oblasti Air-Handling Units. S technologií čistého prostoru, druhým stěžejním bodem společnosti Termovent, doplňuje dále divize své portfolio výrobků v segmentu komerčních a průmyslových větracích systémů. Rovněž v prvním pololetí roku 2021 posílila divize HVAC svoji prodejní pozici ve Španělsku a v Portugalsku, a to převzetím španělského závodu Cicsa.

Divize dveří

Uprostřed sledovaného roku byla divize sanity se svými dveřmi a dělicími příčkami do sprch integrována do divize dveří jako obchodní jednotka skleněných řešení. Strategická logika začlenění spočívá na jedné straně v lepším využití synergií ve společných tržních procesech v oblasti objektového odbytu a na druhé straně v pořizování. Navíc je sortiment výrobků obchodní jednotky dřevěných řešení s funkčními a vnitřními dveřmi doplněn o dveře do sprch a střednědobě se tím rozšíří oblast skleněných dveří a skleněných dělicích příček pro vnitřní prostory. I nadále je ve středu zájmu obchodní jednotky dřevěných řešení strategický, **víceletý investiční program ke zvýšení produktivity a rozšíření kapacity s cílem zlepšit plnění dodavatelů a pozici na trhu.**

Velká část investic byla vložena do vybudování kapacit v obou německých závodech na výrobu dveří Prüm a Garant. Největšími samostatnými položkami byla koupě nemovitosti od Garantu a druhý sklad s vysokými regály, zařízení na společnou výrobu elektřiny a tepla (KWK) a výstavba nového závodu na výrobu zárubní u Prümu. Dále Arbonia investovala u společnosti RWD Schlatter do

lakovacího robota a zahájila plánování skladu surovin a hotových výrobků v tomto švýcarském závodě. Po realizovaných investicích může obchodní jednotka dřevěných řešení v letech 2023 / 2024 vyrobit ve všech závodech o cca 900 000 dveří s odpovídajícími zárubněmi více než doposud a zvýšit tak kapacitu na 3,5 mil. dveří a zárubní. Divize rovněž investovala do oblasti IT a digitalizace procesů. Díky tomu může u obchodní jednotky dřevěných řešení dokončit zavedení SAP S/4HANA. S harmonizací systému ERP je možné efektivněji vytvářet budoucí spolupráci těchto čtyř podniků na výrobu dveří. Akvizice společnosti Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf mbH (GVG) na zpracování skla byla dalším důležitým mezníkem vykazovaného roku. Tím zvyšuje obchodní jednotka skleněných řešení svou vertikální míru přidané hodnoty interním koncernovým odběrem zpracovaného jednvrstvého bezpečnostního skla (ESG). Vyjmutí GVG ze skupiny Saint-Gobain a integrace do obchodní jednotky skleněných řešení divize dveří běží podle plánu. Tím jsou vytvořeny předpoklady pro budoucí růst a další zlepšování procesů.

Zintenzivnění udržitelnosti

K dosažení scénáře «1,5 °C» pařížské dohody o klimatu musí společnost dosáhnout poklesu provozních emisí (Scope 1 a Scope 2) o více než 4 % a poklesu nepřímých emisí (Scope 3) o více než 2,5 % (vztaheno na referenční rok). To přiznáváme. Stanovili jsme si cíl snížit intenzitu našich emisí Scope 1–3 na základě Science Based Targets Initiative do roku 2035 tak, abychom i přes další organický růst přispívali ke globálnímu klimatickému cíli.

Výhled

Na našich klíčových trzích by mohl dále sílit stavební sektor, a to vlivem stále trvajícího nedostatku bytů. Ten nadále profituje ze silného stavebnictví, které má především v Německu v posledních desetiletích stále co dohánět. Investice do bytů se staly atraktivními, na jedné straně vlivem četných podpůrných programů na modernizaci budov, na straně druhé kvůli zaměření pozornosti lidí na vlastní čtyři stěny během pandemie. Německý trh, který je pro nás důležitý, bude nadále stimulován programem obytné výstavby, představeným koalici na konci roku 2021.

Omezená dostupnost materiálů a z toho vyplývající nedostatečnost bude však částečně znát i v roce 2022. Enormní zvýšení cen materiálů, ke kterým kvůli tomu došlo, především u oceli, hliníku a dřeva, a také výrazně zvýšené náklady na energii a dopravu by mohly znovu vést k mimořádným navýšením cen, což může způsobit odkládání stavebních záměrů z důvodu vysokých stavebních nákladů.

Přesto vidím budoucnost optimisticky a mohu to samé říct za celé vedení koncernu. A to je možné především díky vašemu opětovnému nasazení v minulém roce. Děkuje za to.

Alexander von Witzleben
Předseda správní rady a CEO