



Alexander von Witzleben
Voorzitter van de Raad van bestuur en CEO

Arbonia weer met zeer mooie jaarresultaten voor 2021

1 maart 2022

Beste medewerkers,

Graag vertel ik u hoe 2021 bij alle bedrijven van Arbonia is verlopen. Want u hebt daar een grote bijdrage aan geleverd.

Het boekjaar 2021 was voor ons zeer succesvol. Hoewel de forse stijging van de grondstofprijzen en de fors hogere energie- en deels ook vrachtkosten op de marges wogen, hadden de investeringen van de afgelopen jaren in efficiëntie- en productiviteitsverhoging een positief effect en konden deze samen met een voorzichtig prijsbeleid de negatieve effecten ruimschoots compenseren. Door gerichte investeringen op de centrale productielocaties en de focus op enkele, ultramoderne en efficiënte productielocaties en geselecteerde afzetmarkten met de juiste producten, waren we in staat om de organische omzetgroei en winstgevendheid aanzienlijk te verhogen en zo verder marktaandeel te winnen. Daarnaast moesten we de uitdagingen in onze supply chain in alle markten het hoofd bieden en zowel de beschikbaarheid als de prijzen van grondstoffen en halffabricaten veiligstellen. We zijn erin geslaagd de beschikbaarheid van grondstoffen te waarborgen en prijsstijgingen door te berekenen aan klanten. Er waren slechts enkele vertragingen in de levering als gevolg van de record-hoge orderachterstand en krappe inkoopmarkten.

We waren in staat om de organische omzetgroei te verhogen tot 11,6% en de EBITDA met +17,4% van CHF 114,5 miljoen tot CHF 134,3 miljoen. Het geconsolideerde resultaat uit voortgezette activiteiten (exclusief de divisie Ramen) steeg met +46,2% van CHF 28,1 miljoen tot CHF 41,1 miljoen. Het gerapporteerde geconsolideerde resultaat, dat de voortgezette en opgegeven activiteiten omvat, bedroeg CHF 138,7 miljoen (vorig jaar: CHF 44,9 miljoen), vooral dankzij de opbrengst van de verkoop van de divisie Ramen.

Na de verkoop van de divisie Ramen en de integratie van de divisie Sanitair in de divisie Deuren hebben we ons in het boekjaar 2021 gericht op de twee divisies Verwarming-, Ventilatie- en klimaattechniek (HVAC) en Deuren die hun strategische ontwikkeling zelfstandig voortzetten en zich in essentie richten op de megatrends **energie-efficiëntie, verstedelijking, digitalisering en automatisering.**

Divisie HVAC

De strategie van de divisie HVAC is gericht op de relevante megatrends 'CO₂-reductie' en 'gezond en duurzaam binnenklimaat'. Het uitgebreide klimaatbeschermingspakket dat onlangs is aangenomen door de EU-Commissie, in lijn met dat van de lidstaten, waarmee zij de klimaatdoelstellingen van 55% broeikasgasreductie tot 2030 en klimaatneutraliteit in 2050 wil bereiken, bevestigt de strategische richting op lange termijn die is aangenomen. De divisie volgt al jaren, en dat was ook in het verslagjaar het geval, consequent haar strategie om een innovatieve aanbieder van duurzame verwarmingssystemen en componenten te zijn: van moderne warmteopwekking en optimale warmteoverdracht tot energieopslag voor alle gebouwtypes en toepassingsgebieden, zowel voor de nieuwbouw alsook voor de renovatiemarkt. De uitbouw van de sterke marktpositie in de traditionele productgroepen blijft echter de basis van het businessmodel. In het verslagjaar zijn gerichte investeringen en acquisities gedaan ter onderbouwing van de strategie voor producten en productie, die is gebaseerd op de volgende vier pijlers:

- «Best in class»-productie van radiatoren
- Gebruik van hernieuwbare energie met de producten warmtepomp en energieopslag
- Stralingsverwarming en -koeling voor moderne gebouwen
- Ventilatie en binnenluchtkwaliteit

Met de bouw van de nieuwe fabriek in Opočno (CZ) is de divisie ideaal gepositioneerd in de snelgroeiende markt voor warmtepompen, met een capaciteit van ongeveer 10.000 stuk per jaar. In het verlengde hiervan is in het verslagjaar een nieuwe, duurzame, zeer efficiënte generatie lucht/water-warmtepompen voor het lagere en middel-hoge vermogensbereik gelanceerd. Als optimale aanvulling van het warmtepompassortiment werd een nieuw warmwater- en gelaagd buffervat gelanceerd, dat door de modulaire opbouw en de hoge mate van voormontage veel voordelen biedt. Daarnaast ontwikkelt de divisie momenteel een batterijopslagsysteem op basis van duurzame Redox-Flow-technologie, dat een toekomstgericht alternatief vormt voor conventionele lithium-ionbatterijen voor de particuliere en commerciële woningbouw. Dit product maakt vooral indruk met het veiligheidsaspect van onbrandbaarheid, het hoge aantal laadcycli zonder capaciteitsverlies, de aantrekkelijke efficiency en de duurzaamheid van productie en exploitatie. Bovendien zal de strategie van de 'best in class'-productie van radiatoren verder worden geïmplementeerd door de consolidatie van het productievolume van stalen paneelradiatoren met de geplande sluiting van de fabriek in Tubbergen (NL). Er zijn ook constante projecten gestart om de complexiteit te verminderen en de kosten te verlagen. Met de overname van het Servische bedrijf Termovent op 1 juli 2021 kon de HVAC-divisie niet alleen haar geografische aanwezigheid in Zuidoost-Europa uitbreiden, maar ook haar expertise op het gebied van air-handling units aanzienlijk verdiepen. Met cleanroomtechnologie, de tweede focus van Termovent, vervolledigt de divisie haar productportfolio in het segment van commerciële en industriële ventilatiesystemen. Ook in de eerste helft van 2021 verstevigde de HVAC-divisie haar verkooppositie in Spanje en Portugal met de overname van het Spaanse bedrijf Cicsa.

Divisie Deuren

Halverwege het verslagjaar is de Divisie Sanitair met haar douchedeuren en -scheidingswanden als business unit Glasoplossingen geïntegreerd in de Divisie Deuren. De strategische logica van de integratie ligt enerzijds in het beter benutten van synergieën in de gezamenlijke marktontwikkeling bij de verkoop van onroerend goed en anderzijds in de inkoop. Daarnaast is het productaanbod van de business unit Houtoplossingen met functionele en binnendeuren uitgebreid met douchedeuren en kan op middellange termijn de bedrijfseenheid glazen deuren en glazen scheidingswanden voor binnen worden uitgebreid. De focus van de business unit Houtoplossingen ligt nog steeds op het strategische, **meerjarige investeringsprogramma om de productiviteit en capaciteitsuitbreiding te verhogen met als doel de leveringsprestaties en de marktpositie te verbeteren.**

Een groot deel van de investeringen ging naar capaciteitsuitbreiding van de twee Duitse deurenfabrieken Prüm en Garant. De grootste afzonderlijke posten waren de aankoop van het pand van Garant en het tweede hoogbouwmagazijn, de warmtekraachtkoppelinginstallatie (WKK) en de nieuwbouw van de kozijnfabriek bij Prüm. Arbonia

investeerde ook in een spuitrobot bij RWD Schlatter en begon met het plannen van een grondstof- en eindproductmagazijn op deze Zwitserse locatie. Na de investeringen zal de business unit Houtoplossingen in 2023/2024 op alle locaties zo'n 900.000 deuren met bijbehorende kozijnen meer kunnen produceren dan voorheen en daarmee de capaciteit vergroten tot 3,5 miljoen deuren en kozijnen. Ook investeerde de divisie in IT en de digitalisering van processen. Ze is bezig met de uitrol van SAP S/4HANA in de business unit Houtoplossingen. Met de harmonisatie van het ERP-systeem kan de toekomstige samenwerking tussen de vier deurenbedrijven efficiënter worden gemaakt. De acquisitie van Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggen-dorf mbH (GVG) was een andere belangrijke mijlpaal in het boekjaar. Zo vergroot de business unit Glasoplossingen haar verticale toegevoegde waarde door binnen de groep verwerkt gehard veiligheidsglas (ESG) in te kopen. De afsplitsing van GVG van de Saint-Gobain Group en de integratie ervan in de business unit Glasoplossingen van de divisie Deuren verloopt volgens plan. Dit schept de voorwaarden voor toekomstige groei en verdere procesverbeteringen.

Intensivering van duurzaamheid

Om het ,1,5 °C'-scenario van het Klimaatakkoord van Parijs te bereiken, moeten bedrijven de operationele emissies (scope 1 en scope 2) met meer dan 4% verminderen en de indirecte emissies (scope 3) met meer dan 2,5% verminderen (ten opzichte van het referentiejaar). Wij zetten ons hiervoor in. We hebben ons tot doel gesteld om de intensiteit van onze scope 1-3-emissies op basis van het Science Based Targets-initiatief in 2035 zodanig te verminderen dat we ondanks verdere organische groei bijdragen aan de wereldwijde klimaatdoelstelling.

Vooruitzichten

In onze kernmarkten zal de bouwsector door de aanhoudende woningnood waarschijnlijk blijven groeien. De sector profiteert van een sterke bouwnijverheid, die vooral in Duitsland een inhaalslag van de afgelopen decennia moet maken. Investeringen in appartementen zijn aantrekkelijker geworden, enerzijds via verschillende financieringsprogramma's voor modernisering van gebouwen, anderzijds doordat mensen zich tijdens de pandemie op hun eigen vier muren concentreren. De voor ons belangrijke Duitse markt wordt verder gestimuleerd door het grote woningbouwprogramma van de coalitie dat eind 2021 werd gepresenteerd.

Het gebrek aan beschikbaarheid van materiaal en de daaruit voortvloeiende schaarste zal in 2022 echter nog gedeeltelijk merkbaar zijn. De daaruit voortvloeiende enorme prijsstijgingen voor materiaal, met name voor staal, aluminium en hout, evenals de aanzienlijk hogere energie- en vrachtkosten zouden kunnen blijven leiden tot buitengewone prijsstijgingen, waardoor bouwprojecten vanwege de buitensporige bouwkosten worden uitgesteld.

Desalniettemin heb ik veel vertrouwen in de toekomst en dat kan ik ook zeggen van het hele groepsmanagement. Dit kunnen we in de eerste plaats dankzij uw voortdurende inzet in het afgelopen jaar. Hartelijk dank hiervoor.

Alexander von Witzleben
Voorzitter van de Raad van bestuur en CEO