



Alexander von Witzleben
Predsednik Upravnog odbora i izvršni direktor

Arbonija ponovo izveštava veoma radosne godišnje rezultate za 2021. godinu

1. marta 2022

Cenjene kolegice i kolege

Sa zadovoljstvom Vas obaveštavam kako je 2021. godina prošla za kompaniju Arbonija u svim ograncima. Zato što ste dali veliki doprinos tome.

Poslovna 2021. godina bila je veoma uspešna za nas. Iako su nagli porast cena sirovina, znatno veći troškovi energije i, u nekim slučajevima, troškovi transporta opteretili marže, ulaganja u povećanje efikasnosti i produktivnosti poslednjih godina imala su pozitivan efekat i, zajedno sa opreznom cenovnom politikom, bila su u stanju da više nego nadoknade negativne efekte. Zahvaljujući ciljanom korišćenju kapitala na centralnim proizvodnim lokacijama i fokusiranju na nekoliko najsavremenijih i efikasnih proizvodnih lokacija, kao i odabranim prodajnim tržištima sa pravim proizvodima, uspeali smo da značajno povećamo organski rast prodaje i profitabilnost, i na taj način steknemo veći tržišni udeo. Pored toga, morali smo da savladamo izazove u našem lancu snabdevanja na svim tržištima i obezbedimo dostupnost i cene sirovina i poluproizvoda. Uspeli smo da obezbedimo dostupnost sirovina i da porast cena prenesemo na kupce. Bilo je samo nekoliko kašnjenja u isporuci zbog rekordno velikog broja zaostalih pogona i istovremeno napregnutih nabavnih tržišta.

Uspeli smo da povećamo organski rast prodaje na 11,6% i EBITDA za +17,4%, sa 114,5 miliona CHF na 134,3 miliona CHF. Rezultat poslovanja grupacije od nastavljenih poslovnih oblasti kompanije (bez Ogranka prozora) porastao je za +46,2%, sa 28,1 miliona CHF na 41,1 miliona CHF. Prikazan rezultat poslovanja grupacije koji uključuje kontinuirano i obustavljeno poslovanje, iznosio je 138,7 miliona CHF (prethodna godina: 44,9 miliona CHF), naročito zahvaljujući prihodima od prodaje Ogranka prozora.

Nakon prodaje Ogranka prozora i integracije Odeljenja sanitarija u Ogranak vrata, u izveštajnoj 2021. godini fokusirali smo se na dva ogranka, Ogranak grejanja, ventilacije i klimatizacije (HVAC) i Ogranak vrata, koji nastavljaju svoj strateški razvoj samostalno i principijelno su usklađeni sa megatrendovima **energetske efikasnosti, urbanizacije, digitalizacije i automatizacije.**

Ogranak HVAC

Strategija Ogranka HVAC je usmerena ka relevantnim megatrendovima „smanjenja CO₂“ i „zdrave i održive klime u zatvorenom prostoru“. Obimni paket za zaštitu klime koji je nedavno usvojila Evropska komisija, u skladu sa državama članicama, kojim namerava da postigne klimatske ciljeve od 55% uštede gasova staklene bašte do 2030. godine i klimatske neutralnosti do 2050. godine, potvrđuje dugoročan strateški pravac. Ogranak već nekoliko godina dosledno sledi svoju strategiju inovativnog ponuđača održivih sistema grejanja i njihovih komponenti, uključujući i izveštajnu godinu: od savremene proizvodnje toplote i optimalnog prenosa toplote do skladištenja energije za sve tipove zgrada i oblasti primene, kako za tržište novogradnje tako i za tržište renoviranja postojećih zgrada. Međutim, širenje jake tržišne pozicije u tradicionalnim grupama proizvoda i dalje čini osnovu poslovnog modela. U izveštajnoj godini izvršena su ciljana ulaganja i akvizicije kako bi se podržala strategija za proizvode i proizvodnju koja se zasniva na sledeća četiri stuba:

- „Best in class“ proizvodnja radijatora
- Korišćenje obnovljivih izvora energije sa proizvodima toplotne pumpe i akumulatora za solarne sisteme
- Zračno grejanje i hlađenje za moderne zgrade
- Ventilacija i kvalitet vazduha u zatvorenom prostoru

Izgradnjom novog pogona u Opočnom (CZ), ogranak je idealno pozicioniran na brzorastućem tržištu toplotnih pumpi, sa kapacitetom od oko 10.000 jedinica godišnje. U skladu sa ovim, nova, visoko efikasna generacija toplotnih pumpi vazduh-voda za niži i srednji opseg snage, koja štedi resurse, lansirana je u izveštajnoj godini. Kao idealan dodatak asortimanu toplotnih pumpi, lansirani su novi bojler za toplu vodu i akumulacioni bojler sa slojevitim punjenjem, koji nude mnoge prednosti zahvaljujući svom modularnom dizajnu i visokom stepenu predmontaže. Pored toga, ogranak trenutno razvija sistem za akumulator za solarne sisteme zasnovan na Redox-Flow tehnologiji, koji predstavlja alternativu konvencionalnim litijum-jonskim baterijama orijentisanu ka budućnosti za privatnu i komercijalnu stambenu izgradnju. Pre svega, ovaj proizvod će impresionirati bezbednosnim aspektom nezapaljivosti, velikim brojem ciklusa punjenja bez gubitka kapaciteta, atraktivnom ekonomičnošću i održivošću proizvodnje i rada. Pored toga, strategija „Best in class“ proizvodnje radijatora i dalje će se sprovoditi uz konsolidaciju obima proizvodnje čeličnih panelnih radijatora i planirano zatvaranje pogona u Tubergenu (NL). Takođe su pokrenuti i trajni projekti za smanjenje složenosti i smanjenje troškova. Akvizicijom srpske kompanije Termovent 1. jula 2021. godine, Ogranak HVAC ne samo da je proširio svoje geografsko prisustvo u jugoistočnoj Evropi, već je i značajno produbio svoju ekspertizu u oblasti Air-Handling Units. Pomoću tehnologije za kvalitet vazduha u zatvorenim prostorima, koja predstavlja drugu fokusnu oblast kompanije Termovent, ogranak dodatno zaokružuje svoj portfolio proizvoda u segmentu komercijalnih i industrijskih ventilacionih sistema. U prvoj polovini 2021. godine, Ogranak HVAC je ojačao i svoju prodajnu poziciju u Španiji i Portugalu preuzimanjem španske kompanije Cicsa.

Ogranak vrata

Sredinom izveštajne godine, Ogranak sanitarija sa svojim tuš vratima i pregradnim zidovima integrisan je u Ogranak vrata kao poslovna jedinica za rešenja za staklo. Strateška logika integracije je s jedne strane u boljem korišćenju sinergije na zajedničkom razvoju tržišta prodaje, a sa druge strane u nabavci. Pored toga, asortiman poslovne jedinice za rešenja za drvo, sa funkcionalnim i unutrašnjim vratima, proširen je na tuš vrata, a srednjoročno se može proširiti i oblast staklenih vrata i staklenih pregradnih zidova za enterijere. Fokus poslovne jedinice za rešenja za drvo je i dalje na strateškom, **višegodišnjem investicionom programu za povećanje produktivnosti i proširenja kapaciteta sa ciljem poboljšanja performansi isporuke i tržišne pozicije.**

Veliki deo investicija otišao je u proširenje kapaciteta dva nemačka pogona za vrata Prüm i Garant. Najveće pojedinačne stavke bile su kupovina nekretnina od kompanije Garant, kao i drugog visokoregalnog skladišta, kombinovane termoelektre (CHP) i izgradnja nove fabrike ramova u slučaju kompanije Prüm. Kompanija Arbonia

je takođe investirala u robota za prskanje u kompaniji Schlatter i počela da planira skladište sirovina i gotovih proizvoda na ovoj švajcarskoj lokaciji. Nakon izvršenih investicija, poslovna jedinica za rešenja za drvo će moći da proizvede oko 900.000 više vrata sa odgovarajućim ramovima na svim lokacijama u godinama 2023. / 2024. nego ranije i tako poveća kapacitet na 3,5 miliona vrata i ramova. Odeljenje je takođe investiralo u informacione tehnologije i digitalizaciju procesa. Ono je u procesu uvođenja SAP S/4HANA u poslovnoj jedinici za rešenja za drvo. Usklađivanjem ERP sistema, buduća saradnja četiri preduzeća za vrata može biti efikasnija. Akvizicija kompanije Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf GmbH (GVG) bila je još jedna važna prekretnica u izveštajnoj godini. Poslovna jedinica za rešenja za staklo povećava svoju vertikalnu dodatnu vrednost tako što nabavlja prerađeno kaljeno sigurnosno staklo (ESG) unutar grupe. Izdvajanje GVG-a iz Saint-Gobain grupe i njegova integracija u poslovnu jedinicu za rešenja za staklo Ogranka vrata odvija se po planu. Ovim se stvaraju uslovi za budući rast i dalja poboljšanja procesa.

Intenziviranje održivosti

Da bi se postigao scenario „1,5 °C“ Pariskog klimatskog sporazuma, kompanije moraju smanjiti operativne emisije (Scope 1 i Scope 2) za više od 4% i indirektno emisije (Scope 3) za više od 2,5% (u odnosu na referentnu godinu). Mi smo posvećeni tome. Postavili smo sebi cilj da smanjimo intenzitet naših emisija Scope 1-3 na osnovu Science Based Targets Initiative do 2035. godine, tako da doprinesemo globalnom klimatskom cilju uprkos daljem organskom rastu.

Izgledi

Na našim ključnim tržištima, građevinski sektor bi trebalo da nastavi da raste zbog kontinuiranog nedostatka stanova. On i dalje ima koristi od jake građevinske industrije, koja je, posebno u Nemačkoj dokazala svoju dodatnu potražnju. Ulaganja u stanove postala su atraktivnija, s jedne strane usled širokog spektra programa finansiranja modernizacije zgrada, a s druge strane usled koncentrisanosti ljudi na svoja četiri zida tokom pandemije. Nemačko tržište, koje je za nas važno, biće dodatno stimulirano velikim programom stambene izgradnje koalicije, predstavljenim krajem 2021. godine.

Međutim, nedostatak dostupnosti materijala i oskudica istog i dalje će biti delimično primetni 2022. godine. Time uzrokovana enormna poskupljenja materijala, posebno čelika, aluminijuma i drveta, kao i znatno veći troškovi energije i transporta, mogli bi i dalje da vode do vanrednih poskupljenja, tako da bi građevinski projekti mogli biti odloženi usled prevelikih troškova izgradnje.

Uprkos tome, veoma sam siguran u budućnost, a isto mogu reći i za čitavu Upravu grupacije. U mogućnosti smo da uradimo ovo prvenstveno zahvaljujući Vašoj kontinuiranoj posvećenosti tokom protekle godine. Hvala Vam puno za ovo.

Alexander von Witzleben
Predsednik Upravnog odbora i izvršni direktor