



Alexander von Witzleben
Verwaltungsratspräsident und CEO

Arbonia erneut mit sehr erfreulichen Jahresergebnissen 2021

1. März 2022

Geschätzte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Gerne berichte ich Ihnen, wie über alle Gesellschaften hinweg das Jahr 2021 für die Arbonia verlief. Denn Sie haben dazu einen grossen Beitrag geleistet.

Das Geschäftsjahr 2021 verlief für uns sehr erfolgreich. Obwohl die markant gestiegenen Rohmaterialpreise sowie die massiv höheren Energie- und zum Teil auch Frachtkosten die Margen belasteten, wirkten sich die Investitionen der vergangenen Jahre in Effizienz- und Produktivitätssteigerungen positiv aus und konnten zusammen mit einer vorsichtigen Preispolitik die negativen Effekte mehr als kompensieren. Durch den gezielten Kapitaleinsatz an den zentralen Produktionsstandorten sowie die Fokussierung auf wenige, hochmoderne und effiziente Produktionsstandorte sowie ausgewählte Absatzmärkte mit den richtigen Produkten konnten wir das organische Umsatzwachstum sowie die Profitabilität markant steigern und somit auch weitere Marktanteile gewinnen. Darüber hinaus galt es in allen Märkten, die Herausforderungen in unserer Lieferkette zu meistern und sowohl die Verfügbarkeit als auch die Preise von Rohmaterialien sowie Vorprodukten zu sichern. Dabei ist es uns gelungen, die Verfügbarkeit von Rohmaterialien sicherzustellen und Preissteigerungen an die Kunden weiterzugeben. Nur vereinzelt kam es aufgrund von rekordhohem Auftragsbestand bei gleichzeitig angespannten Beschaffungsmärkten zu Lieferverzögerungen.

Wir konnten das organische Umsatzwachstum auf 11.6% und das EBITDA um +17.4% von CHF 114.5 Mio. auf CHF 134.3 Mio. steigern. Das Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (ohne die Division Fenster) erhöhte sich um +46.2% von CHF 28.1 Mio. auf CHF 41.1 Mio. Das ausgewiesene Konzernergebnis, welches die fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereiche beinhaltet, belief sich insbesondere dank des Erlöses aus dem Verkauf der Division Fenster auf CHF 138.7 Mio. (Vorjahr: CHF 44.9 Mio.).

Nach dem Verkauf der Division Fenster und der Integration der Division Sanitär in die Division Türen fokussierten wir uns im Berichtsjahr 2021 auf die zwei Divisionen Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK) und Türen, die eigenständig ihre strategische Entwicklung fortsetzen und wesentlich auf die Megatrends **Energieeffizienz, Urbanisierung, Digitalisierung sowie Automatisierung** ausgerichtet sind.

Division Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK)

Die Strategie der Division HLK ist auf die relevanten Megatrends «CO₂-Reduktion» sowie «gesundes und nachhaltiges Raumklima» ausgerichtet. Das jüngst verabschiedete umfangreiche Klimaschutzpaket der EU-Kommission, entsprechend das der Mitgliedstaaten, mit dem sie die Klimaziele von 55% Treibhausgaseinsparungen bis 2030 und Klimaneutralität bis 2050 erreichen will, bestätigt die eingeschlagene langfristige strategische Ausrichtung. Die Division verfolgt bereits seit mehreren Jahren und so auch im Berichtsjahr konsequent ihre Strategie des innovativen Anbieters von nachhaltigen Wärmesystemen und deren Komponenten: von der modernen Wärmeerzeugung und optimalen Wärmeübertragung bis hin zur Energiespeicherung für alle Gebäudearten und Anwendungsbereiche, sowohl für den Neubau- als auch den Renovationsmarkt. Der Ausbau der starken Marktposition in den angestammten Produktgruppen bildet aber weiterhin die Basis des

Geschäftsmodells. Im Berichtsjahr konnten zielgerichtete Investitionen und Akquisitionen getätigt werden, um die auf den folgenden vier Eckpfeilern basierende Strategie für Produkte und Produktion zu untermauern:

- «Best in class»-Produktion bei Heizkörpern
- Nutzung erneuerbarer Energien mit den Produkten Wärmepumpe und Batteriespeicher
- Strahlungsheizung und -kühlung für moderne Gebäude
- Belüftung und Raumluftqualität

Mit dem Bau des neuen Werkes in Opočno (CZ) stellt sich die Division im stark wachsenden Markt für Wärmepumpen, mit einer Kapazität von ca. 10'000 Stück pro Jahr, ideal auf. Passend dazu wurde im Berichtsjahr eine neue ressourcenschonende, hocheffiziente Generation der Luft/Wasser-Wärmepumpe für den unteren und mittleren Leistungsbereich lanciert. Als optimale Ergänzung für das Wärmepumpen-Sortiment erfolgte zudem die Markteinführung eines neuen Warmwasser- und Schichtenpufferspeichers, der durch seinen modularen Aufbau und den hohen Vormontagegrad viele Vorteile bietet. Ferner entwickelt die Division derzeit einen auf der nachhaltigen Redox-Flow-Technologie basierenden Batteriespeicher, der für den privaten sowie gewerblichen Wohnbau eine zukunftsorientierte Alternative zu herkömmlichen Lithium-Ionen-Batterien darstellt. Dieses Produkt wird vor allem durch den Sicherheitsaspekt der Nichtbrennbarkeit, die hohe Anzahl Ladezyklen ohne Kapazitätsverlust, die attraktive Wirtschaftlichkeit sowie die Nachhaltigkeit der Produktion und des Betriebs überzeugen. Darüber hinaus wird die Strategie der «Best in class»-Produktion bei Heizkörpern weiter umgesetzt durch die Konsolidierung des Fertigungsvolumens von Flachheizkörpern mit der geplanten Schliessung des Werkes in Tubbergen (NL). Ständige Projekte zur Komplexitätsreduktion und Kostensenkung sind ebenfalls initiiert. Mit der Akquisition der serbischen Termovent per 1. Juli 2021 konnte die Division HLK nicht nur ihre geografische Präsenz in Südosteuropa erweitern, sondern insbesondere ihre Kompetenz im Bereich Air-Handling Units erheblich vertiefen. Mit Reinraumtechnologie, dem zweiten Schwerpunkt der Termovent, rundet die Division ihr Produktportfolio im Segment der gewerblichen und industriellen Lüftungssysteme weiter ab. Ebenfalls im ersten Halbjahr 2021 stärkte die Division HLK ihre Vertriebsposition in Spanien und Portugal durch die Übernahme der spanischen Cicsa.

Division Türen

Mitte des Berichtsjahrs wurde die Division Sanitär mit ihren Duschtüren und -trennwänden als Business Unit Glaslösungen in die Division Türen integriert. Die strategische Logik der Eingliederung liegt einerseits in der besseren Nutzung von Synergien in der gemeinsamen Marktbearbeitung im Objektvertrieb und andererseits in der Beschaffung. Zudem erweitert sich das Produktsortiment der Business Unit Holzlösungen mit Funktions- und Innentüren um Duschtüren und mittelfristig kann der Bereich Glastüren und Glastrennwände für den Innenraum ausgebaut werden. Nach wie vor liegt der Fokus der Business Unit Holzlösungen auf dem strategischen, **mehrjährigen Investitionsprogramm zur Steigerung der Produktivität und Kapazitätserweiterung mit dem Ziel der Verbesserung der Lieferperformance und der Marktposition.**

Ein Grossteil der Investitionen floss in den Kapazitätsausbau der beiden deutschen Türenwerke Prüm und Garant. Die grössten Einzelpositionen waren der Kauf der Immobilie von Garant sowie das zweite Hochregallager, die Kraft-

Wärme-Koppelungsanlage (KWK) und der Neubau des Zargenwerks bei Prüm. Weiter investierte die Arbonia bei der Gesellschaft RWD Schlatter in einen Spritzroboter und begann mit der Planung für ein Rohmaterial- und Fertigwarenlager an diesem Schweizer Standort. Nach getätigten Investitionen kann die Business Unit Holzlösungen in den Jahren 2023 / 2024 über alle Standorte betrachtet rund 900'000 Türen mit entsprechenden Zargen mehr produzieren als bisher und somit die Kapazität auf 3.5 Mio. Türen und Zargen erhöhen. Die Division investierte zudem in die IT und Digitalisierung von Prozessen. So ist sie dabei, SAP S/4HANA bei der Business Unit Holzlösungen auszurollen. Mit der Harmonisierung des ERP-Systems lässt sich die zukünftige Zusammenarbeit der vier Türenunternehmen effizienter gestalten. Die Akquisition der Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf mbH (GVG) war ein weiterer wichtiger Meilenstein im Berichtsjahr. Damit erhöht die Business Unit Glaslösungen ihre vertikale Wertschöpfungstiefe durch den nun konzerninternen Bezug von bearbeitetem Einscheibensicherheitsglas (ESG). Die Herauslösung der GVG aus der Saint-Gobain Gruppe und die Integration in die Business Unit Glaslösungen der Division Türen läuft planmässig. Damit sind die Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum und weitere Prozessverbesserungen geschaffen.

Intensivierung der Nachhaltigkeit

Zur Erreichung des «1.5 °C»-Szenarios des Pariser Klimaabkommens ist für Unternehmen eine Abnahme der betrieblichen Emissionen (Scope 1 und Scope 2) von über 4% und eine Abnahme der indirekten Emissionen (Scope 3) von über 2.5% (bezogen auf das Referenzjahr) erforderlich. Dazu bekennen wir uns! Wir haben uns das Ziel gesetzt, die Intensität unserer Scope 1-3-Emissionen auf Grundlage der Science Based Targets Initiative bis 2035 so zu verringern, dass wir trotz weiterem organischem Wachstum zum globalen Klimaziel beitragen.

Ausblick

In unseren Kernmärkten dürfte der Bausektor aufgrund der anhaltenden Wohnungsknappheit weiter wachsen. Er profitiert weiterhin von einer starken Bauwirtschaft, die vor allem in Deutschland einen Nachholbedarf der letzten Jahrzehnte aufweist. Investitionen in Wohnungen haben an Attraktivität gewonnen, zum einen durch vielfältige Förderprogramme zur Gebäudemodernisierung, zum anderen durch die Konzentration der Menschen auf die eigenen vier Wände während der Pandemie. Der für uns wichtige Markt Deutschland wird weiter stimuliert durch das Ende 2021 vorgestellte, grosse Wohnungsbauprogramm der Koalition.

Allerdings wird die fehlende Materialverfügbarkeit und die daraus resultierte Knappheit auch im Jahr 2022 noch teilweise spürbar sein. Die dadurch entstandenen enormen Materialpreissteigerungen, insbesondere bei Stahl, Aluminium und Holz, sowie die markant höheren Energie- und Frachtkosten könnten auch weiterhin zu ausserordentlichen Preiserhöhungen führen, sodass Bauvorhaben durch die zu hohen Baukosten aufgeschoben werden könnten.

Dennoch blicke ich sehr zuversichtlich in die Zukunft und darf das auch von der gesamten Konzernleitung sagen. Dies können wir vor allem dank Ihrem grossen Einsatz im letzten Jahr. Vielen Dank dafür.

Alexander von Witzleben
Präsident des Verwaltungsrats und CEO