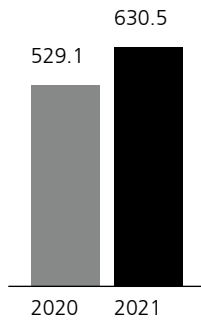




## Division HLK

Die **Division Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK)** ist Systemanbieter für Raumklimalösungen. Mit hochintegrierten, leistungsfähigen Produktionsstandorten und einer Vertriebsorganisation nah am Kunden nimmt sie eine marktführende Stellung in Europa ein. Von der Wärme-/Kälteerzeugung, der Energiespeicherung und der Wärme-/Kälteverteilung bis hin zur Lüftung und Luftfilterung bietet die Division Lösungen für alle Gebäudearten. Das Sortiment findet Anwendung sowohl im Neubau als auch in der Renovation. Mit ihren energiesparenden Produkten leistet die Division einen wichtigen Beitrag zur Erreichung der Ziele des Pariser Klimaabkommens.


**Nettoumsatz**  
in Mio. CHF

**Ø-Personalbestand**  
in Vollzeitstellen

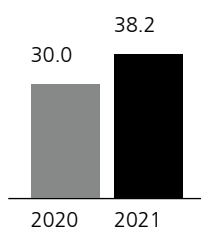
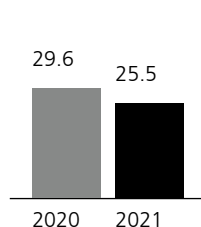
**Marktentwicklung**

Die Division HLK erzielte 2021 einen Umsatz von CHF 630.5 Mio., was einer signifikanten Steigerung von 19.2% gegenüber Vorjahr (CHF 529.1 Mio.) entspricht. Auch währungs- und akquisitionsbereinigt schloss der Umsatz mit 16.1% über Vorjahr, wobei Wachstum in nahezu allen Produktgruppen zu verzeichnen war. Das EBITDA ohne Sondereffekte lag mit CHF 70.6 Mio. deutlich über dem Vorjahresniveau von CHF 59.6 Mio. (+18.4%). Das EBITDA mit Sondereffekten lag mit CHF 61.9 Mio. um 4.6% über Vorjahr (CHF 59.2 Mio.). Dazu trugen nicht nur eine ansprechende Produktivitätsentwicklung, sondern auch Kostendisziplin und Effizienzgewinne in vielen Bereichen bei. Ein Teil des Umsatzwachstums war notwendigen Preiserhöhungen geschuldet, die die erheblichen Materialpreissteigerungen kompensierten. Das EBIT ohne Sondereffekte lag mit CHF 38.2 Mio. 27.2% über dem Vorjahreswert von CHF 30.0 Mio., das EBIT mit Sondereffekten schloss mit CHF 25.5 Mio. 13.7% unter Vorjahr (CHF 29.6 Mio.). Dies war Sondereffekten im Zusammenhang mit der voraussichtlichen Schliessung des Vasco-Werks am Standort Tubbergen (NL) geschuldet.

**EBITDA**  
ohne Sondereffekte  
in Mio. CHF

**EBITDA**  
mit Sondereffekten  
in Mio. CHF


Auch im Berichtsjahr 2021 prägte COVID-19 die Geschäftstätigkeit in vielen Bereichen und führte zu einem atypischen Saisonverlauf. Auch wenn Rohmaterialpreissteigerungen und Materialengpässe zunehmend Einfluss gewannen, erwies sich die Baukonjunktur als robust und blieb daher im Verlauf der Pandemie intakt. Anhaltend positive Immobilienmärkte, gestützt durch günstige Rahmenbedingungen, führten zu wachsenden Produktmärkten vor allem im Wohnbau. Im gewerblichen und industriellen Bau gelang es der Division ebenfalls, ihre Produkte erfolgreich zu platzieren, auch wenn in Teilbereichen eine gewisse Investitionszurückhaltung zu spüren war.

**EBIT**  
ohne Sondereffekte  
in Mio. CHF

**EBIT**  
mit Sondereffekten  
in Mio. CHF


Die Division HLK ist stabil aufgestellt und meisterte die Herausforderungen des Berichtsjahres mit Flexibilität und Innovationskraft. Somit konnte sie von der positiven Entwicklung der relevanten Produktmärkte europaweit profitieren. In einigen Ländern bestand Nachholbedarf aufgrund von Lockdown-Massnahmen im Jahr 2020. 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. Begrenzend wirkten in vielen Ländern die knappen Handwerkerkapazitäten. Dennoch konnte die Division in diesem Umfeld ihre Marktposition ausbauen und Anteile dazugewinnen. Im zweiten Halbjahr 2021 stellten Materialpreissteigerungen in nie dagewesener Dynamik gekoppelt mit Versorgungsengpässen eine besondere Herausforderung dar. Die dadurch notwendigen Erhöhungen der Verkaufspreise wurden zeitnah umgesetzt und die Auswirkungen auf Lieferzeiten konnten meist geringgehalten werden.



Mit der Akquisition der serbischen Termovent zum 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 Cicca.

Die Strategie der Division HLK ist klar auf die relevanten Megatrends «CO<sub>2</sub>-Reduktion» und «gesundes und behagliches Raumklima» ausgerichtet. Im Hinblick auf die Entwicklung des Produktportfolios liegt der Fokus auf neuen Produkten für die Wachstumsmärkte bei gleichzeitigem Ausbau der starken Position in den angestammten Produktgruppen. Im Berichtsjahr konnten zielgerichtete Investitionen 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

#### **Produkte, Technologien und Innovationen**

Der erste wichtige Eckpfeiler der Divisionsstrategie mit dem Titel «Best in class» umfasst das breite und wettbewerbsfähige Produktportfolio der Heizkörper. Für das Kernprodukt Flachheizkörper wurden im Berichtsjahr weitere Investitionen getätigt. Hierzu zählen beispielsweise die neuen Halbschalenpressen und eine universale Schweissstrasse am Standort Plattling (D). Mit der Inbetriebnahme einer weiteren Fertigungsstrasse im Werk Stupino (RUS) wurde zudem die Positionierung im wichtigen russischen Markt weiter gestärkt. Für die Produkte Röhrenradiatoren und Designheizkörper wurden in Stříbro (CZ) neue Anlagen installiert. Und der weitere Ausbau des Standorts Dilsen (B) zum logistischen Hub verbessert die Abläufe insbesondere für den Benelux-Raum.

Im Heizkörperportfolio konnten zudem in vielen Märkten neue Produkte präsentiert werden. Im Flachheizkörper-Premiumsegment erfolgte beispielsweise die Einführung eines Designmodells. Für den erhöhten Bedarf an Produkten mit energiesparender Niedertemperaturtechnologie wurde darüber hinaus ein Heizkörper zur optimalen Kombination mit modernen Wärmeerzeugern wie Wärmepumpen entwickelt.

Die Nutzung erneuerbarer Energien ist ein weiterer wesentlicher Eckpfeiler der Divisionsstrategie. Mit dem Bau des neuen Wärmepumpenwerkes in Opočno (CZ) stellt sich die Division HLK im derzeit überproportional wachsenden Marktbereich Wärmepumpe 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. Darüber hinaus 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 und die attraktive Wirtschaftlichkeit überzeugen. Auf den Markt kommen wird der Batteriespeicher Mitte des Jahres 2022.

Im Produktprogramm der effizienten Strahlungsheizung und -kühlung, dem dritten strategischen Eckpfeiler, verbessert die Division HLK kontinuierlich ihre Produkte und investiert in eine State-of-the-art-Produktion. Im Produktionswerk Dilsen (B) konnten die Fertigungskapazitäten mit einer neuen Extrusionslinie für die hochmoderne und beschleunigte Rohrfertigung für den Einsatz in Fussbodenheizungen gesteigert werden. Im Fokus der Produktlancierungen standen Deckenstrahlprofile einer ganz neuen Generation aus Aluminium, zum Heizen und Kühlen für den öffentlichen und gewerblichen Bereich. Die Besonderheit hierbei ist eine eigenentwickelte Verbindungstechnik für die schnelle und einfache Montage. Auch andere Systemkomponenten im Bereich der energieeffizienten Fussbodenheizung/-kühlung optimieren das für die Fachpartner wichtige Thema einer leichten, zeitsparenden Installation.

Der vierte bedeutende Eckpfeiler umfasst das Sortiment der Lüftung sowie Raumluftqualität. Beides sind zentrale Elemente für Wohlbefinden sowie Gesundheit und gewinnen zunehmend an Bedeutung. Um in diesem Bereich weiter zu wachsen, wurden Produktion und Sortiment weiter ausgebaut. So erfolgte am Standort Corbetta (I) durch die Inbetriebnahme einer weiteren Fertigungshalle für Air-Handling Units ein wichtiger Schritt zur Ausweitung der Kapazität. Die Akquisition der Termovent (RS) ist dazu eine perfekte Ergänzung. Darüber hinaus nahm die Division im Werk Corbetta eine neue hochmoderne Lackieranlage in Betrieb.



Als neues Produkthighlight wurde ein Fan Coil für die Raumklimatisierung im Wohnraum eingeführt, welcher im Markt bereits grossen Anklang findet. Er überzeugt als effiziente Neubau- oder Renovationslösung und ist für den Betrieb mit Wärmepumpe besonders geeignet. Neben diesen vier Eckpfeilern der Strategie legt die Division HLK grössten Wert darauf, die stetig wachsenden und vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung in allen Unternehmensbereichen einfliessen zu lassen und auszubauen. Ergänzend zu den bereits angeführten Punkten bei Produkten und Produktion zählen hierzu weitere Anwendungen modernster Technologien im Fertigungs- und Entwicklungsprozess, wie beispielsweise Rapid Prototyping für den 3D-Druck und Computational Fluid Dynamics für Produkt- und Raumsimulationen. Ebenfalls befinden sich moderne und zukunftsorientierte Softwarelösungen in Bereichen wie Marketing, Automation oder für Applikationen zur Produktsteuerung und Vernetzung in Implementierung.

### **Ausblick**

Die derzeitigen Herausforderungen auf Materialseite, aber auch die sprunghafte Entwicklung der Logistik- und Energiepreise machen einen Ausblick auf 2022 äusserst schwierig. Die Aufrechterhaltung der Lieferkette hat für die Division weiterhin oberste Priorität.

Weitere strategische Projekte zur Sicherstellung von zukünftigem profitablen Wachstum befinden sich in der Umsetzung. So ist beispielsweise die Optimierung des Produktionsfootprints durch weitere Konsolidierung des Fertigungsvolumens von Flachheizkörpern mit der Schliessung des Werkes in Tubbergen (NL) geplant. Weitere Projekte zur Komplexitätsreduktion und Kostensenkung sind ebenfalls initiiert.

Auch im Jahr 2022 ist der Vermarktungsstart innovativer Neuprodukte wie dem neuen Energiespeicher geplant. Damit hat die Division HLK alle Weichen gestellt, um die geplanten mittelfristigen finanziellen Ziele zu erreichen.



### Die ideale Verbindung

Der neue Wärmepumpen-Heizkörper «x-flair» und die neue Wärmepumpe «x-change dynamic pro» von Kermi sind die perfekten Teamplayer für Renovation und Neubau. «x-flair» vereint die bekannte x2-Technologie mit einem innovativen Lüftersystem für maximale Wärmeabgabe, «x-change dynamic pro» bietet durch umfassende Neuentwicklungen beste Leistungswerte bei hoher Effizienz.



### Neues Jahr, neues Konzept

Durch die Absage der Messen als Präsenzveranstaltungen im Jahr 2021 führten die Marken Arbonia, Kermi und Vasco zahlreiche alternative Massnahmen zur Vorstellung der Neuprodukte durch. Ein Highlight war die Präsentation der Neuheiten in den mobilen Ausstellungsfahrzeugen. Auf circa 10m<sup>2</sup> stellte die Aussendienstmannschaft den Kunden die Produkte live vor.

### Neue Produktionsstätte für Air-Handling Units

Zur Sicherstellung des Wachstumsplans im Bereich Air-Handling Units eröffnete Sabiana in Corbetta (I) im September 2021 eine neue Produktionsstätte.





### **Akademie eröffnet Trainingscenter**

Die im Berichtsjahr akquirierte Termovent eröffnete ein Trainingscenter im Science-Technology-Park in Belgrad (RS) für interne und externe Schulungen. Das Trainingscenter besteht aus CleanRoom, HVAC-System und Schulungsraum.