



## Division Türen

Die **Division Türen** teilt sich nach der Integration der bisherigen Division Sanitär in die beiden Business Units Holz- und Glaslösungen auf.

Die **Business Unit Holzlösungen** zählt mit den Unternehmen Prüm, Garant, Invado und RWD Schlatter zu den führenden europäischen Anbietern von Innentüren und Zargen aus Holzwerkstoffen. Von den vier Produktionsstandorten der Business Unit befinden sich zwei in Deutschland und je einer in der Schweiz und in Polen. In den Heimatmärkten bietet sie ihren Kunden ein umfassendes Produktprogramm von der Standardtür bis zur komplexen Funktionstür.

Als Spezialist für Duschtrennungen und Duschplatzprodukte bietet die **Business Unit Glaslösungen** überzeugende Lösungen für alle Generationen, Wohn- und Lebensformen. Mit ihren starken Marken Kermi, Koralle und Baduscho ist sie Marktführerin in Europa. Neben dem integrierten Produktionsstandort in Deutschland und der lokal orientierten Fertigung in der Schweiz ist sie mit Vertriebsgesellschaften in Österreich, Polen, Tschechien und Russland aktiv.




**Nettoumsatz**  
in Mio. CHF

**Ø-Personalbestand**  
in Vollzeitstellen

**Marktentwicklung**

Die Division Türen erzielte im Berichtsjahr ein Umsatzwachstum von 8.3% von CHF 509.4 Mio. im Vorjahr auf CHF 551.8 Mio. Währungs- und akquisitionsbereinigt stieg der Umsatz um 6.9%. Das EBITDA ohne Sondereffekte entwickelte sich von CHF 66.1 Mio. im Vorjahr auf CHF 76.3 Mio. (+15.3%). Mit Sondereffekten erreichte die Division ein um 15.2% höheres EBITDA von CHF 76.2 Mio. (Vorjahr CHF 66.1 Mio.). Das EBIT ohne Sondereffekte belief sich auf CHF 43.3 Mio., während es im Vorjahr auf CHF 35.1 Mio. zu liegen kam (+23.1%). Mit Sondereffekten resultierte ein im Vergleich zum Vorjahr um 22.8% höheres EBIT von CHF 43.2 Mio. (Vorjahr CHF 35.1 Mio.). Alle Vorjahreswerte beziehen sich auf die ehemalige Division Türen inklusive der ehemaligen Division Sanitär.

Das beachtliche Umsatzwachstum der Division im Berichtsjahr ist primär auf den sehr gut laufenden Markt Deutschland zurückzuführen, der weiterhin von einer starken Bauwirtschaft profitiert, die einen erheblichen Nachholbedarf der letzten Jahrzehnte aufweist. Allerdings war vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2021 eine fehlende Materialverfügbarkeit und eine daraus resultierende Knappheit zu spüren, sodass es zu Verschiebungen und Verspätungen auf den Baustellen kam. Die enormen Materialpreissteigerungen führten in Kombination mit Versorgungsengpässen dazu, dass am Ende auch der Baustart von bereits genehmigten Bauvorhaben hinausgeschoben wurden.

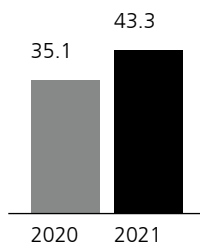
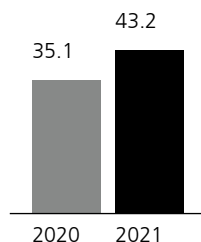
Die Sicherstellung der Materialverfügbarkeit und die Preissteigerungen waren eine noch nie dagewesene und erschwerende Herausforderung. Durch pandemiebedingte Ausfälle von Lieferanten fanden Holzwerkstoffe einen reissenden Absatz in den USA und China und fehlten volumenmässig in den europäischen Märkten. Zudem stiegen auch die Stahl- und Aluminiumpreise auf einen Höchststand. Eine Integration der Materialpreissteigerungen in die Verkaufspreise war daher unumgänglich. Mit grossem Engagement gelang die Aufrechterhaltung der Lieferketten.

Der **Markt Deutschland** weist einen hohen Nachholbedarf im Wohnneubau aus. In den vergangenen Jahren wurde ein Neubausvolumen von rund 260'000 bis 280'000 Wohnungen realisiert, während der tatsächliche jährliche Bedarf bei bis zu 400'000 Neubauwohnungen liegt. Der Grund dafür liegt primär im Fachkräftemangel der deutschen Bauindustrie. Der Baustau beläuft sich auf ca. 700'000 Wohnungen, was einem Neubausvolumen von über zwei Jahren entspricht.

Der Renovationsmarkt hingegen lief nach wie vor sehr stabil. Die Division und vor allem die Business Unit Holzlösungen beobachtet zunehmend, dass Türen, die nach der Wiedervereinigung eingebaut wurden, nun das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben und ersetzt werden müssen.

**EBITDA**  
ohne Sondereffekte  
in Mio. CHF

**EBITDA**  
mit Sondereffekten  
in Mio. CHF

**EBIT**  
ohne Sondereffekte  
in Mio. CHF

**EBIT**  
mit Sondereffekten  
in Mio. CHF




Der Business Unit Holzlösungen ist es gelungen, die Marktanteile im Wohnbau in Deutschland weiter auszubauen. Sie wächst stark im Bereich der institutionellen Kunden wie Wohnungsunternehmen und sieht aufgrund des attraktiven Mix aus Qualität und Quantität auch bei den Hotel- und Seniorenresidenzbauten eine Zunahme. Das erste Halbjahr 2021 der Business Unit Glaslösungen verlief gerade im Vorjahresvergleich sehr positiv: Die Sanitärbranche war kaum durch Lockdown-Massnahmen betroffen, gleichzeitig konzentrierten sich viele Verbraucher seit Beginn der Pandemie auf die eigene Wohnsituation und mit dem üblichen Vorlauf wurden viele Bau- und Renovationsvorhaben realisiert. Hinzu kam, dass der Handel und das Handwerk aus Angst vor Versorgungsengpässen ihre Lager aufstockten.

Allerdings drehte sich im Sommer der Markt und die Dynamik liess spürbar nach, gleichzeitig wirkte der Basiseffekt. Da der Nachholbedarf im zweiten Halbjahr 2020 aus dem pandemiebedingt schwachen ersten Halbjahr 2020 dementsprechend stark war, zeigte sich im zweiten Halbjahr 2021 ein deutlich moderateres Bild. Gegen Ende des Berichtsjahres bremsen dann zusätzlich Bauverzögerungen, verursacht durch Materialmangel auf vielen Baustellen, weiter die Entwicklung.

Auch im stagnierenden **Schweizer Markt** konnte die Division ihr Umsatzniveau verbessern. Die Business Unit Holzlösungen ist in der Schweiz mit der Gesellschaft RWD Schlatter traditionell stark auf das Objektgeschäft fokussiert, in welchem sie ihren Marktanteil deutlich steigern konnte. Das Handelsgeschäft, in welchem die Business Unit einen weitaus geringeren Marktanteil aufweist, zeigte im Berichtsjahr eine leicht rückläufige Entwicklung.

Die Business Unit Holzlösungen wird ihren Marktanteil in diesem Segment wieder steigern können und hat dazu im Berichtsjahr ein erfahrenes Team mit Verkaufstandort in Jongny (CH) aufgebaut. Diese regionale neue Marktbearbeitung verspricht Wachstumschancen und strategisch engere Anknüpfungen an Architekten und Verarbeiter.

Die Business Unit Glaslösungen profitierte in der Schweiz von einer anhaltend stabilen Nachfrage nach hochwertigen Duschlösungen. In allen Ländern gewinnen die Zielgruppen Fertighaus- und Nasszellenhersteller aufgrund der stetig steigenden Nachfrage am Markt an Relevanz und sollen zukünftig noch stärker fokussiert werden. Eine zentrale Rolle spielt nach wie vor das Thema Service. Um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, wird das Servicegeschäft kontinuierlich weiter erfolgreich ausgebaut.

Mit aussergewöhnlich schwierigen Anforderungen hatte die polnische Gesellschaft Invado zu kämpfen. Die extremen Materialpreiserhöhungen und die eingeschränkte

-verfügbarkeit in den **osteuropäischen Märkten** trafen Invado unverhältnismässig. Weitere temporäre Schliessungen von Kundenniederlassungen aufgrund der Pandemiesituation in fast allen Exportmärkten führten zu Nachlass der regulären Nachfrage. Die negativen Effekte aus diesen besonderen Herausforderungen im Jahr 2021 wurden durch Kosteneinsparungsprogramme und Produktivitätssteigerungen aufgefangen, mit denen die Marktanteile in Polen, Tschechien und der Slowakei in den nächsten Jahren ausgebaut werden sollen.

### Produkte, Technologie und Innovationen

Eines der wesentlichsten Differenzierungsmerkmale bei Türen ist die Kantentechnologie, da es sich bei der Kante um den technologisch anspruchsvollsten Teil der Türenherstellung handelt. Daneben ist die Türkante der exponierteste Teil einer Tür, der am meisten von Beschädigungen (Stössen) beeinträchtigt wird. Die Business Unit Holzlösungen hat daher in eine neue Premiumkante investiert, die vor allem im Objektgeschäft in Deutschland neue Möglichkeiten bietet.

Ein Grossteil der Investitionen floss in den Kapazitätsausbau der beiden deutschen Werke Prüm und Garant der Business Unit Holzlösungen. Die grössten Positionen waren bei Garant der Kauf der Immobilie und bei Prüm das zweite Hochregallager, die Kraft-Wärme-Kopplungsanlage (KWK) und der Neubau des Zargenwerks. Weiter investierte die Arbonia bei der Gesellschaft RWD Schlatter in einen Spritzroboter und begann mit der Planung für ein Rohmaterial- und Fertigwarenlager.

Die Division investierte auch in die IT und Digitalisierung von Prozessen, welche an allen Standorten fortschreitet. So ist die Division Türen dabei, SAP S4/HANA bei der Business Unit Holzlösungen auszurollen. Mit der Harmonisierung des ERP Systems lässt sich die Zusammenarbeit der vier Türenunternehmen effizienter gestalten. Anfang 2023 werden sie zudem die neue «DoorIT – Die Plattform für Türen» auf den Markt bringen. Dies erlaubt eine effizientere Zusammenarbeit mit den Fachhandelspartnern in den Bereichen Konfiguration, Angebotserstellung und Auftragsabwicklung. Mit dem neuen Tool wird die Division ein klares Differenzierungspotenzial gegenüber dem Wettbewerb haben.

Die Akquisition der Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf mbH (GVG) war ein wichtiger Meilenstein im Berichtsjahr. Damit erhöht die Business Unit Glaslösungen ihre vertikale Wertschöpfungstiefe durch den konzerninternen Bezug von bearbeitetem Einscheibensicherheitsglas (ESG). Die Herauslösung der GVG aus der Saint-Gobain Gruppe und die Integration in die Business Unit Glaslösungen läuft planmässig und die wichtigsten Meilensteine konnten bereits zum Jahresende 2021 erfolgreich abgeschlossen werden. Damit sind die Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum und weitere Prozessverbesserung geschaffen.



Im Produktprogramm Kermit Duschdesign wurde die Serie «MENA» ergänzt und «NICA» um attraktive Ausführungen ohne Wandprofil erweitert. Das Koralle Sortiment präsentierte Neuheiten wie die neue Doppelserie «Koralle SL750/SL757». Die Schweizer Gesellschaft Bekon-Koralle der Business Unit Glaslösungen präsentierte das vierte Montagesystem der «X88 Free»-Serie. Die «X88 Free GT» (Glue Tec, eine nahtlose Befestigungstechnik) wird an Wand und Boden nur noch geklebt und überzeugt dadurch nicht nur technisch und funktional, sondern auch durch aussergewöhnliche Ästhetik.

### **Ausblick**

Der wichtigste Markt Deutschland dürfte aufgrund der Wohnungsknappheit weiter wachsen. Der Schweizer Markt wird voraussichtlich auf sehr gutem Niveau stagnieren und bietet ebenso wie die osteuropäischen Märkte Chancen, die Marktanteile weiter auszubauen. Etwas trüben könnte die Sicht im Jahr 2022 das Fortschreiten der Materialpreissteigerungen, der Materialknappheit und der damit verbundenen Verschiebungen bzw. das Aussetzen von Bauvorhaben. Die Division geht davon aus, dass sich die turbulente Versorgungssituation auf den Beschaffungsmärkten und die pandemiebedingten Einschränkungen im Laufe des Jahres 2022 beruhigen. Bis dahin werden Lieferkette und -treue herausfordernd bleiben. Weiterhin belastend auswirken werden sich auch das hohe und steigende Niveau der Energiepreise sowie der nach wie vor grosse Fachkräftemangel in vielen Branchen.

Die Wertschätzung für Wohnraum ist während der COVID-19-Pandemie gestiegen. Dies betrifft sowohl den Ausbaustandard als auch die Wohnfläche. Daneben dürfte die Bauindustrie von Konjunkturprogrammen der öffentlichen Hand profitieren. Insbesondere die neue Regierungskoalition in Deutschland beabsichtigt, den Wohnbau nachhaltig zu stützen.

Die Division Türen wird daher weiterhin ihre Prozesse verbessern und ihre hohe Produktqualität und Serviceorientierung vorantreiben. Somit sieht sich die Division in einer guten Ausgangslage, um weiterhin profitabel zu wachsen.



### **Richtungsweisende Organisation seit dem 1. Juli 2021**

Die Division Sanitär mit ihren Duschtüren und Duschtrennwänden wird 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 Division Türen mit Funktions- und Innentüren um Duschtüren und mittelfristig kann der Bereich Glastüren und Glastrennwände für den Innenraum ausgebaut werden.



### **CO<sub>2</sub>-Reduktion durch neue KWK-Anlage**

Die beiden Grossinvestitionen an den deutschen Standorten Prüm und Garant ermöglichen einerseits die Eigenerzeugung von CO<sub>2</sub>-neutralem Strom und von CO<sub>2</sub>-neutraler Wärme und andererseits 100% Nutzung der holzartigen Produktionsreststoffe. Die beiden neuen Anlagen werden 2023 bzw. 2024 ihren Betrieb aufnehmen.



#### **DIE Plattform für Türen auf dem Markt**

Das einzigartige Konzept «PRÜM DIGITAL» und «GARANT DIGITAL» verspricht den Partnern der Division Transparenz, Infotainment, Geschwindigkeit, Vereinfachung und Stabilisierung von Prozessen sowie die Verkettung zum Kunden des Kunden. Der digitale Türenkonfigurator wurde mit der höchsten Branchenauszeichnung, dem «Woody-Award» für neue Medien, ausgezeichnet.



Video zur Preisverleihung



### Die Division Türen überzeugt bei Grossprojekten

Die Division gewinnt nicht nur diverse Hotelbauten in Deutschland (Verdreifachung der Anzahl Objekte zum Vorjahr), sondern kann auch in der Schweiz bei wichtigen Projekten mit ihren Produkten überzeugen: Kinderspital Zürich, Inselspital Bern, Kantonsspital St. Gallen.

### Erweiterung der vertikalen Wertschöpfungstiefe

Die Akquisition der Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf mbH (GVG) war ein wichtiger Meilenstein im Berichtsjahr. Damit erhöht die Business Unit Glaslösungen ihre vertikale Wertschöpfungstiefe durch den konzerninternen Bezug von bearbeitetem Einscheibensicherheitsglas (ESG).

