



## Division Türen

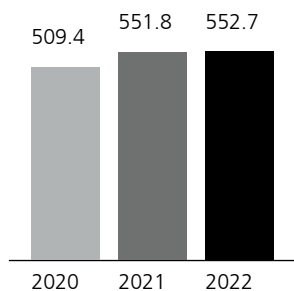
Die **Division Türen** setzt sich seit der Integration der bisherigen Division Sanitär im Jahr 2021 aus den beiden Business Units Holz- und Glaslösungen zusammen.

Die **Business Unit Holzlösungen** zählt mit den Unternehmen Prüm, Garant, Invado, RWD Schlatter und Joro zu den führenden europäischen Anbietern von Innentüren und Zargen aus Holzwerkstoffen. Von den fünf Produktionsstandorten der Business Unit befinden sich drei 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.

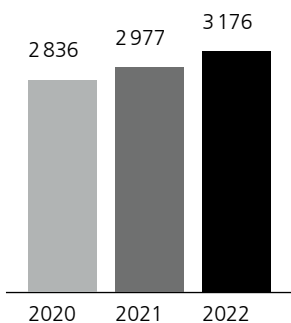
Als Spezialist für Duschattrennungen und Glassysteme bietet die **Business Unit Glaslösungen** überzeugende Lösungen für alle Generationen, Wohn- und Lebensformen. Mit ihren starken Marken Kermi, Koralle und Baduscho ist sie Marktführerin in Europa. Neben den zwei integrierten Produktionsstandorten in Deutschland und der lokal orientierten Fertigung in der Schweiz ist sie mit Vertriebsgesellschaften international aktiv.



**Nettoumsatz**  
in Mio. CHF



**Ø-Personalbestand**  
in Vollzeitstellen



**Marktentwicklung**

Die Division Türen erzielte im Berichtsjahr ein Umsatzwachstum von 0.2% von CHF 551.8 Mio. im Vorjahr auf CHF 552.7 Mio. Währungs- und akquisitionsbereinigt stieg der Umsatz um 3.8%. Das EBITDA ohne Sondereffekte entwickelte sich von CHF 76.3 Mio. im Vorjahr auf CHF 62.2 Mio. (-18.5%). Die EBITDA-Marge belief sich auf 11.3%. Mit Sondereffekten erreichte die Division ein um 22.3% tieferes EBITDA von CHF 59.2 Mio. (Vorjahr CHF 76.2 Mio.). Das EBIT ohne Sondereffekte belief sich auf CHF 27.2 Mio., während es im Vorjahr auf CHF 43.3 Mio. zu liegen kam (-37.0%). Mit Sondereffekten resultierte ein im Vergleich zum Vorjahr um 44.4% tieferes EBIT von CHF 24.0 Mio. (Vorjahr CHF 43.2 Mio.).

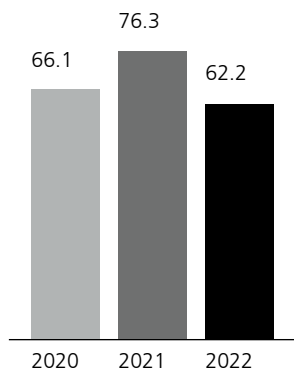
Die hohe Inflation in ganz Europa hat eine grosse Preisunsicherheit bei Baukosten zur Folge, was vor allem private, aber auch institutionelle Investoren dazu veranlasste, Bauvorhaben zu verschieben oder sogar vorübergehend zu stoppen. Dies machte sich im Berichtsjahr insbesondere beim Neubau von Einfamilienhäusern bemerkbar. Am stärksten von der Inflation betroffen war der osteuropäische Markt Polen, gefolgt von Deutschland und an dritter Stelle die Schweiz. Der Schweizer Markt war am wenigsten von der Inflation betroffen, dies ist auch auf die starke Abwertung des Euros gegenüber dem Schweizer Franken zurückzuführen.

Das Fachhandels- und Baumarktgeschäft der Division Türen litt im Berichtsjahr unter verschiedenen Faktoren und verzeichnete einen Mengenrückgang. Während und nach der COVID-19-Pandemie hatten viele Kunden der Division Türen hohe Lagerbestände aufgebaut, um Lieferengpässen vorzubeugen. Im Berichtsjahr wurden sodann die Lagerbestände im Handel stärker abgebaut als in vergangenen Jahren. Hinzu kommt, dass das Handelsgeschäft primär auf Einfamilienhäuser ausgelegt ist, deren Bau, wie erwähnt, vermehrt verschoben oder gestoppt wurde. Im Objektgeschäft, im Speziellen im Segment der hochpreisigen Bauvorhaben sowie im Sozialbau, war dieser Rückgang weniger ausgeprägt. Dies führte zu einer Verschiebung von Standardtüren hin zu Funktionstüren, was teilweise den Rückgang bei Zimmertüren kompensieren konnte.

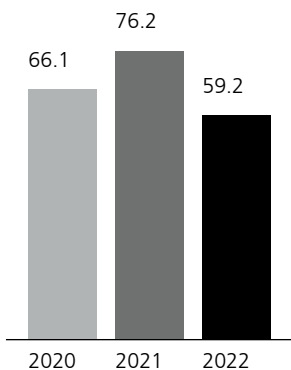
Das Objektgeschäft konnte zudem durch den Hotelbau gestärkt werden. Dieses positive Momentum nutzte die Division, um die Umsätze in diesem Segment auszubauen. Sie ging im Berichtsjahr weitere Partnerschaften mit Hotelketten und Wohnbaugenossenschaften ein. Auch die im Berichtsjahr getätigte Akquisition der deutschen Joro Türen GmbH, die auf die Fertigung von Spezialobjekttüren im Bereich Brand-, Rauch-, Schall- und Einbruchsschutz für Grossprojekte spezialisiert ist, verstärkt die Objektkompetenz in Deutschland. Darüber hinaus ergänzt das neu akquirierte Unternehmen mit seinem Premium Produktportfolio auch das Sortiment von RWD Schlatter in der Schweiz.

Die Materialverfügbarkeit in Deutschland und der Schweiz hat sich im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr zwar gebessert, es gibt jedoch weiterhin Materialgruppen, welche Lieferengpässe verzeichnen. Die hohen Materialpreise mussten zudem mit

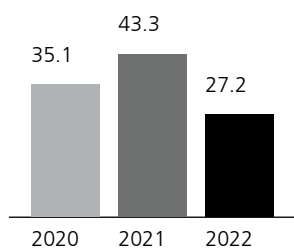
**EBITDA**  
ohne Sondereffekte  
in Mio. CHF



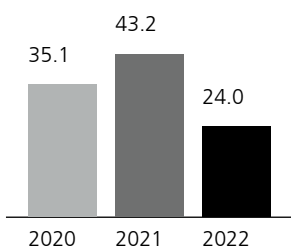
**EBITDA**  
mit Sondereffekten  
in Mio. CHF



**EBIT**  
ohne Sondereffekte  
in Mio. CHF



**EBIT**  
mit Sondereffekten  
in Mio. CHF





weiteren Preissteigerungen kompensiert werden. Diese konnten aufgrund des rekordhohen Auftragsbestands jedoch nur verzögert weitergegeben werden.

Mit einem noch schwierigeren Umfeld und einer höheren Inflation aufgrund der geografischen Nähe zum Kriegsgebiet Ukraine war der polnische Türenhersteller Invado konfrontiert. Dieser Markt litt stärker als der deutsche und Schweizer Markt unter den Materialpreiserhöhungen und eingeschränkten Materialverfügbarkeiten. Die schwierige Marktsituation und die SAP-Umstellung, die viele personelle Ressourcen band, führten zu einer Doppelbelastung für das Unternehmen. Durch die erfolgreiche Systemumstellung im September 2022 und die Gewinnung von Neukunden konnte Invado die Ergebnisse im vierten Quartal zumindest stabilisieren.

Der Markt für Sanitärprodukte erlitt im Berichtsjahr einen starken Rückgang. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass Neubauprojekte verschoben oder gestoppt wurden. Viele Renovationsprojekte wurden entweder während der Corona-Zeit umgesetzt oder Bauherren warten zum aktuellen Zeitpunkt aufgrund der Preissteigerungen zu. Zum anderen fokussieren sich Installateure weiterhin auf den lukrativeren Einbau von subventionierten HLK-Produkten. Die Business Unit Glaslösungen litt zudem stärker unter den hohen Energiepreisen als die Business Unit Holzlösungen. Dies, da die Herstellung von Rohglas sehr energieintensiv ist und somit Glasprodukte nochmals verteuert wurden. Die negativen Effekte wurden durch Kosteneinsparungsprogramme sowie Produktivitätssteigerungen aufgefangen. Ferner wurden auch in der Business Unit Glaslösungen die Marktpreise angehoben, um die steigenden Material- und Energiekosten zu kompensieren. In Deutschland wurde darüber hinaus die Integration der verbliebenen Koralle-Vertriebsaktivitäten in Kermi in die Wege geleitet. Dadurch können Synergien gehoben und Kosten gespart werden.

Die Akquisition der Arbonia Glassysteme (ehem. GVG) im Jahr 2021 und die damit einhergehende Erhöhung der vertikalen Wertschöpfungstiefe erwies sich im Berichtsjahr als strategisch richtig, da durch den konzerninternen Bezug von Glas noch höhere Preissteigerungen bei Kermi und Bekon-Koralle verhindert werden konnten. Der Gesellschaft ist es zudem gelungen, weitere Drittkunden zu gewinnen, was zu einer höheren Auslastung beitrug.

### **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 auch der exponierteste Teil, der am meisten von Beschädigungen (Stößen) beeinträchtigt wird. RWD Schlatter hat im Berichtsjahr eine neue Giesskantenanlage in Betrieb genommen, mit der Türprofile eine Kantenbeschichtung aus Polyurethan (Kunststoffe oder Kunstharze) erhalten. Diese Technik sorgt für eine besonders unempfindliche Kantenausbildung bei erhöhten Anforderungen. Zum Einsatz

kommt dies deshalb vor allem bei Funktionstüren in stark frequentierten Gebäuden, wo die Bauteile besonders hohen Belastungen ausgesetzt sind. Das gilt etwa für Spitäler, Hotels, Alters- und Pflegeheime oder Schulen.

Im Berichtsjahr verzeichnete die Division Türen ein Investitionsvolumen von rund CHF 99 Mio. Ein Grossteil davon floss in den weiteren Kapazitätsausbau der beiden deutschen Werke Prüm und Garant der Business Unit Holzlösungen, wobei der grösste Teil auf das neue Zargenwerk sowie die neue Kraft-Wärme-Kopplungsanlage (KWK) von Prüm entfiel. Das Zargenwerk wurde im zweiten Halbjahr 2022 in Betrieb genommen und befindet sich aktuell im Hochlauf. Der Baustart der neuen KWK-Anlage erfolgte wie geplant im ersten Halbjahr 2022. Ab Herbst 2023 wird die Anlage die komplette Wärmeerzeugung sowie bis zu 60% des Strombedarfs des Standorts decken können. Im ersten Quartal 2022 erfolgte auch der Spatenstich für das neue Logistikzentrum von RWD Schlatter in der Schweiz. Nach Inbetriebnahme des Gebäudes im zweiten Quartal 2023 kann der Fachhandel in der Schweiz mit einem grösseren Sortiment in deutlich kürzeren Lieferzeiten bedient werden.

Die Division investierte auch im Berichtsjahr weiter in die 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. Im ersten Schritt erfolgte die Umstellung der polnischen Gesellschaft Invado, die im September 2022 nach einer intensiven Projektphase erfolgreich umgesetzt werden konnte. Parallel fanden das Kick-Off sowie erste Workshops für die Einführung von SAP S4/Hana bei Prüm und Garant statt.

Mit dem Tool «digiDoors» erweiterte RWD Schlatter im Berichtsjahr das Dienstleistungsportfolio für all ihre Funktionstüren. Jede RWD Schlatter Funktionstür wird nun bereits in der Produktion mit einem QID-TAG ausgestattet und somit digitalisiert. Auf diese Weise sind alle Informationen zu den Türen jederzeit und schnell digital abrufbar. Die Abwicklung von Schäden und die Wartung wird dadurch hocheffizient und unnötige Anfahrten zur Feststellung der Türenart, das Archivieren von Unterlagen, Falschbestellungen von Teilen etc. entfallen.

Anfang 2023 werden die Gesellschaften Prüm und Garant 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.



### **Ausblick**

Die Division Türen blickt trotz des herausfordernden Berichtsjahres optimistisch in die Zukunft. Der für die Division wichtigste Markt Deutschland dürfte im Neubausegment aufgrund der Wohnungsknappheit, insbesondere in Ballungszentren, langfristig weiter wachsen. Auch im Renovationssegment ist von einer Erholung auszugehen, da nach wie vor eine Vielzahl an Türen ersetzt werden muss, die nach der Wiedervereinigung eingebaut wurden und somit das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben. Der Schweizer Markt wird voraussichtlich auf hohem Niveau stagnierend bleiben und bietet ebenso wie die osteuropäischen Märkte Chancen, die Marktanteile weiter auszubauen.

Mit gezielten Massnahmen, wie dem vorgezogenen Ausbau von Photovoltaikanlagen sowie den neuen KWK-Anlagen bei Prüm und Garant, will sich die Division weiter von lokalen Strommärkten unabhängig machen. Die Materialpreise haben sich auf einem hohen Niveau stabilisiert, sodass sich Bauprojekte wieder mit höherer Planungssicherheit realisieren lassen.

Die letzten grösseren Investitionen in den beiden deutschen Werken Prüm und Garant werden die Kapazitäten nochmals entscheidend erweitern und somit die Lieferzeiten nochmals optimieren. Das neue Logistikzentrum am Schweizer Standort Roggwil gewährleistet darüber hinaus den Ausbau des Fachhandelsgeschäfts in der Schweiz.

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.



## Highlights

### Ein neues Kapitel PRÜMer-Erfolgsgeschichte

Unter dem Motto «Ein neues Kapitel PRÜMer – Erfolgsgeschichte» feierte Prüm die Einweihung des neuen Zargenwerkes in Weinsheim (D) mit 350 geladenen Gästen. Am Nachmittag fand eine spannende Werksführung mit Besichtigung der vielen neuen Investitionen statt, am Abend startete die grosse Feier. Kulinarische Leckerbissen, eine interaktive mentalmagische Bühnenshow und eine Musikband machten die Feier zu einem unvergesslichen Abend.

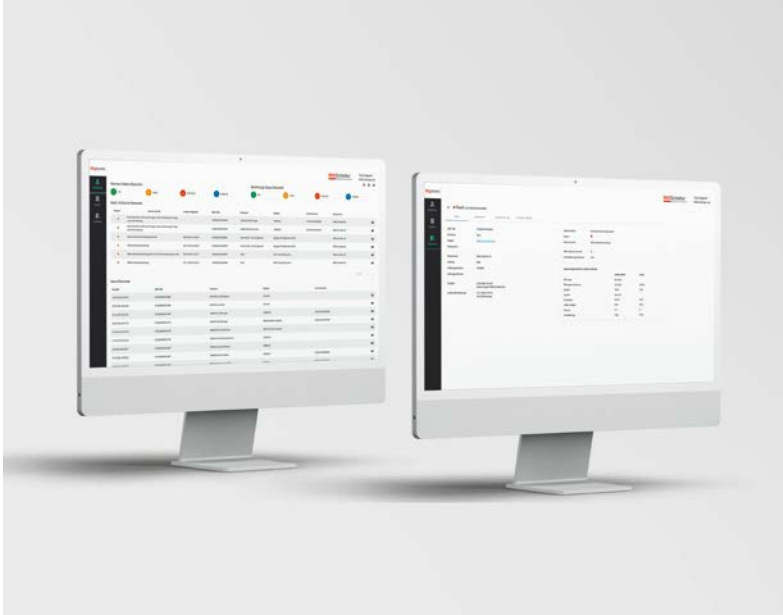




### **Akquisition der joro türen GmbH**

Die Arbonia erwirbt 100% der Anteile an der deutschen joro türen GmbH. Dabei handelt es sich um einen Produzenten von Spezialobjekttüren im Bereich Brand-, Rauch-, Schall- und Einbruchsschutz. Die Business Unit Holzlösungen der Division Türen erhält durch diese Akquisition den Zugang zum deutschen Objektgeschäft sowie zu umfassenden Zulassungen und Zertifizierungen für Türen mit Sondermassen, die sich auf industriellen Anlagen nicht fertigen lassen.





### Türen digitalisieren

Mit der «digiDoors»-Lösung lassen sich Türen spielend einfach digitalisieren. «digiDoors» misst, dokumentiert, steuert und automatisiert den Lebenszyklus von Türen. Für Immobilienbesitzer, Mietpersonen, Facility Management etc. vereinfacht es die Prozesse für Wartung und Service.



Mehr Informationen:  
[www.digiddoors.ch](http://www.digiddoors.ch)



### Erfolg im Objektvertrieb

Die Division Türen erzielt im Berichtsjahr diverse Erfolge im Objektvertrieb: Sie geht zahlreiche Partnerschaften mit Hotelketten und Wohnbaugenossenschaften in Deutschland ein. Zudem gewinnt sie diverse Ausschreibungen für Hotelbauten, die sie sowohl mit Innentüren als auch mit Duschtrennungen beliefern kann. Die Zusammenarbeit der beiden Business Units Holzlösungen und Glaslösungen trägt somit auch erste Früchte.