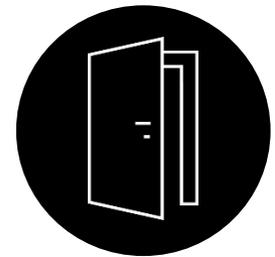
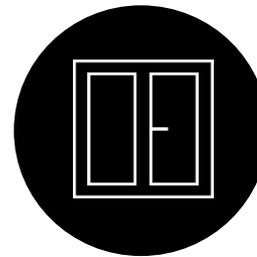


# ARBONIA



---

## Jahresergebnisse 2019

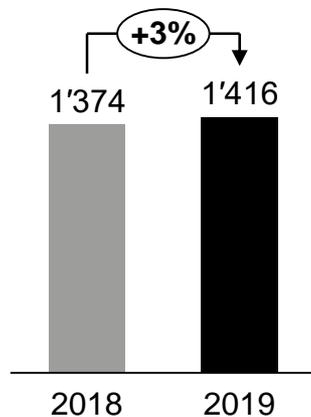
Alexander von Witzleben, CEO  
Daniel Wüest, CFO

---

# Übersicht 2019

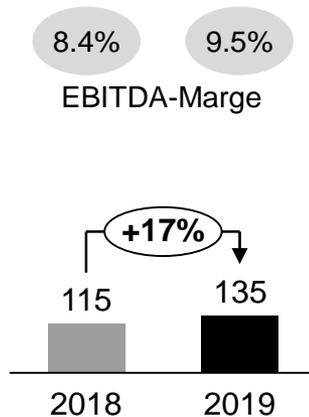
## Wichtigste Kennzahlen (CHF Mio.)

### Nettoumsatz<sup>1</sup>



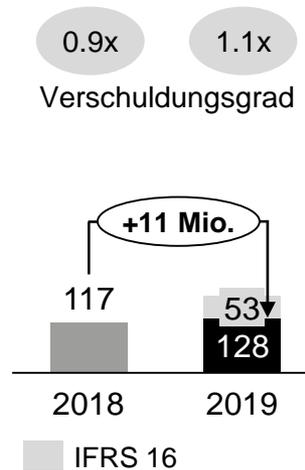
Umsatzsteigerung durch die Einführung neuer Produkte, höhere Produktivität, Preis-erhöhungen, Vertrieb über diverse Kanäle und Digitalisierung

### EBITDA<sup>2</sup>



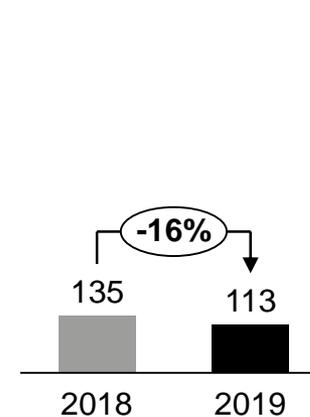
EBITDA gesteigert durch Optimierungsmassnahmen, Produktivitätssteigerungen, Investitionen, erfolgreiche Produktionsverlagerungen und Akquisitionen

### Nettoverschuldung<sup>3</sup>



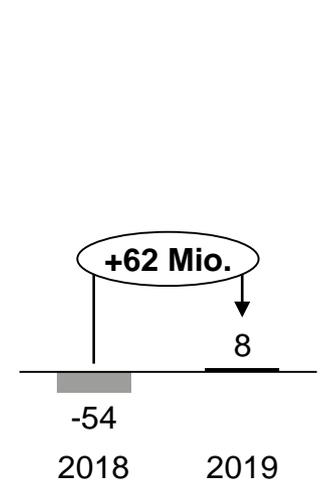
Leichte Zunahme der Nettoverschuldung aufgrund der Dividendenzahlung

### Investitionen



Gezielte Investitionen in Produktionsanlagen um Prozesse zu optimieren, die Rentabilität zu steigern, und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern

### Free Cashflow



Erhebliche Steigerung des Free Cashflows aufgrund der operativen Leistung, geringerer Investitionen und ersten Effekten aus dem NUV-Management

## Ergebnisse zeigen erste Auswirkungen der erfolgreichen Neupositionierung

2019: Inklusive IFRS 16

1 Organisches Wachstum, währungs- und akquisitionsbereinigt 2.0%

2 EBITDA ohne Sondereffekte – EBITDA mit Sondereffekten 2018: CHF 130.5 Mio. und 2019: CHF 125.4 Mio.

3 Nettoverschuldung inklusive IFRS 16: CHF 181 Mio.

# Agenda

## **1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen**

## **2. Finanzkennzahlen 2019**

## **3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren**

## **4. Divisions- und Konzernstrategien**

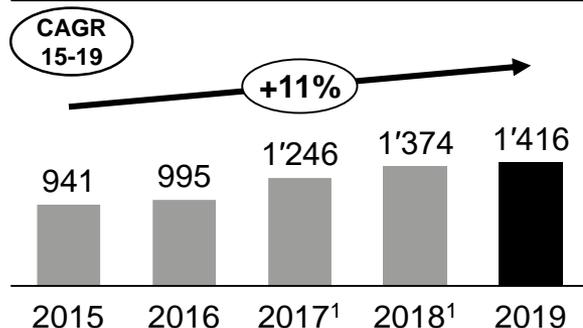
## **5. Guidance**

## **Fragen**

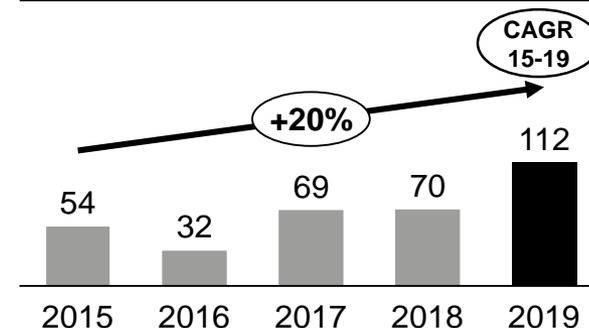
# 5-Jahres-Entwicklung der Arbonia: Transformation abgeschlossen

## Kennzahlen 2015-2019 (CHF Mio.)

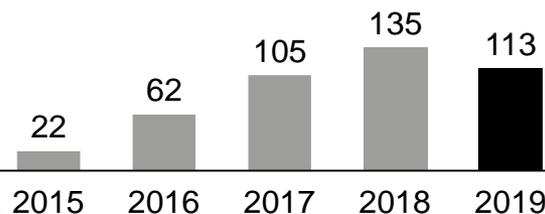
### Nettoumsätze



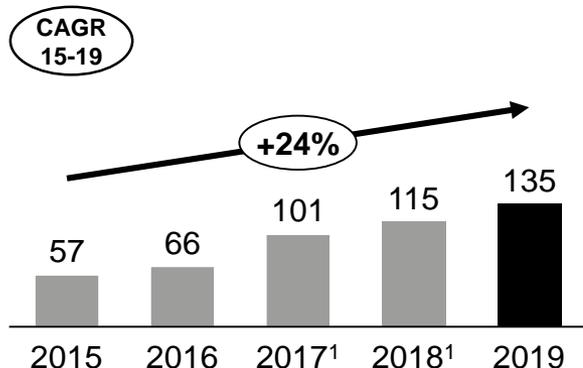
### Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



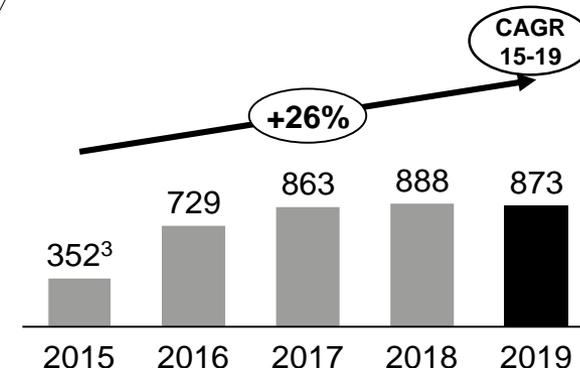
### Investitionen



### EBITDA<sup>2</sup>



### Eigenkapital



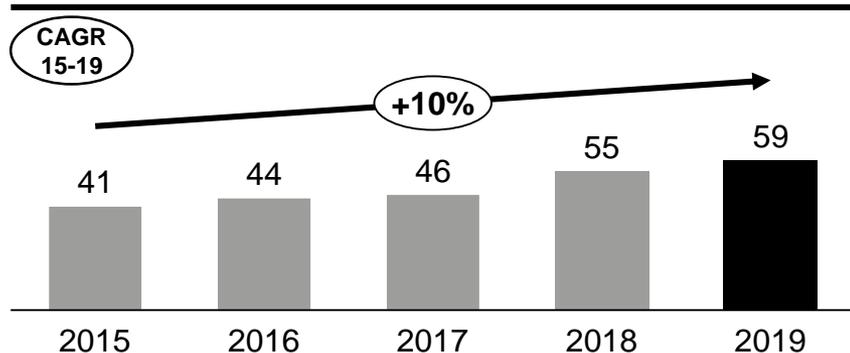
**Restrukturierung abgeschlossen – Übergang zu profitabilem Wachstum**

2019: Inklusive IFRS 16 | 1 Fortzuführende Geschäftsbereiche | 2 EBITDA ohne Sondereffekte | 3 1. HJ 2015: CHF 187 Mio.

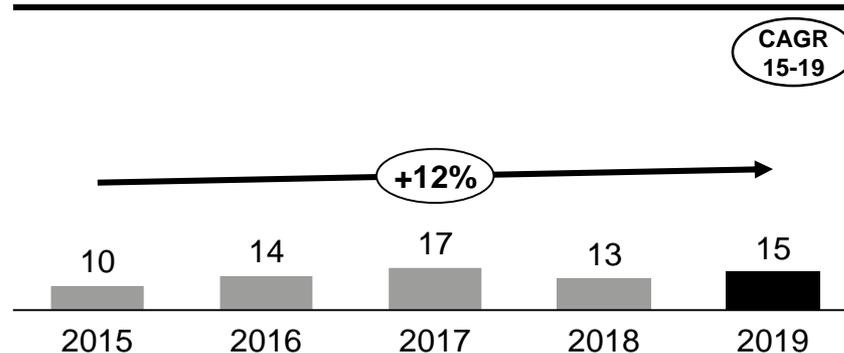
# 5-Jahres-Entwicklung der Arbonia: Divisionen

## Kennzahlen 2015-2019 (CHF Mio.)

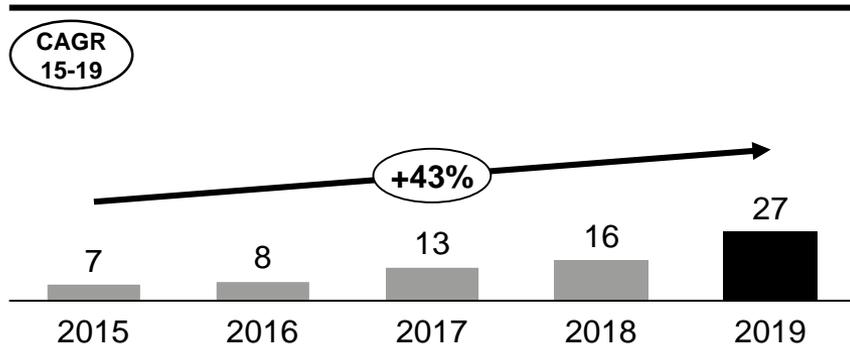
### HLK<sup>1</sup>



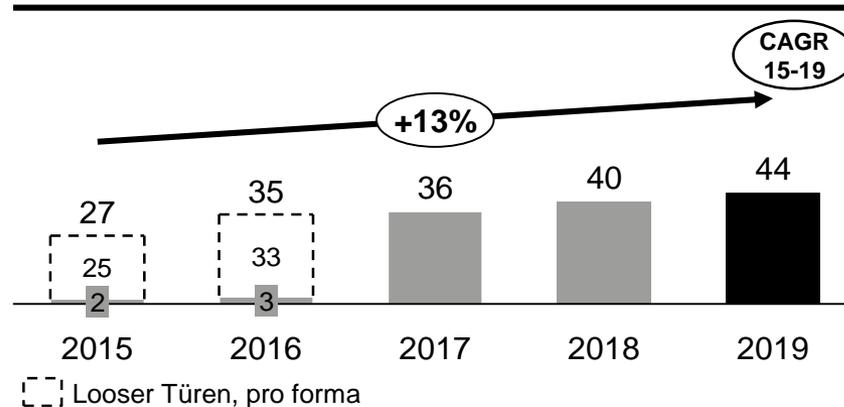
### Sanitär<sup>2</sup>



### Fenster<sup>3</sup>



### Türen<sup>4</sup>



EBITDA ohne Sondereffekte

2019: Inklusive IFRS 16

1 Akquisition der Vasco Gruppe im Juni 2018 und der Tecna im September 2018

2 Akquisition der Koralle Gruppe im Oktober 2017

3 Akquisition der Wertbau im Oktober 2015

4 Ohne veräußerten Geschäftsbereich Profilsysteme. Akquisition der Looser Gruppe im Dezember 2016

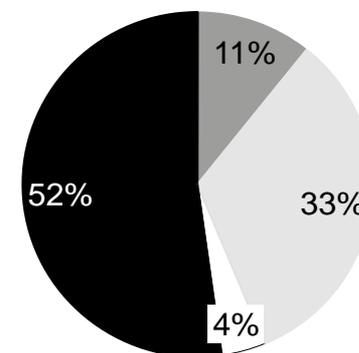
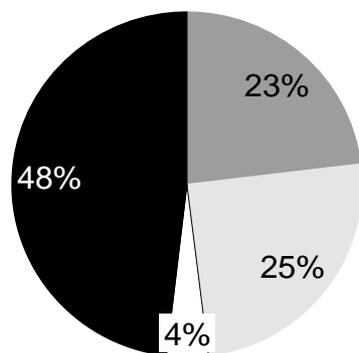
# Anhaltende Verlagerung von West nach Ost

## Europäisierung des HR-Footprint

Durchschn. FTE 2015<sup>1</sup>: 6'186

Durchschn. FTE 2019<sup>1</sup>: 8'606

Regionale  
Verteilung  
(Ø FTE)



Personalaufwand-  
Verhältnis<sup>2</sup>

37.4%

33.9%

■ Schweiz

□ Süden (IT, ES, others)

■ Westen (DE, FR, BE, NL)

■ Mitte / Osten (DE, CZ, SK, PL, RU)

Vergleich: Entwicklung der Durchschnittslöhne in den Schlüsselmärkten 2015-2018<sup>3</sup>:

Tschechien = +12.5% | Deutschland = +3.7% | Polen = +17.7% | Slowakei = +8.6%

**Personalverlagerung in «best cost» Länder mit schnell wachsenden Inlandmärkten - ergänzt durch einen hohen Automatisierungsgrad**

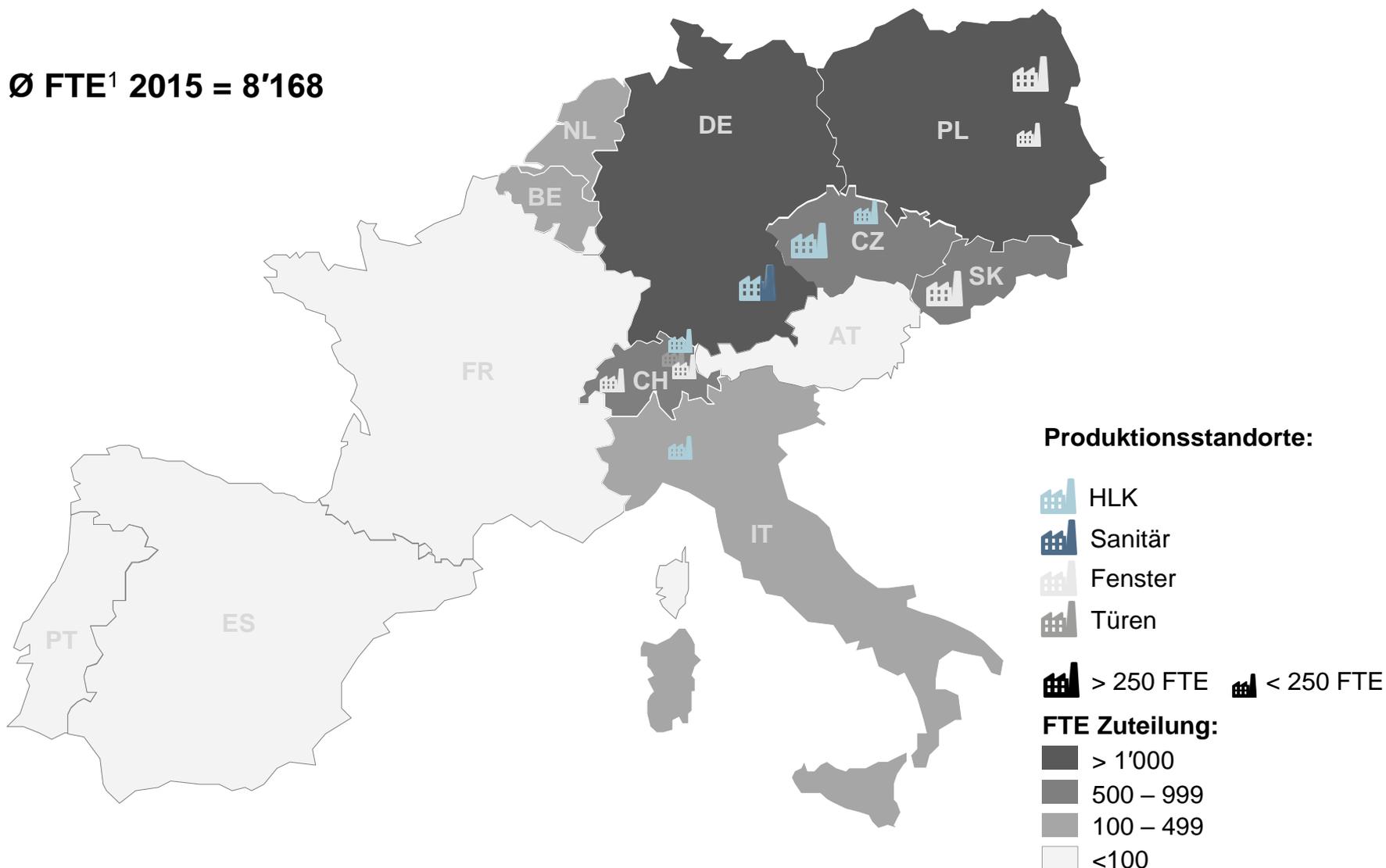
<sup>1</sup> Geschäftsbericht

<sup>2</sup> Personalaufwand / Nettoumsatz

<sup>3</sup> 2018, OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) Gesamtwachstumswahlen 2015 bis 2018

# Produktionsstandorte und FTE-Zuteilung

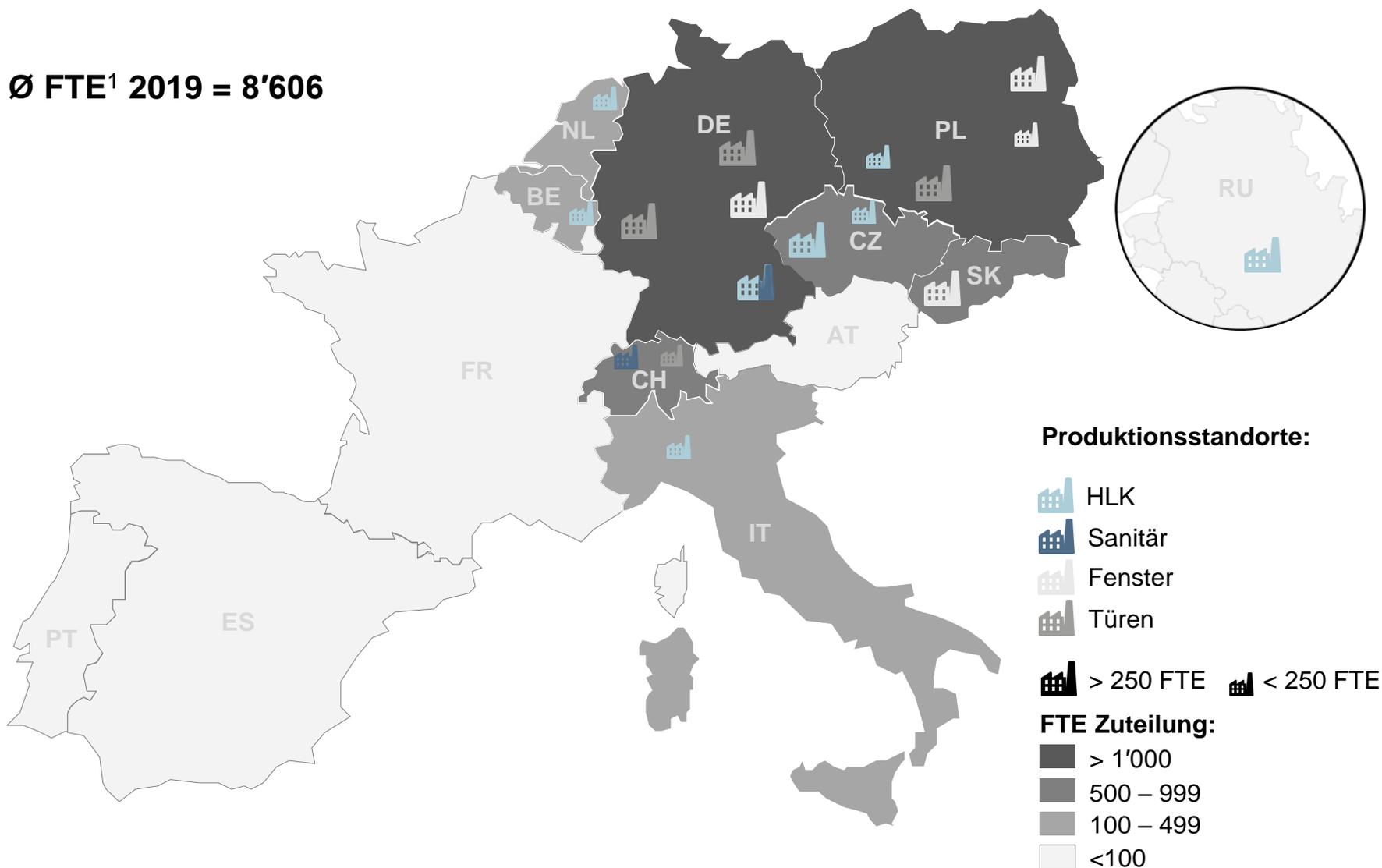
Ø FTE<sup>1</sup> 2015 = 8'168



<sup>1</sup> Einschliesslich Temporäre

# Produktionsstandorte und FTE-Zuteilung

Ø FTE<sup>1</sup> 2019 = 8'606



<sup>1</sup> Einschliesslich temporäre Mitarbeiter

# Agenda

**1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen**

**2. Finanzkennzahlen 2019**

**3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren**

**4. Divisions- und Konzernstrategien**

**5. Guidance**

**Fragen**

# Erfolgsrechnung

## Ohne Sondereffekte

| In CHF Mio.                            | 2019                        | in %                | 2018           | in %         |
|--|-----------------------------|---------------------|----------------|--------------|
| <b>Nettoumsätze</b>                    | <b>1'416.0</b>              | <b>100.0</b>        | <b>1'374.0</b> | <b>100.0</b> |
| Materialaufwand                        | -635.9                      | -44.9 <sup>I</sup>  | -633.7         | -46.1        |
| Personalaufwand                        | -472.9                      | -33.4 <sup>II</sup> | -447.6         | -32.6        |
| Übriger Betriebsaufwand                | -199.0                      | -14.1               | -197.8         | -14.4        |
| <b>EBITDA</b>                          | <b>134.8</b> <sup>III</sup> | <b>9.5</b>          | <b>115.1</b>   | <b>8.4</b>   |
| Abschr., Amort. und Wertberichtigungen | -63.8 <sup>IV</sup>         | -4.5                | -48.4          | -3.5         |
| <b>EBITA</b>                           | <b>71.0</b>                 | <b>5.0</b>          | <b>66.7</b>    | <b>4.9</b>   |
| Amort. immat. Werte aus Akquisitionen  | -18.6                       | -1.3                | -18.8          | -1.4         |
| <b>EBIT</b>                            | <b>52.3</b>                 | <b>3.7</b>          | <b>47.8</b>    | <b>3.5</b>   |
| Finanzergebnis                         | -5.4 <sup>V</sup>           | -0.4                | -12.4          | -0.9         |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>            | <b>46.9</b>                 | <b>3.3</b>          | <b>35.4</b>    | <b>2.6</b>   |
| Ertragssteuern                         | -10.5                       | -0.7                | -11.6          | -0.8         |
| <b>Konzernergebnis</b>                 | <b>36.5</b>                 | <b>2.6</b>          | <b>23.8</b>    | <b>1.7</b>   |

### **I** Materialaufwand

- Verbessert durch tiefere Materialkosten (Glas, Holz, etc.)...

### **II** Personalaufwand

- ...aber teilweise durch höhere Personalkosten aufgehoben

### **III** EBITDA

- EBITDA 17% höher

### **IV** Abschreibungen

- Höhere Abschreibungen aufgrund von IFRS 16, Vasco und Investitionen

### **V** Finanzergebnis

- Positive Effekte aus Umklassierung von IC-Darlehen und Währungen

Die blauen Zahlen sind um Sondereffekte bereinigt

2019: Inklusive IFRS 16

2018: Inklusive der Vasco Gruppe seit 1. Juni 2018 and der Tecna seit 1. September 2018

# Erfolgsrechnung

## Mit Sondereffekten

| In CHF Mio.                            | 2019                       | in %               | 2018                       | in %         |
|--|----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------|
| <b>Nettoumsätze</b>                    | <b>1'416.0</b>             | <b>100.0</b>       | <b>1'374.0</b>             | <b>100.0</b> |
| Materialaufwand                        | -638.3                     | -45.1              | -633.7                     | -46.1        |
| Personalaufwand                        | -480.1                     | -33.9 <sup>I</sup> | -454.7                     | -33.1        |
| Übriger Betriebsaufwand                | -200.8                     | -14.2              | -201.5                     | -14.7        |
| <b>EBITDA</b>                          | <b>125.4</b> <sup>II</sup> | <b>8.9</b>         | <b>130.5</b> <sup>II</sup> | <b>9.5</b>   |
| Abschr., Amort. und Wertberichtigungen | -67.0 <sup>III</sup>       | -4.7               | -50.7                      | -3.7         |
| <b>EBITA</b>                           | <b>58.3</b>                | <b>4.1</b>         | <b>79.8</b>                | <b>5.8</b>   |
| Amort. immat. Werte aus Akquisitionen  | -18.6                      | -1.3               | -18.8                      | -1.4         |
| <b>EBIT</b>                            | <b>39.7</b>                | <b>2.8</b>         | <b>61.0</b>                | <b>4.4</b>   |
| Finanzergebnis                         | -5.4                       | -0.4               | -11.2                      | -0.8         |
| <b>Ergebnis vor Steuern</b>            | <b>34.3</b>                | <b>2.4</b>         | <b>49.8</b>                | <b>3.6</b>   |
| Ertragssteuern                         | -8.1                       | -0.6               | -11.1                      | -0.8         |
| <b>Konzernergebnis</b>                 | <b>26.2</b>                | <b>1.9</b>         | <b>38.7</b>                | <b>2.8</b>   |

### I Personalaufwand

- Enthält Restrukturierungskosten bei Vasco und EgoKiefer, Schliessung von Wertbau Elemente und Hochfahren des Werkes in Russland

### II EBITDA

- CHF 9.5 Mio. Netto-Sondereffekte beinhalten hauptsächlich Vasco, EgoKiefer, die Schliessung der Wertbau Elemente und die Anlaufkosten des russischen Werkes
- 2018 beinhaltet Immobilienverkäufe in der Höhe von CHF 25.7 Mio.

### III Wertberichtigungen

- CHF 3.2 Mio. Wertberichtigung auf Anlagen

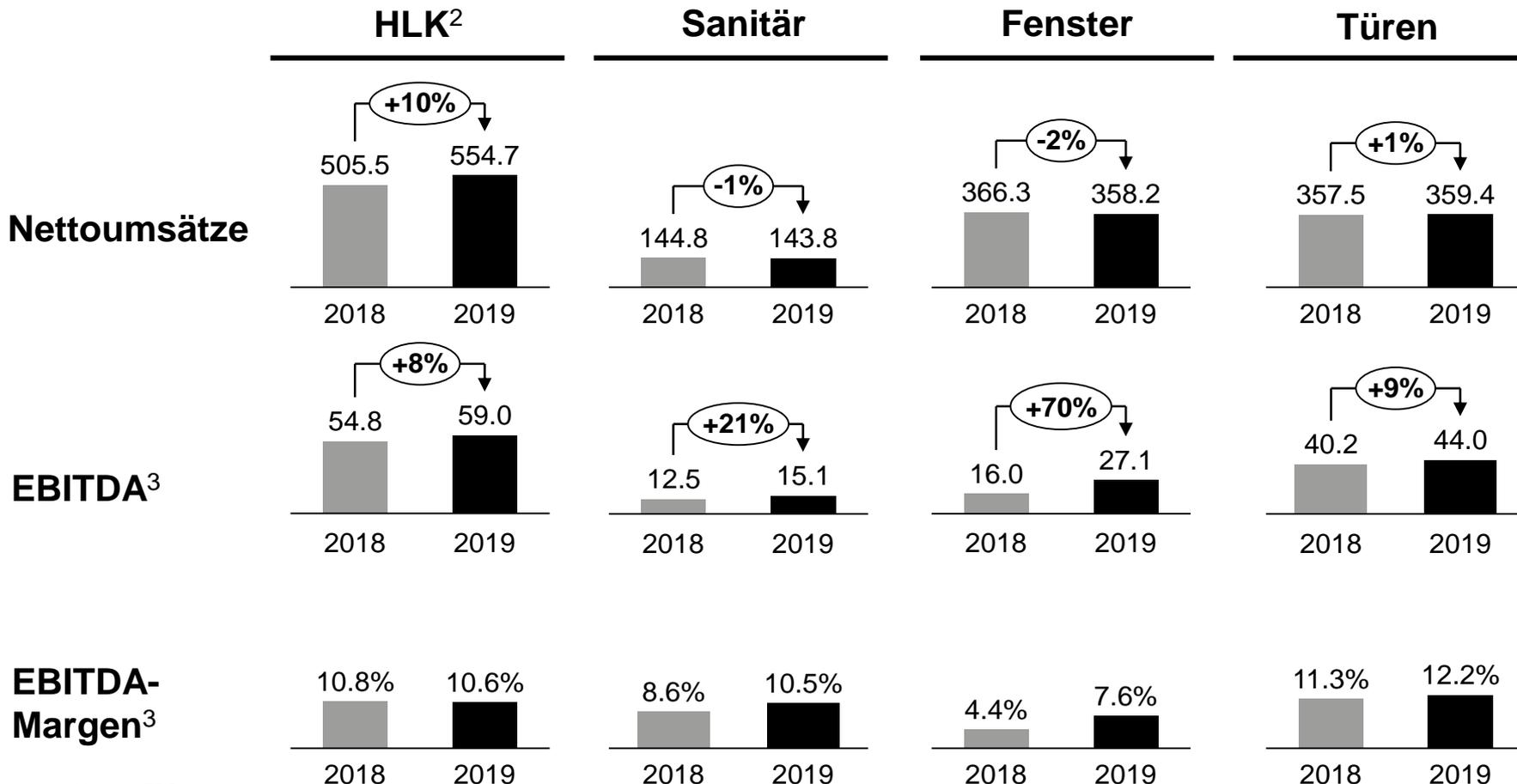
2019: Inklusive IFRS 16

2018: Inklusive der Vasco Gruppe seit 1. Juni 2018 und der Tecna seit 1. September 2018

# Zusammenfassung 2019

## Ergebnisse nach Divisionen

Alle Zahlen in CHF Mio.<sup>1</sup>



2019: Inklusive IFRS 16

<sup>1</sup> Nicht währungs- und akquisitionsbereinigt – für Berichtigungen siehe Folie „Organisches Wachstum“

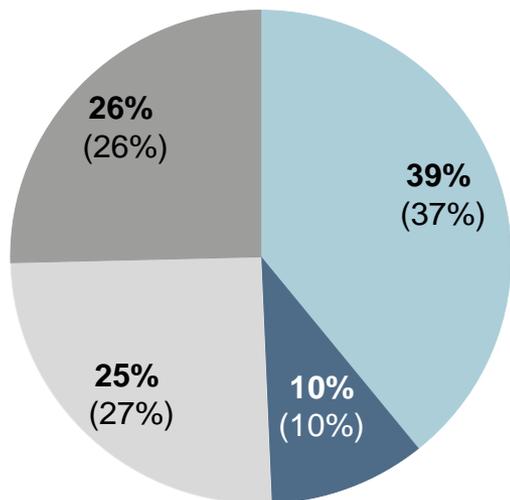
<sup>2</sup> Inklusive der Vasco Gruppe seit 1. Juni 2018 und der Tecna seit 1. September 2018

<sup>3</sup> EBITDA ohne Sondereffekte

# Nettoumsätze je Division/Region

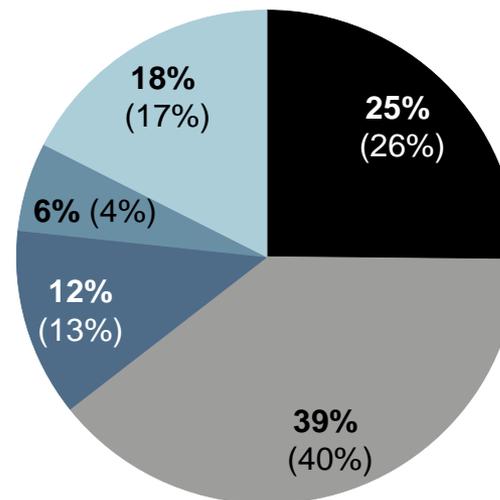
Anteil HLK steigt durch Akquisition der Vasco Gruppe und Tecna

## Nettoumsätze je Division



- HLK
- Sanitär
- Fenster
- Türen

## Nettoumsätze je Region



- Schweiz
- Deutschland
- Osteuropa<sup>1</sup>
- Benelux
- Rest der Welt

Die Zahlen in Klammern sind Vorjahreswerte

<sup>1</sup> Osteuropa: PL, CZ, SK und RU

# Organisches Wachstum

Wachstum durch Translationseffekte negativ beeinflusst -  
organisches Wachstum hauptsächlich durch Preiseffekte getrieben

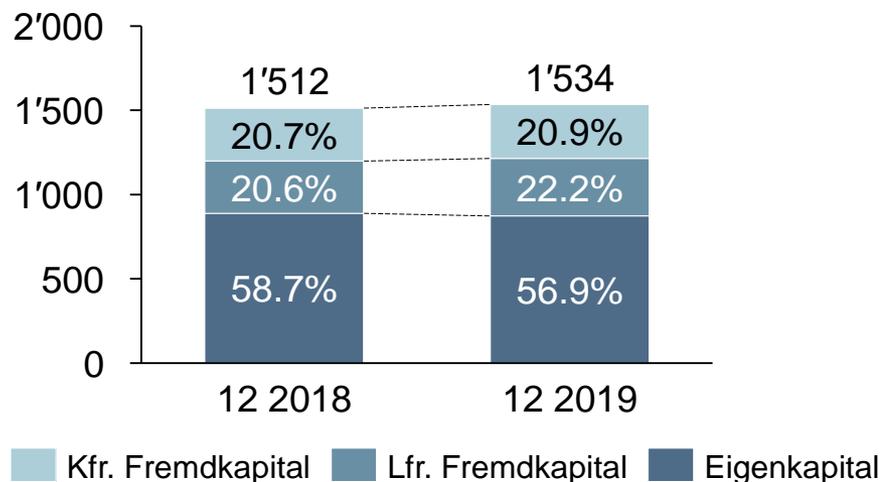
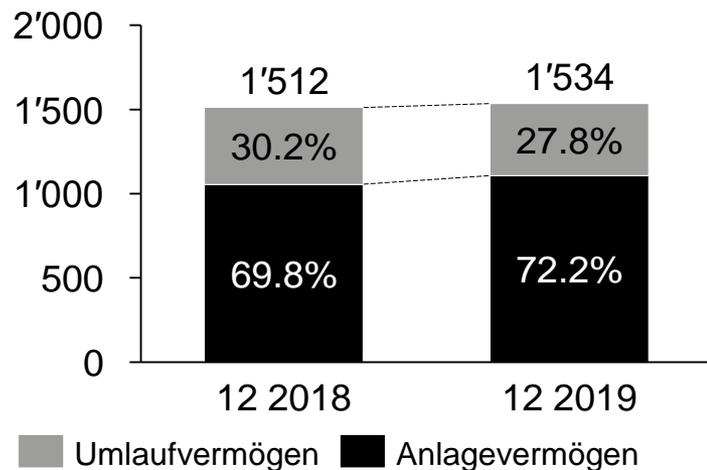
| Nettoumsätze<br>in CHF Mio. | 2019           | 2018 <sup>1</sup> | Δ<br>Jahr<br>gesamt | Währungs-<br>effekte | Akquisi-<br>tionseffekte | Organ.<br>Wachstum <sup>2</sup> |
|-----------------------------|----------------|-------------------|---------------------|----------------------|--------------------------|---------------------------------|
| <b>Arbonia</b>              | <b>1'416.0</b> | <b>1'374.0</b>    | <b>+3.1%</b>        | <b>-2.9%</b>         | <b>+3.9%</b>             | <b>+2.0%</b>                    |
| HLK                         | 554.7          | 505.5             | +9.7%               | -3.5%                | +10.7%                   | +2.5%                           |
| Sanitär                     | 143.8          | 144.8             | -0.7%               | -2.9%                | 0.0%                     | +2.2%                           |
| Fenster                     | 358.2          | 366.3             | -2.2%               | -1.8%                | 0.0%                     | -0.5%                           |
| Türen                       | 359.4          | 357.5             | +0.5%               | -3.2%                | 0.0%                     | +3.7%                           |

<sup>1</sup> 2018: Inklusive der Vasco Gruppe seit 1. Juni 2018 und der Tecna seit 1. September 2018

<sup>2</sup> Währungs- und akquisitionsbereinigt

# Bilanz

In CHF Mio.



## I Aktiven

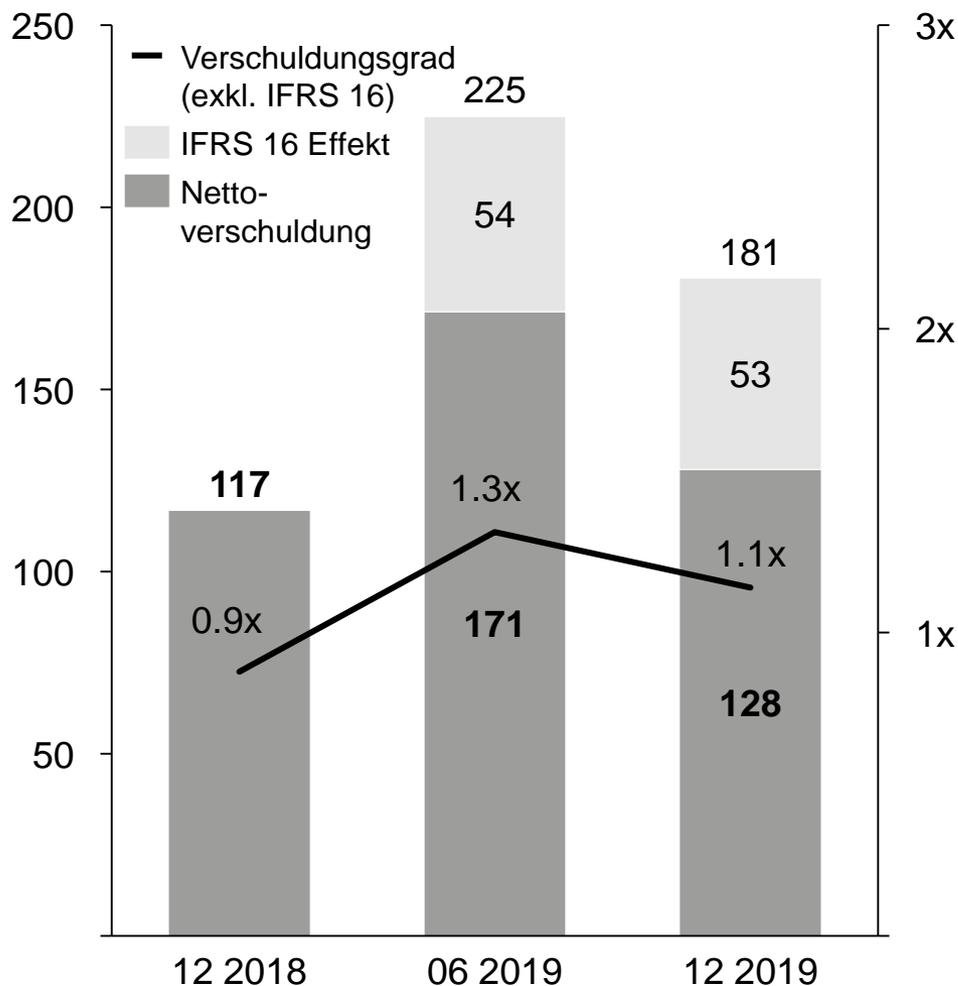
- IFRS 16, Aktivierung von Nutzungsrechten (Leasing) in Höhe von CHF 55 Mio. per 01.01.2019
- Aktivierung der Investitionen 2019

## II Passiven

- Kurz- und langfristige Verbindlichkeiten stiegen aufgrund von IFRS 16 Leasingverbindlichkeiten (ca. CHF 53 Mio. per 31.12.2019)
- Bilanzsumme infolge von IFRS 16 höher, Eigenkapital dadurch und aufgrund der Dividendenzahlung sowie Währungsumrechnungseffekten leicht gesunken

# Nettoverschuldung per Dezember 2019

In CHF Mio.



## I Nettoverschuldung

- Leichter Anstieg der Nettoverschuldung um CHF 11 Mio. auf CHF 128 Mio. gegenüber 12 2018, v.a. wegen der Dividendenzahlung

## II Verschuldungsgrad

- Verschuldungsgrad auf 1.1x angestiegen (exkl. IFRS 16 Effekt)

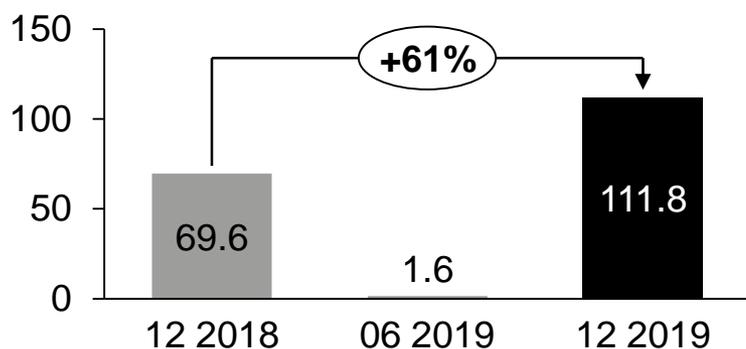
## III Immobilien

- Nichtbetriebsnotwendige Immobilien von ca. CHF 20 Mio. zu Marktwerten
- Verkauf zweier nicht mehr benötigter Liegenschaften aus dem Erwerb der Vasco für ca. CHF 10 Mio. (Vertrag 2019 – Zahlung 2020)

# Geldflussrechnung

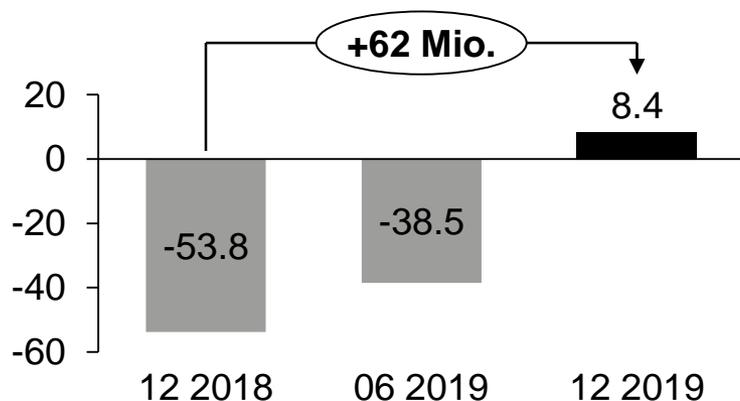
In CHF Mio.

## I Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



- Starker Anstieg des Geldflusses aus Geschäftstätigkeit zeugt von der operativen Leistungsfähigkeit der Geschäftsbereiche
- Positiver Effekt durch geringeres Nettoumlaufvermögen - erste Entlastungen durch vollzogene Werksverlagerungen

## II Free Cashflow<sup>1</sup>



- Positiver Free Cashflow im Vergleich zu 2018 aufgrund des stark verbesserten operativen Ergebnisses und der geringeren Investitionstätigkeit

2019: Inklusive IFRS 16

2018: Inklusive der Vasco Gruppe seit 1. Juni 2018 und der Tecna seit 1. September 2018

<sup>1</sup> Free Cashflow: Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit

# Agenda

1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen

2. Finanzkennzahlen 2019

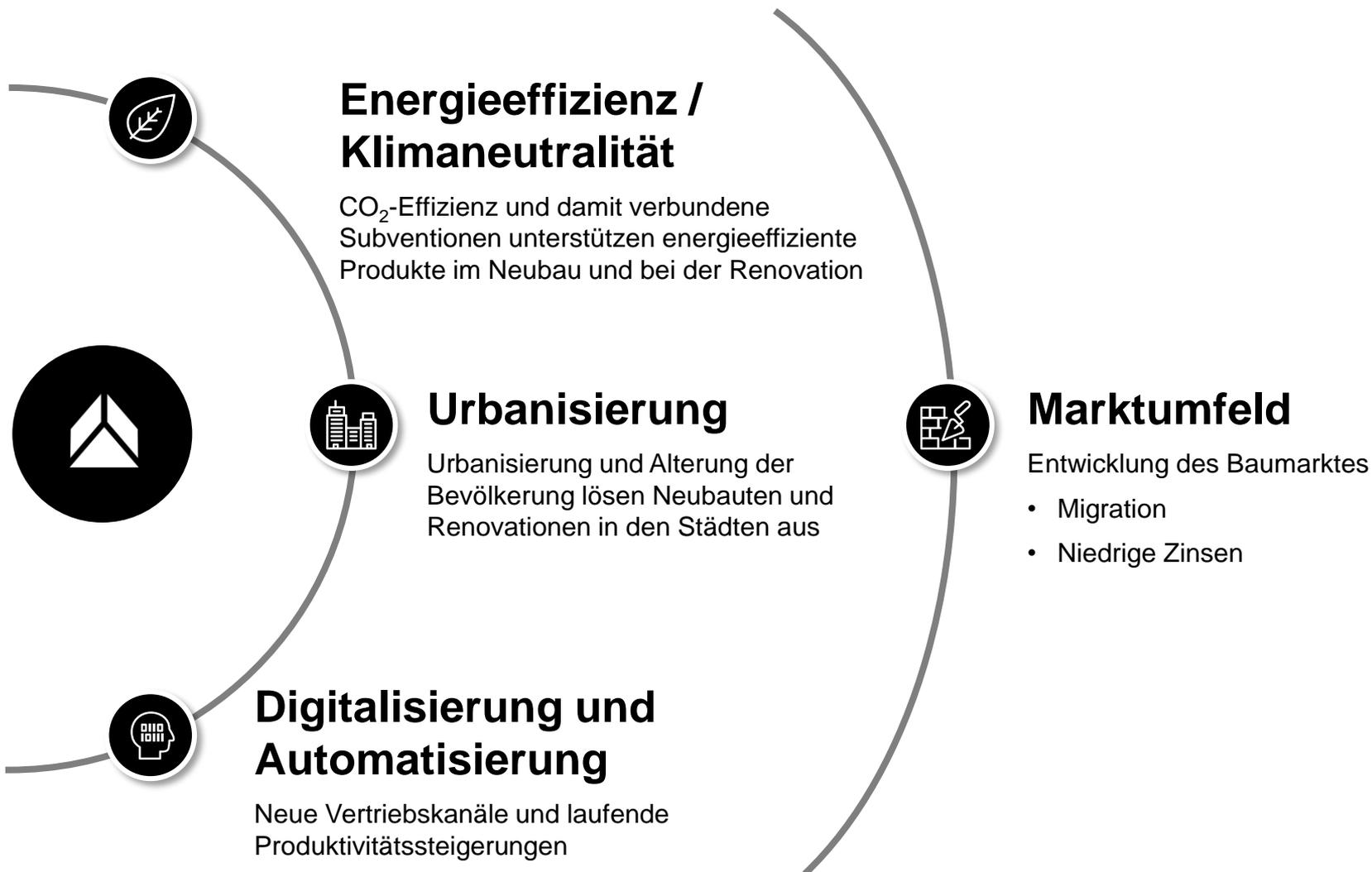
**3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren**

4. Divisions- und Konzernstrategien

5. Guidance

Fragen

# Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren

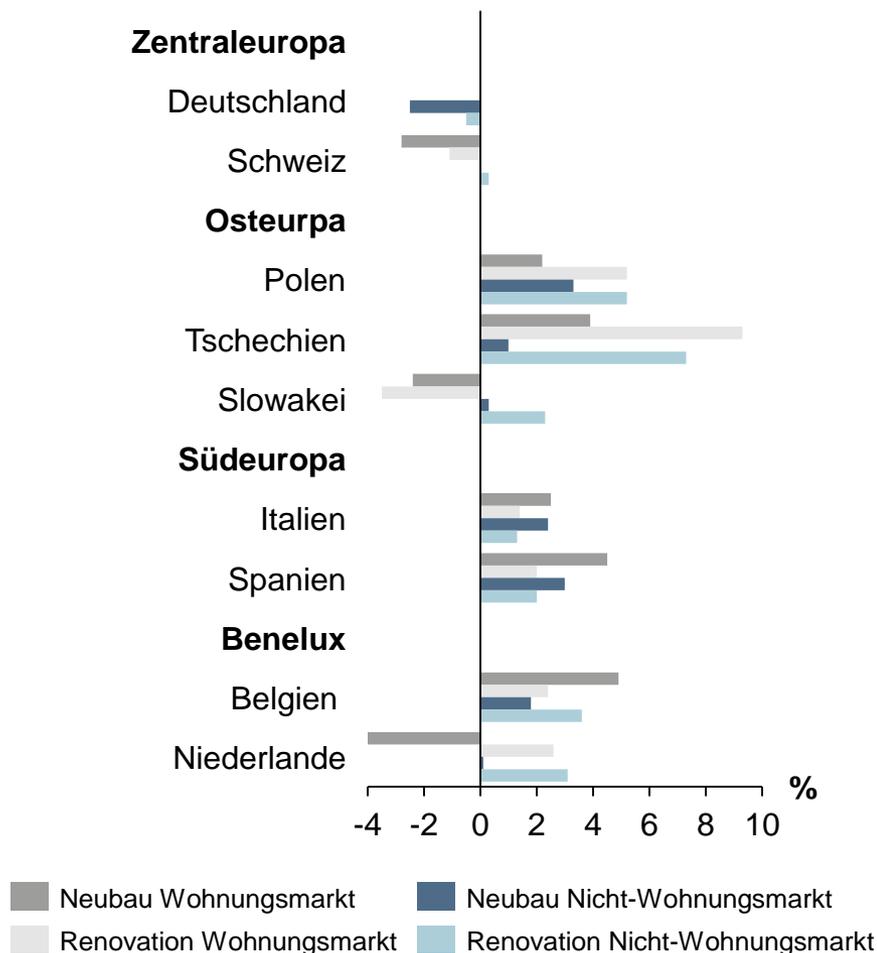


# Marktumfeld

## Entwicklung des relevanten Baumarktes



### Euroconstruct Ausblick 2020



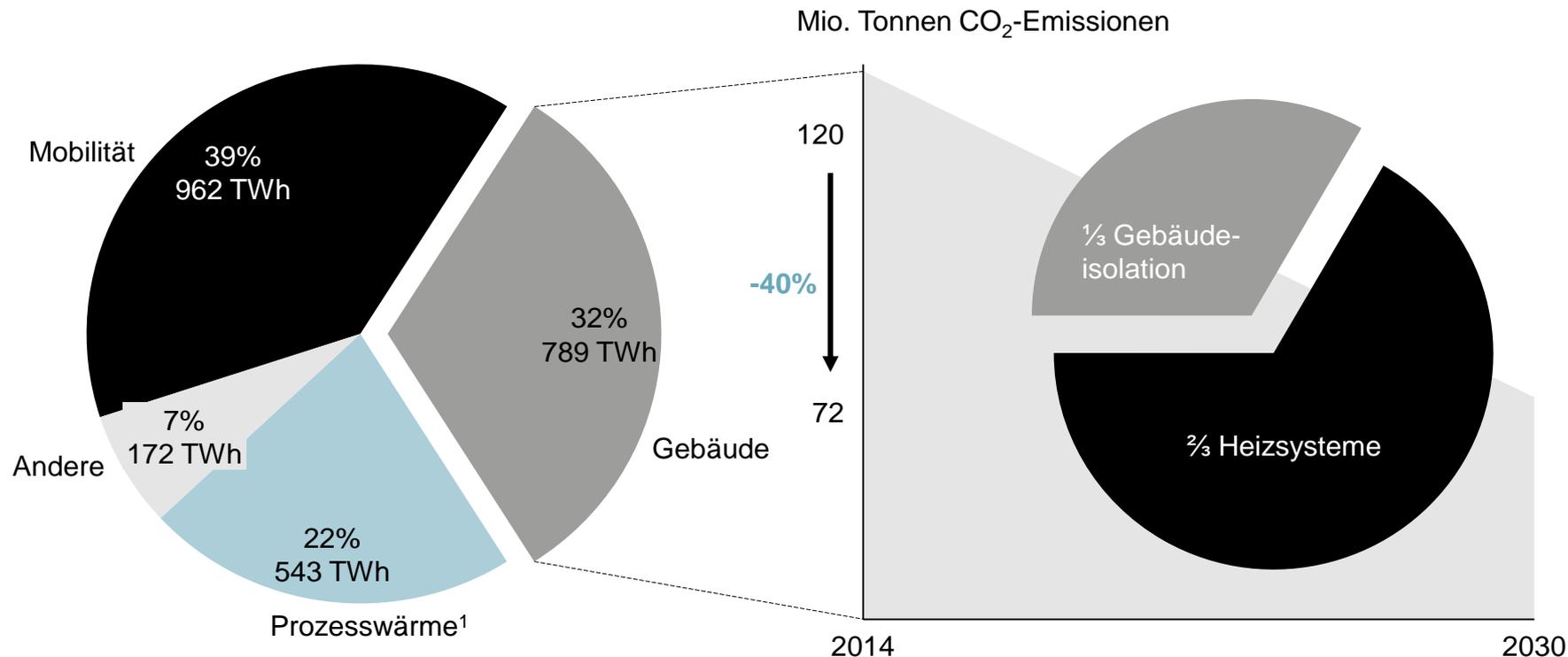
Quelle: 88<sup>th</sup> Euroconstruct Report 2019

### Schlüsselfaktoren

- Anhaltend **niedrige Zinssätze** machen verzinslichte Vermögenswerte unattraktiv und fördern Investitionen in Immobilien
- **Migration in westeuropäische Länder** erhöht den Druck auf die städtischen Wohnungsmärkte
- **Verstärkter Wettbewerb** durch die Hersteller von **Heizungssystemen**, die die schwache Währung und das inländische Überangebot ausnutzen (Grossbritannien, Türkei)
- **Fachkräftemangel** bleibt kritisch und begrenzt das Wachstum der Bauindustrie
- **Der deutsche Wohnungsmarkt bleibt stark**, während der Nicht-Wohnungsmarkt von der Unsicherheit betroffen sein wird
- **Der Schweizer Nicht-Wohnungsmarkt bleibt flach**, während der Wohnungsmarkt aufgrund des zunehmenden Leerstands ausserhalb der Stadtgebiete leicht rückläufig ist
- Etwas niedrigere Wachstumsraten auf den bestehenden hohen Niveaus in den **osteuropäischen Märkten** mit **ermutigendem Wachstum bei der Renovation**
- **Südeuropäische Märkte** setzen ihre **bemerkenswerte Erholung** trotz wirtschaftlicher Unsicherheit fort
- **Benelux-Märkte** weiterhin mit **positiver Dynamik**

# Energieeffizienz / Klimaneutralität

## Deutsches Klimapaket



### Jährlicher Energieverbrauch in Deutschland

- Der Gesamtenergieverbrauch beträgt etwa 2'500 TWh
- Gebäude gehören zu den Segmenten mit dem höchsten Energieverbrauch. Ihr Einsparpotenzial ist am einfachsten zu realisieren

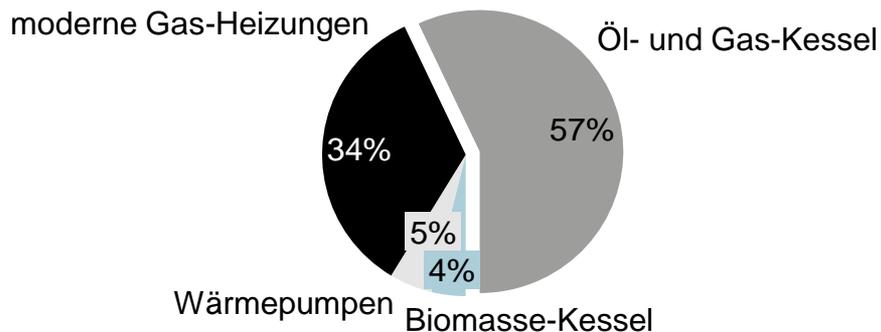
### Wie man die CO<sub>2</sub>-Emissionen reduziert

- Um die Ziele des deutschen Klimapaketes bis 2030 zu erreichen, müssen die CO<sub>2</sub>-Emissionen um 40% reduziert werden
- Das höchste CO<sub>2</sub>-Emissionsreduktionspotenzial in Gebäuden liegt nach wie vor in effizienteren Heizsystemen, energieeffizienten Fenstern und gedämmten Innen- und Aussentüren

Quelle: BDH – Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie, German Ministry of Economics  
<sup>1</sup> Wärme, die für bestimmte technische Prozesse (insbesondere in der Industrie) benötigt wird

# Energieeffizienz / Klimaneutralität

## Deutsches Klimapaket

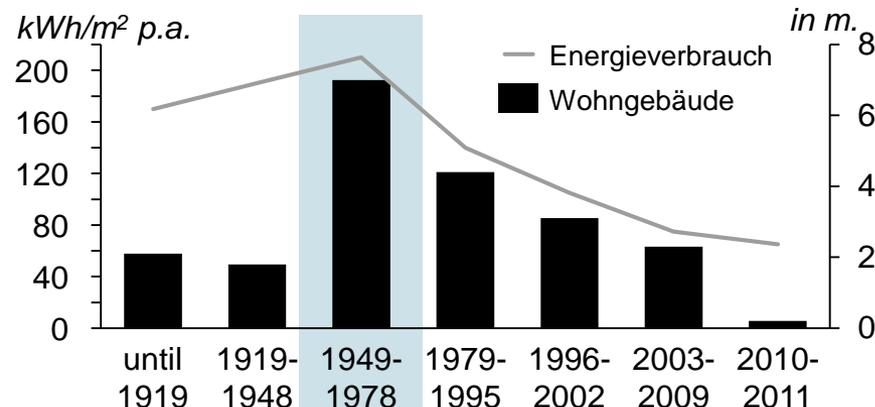


### Nutzung verschiedener Heizsysteme in Deutschland (2018)

- Marktanteil alter Heizsysteme: etwa 57% entsprechen 11.8 Mio. Einheiten

### Deutsches Klimapaket im September 2019 angekündigt

- Subventionen für den Austausch von Ölkesseln und die Nutzung erneuerbarer Wärmequellen ab dem 1. Januar 2020
- Steuerermässigung von bis zu 20% über 3 Jahre für den Austausch alter Heizungsanlagen
- Einführung einer CO<sub>2</sub>-Abgabe im Jahr 2021
- Hindernisse für die Installation von ölgefeuerten Kesseln ab 2026



### Deutscher Wohnungsmarkt

- Ein grosser Teil der deutschen Wohnungen wurde vor 1978 gebaut und ist sehr energieineffizient (Heizung und Isolierung)

### Ausgewählte Klimapakete in anderen Ländern

- Die Schweiz hat sich zu einer CO<sub>2</sub>-Reduktion von 50% bis 2030 gegenüber 1990 verpflichtet
- Sie hat von 2010 bis 2018 CHF 340 Mio. an Subventionen für energieeffiziente Heizsysteme gezahlt und ihre CO<sub>2</sub>-Abgaben auf 96 CHF/t im Jahr 2018 erhöht.
- Ähnliche Programme laufen in den Benelux-Ländern

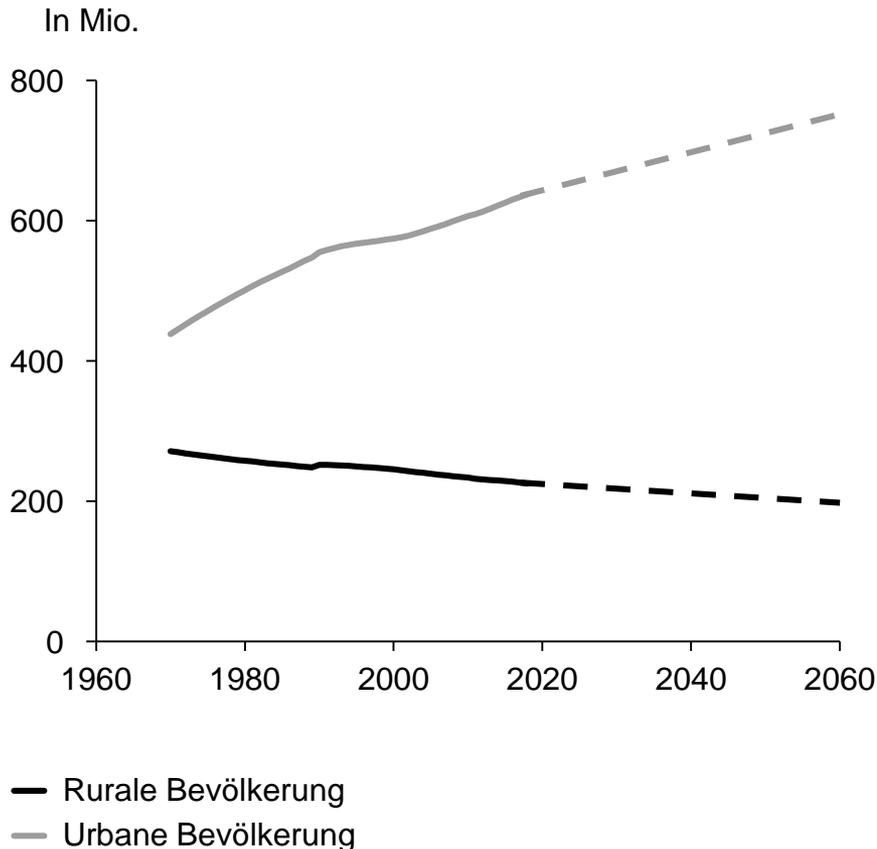
Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, BDH; Umfrage des Schornsteinfegerhandwerks.

Quelle: Das Gebäudeprogramm, Bundesamt für Energie BFE

# Urbanisierung



## Entwicklung der urbanen und ruralen Bevölkerung in Europa (1970 - 2050)



Quelle: The World Bank Group, World development indicators

## Gründe

- Bessere Infrastruktur als in ländlichen Gebieten
- Die Alterung der Bevölkerung führt zu neuen Bedürfnissen (Kindergärten, Altenpflege usw.).
- Mangel an Arbeitsplätzen und Bildungsmöglichkeiten in ländlichen Gebieten
- Grössere Auswahl an Konsumgütern

## Auswirkungen

- Es gibt eine Tendenz zu mehr Renovation in ländlichen Gebieten und zu mehr Neubauten in städtischen Gebieten (z.B. Hochhäuser).
- Die gestiegene Nachfrage nach Wohnraum in Städten mit geringer Verfügbarkeit von Gebäudeflächen (insbesondere in Grossstädten) führt zu neuen Trends:
  - **Mikro-Apartments** (möblierte Wohneinheiten mit wenigen Quadratmetern, ergänzt durch Gemeinschaftsräume wie Küche oder Wohnzimmer)
  - **Temporäre Wohnungen**
  - **Co-living** (möblierte Wohngemeinschaften mit hohem Standard)
  - **Co-working Spaces**



## Digitalisierung

---



### Kundenbedürfnisse

- Neue Technologien verändern die Geschäftsmodelle
- Wachsende Erwartungen an Self-Service, 24/7-Kundenzugang, Interaktion und nutzerzentrierte Erfahrungen
- Bequemlichkeit, Geschwindigkeit und Transparenz als Treiber



### Wettbewerb

- Zunehmende Anzahl innovativer Angebote, digitaler Lösungen und unkonventioneller Geschäftsmodelle
- Zunehmende Anzahl von Plattformlösungen der Wettbewerber



### Produkte

- Differenzierung durch echte Kundenbeziehungen, nicht durch Produkteigenschaften
- Kunden sind bereit, die Marke zu wechseln, um ein besseres und einfacheres Erlebnis zu haben

## Automatisierung | Industrie 4.0

---



### Kundenwünsche

- Kürzere Produktionszeiten
- Kürzere und zuverlässigere Lieferzeiten
- Reduzierte Fehlerraten



### Unternehmensvorteile

- Steigerung der Produktivität und Effizienz, beschleunigte Prozesse und Arbeitsschritte
- Ausgleich der steigenden Personalkosten durch Produktivität und Effizienz
- Umgehung des Fachkräftemangels
- Erhöhte Agilität
- Reduzierte Fehlerraten
- Besserer Kundenservice

# Agenda

1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen
2. Finanzkennzahlen 2019
3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren
4. Divisions- und Konzernstrategien
5. Guidance

Fragen

# Divisionsstrategie

## HLK

 arbonia

 BRUGMAN

 KERMI

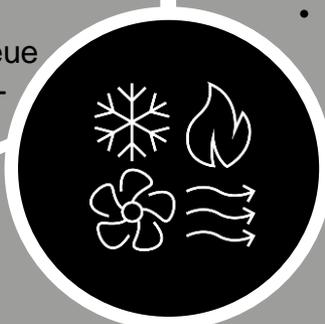
 prolux

### Produktivität

- Moderne, hochautomatisierte Produktionsstätten führen zu höherer Effizienz und ermöglichen die Implementierung einer durchgängigen Auftragsverfolgung
- Selektive Erweiterungsinvestitionen in neue Produktionsanlagen werden das Umsatzwachstum bei CO<sub>2</sub>-effizienten Produkten wie Lüftung, Fussbodenheizung und Wärmepumpen unterstützen

### Produktinnovation

- Erweiterung des Produktportfolios um neue gewerbliche Lüftungsgeräte, Gebläsekonvektoren für den Wohnbereich und Klimageräte
  - Prüfung einer möglichen Systemerweiterung um einen Energiespeicher für den Wohnbereich



### Marktdurchdringung

- Organisches Wachstum in den Schlüsselmärkten Deutschland & Schweiz und unterstützt durch Klimapakete, die CO<sub>2</sub>-effiziente Produkte fördern
- Organisches Wachstum bei allen Produkten: Heizkörper in Osteuropa durch die lokale Produktionsstätte in Stupino (RU) und andere Produkte in Mitteleuropa durch den Eintritt in neue Vertriebskanäle
- Anorganisches Wachstum bei energieeffizienten Wachstumsprodukten (Lüftung, Wärmepumpen, Fussbodenheizung, ...) und in ausgewählten europäischen Märkten

 SABIANA  
IL CLIMA AMICO

 superia

 TECNA

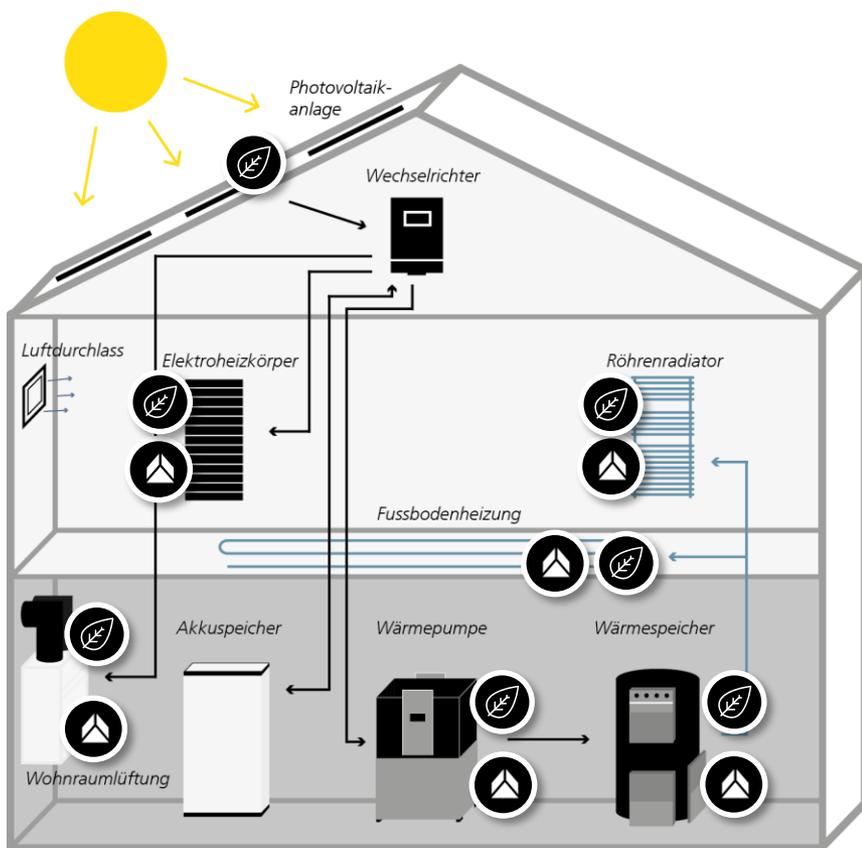
 VASCO

# Das energieeffiziente Haus der Arbonia



## CO<sub>2</sub>-effizientes Energiemanagementsystem

Die Arbonia führt ein **CO<sub>2</sub>-effizientes Energiemanagementsystem** ein. Jede **Komponente** kann als **Plug-and-Play-Lösung** verwendet oder zu einem **integrierten System** kombiniert werden.



Um das CO<sub>2</sub>-Emissionsziel bis 2030 zu erreichen, müssen 11.8 Millionen alte öl- und gasgefeuerte Kessel ersetzt werden.

Die Produkte der Arbonia werden durch die Klimapakete in Deutschland, der Schweiz und den Benelux-Ländern subventioniert, da sie einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten.

- Die **Wärmepumpe** versorgt die **Fussbodenheizung** und **Röhrenradiatoren** mit dem erforderlichen Warmwasser
- Der **Wärmespeicher** speichert die von der **Wärmepumpe** erzeugte überschüssige Wärme und stellt sie bei Bedarf zur Verfügung.
- **Lüftungslösungen** schützen Gebäude vor Schimmel, der durch hohe Luftfeuchtigkeit in gedämmten Gebäuden entsteht.
- Ein dezentraler **Batteriespeicher** speichert überschüssigen Strom und treibt Wärmepumpen an. Gespräche über eine Partnerschaft/Kooperation mit verschiedenen Lieferanten haben stattgefunden



Wasserleitung



Stromleitung



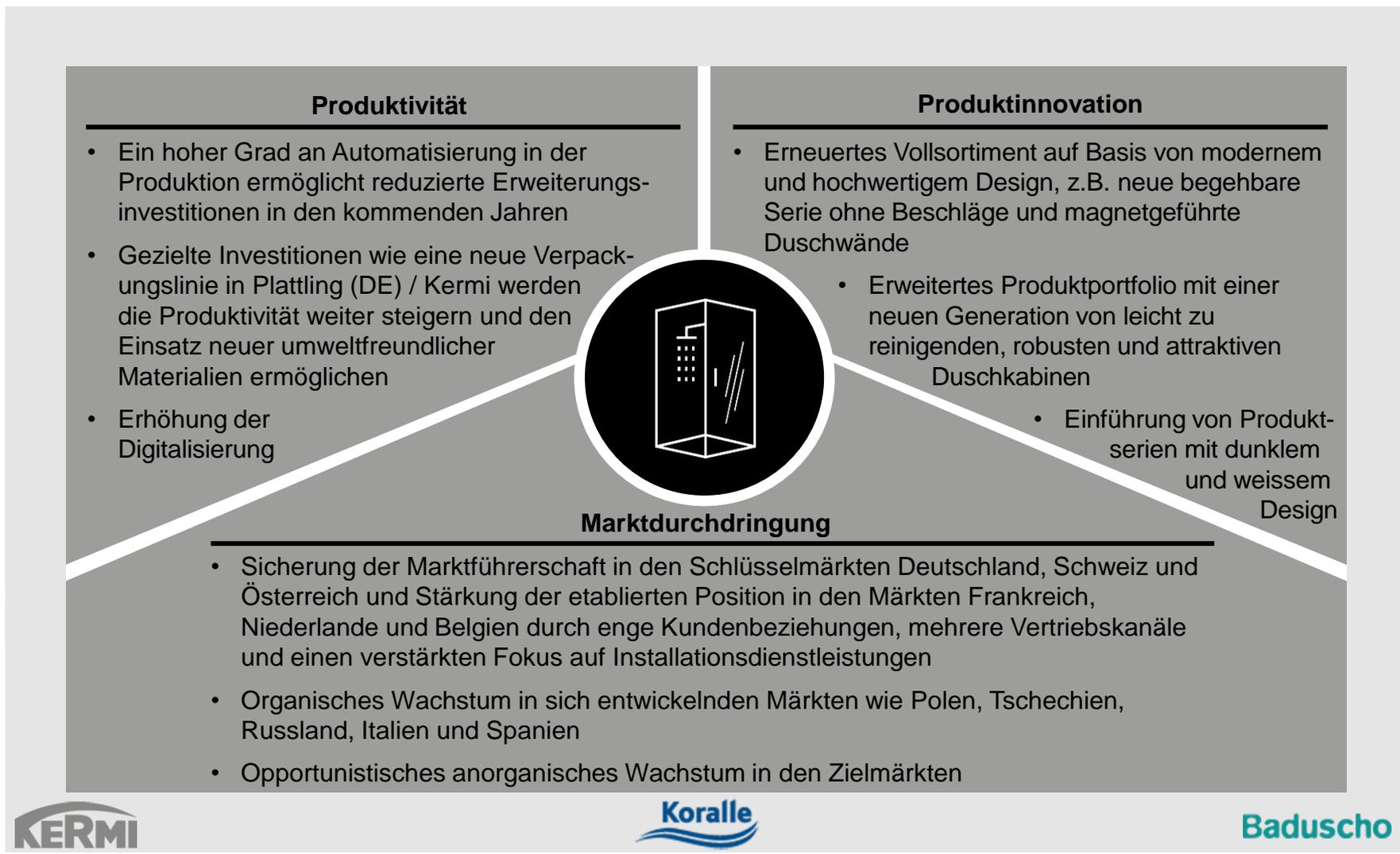
Deutsches Klimapaket



Produkt der Arbonia

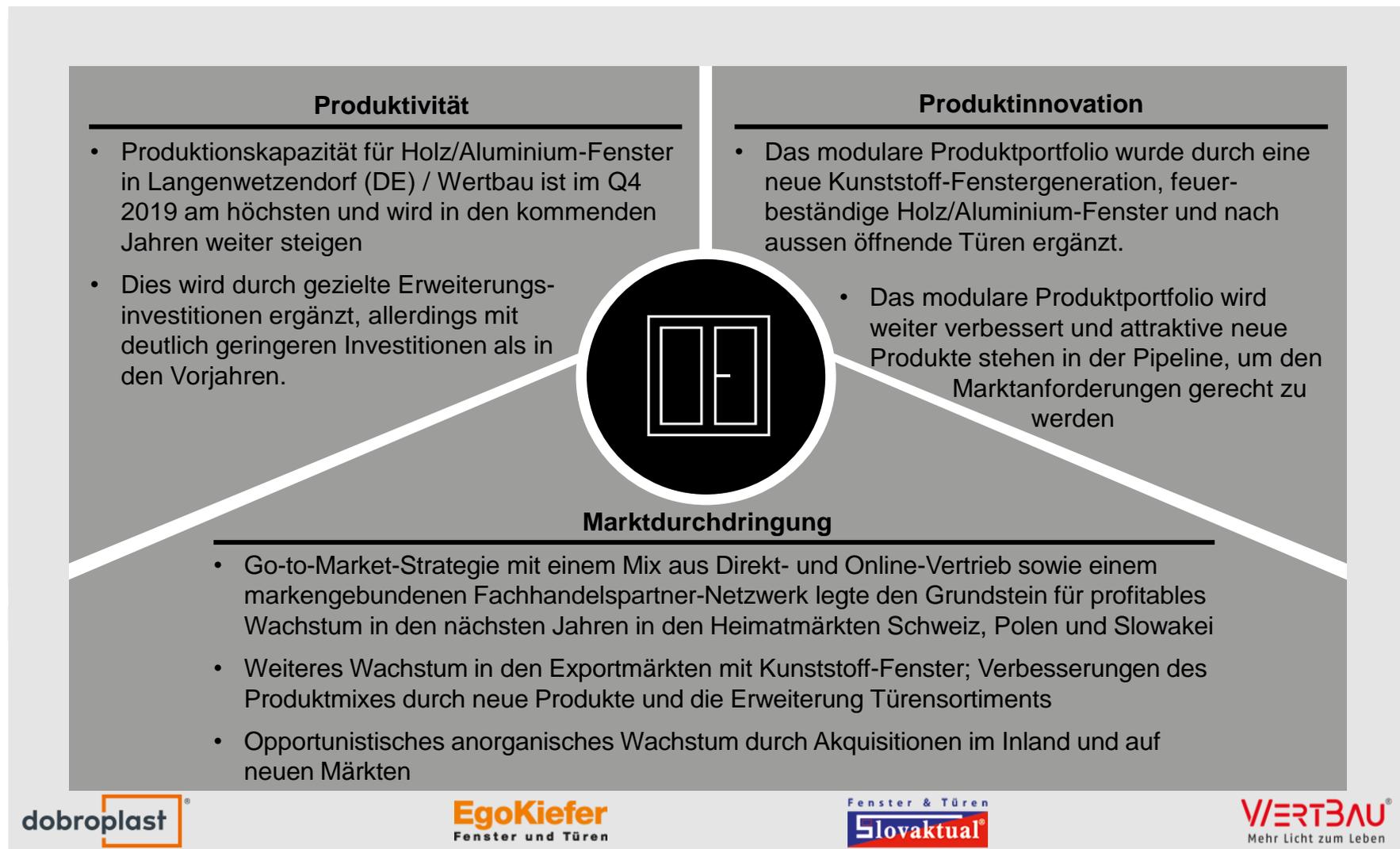
# Divisionsstrategie

## Sanitär



# Divisionsstrategie

## Fenster



# Divisionsstrategie

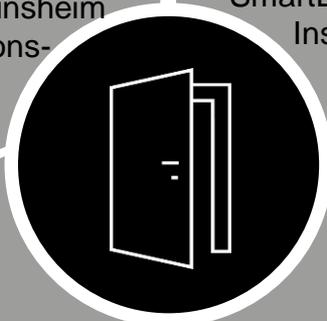
## Türen

### Produktivität

- Ein attraktives Produktportfolio und die erste Wahl der Kunden zu sein, treibt die hohe Nachfrage an. Da die derzeitigen Produktionskapazitäten angespannt sind, wurde für den Standort Weinsheim (DE) / Prüm ein umfangreiches Investitionsprogramm initiiert.
- Die Investitionen belaufen sich auf ca. EUR 67<sup>1</sup> Mio. und steigern die Kapazität von 0.9 Mio. auf 1.3 Mio. Türen pro Jahr bis 2024.

### Produktinnovation

- Weiterentwicklung des gesamten Produktportfolios
- Premiumkanten-Türen sind sehr gefragt
- SmartDoors (KIWI) wachsen weiter mit 12'000 Installationen für 100'000 Wohnungen
- Unvergleichliche funktionale Türkompetenz erfüllt die Nachfrage Nach Sicherheit, Qualität und Design



### Marktdurchdringung

- Ausbau der starken Position bei professionellen Wohnimmobilienbesitzern und -betreibern (z.B. "Wohnwirtschafter" in DE) sowie bei Nicht-Wohnimmobilienbesitzern (z.B. Krankenhäuser, Altersheime in CH; Hotels und Serviced Apartments in ganz Europa).
- Sicherung und Ausbau der führenden Marktposition in den Heimatmärkten (Deutschland, Schweiz, Polen, Tschechien, Slowakei); Ergänzung der Position durch opportunistisches organisches und anorganisches Wachstum in den Zielmärkten in West- und Ostkontinentaleuropa



<sup>1</sup> Erhaltungsinvestitionen EUR 20 Mio. und Erweiterungsinvestitionen EUR 47 Mio.

# Konzernstrategie



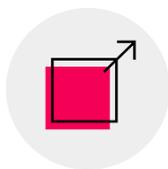


## ARBONIA DIGITAL

Arbonia und ARBONIA DIGITAL verstehen den digitalen Wandel konsequent als Chance, sowohl für die unternehmerische Entwicklung als auch für das Wachstum der Divisionen. Im Zentrum stehen dabei drei Werte:



**Kundenzentriert:** Ein tiefes Verständnis für Kunden und ihre Bedürfnisse ist die Voraussetzung für die Entwicklung erfolgreicher digitaler Lösungen.



**Agil und lean:** Interdisziplinäre Teams entwickeln die Produkte mit modernen Arbeitsmethoden selbstorganisiert und schrittweise.



**Divisionsübergreifend:** Von ARBONIA DIGITAL entworfene digitale Lösungen können später auch für eine andere Divisionen der Gruppe verwendet werden oder zumindest einen Entwicklungsvorsprung schaffen.

## Digitale Kooperationen & Aktivitäten



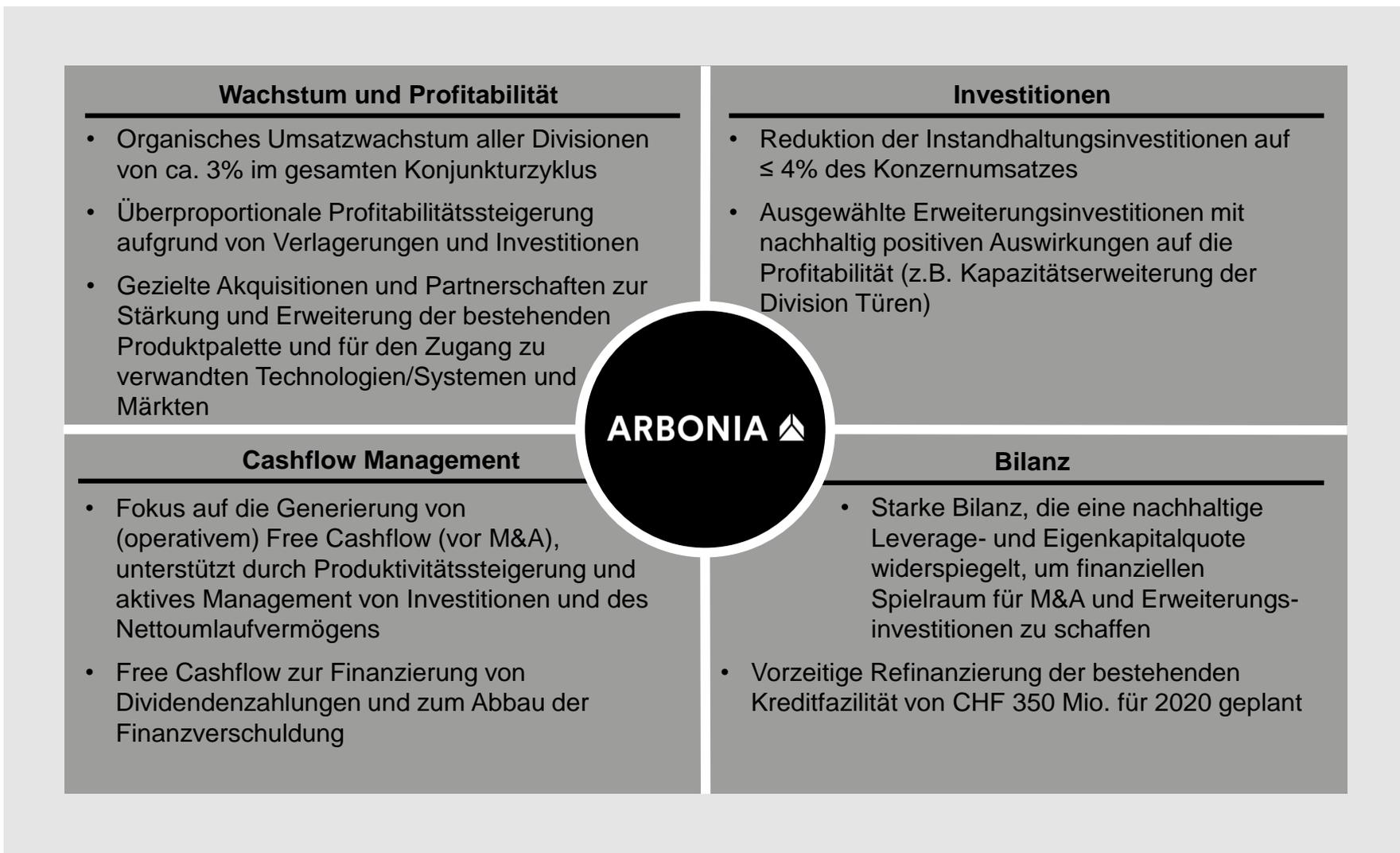
Beteiligung



Lösungen im Besitz von Arbonia

# Strategische finanzielle Roadmap

## Fokus auf profitables Wachstum und die Generierung von Cash



# Agenda

1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen
2. Finanzkennzahlen 2019
3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren
4. Divisions- und Konzernstrategien

## 5. Guidance

### Fragen

# Guidance der Arbonia Gruppe<sup>1</sup>

## Fokus auf profitables Wachstum und Auszahlung

### Guidance 2020

#### Umsatz

~ 3% organisches Wachstum

#### EBITDA-Marge<sup>2</sup>

~ 10%

#### Dividende 2019

CHF 0.22 je Aktie



### Mittelfristige Guidance

#### Umsatzwachstum p.a.

~ 3% organisch

#### EBITDA-Marge<sup>2</sup>

> 11%

#### Dividendenpolitik

Dividendensteigerung ~ 10% p.a.

<sup>1</sup> Unter der Annahme eines stabilen bis positiven Marktumfelds und Wechselkurse, organisches Wachstum bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte

<sup>2</sup> EBITDA (ohne Einmaleffekte)

# Wieso Arbonia?



**Bewährtes Geschäftsmodell, Kosten- und Qualitätsführerschaft unterstützt durch soziale und wirtschaftliche Trends, die Wert und Wachstum bieten**

**ARBONIA** 

---

**Thank you**

---

---