



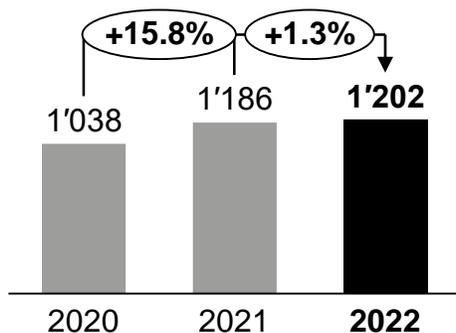
Jahresergebnisse 2022

Alexander von Witzleben, Daniel Wüest, Alexander Kaiss, Claudius Moor

Überblick Geschäftsjahr 2022

Wichtigste Kennzahlen (in Mio. CHF)

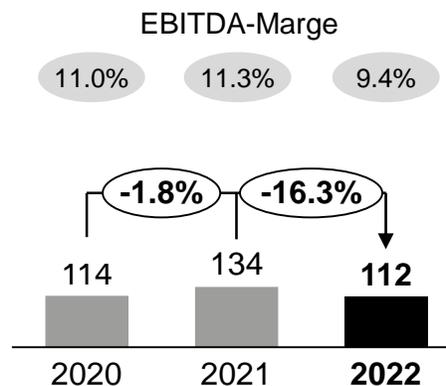
Nettoumsatz



Trotz herausforderndem Umfeld (Lagerabbau, Währung) Umsatzsteigerung von 1.3% aufgrund von Wachstumsprodukten und Preissteigerungen

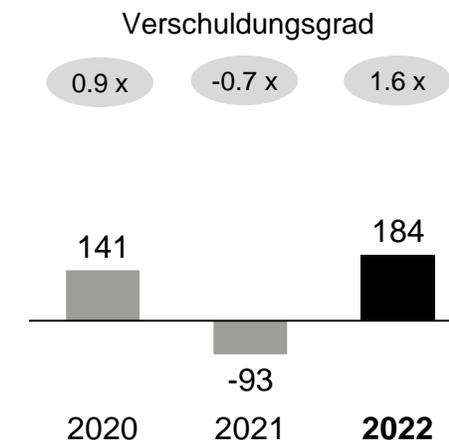
Organisches Wachstum von 5.5% (währungs- und akquisitionsbereinigt) in Einklang mit der mittelfristigen Prognose von >5%

EBITDA¹



Kombination aus unvorhergesehenem **Lagerabbau bei Heizkörpern, höheren Energiepreisen** und **verzögerter Weitergabe** der höheren **Rohstoffpreise** wirkte sich trotz starker Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Wachstumsprodukte negativ auf das EBITDA und die Marge im Jahr 2022 aus

Nettoverschuldung



Hoher Liquiditätsabfluss in 2022 aufgrund von **gestiegenem Nettoumlaufvermögen, beschleunigtem Investitionsprogramm** und **Akquisitionen** führte zu einer Nettoverschuldung von CHF 184 Mio. zum Jahresende

Lagerabbau und Anstieg von Energiepreisen überschatten gute operative Leistung

¹ ohne Sondereffekte

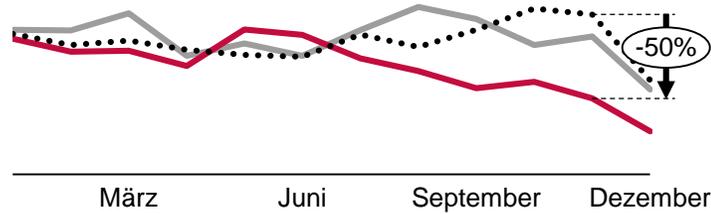
Allgemeines

Der Krieg in der Ukraine führte zu geopolitischen und konjunkturellen Unsicherheiten mit herausfordernden Auswirkungen:

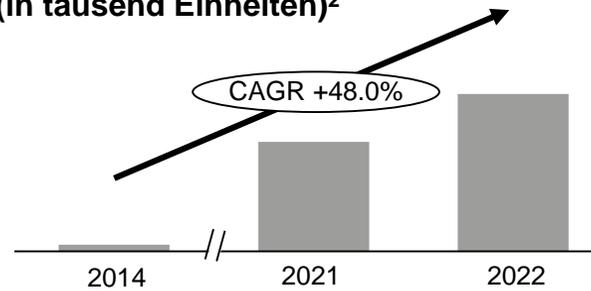
- Stärkung des CHF, unterbrochene Lieferketten und unvorhergesehener Anstieg der Energie- und Rohstoffpreise
- Verbesserung der Verfügbarkeit von Halbleitern und Elektronik, **Kosten für Holzmaterialien blieben auf hohem Niveau**
- Die hohe Inflation und ein steigendes Zinsniveau führen zu Unsicherheit und einer **Verlangsamung der Bauwirtschaft**

Arbonia FHK¹ Umsatz (in m²)

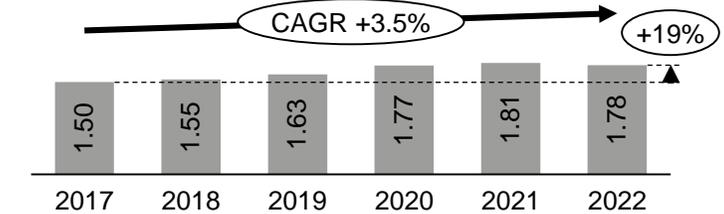
— 2021 Ist — 2022 Ist ··· 2022 Plan



Menge Arbonia Wärmepumpen (in tausend Einheiten)²



Von Prüm und Garant hergestellte Türen (in Mio. Einheiten)³



Auswirkungen auf Arbonia

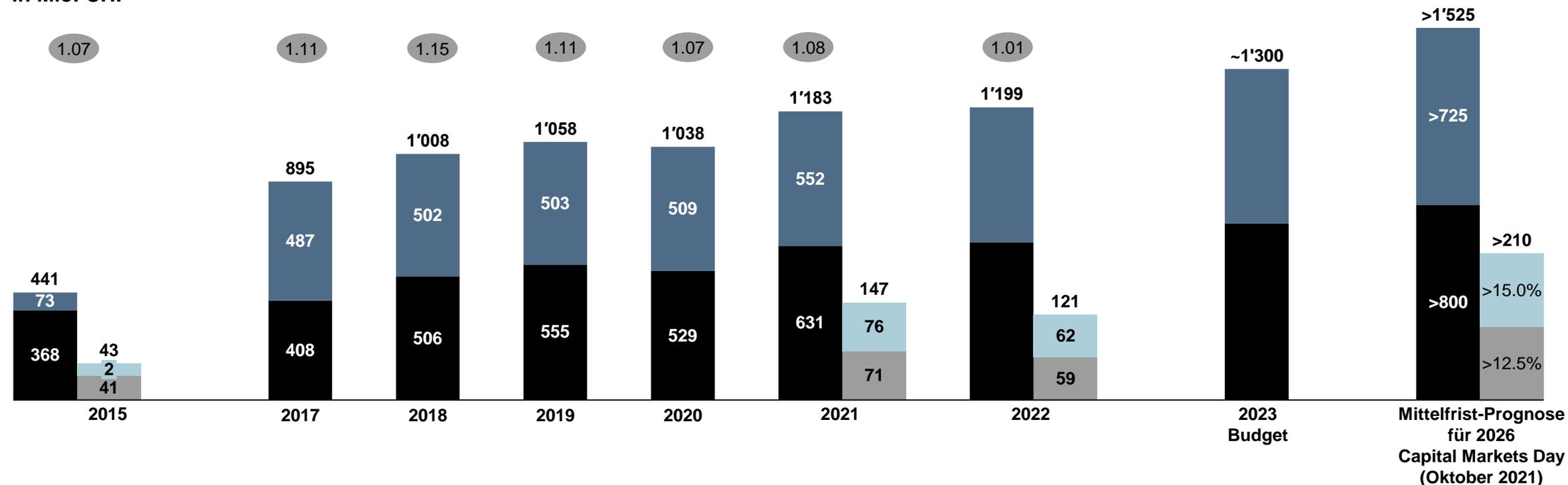
- Konjunkturelle Unsicherheiten, ein steigendes Zinsniveau und sinkende Rohmaterialpreise im 2. Halbjahr 2022 führten zu einer Verlangsamung der Bauwirtschaft sowie einem erheblichem **Lagerabbau bei Grosshändlern** (insbesondere Heizkörper, aber auch Duschtrennungen und Standardtüren)
- Der Energiepreisschock führte zu einem **Nachfrageschub nach modernen, energieeffizienten Produkten**, was ein **zweistelliges Mengenwachstum** zur Folge hatte
- Das Objektgeschäft entwickelte sich sehr viel besser als standardisierte Massenprodukte
- Durch die Verlangsamung der Neubautätigkeiten aufgrund von Inflation und Unsicherheiten **werden freie Installateur-Kapazitäten für die Renovierung genutzt**, dieser Trend wird durch den Renovierungstau und Subventionen zusätzlich unterstützt

¹ FHK = Flachheizkörper | ² ohne Wärmepumpenboiler | ³ ohne Joro, Invado und RWD Schlatter

Entwicklung der Divisionen HLK und Türen

Zur Veranschaulichung^{1,2}

in Mio. CHF



HLK Türen
 ■ Umsatz ■ Umsatz
 ■ EBITDA³ ■ EBITDA³

● EUR / CHF
 Jahresdurchschnitt

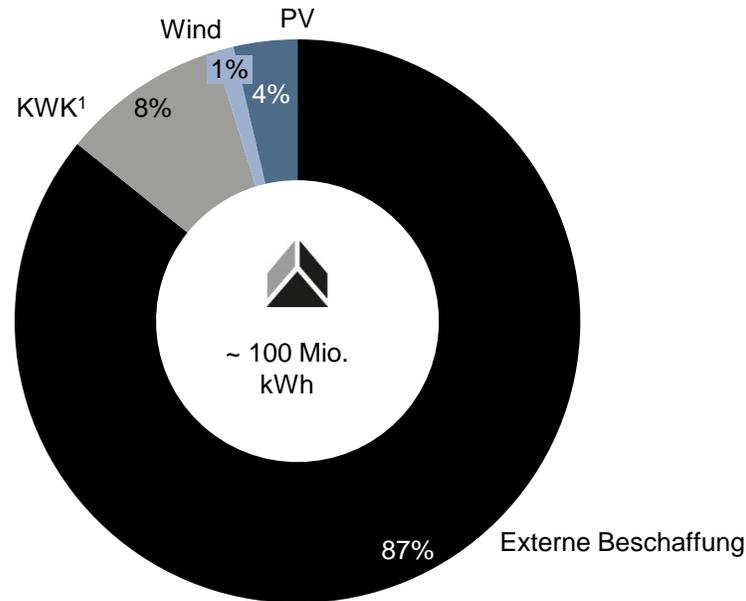
2015 HLK inkl. Sabiana
 Ab 2017 Türen inkl. Prüm, Garant, Invado
 Ab 2018 HLK inkl. Tecna, Vasco; Türen inkl. Arbonia Glassysteme
 Ab 2021 HLK inkl. Cicsa, Termovent
 Ab 2022 Türen inkl. Joro
 Ab 2023 HLK inkl. Cirelius

¹ ohne Devestitionen und ohne Holdingkosten | ² ohne Umsätze der Zentralgesellschaften | ³ ohne Sondereffekte; EBITDA-Marge für 2026 gemäss Mittelfrist-Prognose

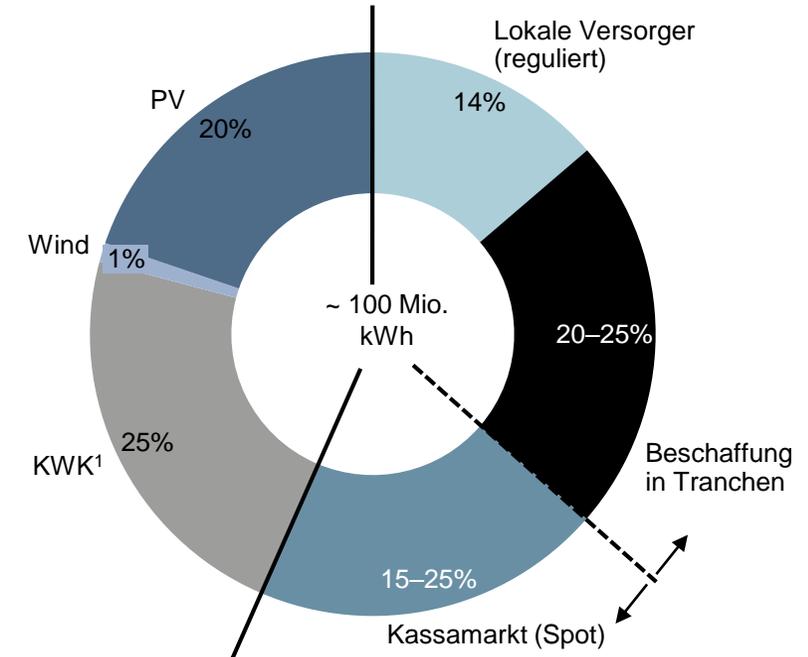
Strategie für die Strombeschaffung

Verringerung der Preisvolatilität durch Steigerung der Eigenproduktion und strukturierte Beschaffung

Status quo (2022)



Ziel (2026)



- In 2022 betrug der konzernweite Stromverbrauch ca. 100 Mio. kWh p.a., wovon 13% aus Eigenproduktion stammte
- Klarer Plan zur Erreichung von 44% Strom aus Eigenproduktion in Verbindung mit einer strukturierten Beschaffung des fehlenden Volumens bis 2026 – Grossteil der Investitionsausgaben bereits getätigt oder geplant
- Aufgrund der Effizienzmassnahmen und trotz prognostizierter Umsatzsteigerung wird ein stabiler Stromverbrauch erwartet
- Strukturierte, rollierende Beschaffung von Leistungsbändern über 36 Monate in Tranchen und 15 – 25% Kauf am Kassamarkt (Spot), um Flexibilität zu bewahren

¹ Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen: produzieren Strom und Heizleistung in einem kombinierten, hocheffizienten Prozess

1. Jahresergebnisse

2. Highlights der Divisionen

3. Ausblick

Erfolgsrechnung ohne Sondereffekte

in Mio. CHF

	2022	in %	2021	in %
Nettoumsatz	1'202.1 ^I	100.0	1'186.2	100.0
Material- und Warenaufwand	-593.7	-49.4 ^{II}	-548.6	-46.3
Personalaufwand	-352.5	-29.3 ^{II}	-365.0	-30.8
Übriger Betriebsaufwand	-179.7	-15.0 ^{II}	-173.0	-14.6
EBITDA	112.4 ^{III}	9.4	134.3	11.3
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-55.1	-4.6	-51.7	-4.4
EBITA	57.4	4.8	82.7	7.0
Abschreibungen aus PPA	-16.0	-1.3	-15.7	-1.3
EBIT	41.4 ^{IV}	3.4	67.0	5.6
Finanzergebnis	-7.2	-0.6	-9.4	-0.8
Konzernergebnis vor Steuern	34.2	2.8	57.6	4.9
Ertragssteuern	-10.4	-0.9	-16.5	-1.4
Konzernergebnis	23.9 ^V	2.0	41.1	3.5

I Umsatz

Nettoumsatz steigt um 1.3% trotz geringeren Mengen und starkem CHF

II Kostenbasis

Höhere Material- und Energiepreise konnten nicht vollständig durch Produktivitätssteigerungen aufgefangen werden

III EBITDA (-16%)

Rückgang hauptsächlich aufgrund niedrigerer Heizkörpermengen (Lagerabbau), gestiegener Energiepreise und Produktmix

IV EBIT (-38%)

Aufgrund des niedrigeren EBITDA und höherer Abschreibung

V Nettogewinn (-42%)

Nettogewinn im Vergleich zum Vorjahr beträchtlich gesunken

Blaue Zahlen sind um Sondereffekte bereinigt

Erfolgsrechnung wie ausgewiesen

In Mio. CHF

	2022	in %	2021	in %
Nettoumsatz	1'202.1	100.0	1'186.2	100.0
Material- und Warenaufwand	-593.7	-49.4	-548.9	-46.3
Personalaufwand	-355.5 ^I	-29.6	-372.9	-31.4
Übriger Betriebsaufwand	-180.9 ^I	-15.1	-174.8	-14.7
EBITDA	108.3 ^I	9.0	124.7	10.5
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-55.3 ^I	-4.6	-55.7	-4.7
EBITA	53.0	4.4	69.0	5.8
Abschreibungen der PPA	-16.0 ^{II}	-1.3	-15.7	-1.3
EBIT	37.0	3.1	53.3	4.5
Finanzergebnis	-7.2	-0.6	-9.4	-0.8
Konzernergebnis vor Steuern	29.8	2.5	43.9	3.7
Ertragssteuern	-9.1 ^{II}	-0.8	-16.4	-1.4
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	20.7	1.7	27.5	2.3
Konzernergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-1.5 ^{III}	-0.1	111.2	9.4
Konzernergebnis	19.1	1.6	138.7	11.7

I **Sondereffekte**

Sonderkosten mit negativem EBITDA-Effekt von CHF 4.1 Mio., hauptsächlich durch die Schliessung des Werks Koralle DE Vlotho (CHF 2.4 Mio.) und kleinere Posten...

...was zu einem Negativeffekt von CHF 3.2 Mio. auf den Nettogewinn aus fortzuführender Geschäftsbereiche führte

II **Ertragssteuer**

Implizierter Steuersatz von 30.7% gegenüber normalisiertem Steuersatz zwischen 24% und 27%

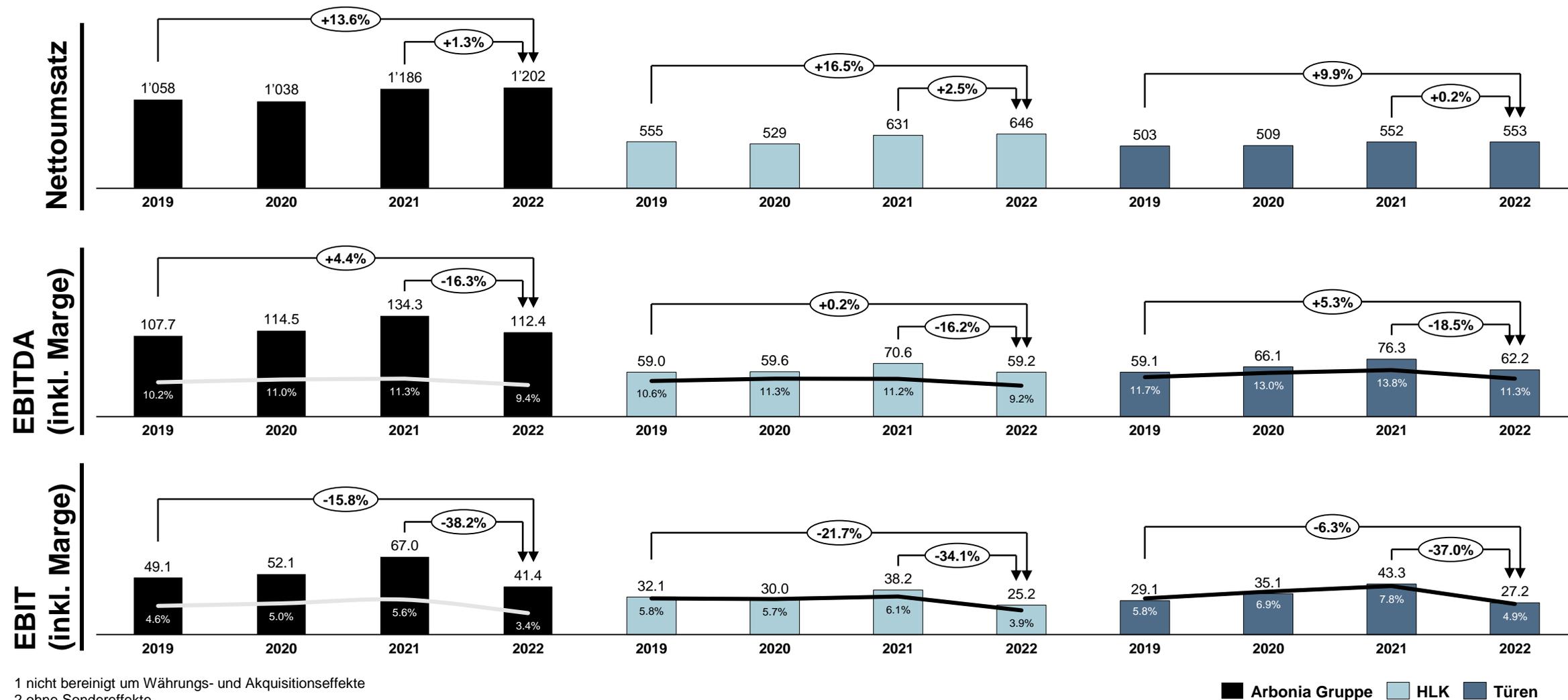
III **Nettogewinn**

Deutlicher Rückgang des ausgewiesenen Nettogewinns aufgrund des fehlenden ausserordentlichen Gewinns aus dem Verkauf der Division Fenster und der geringeren operativen Leistung

Zusammenfassung 2022

Entwicklung der Gruppe und der Divisionen

in Mio. CHF^{1,2}



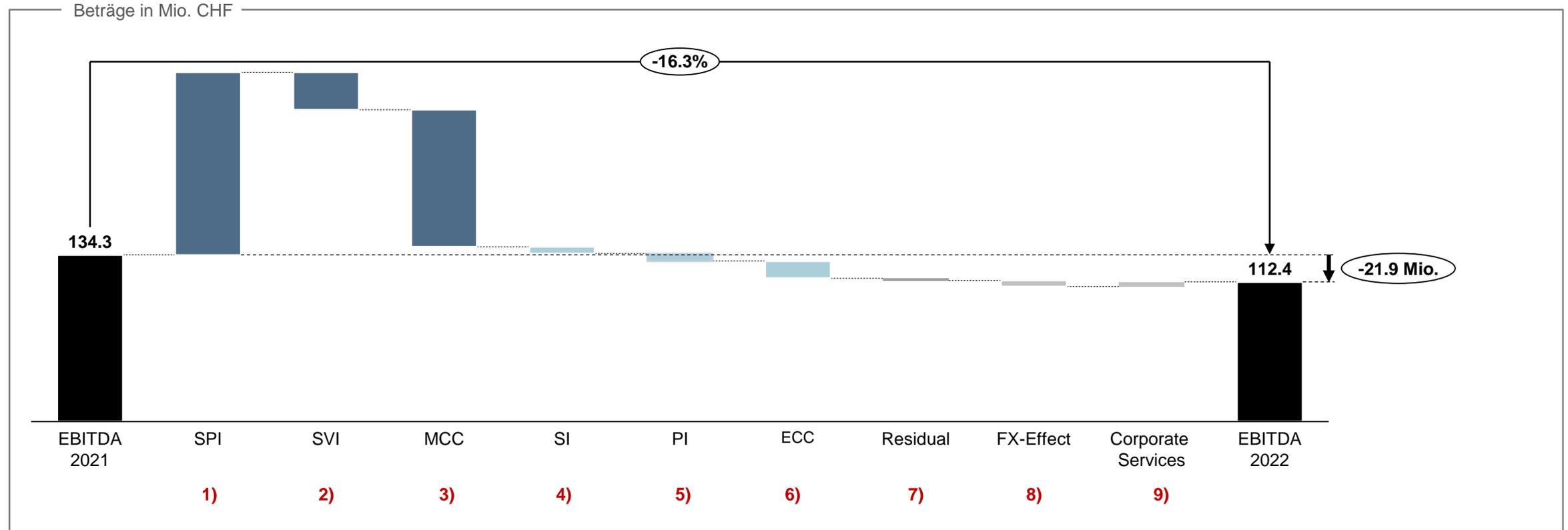
1 nicht bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte

2 ohne Sondereffekte

■ Arbonia Gruppe ■ HLK ■ Türen

EBITDA-Brücke 2021 – 2022¹

Arbonia Gruppe



Legende:

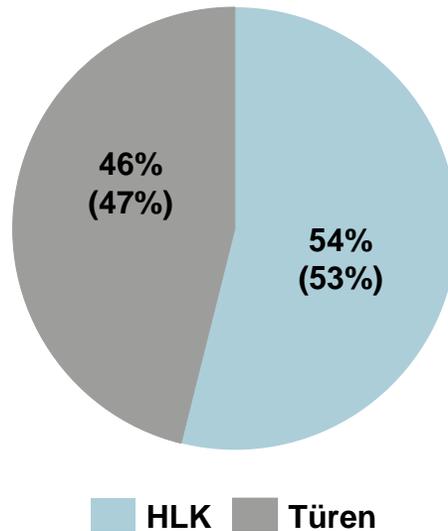
- | | |
|--|---|
| 1) SPI – Sales-Price-Increase (Erhöhung der Verkaufspreise) | 6) ECC – Energie-Cost-Change (Änderungen der Energiekosten) |
| 2) SVI – Sales-Volume-Increase (Mix) (Anstieg der Verkaufsmenge, Produktmix) | 7) Residual (Logistik, Marketing, usw.) |
| 3) MCC – Material-Cost-Change (Änderungen der Materialkosten) | 8) FX-Effekt (Währungseinflüsse) |
| 4) SI – Salary-Increase (Gehaltserhöhung) | 9) Corporate Services |
| 5) PI – Productivity-Increase (Produktivitätserhöhung) | |

¹ ohne Sondereffekte

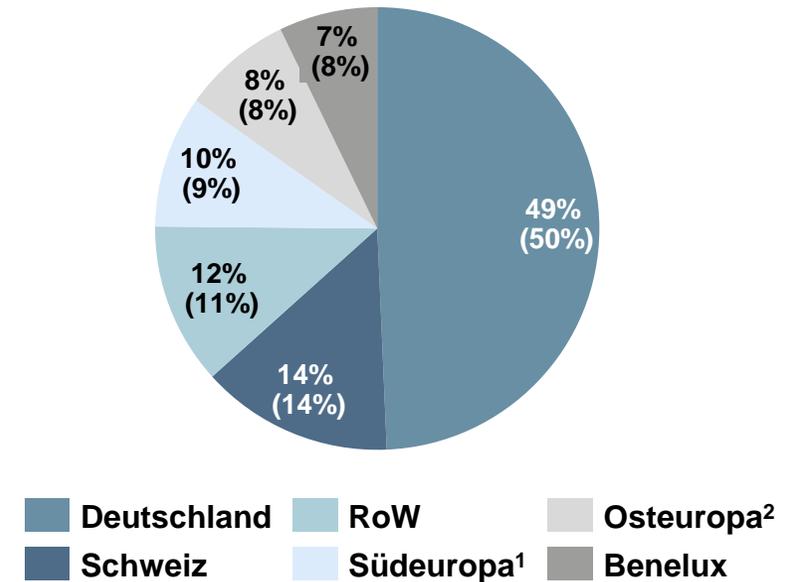
Nettoumsätze nach Divisionen und Regionen

Der deutsche Markt generierte die Hälfte, die DACH-Region zwei Drittel des Umsatzes

Nettoumsätze nach Divisionen



Nettoumsätze nach Regionen



Die Zahlen in Klammern zeigen die Werte des letzten Jahres

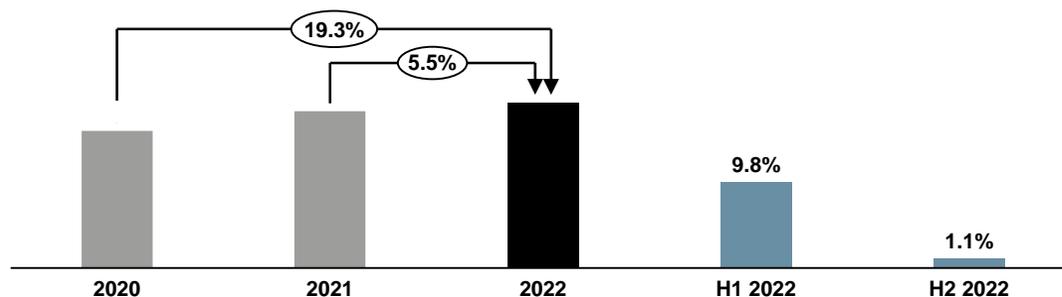
1 Südeuropa: ES, IT, PT und RS

2 Osteuropa: CZ, PL, RU und SK

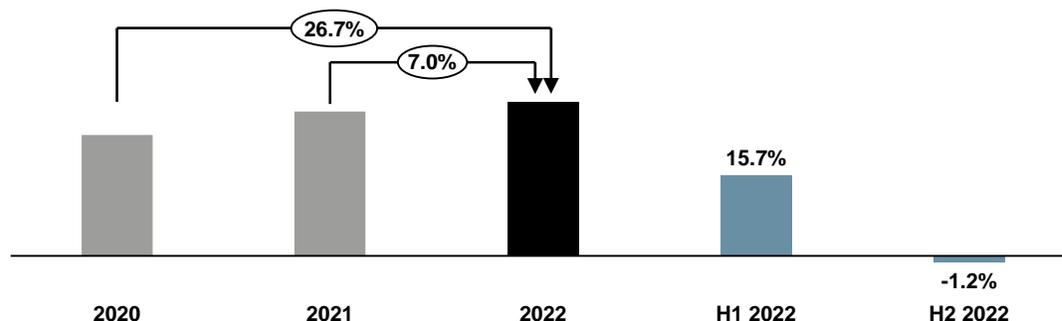
Organisches Umsatzwachstum¹ 2020 – 2022

in Mio. CHF

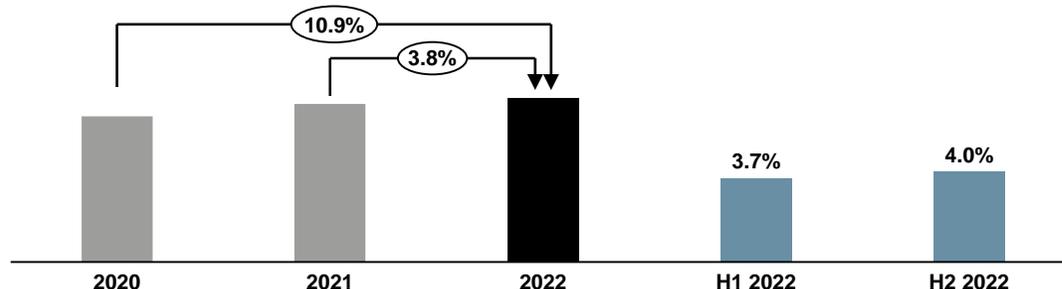
Arbonia Gruppe



HLK



Türen



- Organisches Wachstum mit 5.5% niedriger als in 2021 aber dennoch über der mittelfristigen Prognose von > 5% in herausforderndem Marktumfeld
- Beträchtlicher Rückgang im 2. Halbjahr 2022, besonders im 4. Quartal 2022 aufgrund von unvorhergesehenem Lagerabbau bei Grosshändlern, insbesondere bei Heizkörpern
- Niedriger zweistelliger positiver Preis- und negativer Volumeneffekt

- HLK mit bemerkenswertem organischen Wachstum von 7.0% trotz starker Beeinträchtigung durch Lagerabbau (Heizkörper > -20%) aber überkompensiert durch Wachstumsprodukte mit starkem zweistelligem Volumenwachstum (20 – 50%)

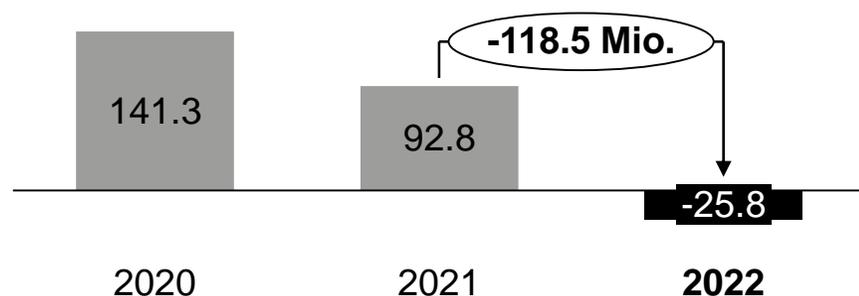
- Solides Jahreswachstum von 3.8%, hauptsächlich dank Holzlösungen
- Duschtrennungen negativ beeinflusst durch rückläufige Mengen über das gesamte Jahr, während Holzlösungen ebenfalls vom Lagerabbau im 4. Quartal 2022 betroffen war

¹ währungs- und akquisitionsbereinigt

Cashflow

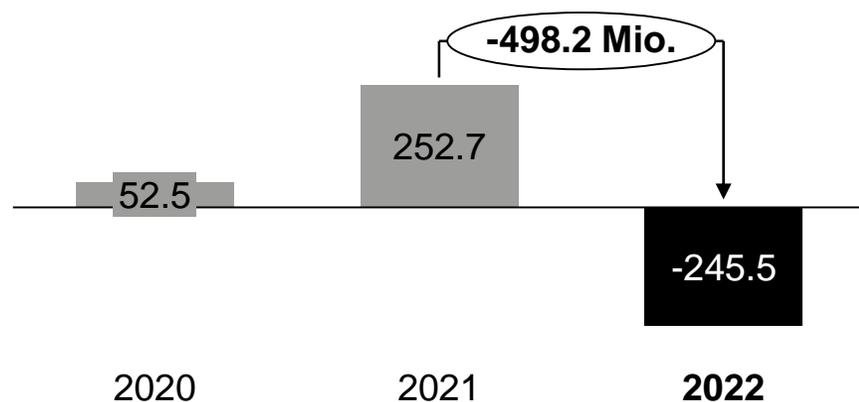
in Mio. CHF

I Cashflow aus Geschäftstätigkeit



- Cashflow aus Geschäftstätigkeit negativ beeinflusst durch geringere operative Leistung, sowie beträchtliche Steigerung des Nettoumlaufvermögens (CHF 117 Mio.) ...
- ...jedoch wird erwartet, dass sich die Effekte, die zur Steigerung des Nettoumlaufvermögens geführt haben, über die Zeit wieder gegensätzlich entwickeln werden

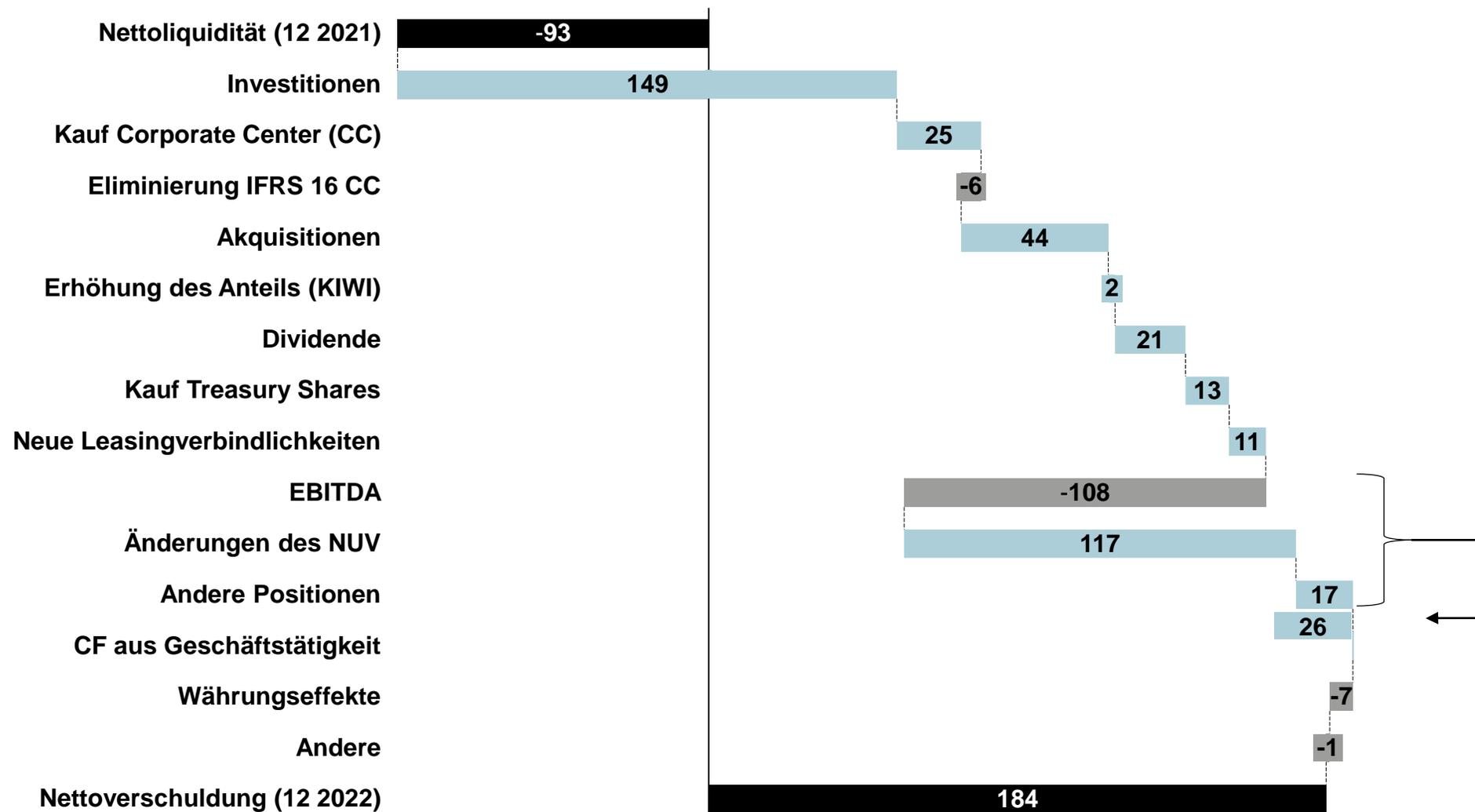
II Free Cashflow¹



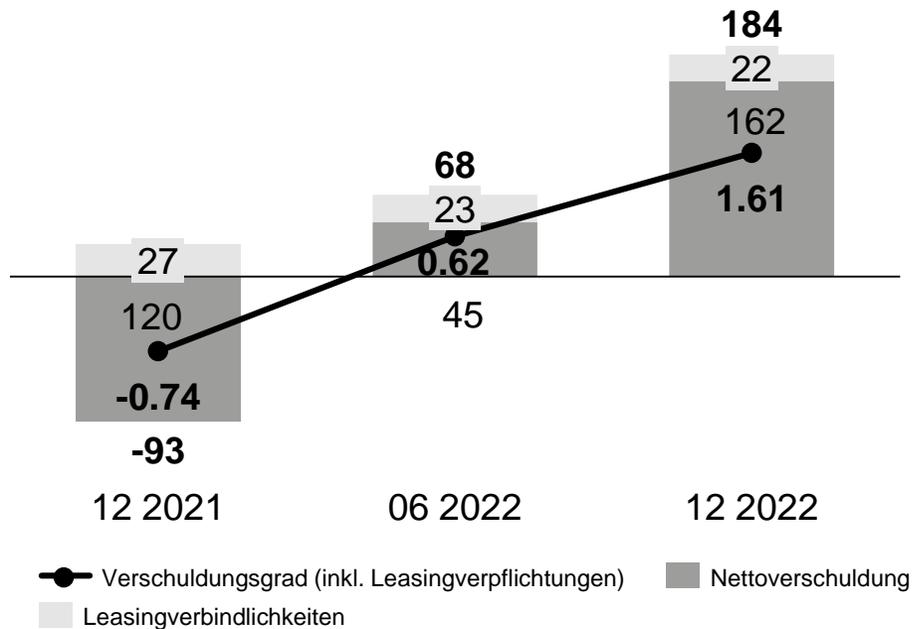
- Erheblicher Rückgang des Free Cashflow von CHF 252.7 Mio. auf CHF -245.5 Mio. ...
- ... hauptsächlich aufgrund der Steigerung des Nettoumlaufvermögens und aufgrund von Investitionen und Akquisitionen
- Free Cashflow in 2021 positiv beeinflusst durch Geldzufluss von CHF 334 Mio. aus dem Verkauf der Division Fenster

¹ Free Cashflow: Cashflow aus Geschäfts- und Investitionstätigkeiten

Nettoliquidität zu Nettoverschuldung – Überleitung in Mio. CHF



Nettoverschuldung per Dezember 2022 in Mio. CHF



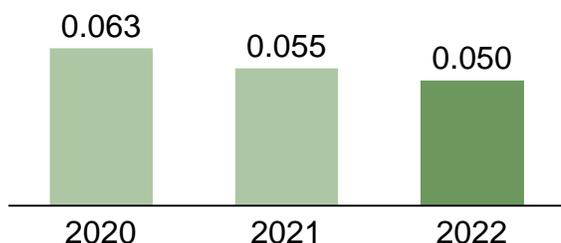
I Nettoverschuldung und Verschuldungsgrad

- Anstieg des Nettoumlaufvermögens, Investitionen, Akquisitionen und niedrigerer EBITDA führten zu erheblichem Mittelabfluss und führten von einer Netto-Cash-Position zu einer Nettoverschuldung von CHF 184 Mio.
- Neben rund CHF 107 Mio. Investitionen ins operative Geschäft wurden 2022 rund CHF 50 Mio. in Immobilien, CHF 12 Mio. in Infrastruktur zur eigenen Energieerzeugung sowie CHF 6 Mio. in ein neues ERP-System investiert
- Verschuldungsgrad von 1.6x lässt noch genügend finanziellen Spielraum
- Immobilien- und Grundstückreserven im hohen zweistelligen Millionenbetrag nicht in der Berechnung der Nettoverschuldung enthalten

II Ausgliederung Liegenschaften

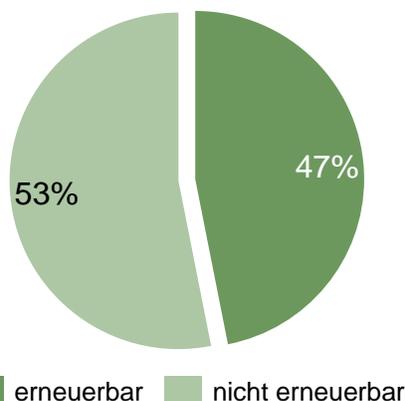
- Geplante Ausgliederung des vollständig vermieteten Renditeobjekts Zelgstrasse Arbon und des Corporate Center mit eigenständiger Finanzierung (Hypothek)
- Hypothek wird bedient durch jährliche Mieteinnahmen
- Künftige Offenlegung im Geschäftsbericht (Segments- / Überleitungsrechnung)
- Illustrative Zuteilung der Nettoverschuldung in Höhe von CHF 184 Mio. auf beide Divisionen (je Division CHF 67 Mio. operative Nettoverschuldung) und CHF 50 Mio. auf die Investitionsliegenschaft und das Corporate Center

CO₂ und Energie



Treibhausgasemissionen pro CHF Nettoumsatz (Scope 1 und 2)

- **Emissionen pro CHF Nettoumsatz fiel um 9.1%** von 0.055 in 2021 auf 0.050 in 2022
- Gesamte Emissionen (Scope 1 und 2 in Tonnen Co₂e) fielen um 7.9%



- Durch selbstgenerierte Wärme und Energie zzgl. hinzugekaufter grüner Energie stieg der Anteil an verbrauchten erneuerbaren Energien (in MWh) von **41.0% auf 46.9%**¹

Meilensteine



Erreichen des konzernweiten Ecovadis-Nachhaltigkeitsratings, Bewertungen von 54% aller Lieferanten, die in die ganzheitliche Lieferantenbewertung einbezogen wurden



Beitritt zum SPI ESG Index

Ab dem Geschäftsjahr 2023 sind ESG-Ziele Teil der variablen Vergütung der Konzernleitung

¹ inkl. interner PV-Systeme, einer Windturbine, KWK-Anlagen (Kraft-Wärme-Kopplung) und hinzugekaufter grüner Energie

1. Konzernergebnis

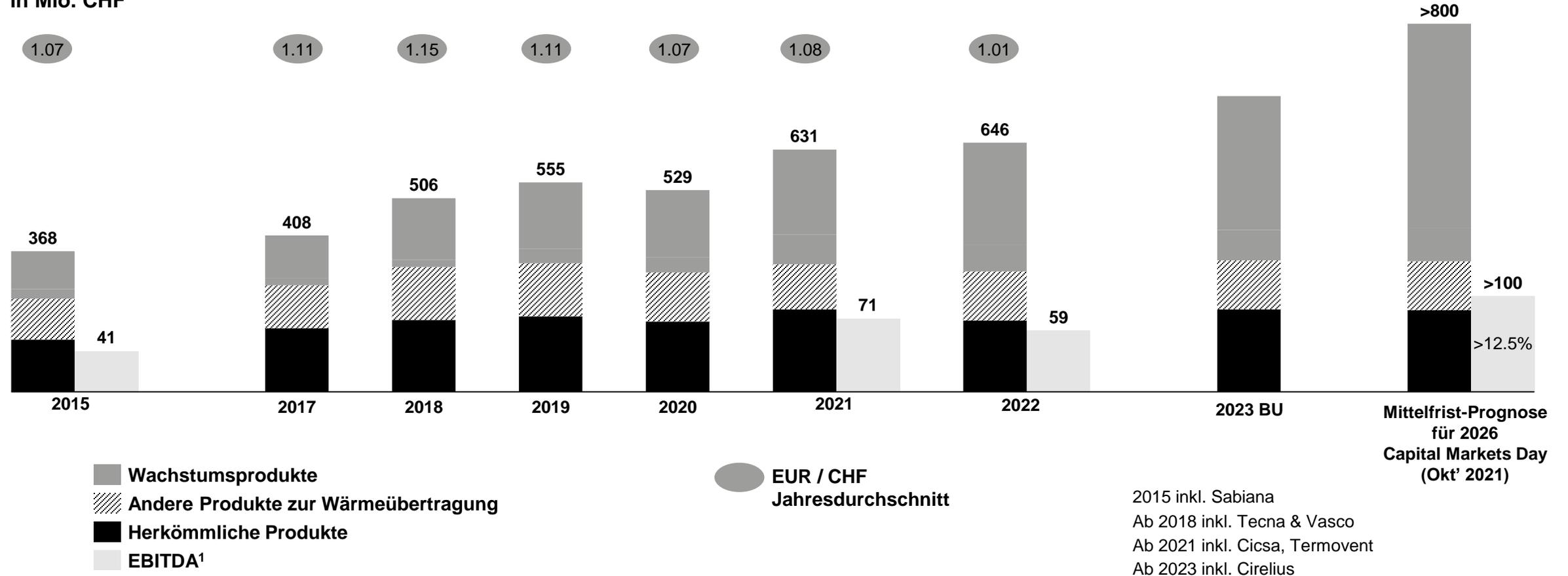
2. Highlights der Divisionen

3. Ausblick

Entwicklung der HLK-Division

Zur Veranschaulichung: Nettoumsätze 2015 → 2026

in Mio. CHF



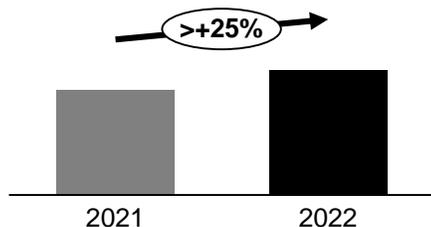
HLK auf gutem Weg Mittelfrist-Prognose zu erreichen

1 ohne Sondereffekte; EBITDA-Marge für 2026 gemäss der Mittelfrist-Prognose

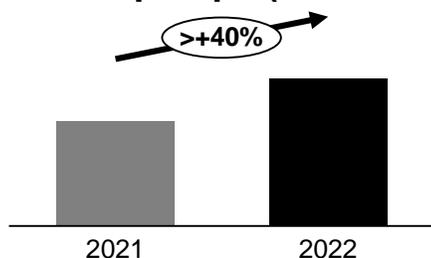
Starke Nachfrage nach Wachstumsprodukten in 2022

Ziel: 2/3 der Nettoumsätze durch Wachstumsprodukte

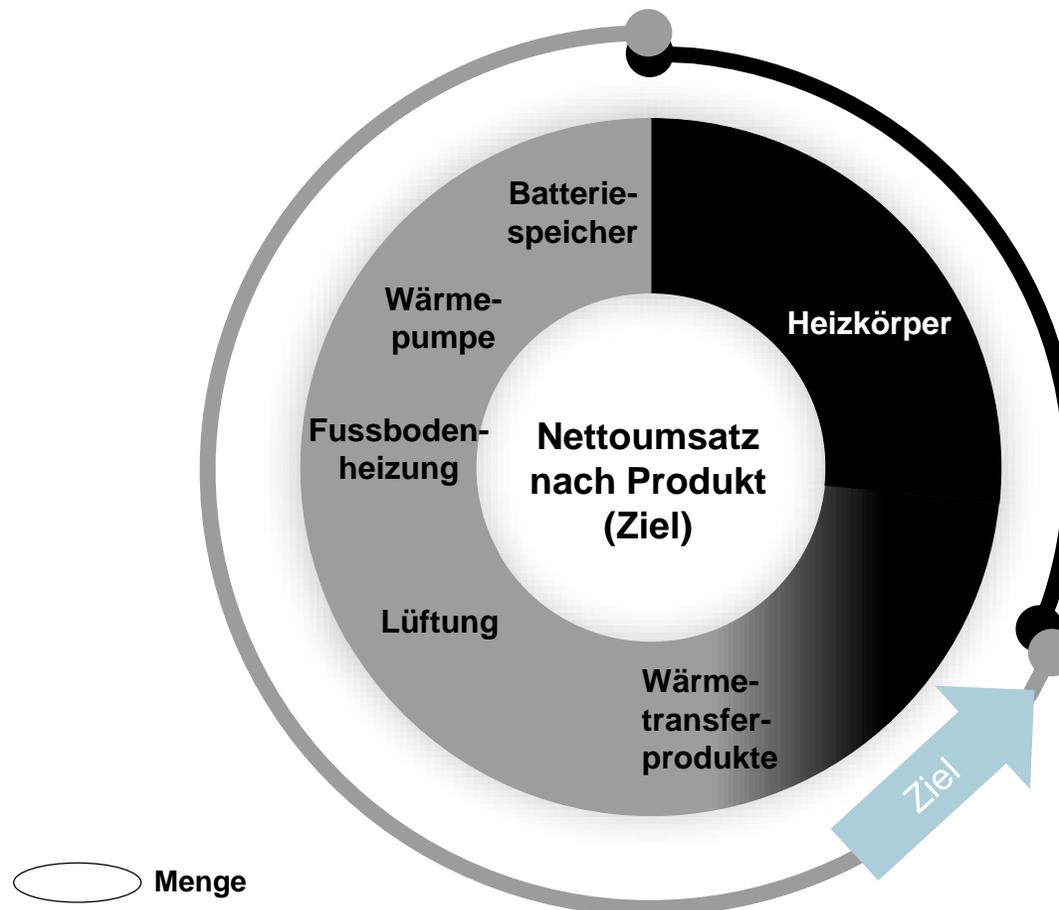
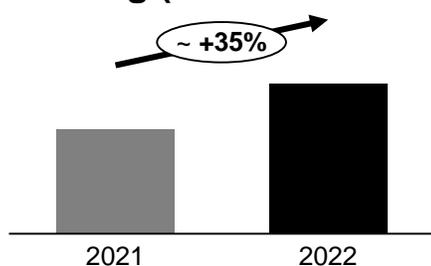
Fussbodenheizung (Rohre)¹



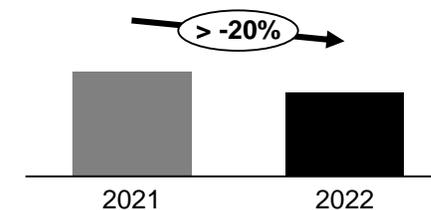
Wärmepumpe (Einheiten)²



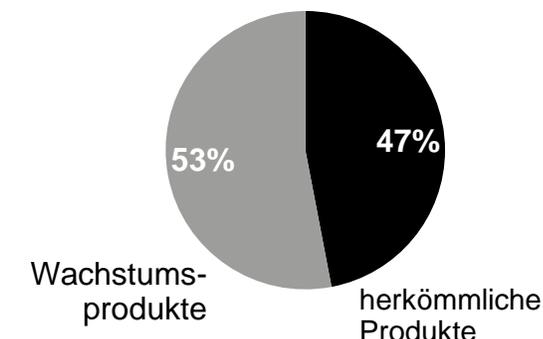
Lüftung (Zentraleinheiten)



Heizkörper (Einheiten)



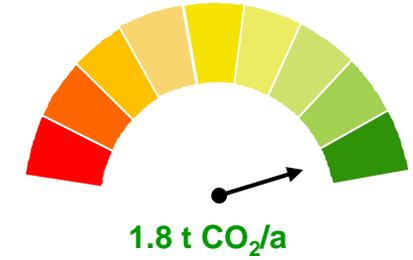
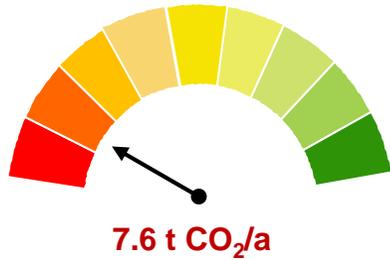
Aufteilung Nettoumsatz 2022



Hoher zweistelliger Mengenanstieg durch Wachstumsprodukte

¹ Menge Flächenheizung (Rohre) aus eigener Produktion | ² Wärmepumpenraumheizung | Anmerkung: Zahlen zur Volumenentwicklung indikativ

Energieeffiziente Renovierung

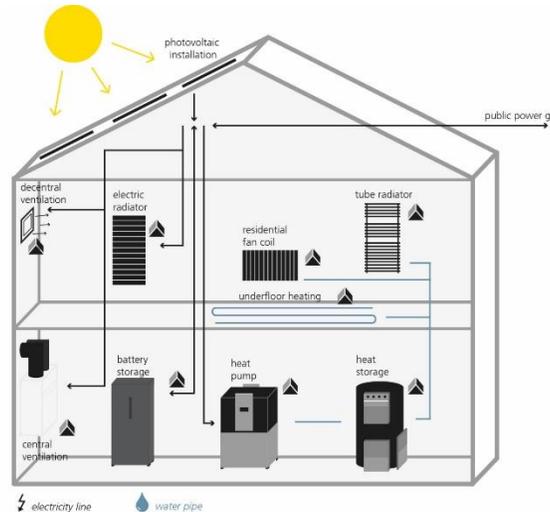


Ökobilanz

gesamter Jahresbedarf an Primärenergie ²	261 kWh/m ² a
gesamte jährliche CO ₂ -Emissionen	7.6 t CO ₂ /a

Betriebskosten³

Heizung	EUR 4'090
Haushaltsstrom	EUR 1'600
Wartung	EUR 130
PV-Einspeisungsvergütung (Erträge)	EUR 0
Gesamtjahresbetriebskosten	EUR 5'820



Baujahr 1984–1994
 Wohnraum 150 m²
 Gasheizkessel

Ökobilanz

gesamter Jahresbedarf an Primärenergie ²	51 kWh/m ² a
gesamte jährliche CO ₂ -Emissionen	1.8 t CO ₂ /a

Betriebskosten³

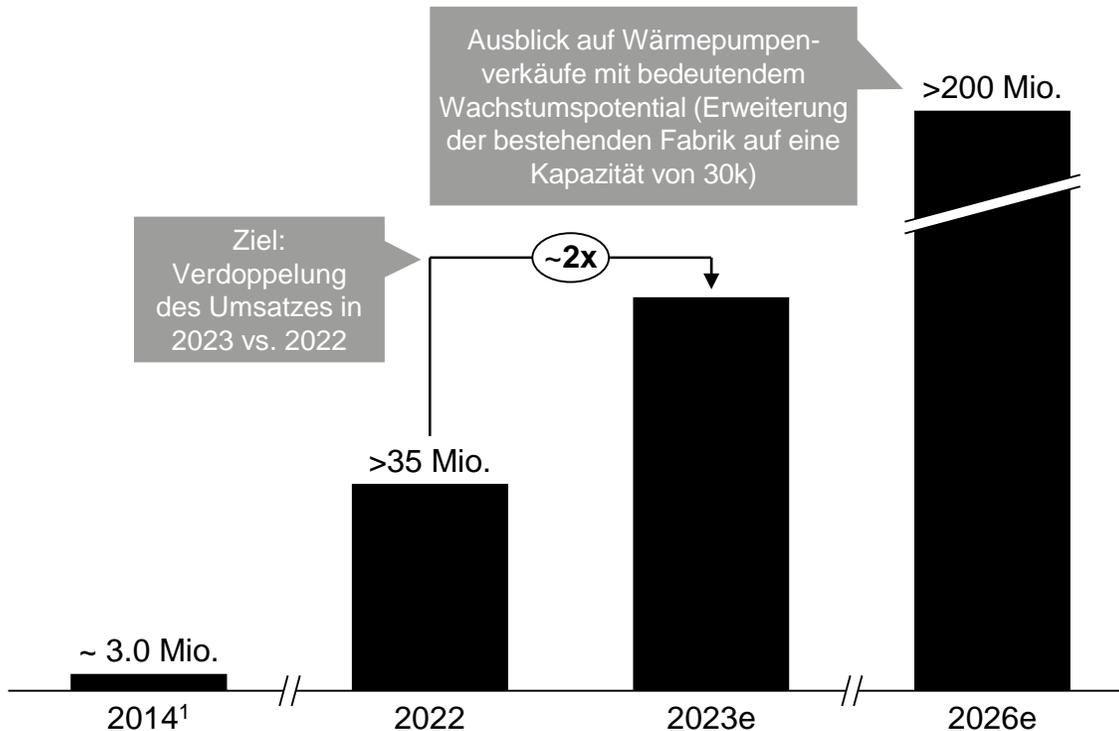
Heizung	EUR 810
Haushaltsstrom	EUR 750
Wartung	EUR 100
PV-Einspeisungsvergütung (Erträge)	EUR 250
Gesamtjahresbetriebskosten	EUR 1'400

Jährliche Einsparungen an Betriebskosten ≈ EUR 4'400

¹ Amortisierung ohne Renovierung der Gebäudehülle und ohne Subventionen < 10 Jahre | 2 kWh/m²a: Jahresverbrauch in Kilowattstunden (kWh) pro Quadratmeter (m²) Fläche

³ Strompreise: 0.40 EUR/kWh Netzstrom, 0.09 EUR/kWh Einspeisungsrate

Ausblick: Wärmepumpen Umsatzentwicklung



Wichtige Fakten

- Produktionsstart in der neuen Wärmepumpenfabrik in Opočno (CZ) im Sommer 2022. Zusätzliche Erweiterung für 2024 geplant, um Produktionskapazität auf 30'000 Stück zu verdoppeln
- Produktionskapazität für 2023 bereits durch die Nachfrage bestehender Kunden absorbiert
- Vertrieb über bewährte Vertriebs-Kanäle mit bestehendem Verkaufsteam
- Folgend auf die neue Wärmepumpenserie mit dem umweltfreundlichen R32-Kühlmittel konzentriert sich die Entwicklung nun auf das natürliche Kühlmittel R290 (Propan) mit einem GWP² von 3
- Ausblick auf Wärmepumpenverkäufe mit zusätzlichem Wachstumspotential im Hinblick auf
 - Kapazitätserweiterung (15k → 30k → 60k)
 - Fortwährende Stabilisierung der Lieferkette
 - Optimierung des Produktionsflusses

Erwartetes, bedeutendes Wachstum des Wärmepumpengeschäfts während der nächsten Jahre; zusätzliches Wachstumspotential durch Kapazitätsausbau

¹ Start der eigenen Wärmepumpenproduktion in CZ

² Global warming potential (GWP) misst, wie viel Energie durch die Emission von einer Tonne Gas im Vergleich zu CO₂, absorbiert wird, per Definition hat CO₂ einen GWP von 1

Wärmepumpe

Produktportfolio

	<u>Einheit</u>	<u>kW</u>	<u>COP¹</u>	<u>Kühlung Mod.²</u>		<u>Kommentare</u>
Luft/ Wasser (AW)	 ³ dynamic pro Aussenaufstellung	4 – 18	4.80	✓	✓	<ul style="list-style-type: none"> Das Produktportfolio besteht aus Premium-Wärmepumpen und -Wasserspeicher für einen optimalen gemeinsamen Betrieb mit modernster Steuerungssoftware Alle Wärmepumpen werden in der neuen Wärmepumpenfabrik in Opočno (CZ) selbst produziert Bei allen Produkten handelt es sich um Monobloc-Wärmepumpen. Sie arbeiten modulierend² und können mit einer Kühlfunktion ausgestattet werden⁴ Das Produktportfolio wird ergänzt durch moderne Wasserspeichersysteme, die die Energieeffizienz steigern
	 dynamic AW I Innenaufstellung	5 – 16	4.21			
Sole/Wasser (BW)	 Dynamic BW I Innenaufstellung	5 – 22	4.63			
Wasser/Wasser (WW)	 Dynamic WW I Innenaufstellung	6 – 20	5.45			
Speicher- systeme		Kombinierte Speicher- systeme und Schichten- pufferspeicher in Verbindung mit Wärmepumpen				

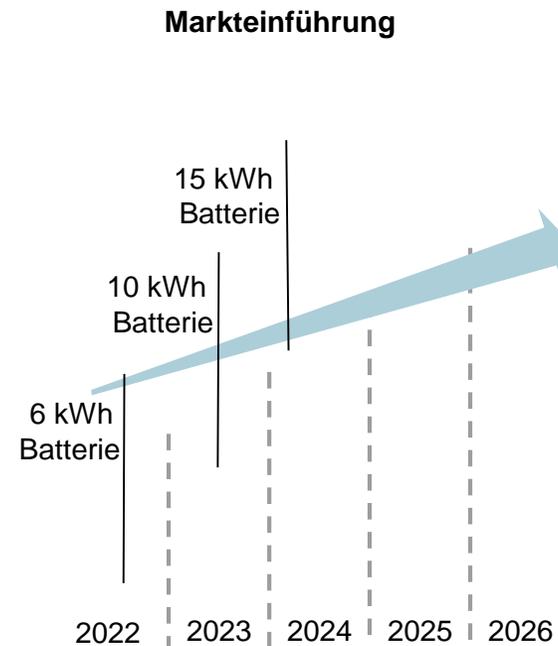
1 AW: A2/W35; B/W: B0/W35; W/W W10/W35; Coefficient of Performance (COP) (dt.: Leistungszahl): Koeffizient der produzierten Energie (Wärme) und des Stromverbrauchs | 2 modulierend: Wärmepumpe skaliert ihre Leistung fortwährend, um Nachfrage zu decken (statt Ein-/Ausschalten) | 3 R290 Propanwärmepumpe in Entwicklungsstadium gemäss EU-Vorgaben | 4 A/W-Einheiten mit aktiver Kühlung, B/W und W/W mit passiver Kühlung

Batteriespeicher

Status und wichtige Fakten

Redox-Flow-Batterie

Prognose



Wichtige Fakten

- Feldversuche erfolgreich beendet
- Erste ausgelieferte Einheiten → Markteinführung im 2. Halbjahr 2022
- Nach Umzug der Produktion nach Střibro (CZ), erfolgreicher Start der Serienproduktion im Dezember 2022
- Bereits unterschriebene Rahmenverträge mit einigen deutschen Solarteuren für den Kauf von je 10 – 100 Einheiten in 2023
- Produktionskapazität ist leicht skalierbar
- Erwarteter Umsatz in 2026 von EUR > 40 Mio.
- Nachhaltige Batterie mit Redox-Flow-Technologie und recyclefähiger Elektrolyte¹, keine Verwendung seltener Erden, nicht entflammbar
- Keine Degeneration: Kapazitätsstärke → >95% nach 20 Jahren

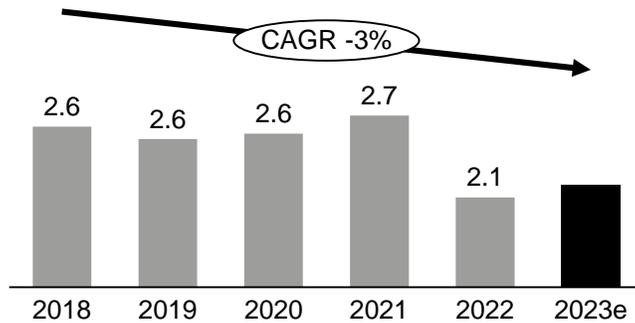
¹ Lithium-Ionen-Batterie: hohes Risiko erheblicher Recyclingkosten

Flachheizkörper

Aktueller Status 2022

Deutscher FHK-Markt

(in Mio. Einheiten)¹



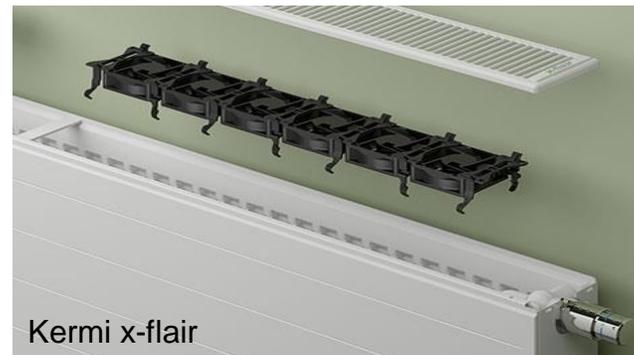
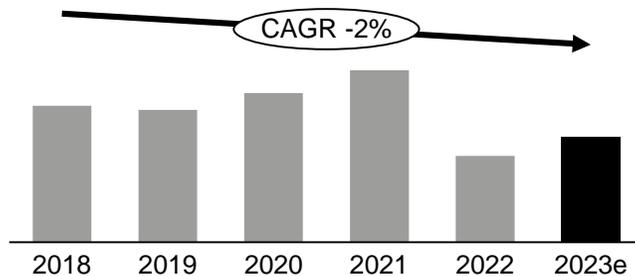
Aktueller Status

- Rückläufige Mengen aufgrund von Lagerabbau, Kompensation des Umsatzes durch Preiserhöhungen, aber negative Auswirkungen auf Margen
- Erfolgreiche Konsolidierung des Produktions-Footprint (Tubbergen)
- Automation aller Produktionslinien abgeschlossen
- Erfolgreiche Einführung des Kermi Wärmepumpenheizkörper x-flair

Wichtige Fakten / Markt

- Eine Verlangsamung des Lagerabbaus wird im 1. Halbjahr 2023 erwartet
- Normalisierung des Marktes im 2. Halbjahr 2023
- Struktureller Wandel von Lagerbeständen zu Just-in-Time-Lieferungen wird erwartet
- Kapazitäten von Installateuren immer noch absorbiert von energieeffizienten Produkten (insbesondere Wärmepumpen)

Arbonia FHK (Einheiten) in DE



¹ FHK: Flachheizkörper; Quelle: Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie 12/2022; 2023e = Schätzung Arbonia

Akquisition von Cirelius (PT) im Dezember 2022:



TERMOVENT

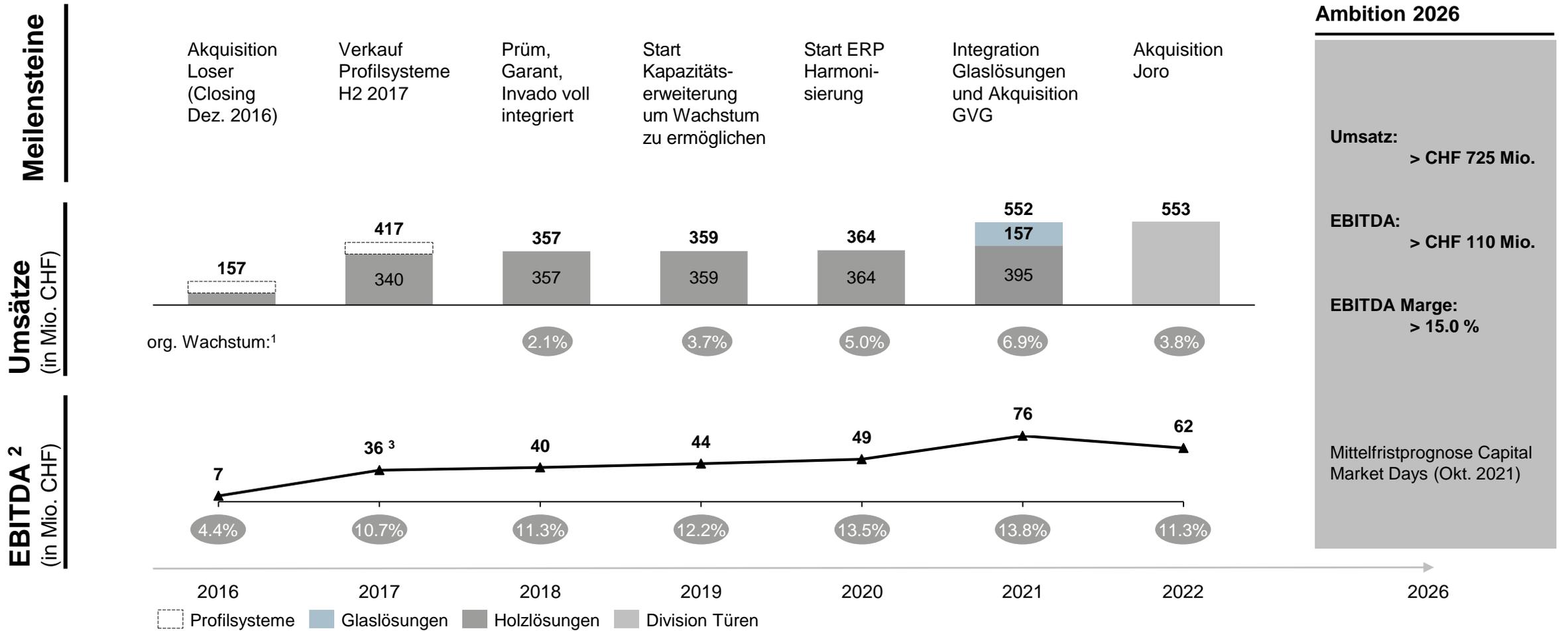
Starke Pipeline für Reinraum-Projekte in der Batterie- und Pharmaindustrie:



- Akquisition des portugiesischen HLK-Distributors Cirelius (ca. EUR 20 Mio. Umsatz in 2022), Ergänzung des bestehenden Portfolios für den Gewerbebau um Produkte für Wohngebäude und somit besserer Zugang zur Iberischen Halbinsel (insgesamt EUR >50 Mio. Umsatz in ES & PT)
- Starkes Wachstum in 2022 in Südeuropa (> + 10%), besonders in den gut laufenden Märkten Italien und Spanien
- Geringerer Einfluss des wirtschaftlichen Abwärtstrends im 2. Halbjahr 2022 durch gewerblich orientiertes Produktsortiment
- Weiterentwicklung des Angebots zur Nutzung der Megatrends saubere Luft und Energieeffizienz
- Termovent: solider Auftragsbestand für 2023/2024 inkl. etlicher grosser Aufträge für Reinraum-Projekte in der Batterie- und Pharmaindustrie

Entwicklung der Division Türen

zur Veranschaulichung: Nettoumsätze 2016 → 2026



Ambition 2026

Umsatz: > CHF 725 Mio.

EBITDA: > CHF 110 Mio.

EBITDA Marge: > 15.0%

Mittelfristprognose Capital Market Days (Okt. 2021)

¹ Währungs- und Akquisitionsbereinigt | ² Ohne Sondereffekte | ³ Ohne Profilsysteme

Investitionsprogramme ziehen Kapazitäts- und Effizienzgewinne nach sich

Business Unit Holzlösungen

Operatives Geschäft



Produktionsstart der neuen Zargenfabrik (+30% Kapazität)



Produktionsstart der KWK-Anlage von Prüm mit Lieferung von 100% der benötigten Wärme und 50 – 60% des benötigten Stroms



Go-Live von SAP bei Invado. Modernstes ERP-System unterstützt effiziente Prozesse und kontinuierliche Digitalisierung



Logistik-Hub Schweiz in Roggwil bietet beste Lieferzeiten im Schweizer Markt

Garant beginnt mit dem Bau der KWK-Anlage, die 100% der benötigten Wärme und 45 – 55% des benötigten Stroms liefern wird

Märkte und Vertrieb

2022

Erfolgreiche Etablierung von Arbonia Doors in der Westschweiz



2023

Akquisition von Joro, um das Objektgeschäft weiter auszubauen und das Produktportfolio mit spezialisierten technischen Türen zu erweitern



Strategische Partnerschaft mit Griffwerk im Bereich Türdrücker (17% Beteiligung)



2024

Go-Live von DOORIT, modernste Angebots- und Konfigurationssoftware als Basis für eine voll-automatisierte Auftragsabwicklung



Grosses Marktpotential



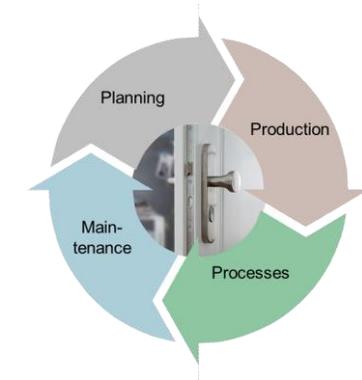
- Weiteres Wachstum im Objektgeschäft mit Holz- und Glaslösungen
- Erweiterung des DIY-Kanals mit Best-cost Produkten von Invado
- Gewinnung von Marktanteilen im deutschen Fachhandel durch beste Kosten- und Kundenstruktur im Markt
- Ausbau des Fachhandels in der Schweiz dank neuem Logistikzentrum
- Wachstum wird ermöglicht durch eine Kapazitätssteigerung von 2.5 Mio. Türen in 2022 auf 2.7 Mio. ab 2024

Kostenführerschaft



- Nutzen der Vorteile des modernsten Werks für Innentüren in Europa
- Attraktive Lieferzeiten dank kurzen Produktionszeiten und gesteigerten Kapazitäten
- Automatisierung der Logistik zur Unterstützung des Händlergeschäfts
- Neuer Logistik-Hub in der Schweiz für schnellste Lieferzeiten für Funktions- und Standardtüren
- Führender Produktionsfootprint dank Marktnähe und Best-cost Fertigung in Polen

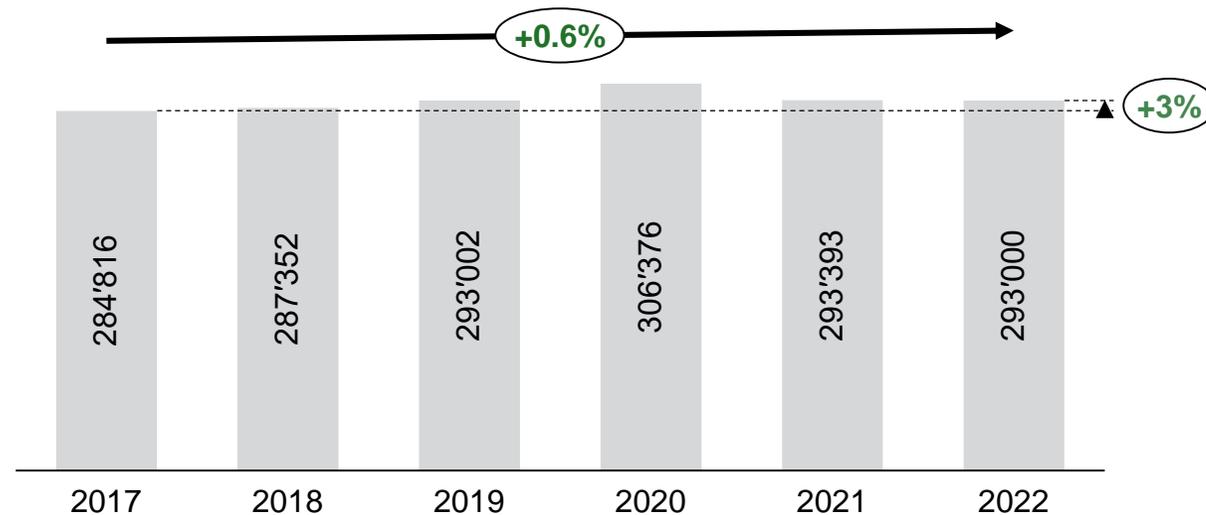
Digitale Dienstleistungen



- Service über den gesamten Lebenszyklus einer Tür oder Duschtrennung
- Angebot digitaler Tools und Services zur Unterstützung von Arbonias Kunden
- Enge Verzahnung mit Kunden, um die Angebots- und Auftragsabwicklung durchgängig mit Tools wie DOORIT und DieTÜR vollständig zu digitalisieren
- Ausbau der Servicedienstleistungen in der Schweiz und Deutschland
- Weiteres Wachstum von KIWI, dem Marktführer für digitalen Zugang in der deutschen Wohnungswirtschaft

Entwicklung Neubau Deutschland

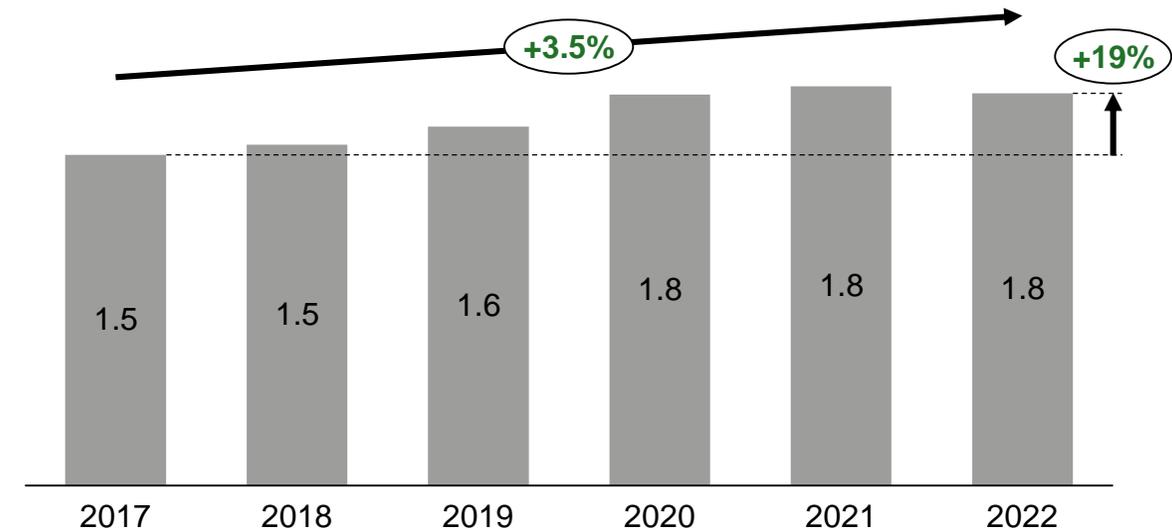
Anzahl Fertigstellungen von Wohnungen in DE



- 700'000 fehlende Wohnungen in Deutschland
- 400'000 Fertigstellung von Wohnungen ist das Ziel der deutschen Regierung
- 18% der Europäer suchen nach neuem Lebensraum

Von Prüm und Garant produzierte Türen

Anzahl Türen (in Mio.)



- Trotz einem beinahe stagnierenden Markt konnten Prüm und Garant ihren Marktanteil weiterhin ausbauen
- Prüm und Garant haben eine der besten Kundenstrukturen im Markt, mit ihnen gelingt es, Marktanteile in den jeweiligen Kanälen zu gewinnen

Zusammenarbeit der Business Units Holz- und Glaslösungen

Mittels Arbonia Doors Objektvertrieb

Gewonnene Projekte (Auszug)

Wohngebäude, Frankfurt



Anzahl Türen: 3'400
Anzahl Duschen: 1'150

Wohngebäude, Stuttgart



Anzahl Türen: 845
Anzahl Duschen: 185

Wohnhaus, Singen



Anzahl Türen: 190
Anzahl Duschen: 40

Hotel, Erding



Anzahl Türen: 470
Anzahl Duschen: 135

Business Unit Glaslösungen

2022

- Sanitärfachkräfte konzentrieren sich aufgrund der Bedeutung von energetischen Sanierungen auf HLK-Produkte (insb. Wärmepumpe)
- Hohe Preissteigerungen für Sanitärprodukte aus Glas aufgrund von hohen Energiekosten für die Glasproduktion
- Arbonia Glassysteme arbeitet an der Kapazitätsgrenze dank neu gewonnener Kunden und gesteigertem konzerninternem Umsatz

Initiativen

- Zusammenführung der Vertriebsorganisationen von Koralle und Kermi Deutschland zwecks Anpassung der Kostenstrukturen
- Start der Partnerschaft mit Griffwerk:
 - Einzigartiges Produktportfolio für Glastüren und Glasbeschläge
 - Individualisierte Glastüren von Arbonia Glassysteme
- Insourcing von weiteren Glasprodukten innerhalb von Arbonia
- Fertigstellung des neuen Produktionsgebäudes in Dagmarsellen (CH) zur Optimierung der Produktionsabläufe und Gewährleistung von kurzen Lieferzeiten und Termintreue für den Markt Schweiz

Kombinierte Marktexpertise vereinfacht Wachstum im Objektgeschäft

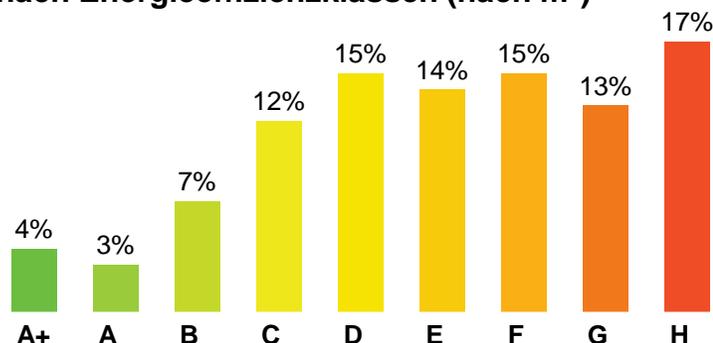
1. Konzernergebnis

2. Highlights der Divisionen

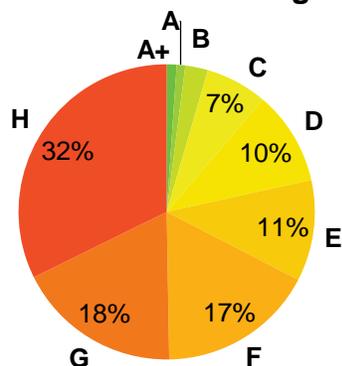
3. Ausblick

Erneute Konzentration auf Subventionsprogramme für Renovierungen¹

Anteil des deutschen Wohngebäudebestands nach Energieeffizienzklassen (nach m²)



Anteil der CO₂e-Emissionen p.a. von Wohngebäuden nach Energieeffizienzklasse



Ausgangslage

- $\frac{1}{3}$ von ~19 Mio. Wohngebäuden² in Deutschland haben die Energieeffizienzklasse G oder H und einen Verbrauch von ≥ 200 kWh pro m² jährlich
- Etwa $\frac{3}{4}$ aller Wohnungen (Stand: 2021) wurden entweder mit Öl oder Gas beheizt (inkl. Bioerd- und Flüssiggas)

Massnahmen

- Darlehen mit Rückzahlungsboni werden für den Umbau oder Neubauten mit hocheffizienten Systemen angeboten, zusätzliche Boni für zertifizierte Planung
- Direkte Subventionen für Einzelmassnahmen sind weiterhin möglich, allerdings mit niedrigeren individuellen Fördersätzen, aber höherem Gesamtvolumen
- Der Wechsel zu einer Wärmepumpe garantiert einen 10%-Bonus auf den Fördersatz, selbst wenn eine effiziente ≥ 20 Jahre alte Gasheizung ersetzt wird
- Hybridsysteme (Gas in Verbindung mit einer Wärmepumpe) werden nicht länger subventioniert

Marktgrösse

- Effizienz bei Neubauten wird direkt mit bis zu EUR 150'000 pro Wohnung bis zu einer Gesamtsumme von EUR 750 Mio. jährlich; Renovierungen werden mit EUR 13 Mrd. jährlich subventioniert
- Bis 2030 wird zusätzlich zu den bereits existierenden Subventionen eine Gesamtsumme von EUR 174 Mrd. bereitgestellt, um die Energieeffizienz zu verbessern

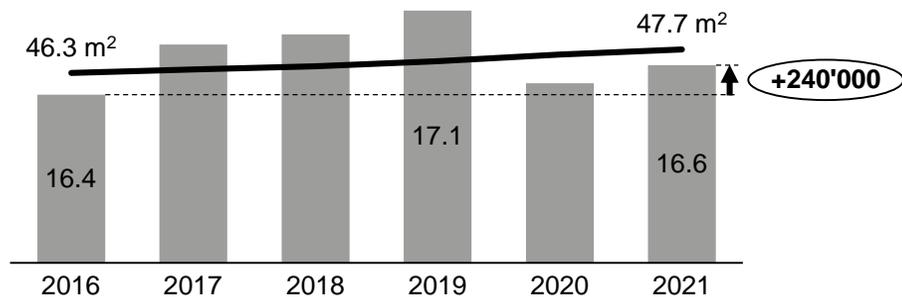
Die Senkung der Fördersätze bei gleichzeitiger Aufstockung der Gesamtmittel ermöglicht insgesamt mehr Sanierungsmassnahmen für Energieeffizienz

¹ Quelle: Spiegel Geld 03/2022 | 2 mit ~21 Mio. Nicht-Wohngebäude, insgesamt ~40 Million Gebäude in Deutschland

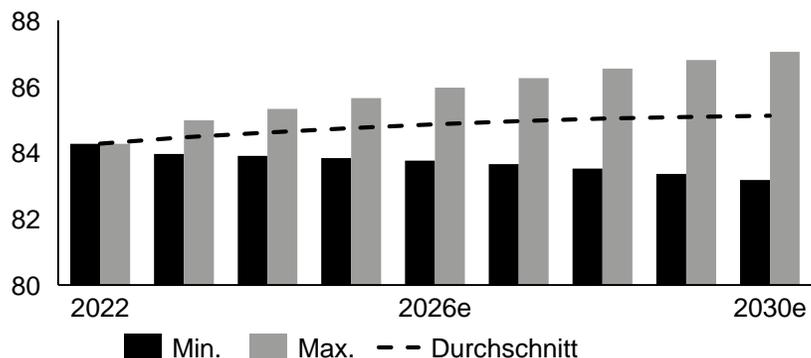
Nachfrage nach neuen Wohnungen steigt stetig

Entwicklungen im deutschen Wohnungsmarkt¹

Durchschn. Wohnraum pro Person (in m²) und Anzahl an Singlehaushalten (in Mio.)²



Bevölkerungsprognose vor Migration ukrainischer Flüchtlinge (in Mio.)³



Ausgangslage

- Fertigstellung von fast ~290k neuen Wohnungseinheiten in 2022, verglichen mit einer Nachfrage von ~400k jährlich → **freie Kapazitäten können nun auf Renovierungen übergehen**
- Der **Rückstau an Baugenehmigungen für Wohnungen erreichte ~850k** Ende 2021; auch im Jahr 2022 übertreffen die Genehmigungen die Fertigstellungen
- Der durchschnittliche Wohnraum pro Person steigt weiterhin während die **Anzahl an Singlehaushalten ebenfalls ansteigt** (zusätzliche 3 Mio. Haushalte seit 2000)

Zusätzlicher Druck

- Anhaltende grosse Nachfrage nach energiesparenden Renovierungen und Energieeffizienz bei Neubauten, um Kosten zu reduzieren und Autonomie zu steigern
- Deutsche Regierung fordert die Installation von 500'000 Wärmepumpen pro Jahr
- **Zustrom von >1 Mio. Flüchtlingen (einschliesslich aus der Ukraine) in 2022**, welche erfahrungsgemäss zwischen 5 – 6 Jahre bleiben, bevor sie zurückgehen; 30% bleiben
- Selbst ohne die Flüchtlinge aus der Ukraine **wird die Bevölkerung erwartungsgemäss um ~330'000 pro Jahr wachsen und im Jahr 2030 ~85 Mio. erreichen**
- Hohe Strompreise und Inflation sorgen dafür, dass die Anzahl der von Armut bedrohten Menschen (~13 Mio.) nicht weniger wird, während sich die Anzahl der Sozialwohnungen seit 2007 fast halbiert hat

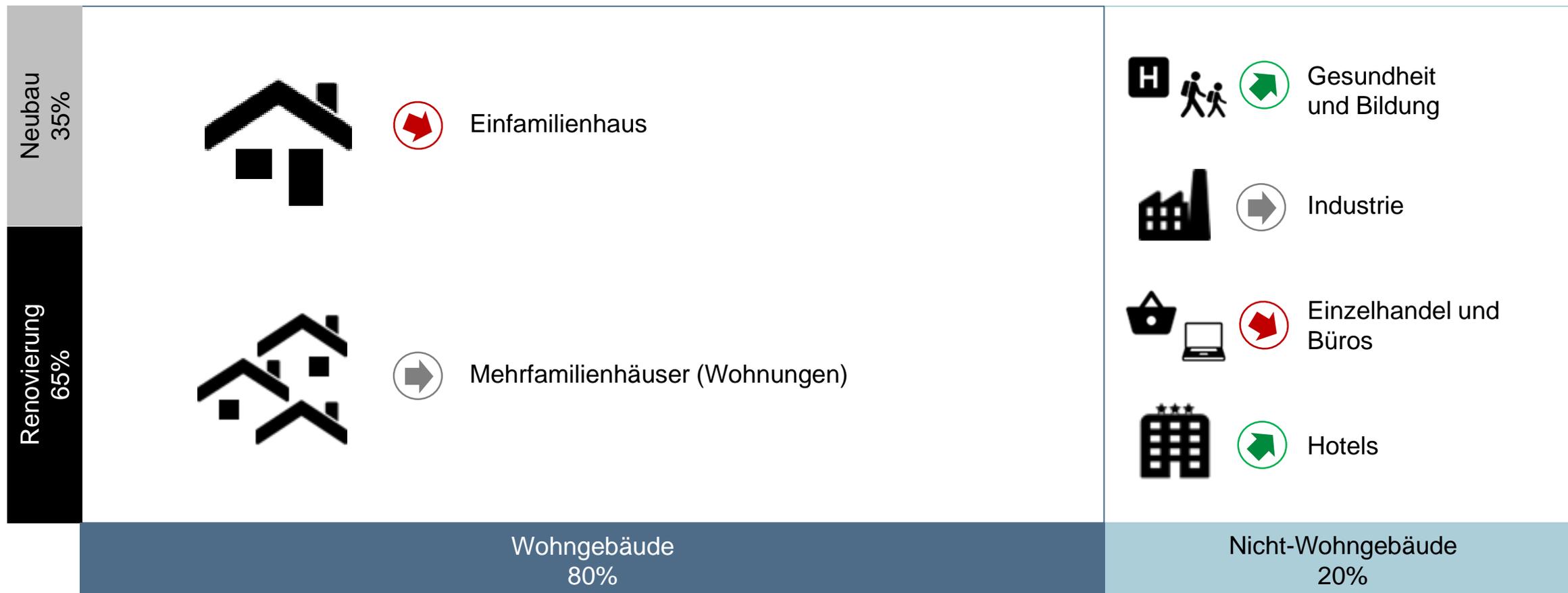
Das Defizit an Wohnungen, die für die Bevölkerung benötigt werden, wird Ende 2022 schätzungsweise 700'000 betragen

¹ Quelle: Verbändebündnis "Soziales Wohnen": Wohnen in der Krise 01.2023 & Statistisches Bundesamt | ² Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2022

³ Quelle: Statistisches Bundesamt: Bevölkerungsvorausberechnung 2022 (unter Berücksichtigung von Geburtsraten, Lebenserwartung und Migration)

Nachfrage nach dem Bau von Einfamilienhäusern beeinträchtigt, während die Nachfrage nach Renovierung kontinuierlich hoch ist

Ungefähre Aufteilung der Einnahmen Arbonias nach Segmenten



 Positive Entwicklung in 2023 erwartet
  Neutrale Entwicklung in 2023 erwartet
  Negative Entwicklung in 2023 erwartet

Quelle: 94th Euroconstruct Report November 2022; BCG Marktprognose für Baumaterialien und Bauwesen; Schätzung des Arbonia Managements

Guidance 2023

Umsatz

CHF ~ 1'300 Mio.

EBIT-Marge¹

~ 4%

EBITDA-Marge¹

~ 10%

Investitionen 2023²

CHF ~ 90 Mio. (Instandhaltung & Erweiterung)

Mittelfristige Guidance (2026) bestätigt

1 ohne Sondereffekte | 2 ohne Akquisitionen

ARBONIA 

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
