





Division Türen

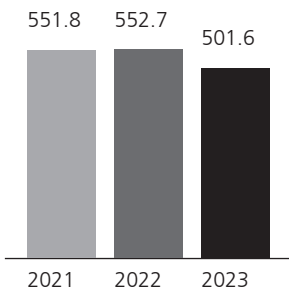
Die **Division Türen** setzt sich aus den beiden Business Units Holz- und Glaslösungen zusammen.

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 Produktionsstandorte in Deutschland und je ein Produktionsstandort in der Schweiz und in Polen. In den Heimatmärkten bietet sie ihren Kunden ein umfassendes Produktprogramm von der Standardtür bis zur komplexen Funktionstür.

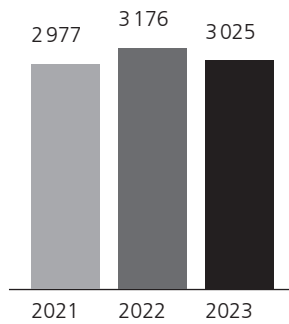
Als Spezialist für Duschabtrennungen und Glassysteme bietet die **Business Unit Glaslösungen** überzeugende Lösungen für alle Generationen, Wohn- und Lebensformen. Mit ihren starken Marken Kermi, Koralle, Baduscho und Interwand ist sie Marktführerin in Europa. Neben den integrierten Produktionsstandorten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



Nettoumsatz
in Mio. CHF



Ø-Personalbestand
in Vollzeitstellen

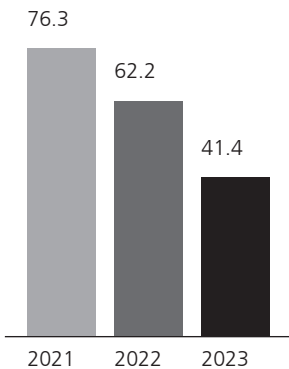


Marktentwicklung

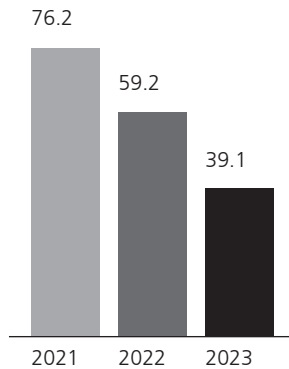
Die Division Türen erzielte im Berichtsjahr 2023 einen Umsatz von CHF 501.6 Mio., was einer Reduktion von 9.3 % gegenüber Vorjahr (CHF 552.7 Mio.) entspricht. Das organische Wachstum (währungs- und akquisitionsbereinigt) belief sich auf -8.2 %. Das EBITDA mit Sondereffekten sank von CHF 59.2 Mio. im Vorjahr um 33.9 % auf CHF 39.1 Mio. Dies entspricht einer Reduktion der EBITDA-Marge von 10.7 % auf 7.8 %. Ohne Sondereffekte reduzierte sich das EBITDA von CHF 62.2 Mio. um 33.5 % auf CHF 41.4 Mio. Das EBIT mit Sondereffekten kam bei CHF 1.0 zu liegen (Vorjahr: CHF 24.0 Mio., -95.8 %). Ohne Sondereffekte erfolgte eine Reduktion von 88.0 % von CHF 27.2 Mio. im Vorjahr auf CHF 3.3 Mio.

Die Division Türen hatte im Jahr 2023 weiterhin mit einem schwierigen Marktumfeld, primär in Deutschland, zu kämpfen. Zum einen verspürte sie einen durch hohe Baumaterialpreise und Zinsen hervorgerufenen, drastischen Volumenrückgang vorwiegend bei Standardtüren, sowohl im Neubau, als auch in der Renovation. Zum anderen machten sich die hohen Energiekosten deutlich negativ bemerkbar.

EBITDA
ohne Sondereffekte
in Mio. CHF



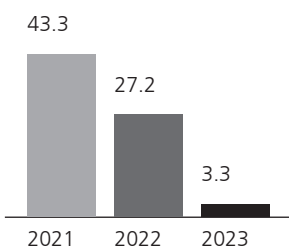
EBITDA
mit Sondereffekten
in Mio. CHF



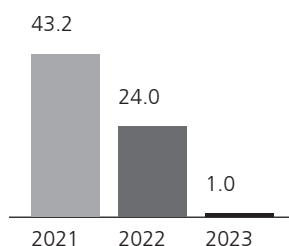
Die schwierige Marktsituation im Berichtsjahr führte zu einem Rekordhoch an Insolvenzen, wovon unter anderem auch Zulieferer der Türenfertigung betroffen waren. Im Wohnbau wird für das Berichtsjahr mit einem Rückgang der Baugenehmigungen von 25 % gegenüber dem Jahr 2022 gerechnet. Da die Zeitspanne von Genehmigung bis Fertigstellung rund 18 bis 24 Monate beträgt, ist daher auch für das Jahr 2024 von einem Rückgang der Fertigstellungen auszugehen. Der Nicht-Wohnungsbau ist aufgrund öffentlicher Bauten weniger stark betroffen, weshalb in diesem Segment nur mit einem Rückgang der Genehmigungen im Jahr 2023 gegenüber 2022 von 11 % ausgegangen wird.

Der deutliche Rückgang im Wohnungsbau im wichtigsten Markt Deutschland wirkte sich überproportional auf das Lagergeschäft aus, da die Handelskunden aufgrund der tieferen Nachfrage und der hohen Zinsen weiter ihre Lager abbauten, um ihre Kapitalbindung zu reduzieren. Die tiefere Nachfrage von Grosshändlern führte zudem zu einer Kleinteiligkeit der Bestellungen, was mehr Flexibilität in der Produktion forderte und zu Mehraufwänden in allen Unternehmensbereichen, von Abwicklung über Fertigung bis Logistik, führte. Trotz dieser herausfordernden Marktlage ist es Prüm und Garant gelungen, in Deutschland weiter Marktanteile zu gewinnen. Der Markt für Innentüren generell ging im ersten Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr um 21 % zurück, Prüm und Garant verzeichneten im Vergleich einen Rückgang von 18 %.

EBIT
ohne Sondereffekte
in Mio. CHF



EBIT
mit Sondereffekten
in Mio. CHF



Die im Jahr 2022 neu akquirierte Joro blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Durch das breite Produktportfolio im Brandschutz und im Objektgeschäft (speziell auch Spezialanfertigungen für Übergrößen) generell konnte das Unternehmen ungeachtet der Marktbedingungen den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr steigern. Die Gesellschaft agiert derzeit an der Kapazitätsgrenze,



weshalb ein Kapazitätsausbau für die kommenden Jahre geplant ist.

Auch im Schweizer Markt war ein Volumenrückgang zu verspüren, jedoch nicht im selben Ausmass wie in Deutschland. Das neue Logistikzentrum bei RWD Schlatter in Roggwil (CH), in dem unter anderem Standardtüren von Prüm schnell abgerufen werden können, ermöglichte der Division, den Umsatz mit Fachpartnern zu steigern. Ebenfalls konnte der Umsatz über die neue Vertriebsorganisation in der Westschweiz gesteigert werden.

Die polnische Gesellschaft Invado veränderte im Berichtsjahr ihre Kundenstruktur positiv: Ihr gelang in Deutschland der Eintritt in den Baumarkt sowie die Zusammenarbeit mit ausgewählten Grosshändlern. Darüber hinaus steigerte sie die Umsätze in Zentraleuropa sowie in Italien.

Aufgrund des deutlichen Volumenrückgangs leitete die Business Unit Holzlösungen Kostensparmassnahmen ein, darunter die Reduktion des Personalbestands um etwa 300 Mitarbeitende. Hierbei handelte es sich primär um die Auflösung befristeter Anstellungsverhältnisse sowie die Reduktion von teuren Wochenendschichten. Dank der eingeleiteten Massnahmen sowie leicht steigender Volumen konnte die Division im vierten Quartal 2023 bereits wieder leichte Margenverbesserungen verzeichnen.

Der Markt für Sanitärprodukte erlitt im Jahr 2023 einen weiteren Rückgang aufgrund der kostenbedingten Verschiebungen von Neubauprojekten und Badsanierungen. Ausserdem stellt ein extremer Fachkräftemangel durch eine massive Knappheit bei Installateuren, die durch die attraktive Förderkulisse bei HLK-Produkten verschärft wird, die Branche vor weitere Schwierigkeiten. Auch sind Glasprodukte speziell von Preissteigerungen betroffen, da die Herstellung extrem energieintensiv ist. Dieser Trend wird sich noch weiter fortsetzen, solange hohe Subventionen für nachhaltige Wärmeerzeuger gezahlt werden und die Energiekosten auf diesem aktuell hohen Niveau bestehen bleiben. Um die Umsatzrückgänge zu kompensieren, wurden auch in der Business Unit Glaslösungen Kosteneinsparungsprogramme, wie zum Beispiel Personalabbau, in die Wege geleitet und Strukturen angepasst. Darüber hinaus konnte die Produktivität durch Effizienzsteigerungen weiter erhöht werden. Der Absatzrückgang bei Kermi in Deutschland und Bekon-Koralle in der Schweiz hatte aufgrund der Intercompany-Geschäfte auch einen Absatzrückgang bei Arbonia Glassysteme (ehem. GVG) zur Folge.

Die Division Türen profitiert in den aktuell herausfordernden Zeiten stark von ihren langjährigen, etablierten Vertriebsnetzen und Kundenbeziehungen. Im Berichtsjahr ist es der Division zudem gelungen, auch zahlreiche neue institutionelle Kunden, wie beispielsweise Wohnungsunternehmen, zu gewinnen. Durch die neue Organisation der Arbonia Doors in Deutschland konnte das Objektgeschäft der Business Unit Holzlösungen und das immer wichtiger werdende Projektgeschäft (Hotellerie,

Werften und Fertigbadhersteller) der Business Unit Glaslösungen gesteigert werden. Zudem versprechen regionale Marktbearbeitungen, wie in der Westschweiz, weiteres Wachstum.

Im Oktober 2023 hat die Division Türen Interwand akquiriert. Das in Dörzbach (D) ansässige Unternehmen ist spezialisiert auf die massgenaue Fertigung von Glastrennwänden im Bürobereich und bietet von der Planung, über die Produktion bis zur Montage das Komplettpaket an Leistungen für Objektkunden. Zukünftig wird Interwand Glas von der Arbonia Glassysteme, Türen von Prüm und Joro sowie Beschläge von Griffwerk beziehen und kann dadurch divisionale Synergien nutzen. Die Division Türen erweitert durch die Akquisition ihr Produktportfolio und erhält die Möglichkeit, das Objektgeschäft sowie das Segment der Bürogebäude auszubauen.

Produkte, Technologien 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. Die innovative Premiumkante von Prüm und Garant konnte auch im Berichtsjahr weitere Marktanteile gewinnen und verzeichnete selbst in rückläufigen Märkten weiteres Wachstum.

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 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 57.3 Mio. Ein Grossteil davon floss in den letzten Schritt für den Kapazitätsausbau der beiden deutschen Werke Prüm und Garant der Business Unit Holzlösungen, wobei der grösste Teil auf die neue Bohrstrasse bei Garant und die beiden neuen Kraft-Wärme-Koppelungsanlagen (KWK) von Prüm und Garant entfiel. Die KWK-Anlage bei Prüm befindet sich derzeit im Hochlauf und wird ab Mitte 2024 die komplette Wärmeerzeugung sowie rund 60 % des Strombedarfs des Standorts decken können. Der Bau der KWK-Anlage bei Garant konnte planmässig starten. Diese Anlage wird im Jahr 2025 ihren Betrieb aufnehmen.

Ein signifikanter Anteil der Investitionen floss wiederum auch in die IT und Digitalisierung von Prozessen, die an allen Standorten stattfindet. Die Division ist nach wie vor dabei, SAP S4/Hana divisionsweit auszurollen. Invado wurde bereits im Jahr 2022 erfolgreich umgestellt. Die beiden Gesellschaften Garant und Prüm befinden sich derzeit in der Projektphase, sodass der Go-live 2025 bzw. 2026 erfolgen sollte.



Im Jahr 2023 lancierten die beiden Gesellschaften Prüm und Garant zudem die neue «DOORIT – Die Plattform für Türen». Diese erlaubt eine effizientere Zusammenarbeit mit den Fachhandelspartnern in den Bereichen Konfiguration, Angebotserstellung und Auftragsabwicklung. Mit diesem neuen Tool, welches im Jahr 2024 live geschaltet wird, hat die Division ein klares Differenzierungspotenzial gegenüber dem Wettbewerb.

Die Business Unit Glaslösungen präsentierte im Rahmen der weltweit führenden Sanitärmesse ISH in Frankfurt (D) die neuartige Befestigungstechnik KermiGLUE. Diese ermöglicht es, die Wandprofile für Duschtrennungen an Badewannen an die Wand zu kleben und vermeidet damit Bohrarbeiten. Das Produkt zeichnet sich durch eine besondere Stabilität, schnelle und anwenderfreundliche Montage sowie eine rückstandsfreie Demontage aus. Dies stellt besonders in Mietwohnungen einen klaren Vorteil dar, da die Wand, anders als bei herkömmlichen Befestigungsmöglichkeiten, nicht beschädigt wird.

Ausblick

Das Jahr 2024 wird für die Division Türen voraussichtlich herausfordernd bleiben, da kurzfristig keine Erholung der Marktgegebenheiten in Sicht ist. Der starke Rückgang der Baugenehmigungen dürfte abermalige Volumenrückgänge zur Folge haben. Die Division hat daher bereits verschiedene Massnahmen ergriffen, um potenzielle Rückgänge mehrheitlich im Lagergeschäft zu kompensieren. So soll der Ausbau des Objektgeschäfts und des Exports konsequent vorangetrieben werden.

Mittelfristig blickt die Division Türen jedoch optimistisch in die Zukunft. Der für die Division wichtigste Markt Deutschland dürfte im Neubausegment aufgrund der Wohnungsknappheit, insbesondere in Ballungszentren, weiter wachsen. Aufgrund des Ukraine-Krieges und der wirtschaftlichen Lage wird in Deutschland mit einer anhaltenden Nettozuwanderung gerechnet und auch der Platzbedarf pro Person steigt weiter an. Die deutsche Bundesregierung hat daher ihr Ziel bestätigt, jährlich 400 000 Wohnungen zu bauen. Auch im Renovationssegment ist von einer Erholung auszugehen, da nach wie vor eine Vielzahl von Türen ersetzt werden muss. Diese Türen wurden nach der Wiedervereinigung eingebaut und haben somit das Ende ihres Lebenszyklus erreicht. Zusätzlich wächst der Wohnungsbestand generell stetig an. Da der Überhang an Wohnungsbedarf nicht in der benötigten Geschwindigkeit abgearbeitet werden kann, wird dies die Renovation vorantreiben. Der Schweizer Markt stagniert voraussichtlich auf hohem Niveau und bietet ebenso wie die osteuropäischen Märkte Chancen, die Marktanteile weiter auszubauen.



Highlights

Produktportfolioerweiterung um Glastrennwände

Die Division Türen hat die in Dörzbach (D) ansässige Interwand akquiriert. Das Unternehmen ist einer der führenden Hersteller von Wandsystemen aus Glas. Nebst der Erweiterung des Produktportfolios ihrer Business Unit Glaslösungen erhält die Division mit diesem Schritt Zugang zum wichtigen Marktsegment Bürogebäude. Darüber hinaus können Synergien mit bestehenden Produkten der Division, wie Aluprofile, Glasbearbeitung, Holz- und Glastüren sowie Beschläge, generiert werden.





Der PRÜM-Standort wächst weiter

Nach dem Zargenwerk und dem Hochregallager investiert PRÜM weiter in innovative Technologien, um die Energieeffizienz zu steigern und den Umweltgedanken konsequent weiterzuverfolgen. Die neue, hocheffiziente Energiezentrale am Standort Prüm, die 2023 in Betrieb genommen wurde, tritt die Nachfolge der bestehenden Anlage an. Lesen Sie mehr hierzu im Interview mit Horst Lichter, Gesamtleiter Technik der Division Türen (S. 37–39 des Geschäftsberichts).



Produkte live erleben.

Die Division Türen war gleich mehrfach auf der BAU München (D) vertreten. Prüm und Garant machten zusammen mit Griffwerk auf ihrem gemeinsamen Stand Holztüren greifbar. Gleich nebenan demonstrierten die beiden Gesellschaften an ihrem Digitalstand, wie sich eine digital konfigurierte Tür per Knopfdruck kalkulieren lässt. Die Schnittstelle vom digitalen Türenkonfigurator DIETÜR zum Kalkulationsprogramm DOORIT macht diese Innovation möglich.



Kermi an der ISH in Frankfurt

Kermi Sanitär demonstrierte an der Weltleitmesse ISH in Frankfurt auf gelungene Weise die Ästhetik von Glaslösungen im Badezimmer und freute sich ebenfalls über die gute Resonanz beim Publikum.