



Rückblick und Ausblick

Alexander von Witzleben, Verwaltungsratspräsident und CEO a.i.
Felix Bodmer, CFO

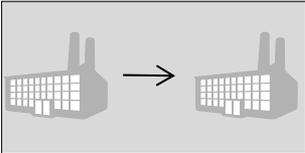
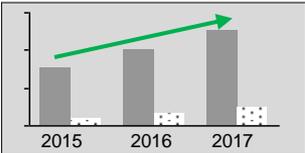
Alle Zahlen in CHF Mio.	2017	2016	Δ
Nettoumsatz	1'246	916	+36%
EBITDA			
Ohne Einmaleffekte	101	62	+63%
Mit Einmaleffekten	120	65	+84%
Inkl. aufgegebene Geschäftsbereiche ohne Sondereffekte	123		
Konzernergebnis			
Mit Einmaleffekten	38	5	-
Nettoverschuldung	43	225	-81%

¹ Ohne Condicta und Profilsysteme

- 1. Highlights 2017**
 - 2. Finanzkennzahlen 2017**
 - 3. Zusammenfassung Transformation**
 - 4. Divisionsstrategien**
 - 5. Ausblick**
- Fragen**

ARBONIA Highlights 2017

Neustes zu wichtigen Erfolgen

1 Erfolgreiche Portfolio- bereinigung		<ul style="list-style-type: none">▪ Verkauf von fünf Nicht-Kerngesellschaften¹ und nicht mehr betriebsnotwendigen Immobilien▪ Fokus auf Kerndivisionen (HLK, Sanitär, Fenster, Türen)	
2 Vollständige Integration von Looser und Koralle		<ul style="list-style-type: none">▪ Erfolgreiche Integration der ehemaligen Looser-Gruppe²▪ Erfolgreiche Schliessung des ehemaligen Koralle-Standorts Vlotho	
3 Optimierung des Produktions- Footprints		<ul style="list-style-type: none">▪ Abschluss von drei Produktionsverlagerungen/Zentralisierungen▪ Grundsteinlegung für neues Werk in Russland	
4 Starke operative Leistung		<ul style="list-style-type: none">▪ Verbesserte operative Ergebnisse in allen Divisionen▪ Überdurchschnittliches Marktwachstum und verbessertes EBITDA-Profil	

¹ Industriedienstleistungen (Conducta), Beschichtungen (Feyco Treffert, Schekolin, ILAG) und Profilsysteme (Forster)

² Prüm, Garant und Invado

1 Erfolgreiche Portfolio-Bereinigung Verkauf von Nicht-Kernaktivitäten

Beschichtungen



- Devestition aller Beschichtungsaktivitäten in H1 2017
- Insgesamt realisierter Unternehmenswert von CHF 116 Mio.



Industriedienstleistungen



- Industriedienstleistungen veräußert in H2 2017
- Transaktion am 12. Dez. abgeschlossen – neuer Eigentümer Paragon Partners



Profilsysteme



- Business Unit Profilsysteme verkauft in H2 2017
- Transaktion im Januar 2018 abgeschlossen – neuer Eigentümer Reynaers Group



Immobilien



- Verkauf nicht mehr betriebsnotwendiger Immobilien
- Verkauf des ehemaligen EgoKiefer-Hauptsitzes in Altstätten



Gesamtertrag¹ aus Verkäufen ca. CHF 300 Mio.

¹ Basierend auf dem Unternehmenswert von Beschichtungen, Industriedienstleistungen und Profilsystemen sowie dem Grundstückverkauf in Altstätten

ARBONIA 2 **Vollständige Integration von Looser und Koralle** **Verbessertes Geschäftsprofil**

Nutzen und Vorteile



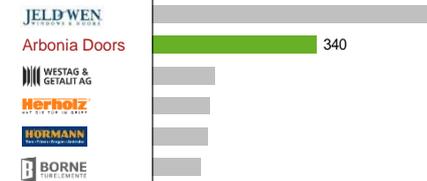
- **Finanzielle und operative Integration** von Prüm, Garant und Invado in 2017 abgeschlossen
- **Umsetzung erster Kosten- und Ertragssynergien** (insbesondere Beschaffung und F&E)
- Vollständige **Integration der Looser Holding** in die Arbonia Gruppe
- **Ergänzende Produktportfolios** über Kernmärkte und Vertriebskanäle hinweg
- Cross-Selling-Synergien sind **in 2018/2019 weiter auszubauen**



- **Integration der Produktion von Koralle-Duschen** am neuen Standort in Plattling 2017
- **Nr. 1 in Europa** durch starke Stellung in D/CH
- **Starke operative Leistung in CH** mit herausragender Marktposition von Bekon-Koralle
- **Optimierung der Produktions- und Logistikprozesse** inkl. SAP-Einführung bei Koralle

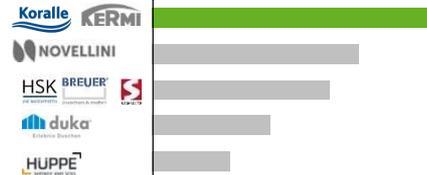
Resultierende Marktposition 2017

Erw. Umsatz Innentüren in Zentraleuropa (Mio. CHF)¹



→ **Transformation des Innentüregeschäfts vom Schweizer Nischenanbieter zur Nr. 2 in Europa**

Erw. Umsatz Duschatbrennungen in Europa (Mio. CHF)²



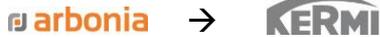
→ **Transformation des Geschäfts für Dusch-abtrennungen von Nr. 3 zur Nr. 1 in Europa**

¹ Marktzahlen ergänzt durch Arbonia-Schätzungen für Mitteleuropa: Österreich, Belgien, Kroatien, Tschechien, Deutschland, Ungarn, Italien, Niederlande, Polen, Slowakei, Slowenien und Schweiz

² Marktzahlen vervollständigt durch Arbonia-Schätzungen

Optimierung des Produktions-Footprints Abgeschl. Verlagerungen und neue Projekte

HLK



- Verlagerung der Sonderheizkörper-Produktion von Arbon (CH) nach Střfibro (CZ) abgeschlossen (~70 FTEs betroffen)
- Auf volle Leistung hochgefahren, Lieferzeiten wieder auf Normalstand

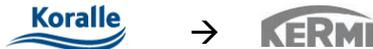


Abgeschlossen



Fertigstellung 2018 geplant

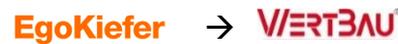
Sanitär



- Verlagerung der Produktion von Koralle-Duschen von Vlotho (D) nach Plattling (D) abgeschlossen (~70 FTEs betroffen)
- Weitere Investitionen und Kapazitätsausbau am modernen Standort in Plattling (D)



Fenster



- Verlagerung der Holz/Alu-Produktion von Altstätten (CH) nach Langenwetzendorf (D) (Abbau gesamt von ~160 FTEs)
- Service-Shop bleibt in Altstätten (CH), um hervorragenden Kundendienst sicherstellen zu können



HLK



- Baustart für ein neues Flachheizkörper-Werk in Stupino (RUS, Region Moskau) im September 2017
- Fläche von 15'000 m², Jahreskapazität von 500'000 Heizkörpern, Investitionsvolumen EUR 27 Mio.



4 Starke operative Leistung Wichtige Kennzahlen im Überblick

Gebäude-
technik



Fenster

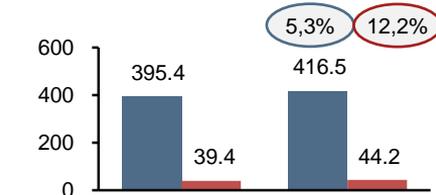
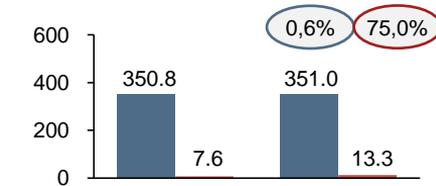
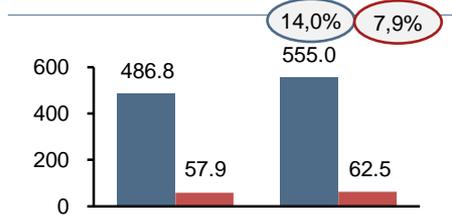


Türen



Umsätze und EBITDA

Bemerkung



- EBITDA-Marge im Branchenvergleich überdurchschnittlich
 - Stahlpreissteigerung durch Preiserhöhung erfolgreich abgedeckt
 - Weitere Marktanteilsgewinne im umkämpften deutschen Markt
-
- Deutliche Verbesserung der EBITDA-Marge trotz Produktionsverlagerung
 - Alle op. Einheiten mit deutlichen operativen Verbesserungen
 - Fokus auf Abschluss der Holz/Alu-Verlagerung und Hochlaufen
-
- Erfolgreiche Integration von Prüm, Garant und Invado
 - Wachstum durch starke Nachfrage im deutschen Markt
 - Erste Synergien zwischen Beschaffung und Vertrieb realisiert

■ Umsatz ○ Umsatzwachstum
■ EBITDA ○ EBITDA-Wachstum

Hinweis: Alle Zahlen nach Bereinigung der Einmaleffekte/Division Türen inkl. Forster Profilsysteme, 2016 inkl. Looser-Türegeschäft (proforma)

1. Highlights 2017

2. Finanzkennzahlen 2017

3. Zusammenfassung Transformation

4. Divisionsstrategien

5. Ausblick

Fragen

	In Mio. CHF	2017	in %	2016	in %
Nettoumsätze		1'245.6	100.0	916.4	100.0
Materialaufwand		-570.7	-45.8	-397.9	-43.4
Personalaufwand		-411.6	-33.0	-324.1	-35.4
Übriger Betriebsaufwand		-182.6	-14.7	-134.7	-14.7
EBITDA		120.3	9.7	65.3	7.1
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen		-39.9	-3.2	-32.2	-3.5
EBITA		80.4	6.5	33.1	3.6
Amortisationen aus Kaufpreisallokationen		-19.1	-1.5	-5.9	-0.6
EBIT		61.3	4.9	27.2	3.0
Finanzergebnis		-10.9	-0.9	-13.9	-1.5
Ergebnis vor Steuern		50.4	4.0	13.4	1.5
Ertragssteuern		-12.8	-1.0	-8.0	-0.9
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		37.6	3.0	5.4	0.6
Konzernergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		8.8	0.7	2.3	0.2
Konzernergebnis		46.4	3.7	7.6	0.8

Erfolgsrechnung bereinigt Fortzuführende Geschäftsbereiche ohne Einmaleffekte

	In Mio. CHF	2017	in %	2016	in %
Nettoumsätze		1'245.6	100.0	916.4	100.0
Materialaufwand		-571.1	-45.8	-399.1	-43.6
Personalaufwand		-415.0	-33.3	-320.2	-34.9
Übriger Betriebsaufwand		-176.3	-14.1	-138.6	-15.1
EBITDA		101.3	8.1	61.9	6.7
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen		-39.6	-3.1	-29.9	-3.3
EBITA		61.7	5.0	32.0	3.5
Amortisationen aus Kaufpreisallokationen		-19.1	-1.5	-5.9	-0.6
EBIT		42.6	3.4	26.1	2.8
Finanzergebnis		-10.9	-0.9	-7.7	-0.8
Ergebnis vor Steuern		31.7	2.5	18.5	2.0
Ertragssteuern		-8.9	-0.7	-9.0	-1.0
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		22.8	1.8	9.4	1.0

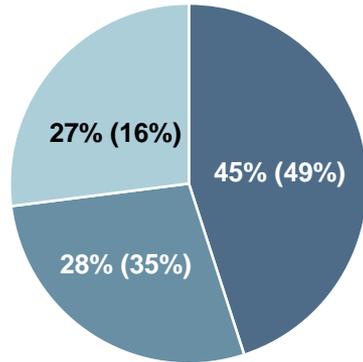
Die blauen Zahlen sind um Einmaleffekte bereinigt.

In Mio. CHF	2017		2016	
	Segmentinformationen		Segmentinformationen	
	Total	Ohne Einmaleffekte ¹	Total	Ohne Einmaleffekte
Nettoumsätze	1'378.5	1'378.5	995.3	995.3
Materialaufwand	-626.8	-627.2	-435.9	-436.9
Personalaufwand	-447.7	-451.9	-347.9	-343.2
Übriger Betriebsaufwand	-202.7	-195.0	-146.8	-150.7
EBITDA	140.6	122.5	68.7	66.0
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-47.7	-47.2	-33.4	-31.1
EBITA	92.9	75.3	35.3	34.9
Amortisationen aus Kaufpreisallokationen	-20.6	-20.6	-6.2	-6.2
EBIT	72.3	54.7	29.1	28.6
Finanzergebnis	-10.4	-10.5	-13.5	-7.3
Ergebnis vor Steuern	61.9	44.2	15.6	21.4
Ertragssteuern	-15.1	-11.2	-8.0	-9.2
Konzernergebnis	46.8	33.0	7.6	12.2

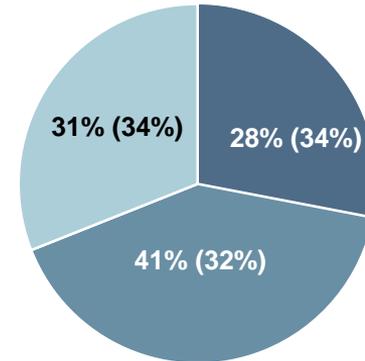
¹ Industriedienstleistungen für 11 Monate. Für 12 Monate hätte der Umsatz CHF 1'383 Mio. und das EBITDA CHF 123.3 Mio. betragen.

Nettoumsätze nach Divisionen/Regionen Regionale Veränderungen aufgrund von Akquisitionen

Nettoumsätze nach Divisionen



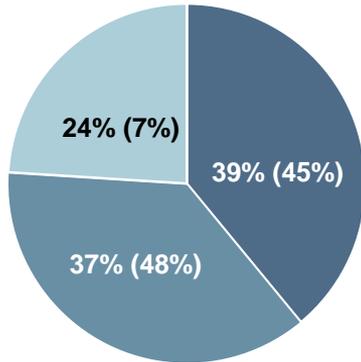
Nettoumsätze nach Regionen



Hinweis: Die Zahlen in Klammern sind Vorjahreswerte.

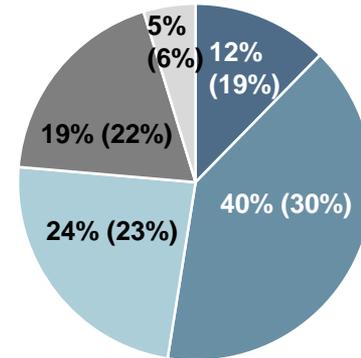
Mitarbeiter nach Divisionen/Regionen Veränderungen durch Akquisitionen und Verlagerungen

Ø-Personalbestand nach Divisionen



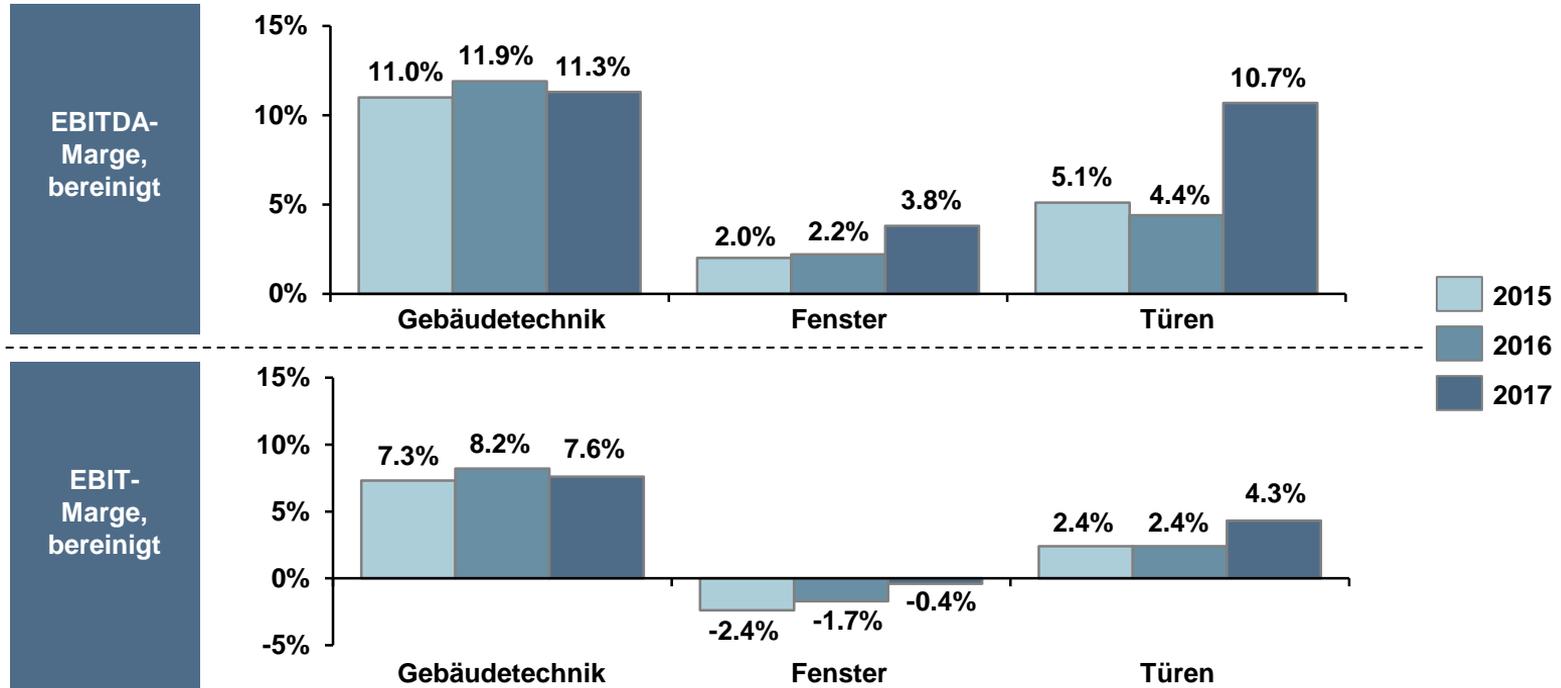
-  Gebäudetechnik
-  Fenster
-  Türen

Ø-Personalbestand nach Regionen



-  Schweiz
-  Deutschland
-  Polen
-  Tschechien/Slowakei
-  Übrige

Hinweis: Die Zahlen in Klammern sind Vorjahreswerte.



Umsatzentwicklung nach Divisionen Organisches Wachstum nach Jahren der Stagnation

	2017 In Mio. CHF	2016 In Mio. CHF	Δ Wachstum	Organisches Wachstum ¹	Δ Preiseffekt	Δ Volumen- effekt
Arbonia	1'245.6	916.4	35.9%	2.6%	1.4%	1.2%
Gebäudetechnik	555.0	486.8	14.0%	4.1% ²	2.7%	1.4%
Fenster	351.0	350.8	0.0%	-1.4%	-0.5%	-0.8%
Türen	340.0	77.8	337.2%	4.8% ³	1.6%	3.3%

¹ Währungs- und akquisitionsbereinigt

² Inklusive Koralle (Gebäudetechnik) seit 01.10.2016 und Sabiatherm seit 01.08.2016

³ Inklusive Prüm, Garant und Invado (Türen) seit 01.01.2017

Eigenkapitalquote auf über 60% erhöht

In Mio. CHF

1'600

1'400

1'200

1'000

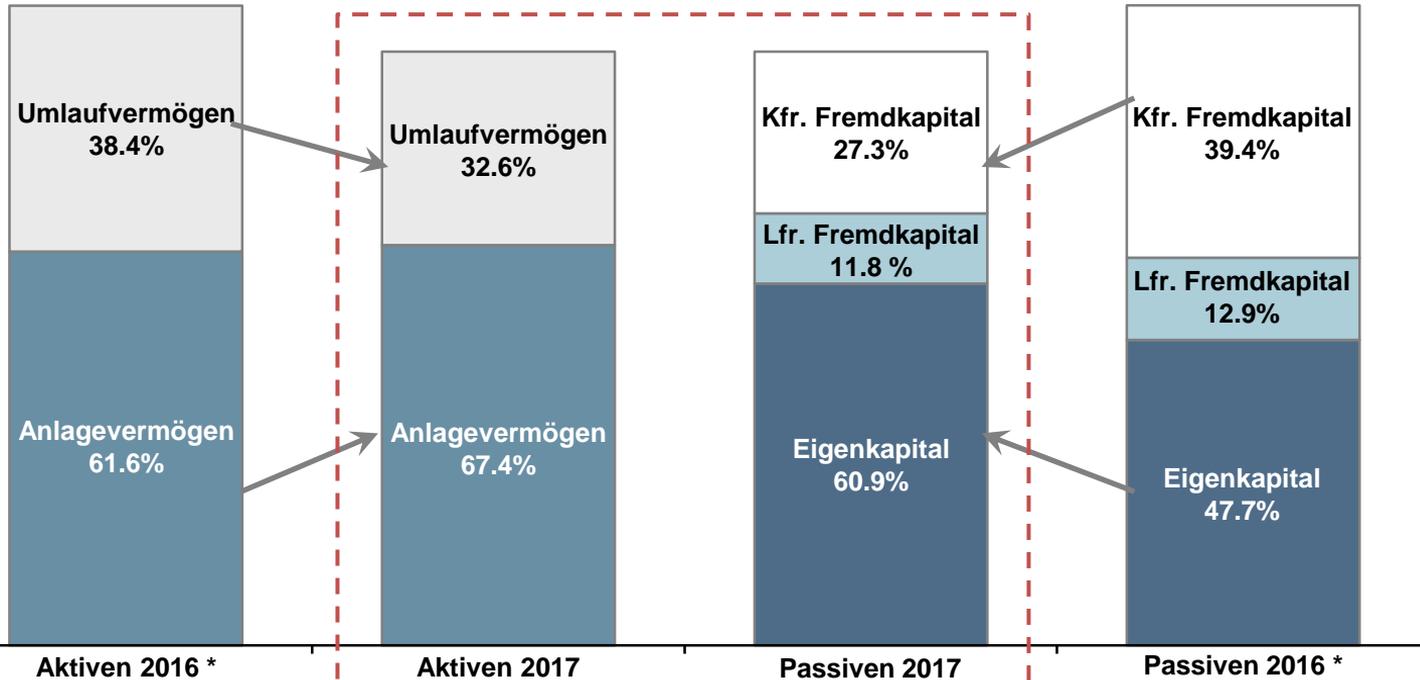
800

600

400

200

0

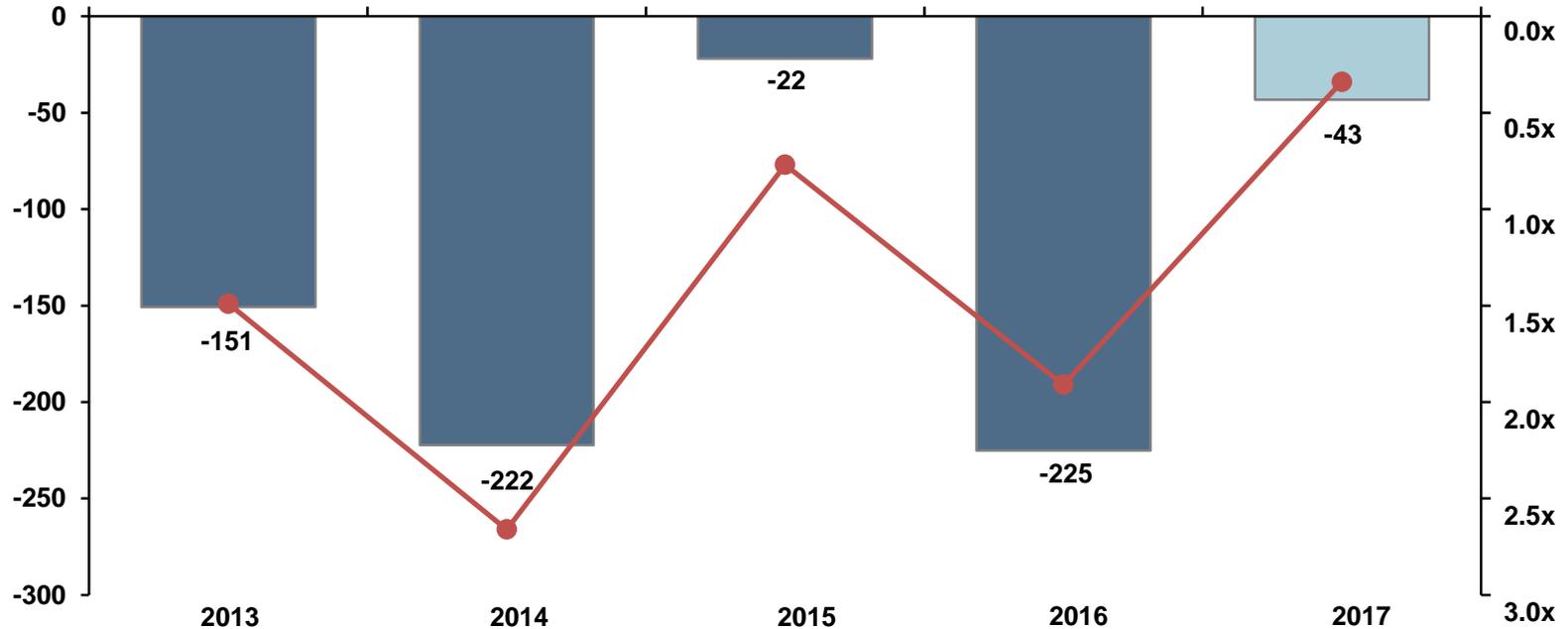


* 2016: angepasst

Nettoverschuldung und Verschuldungsgrad Hohe Eigenfinanzierung dank Verkäufen

In Mio. CHF

Verschuldungsgrad¹



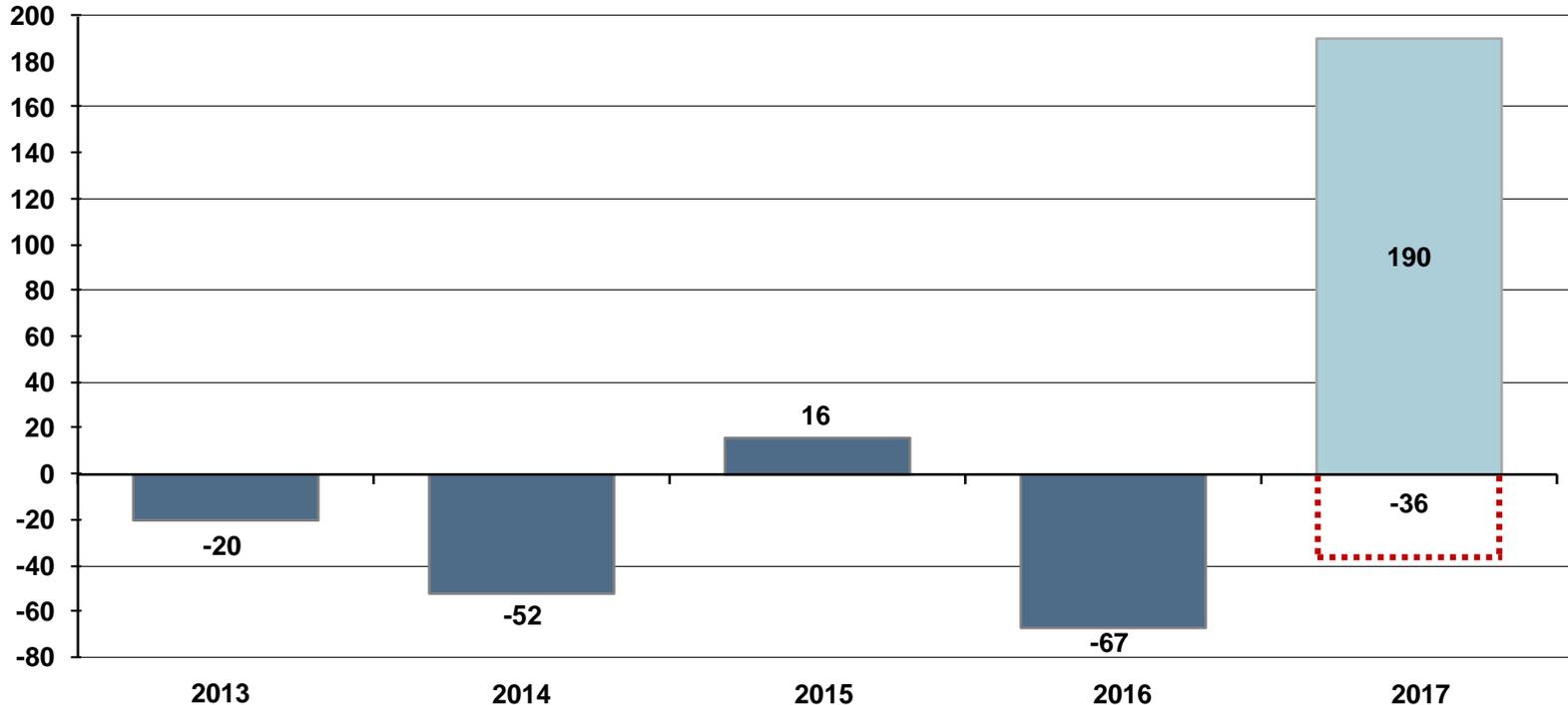
¹ Verschuldungsgrad = Nettoverschuldung/EBITDA

 Verschuldungsgrad¹  Nettoverschuldung

ARBONIA Free Cashflow

Positiv beeinflusst durch Devestitionen

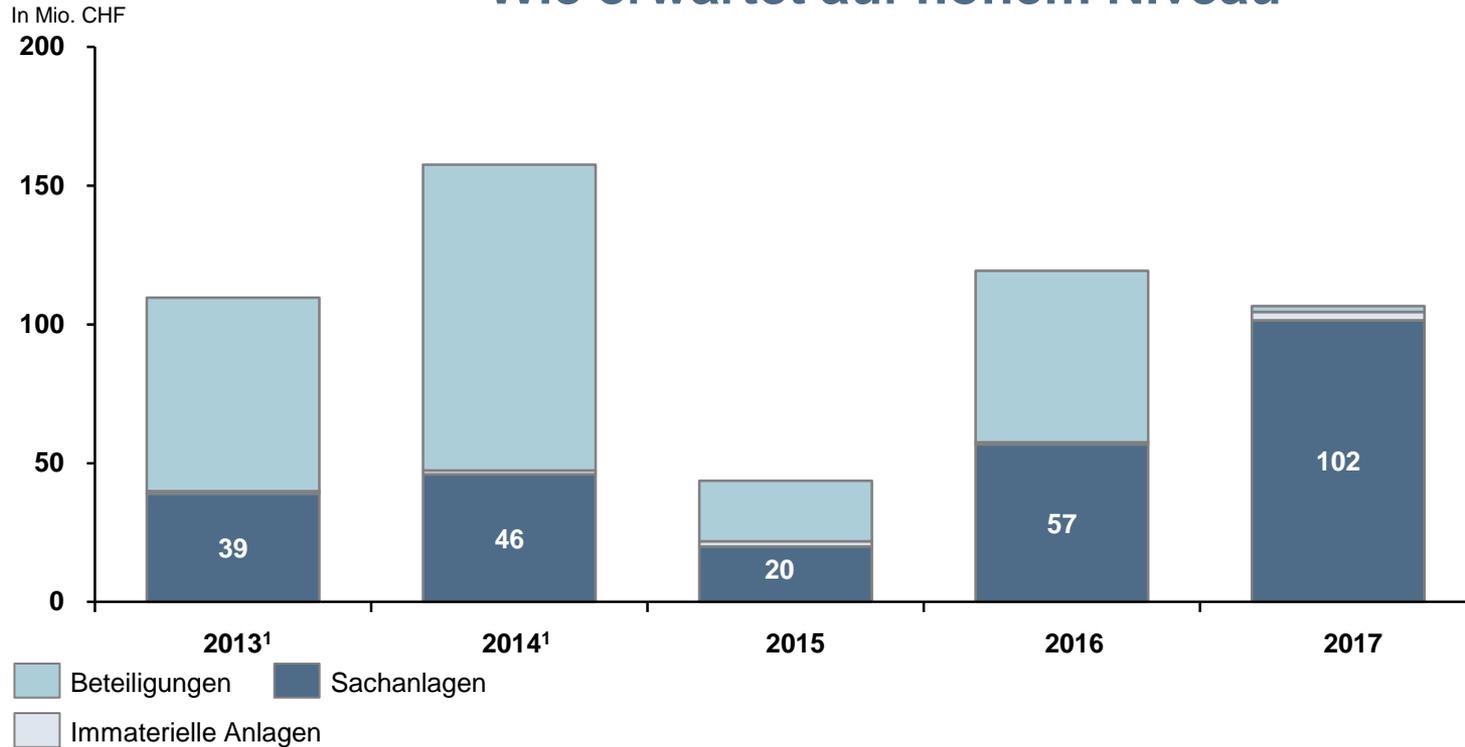
In Mio. CHF



 Free Cashflow (Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit)

 Free Cashflow (Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit, ohne Devestitionen / Akquisitionen von Geschäften)

Investitionsentwicklung Wie erwartet auf hohem Niveau



¹ Fortzuführende Geschäftsbereiche

Erfolgsrechnung

Fortzuführende Geschäftsbereiche

Neue Struktur ab 2018

2017 in Mio. CHF	Arbonia	HLK	Sanitär	Fenster	Türen
Nettoumsätze	1'245.6	408.3	146.7	351.0	340.0
EBITDA	101.3	45.6	16.9	13.3	36.4
<i>in %</i>	<i>8.1</i>	<i>11.2</i>	<i>11.5</i>	<i>3.8</i>	<i>10.7</i>
EBITA	61.7	31.6	14.6	2.1	26.3
<i>in %</i>	<i>5.0</i>	<i>7.8</i>	<i>10.0</i>	<i>0.6</i>	<i>7.7</i>
EBIT	42.6	29.5	12.8	-1.4	14.7
<i>in %</i>	<i>3.4</i>	<i>7.2</i>	<i>8.7</i>	<i>-0.4</i>	<i>4.3</i>

ARBONIA Langfristige Fremdfinanzierung Schuldscheindarlehen

- Erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 125 Millionen mit Auszahlungsvaluta 20.04.2018.
- Laufzeiten von 5, 7 und 10 Jahren mit jeweils fester Verzinsung, basierend auf dem EUR Mid-Swap.
- Aufgrund der starken Nachfrage wurde das Volumen von EUR 75 Millionen auf EUR 125 Millionen erhöht.
- Gemeinsame Arrangeure der erfolgreichen Platzierung waren Commerzbank und Landesbank Baden-Württemberg.

ARBONIA Aktienkurs



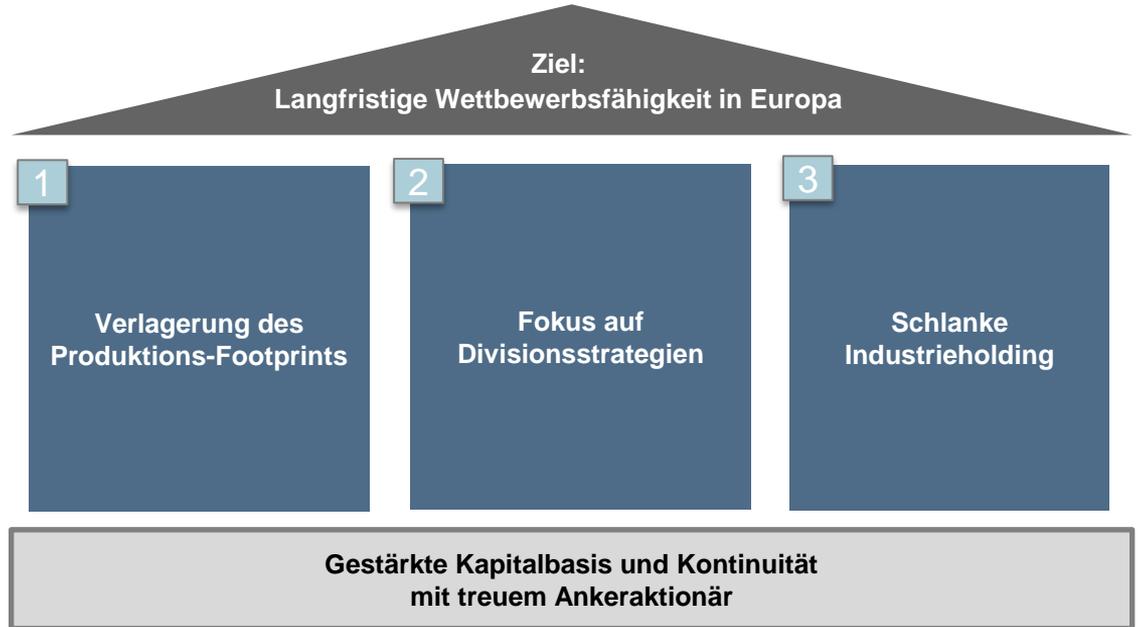
ARBONIA Agenda

1. Highlights 2017
 2. Finanzkennzahlen 2017
 3. Zusammenfassung Transformation
 4. Divisionsstrategien
 5. Ausblick
- Fragen

Restrukturierung und Neupositionierung Übersicht strategische Massnahmen

Fokus der Arbonia

- **Gebäudeausrüster**
- **Europa**
- **Energieeffizienz**



ARBONIA 1 Verlagerung des Produktions-Footprints Grosse Verlagerungen aus der Schweiz

Ehemalige Schweizer Produktionsstandorte



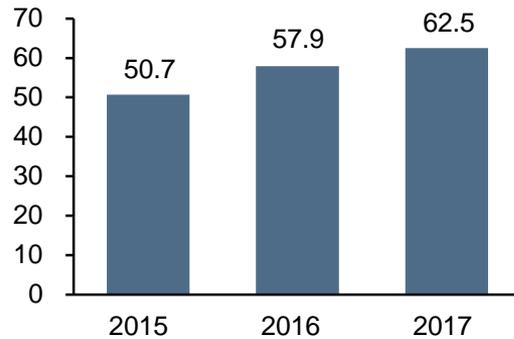
Verlagerungsziele

- Schaffung spezialisierter Produktions-Kompetenzzentren (PCC) an kostengünstigsten Standorten (Ostdeutschland/Osteuropa)
- Insgesamt wurden seit 2015 400 FTEs vom Hochlohnland Schweiz an kostengünstige Standorte verlagert
- Der grösste Anteil (330 FTEs) gehört zur Division Fenster, welche auf ein nachhaltiges Rentabilitätsniveau zurückgekehrt ist
- Parallel wurden beträchtliche Investitionen in die Automatisierung und vertikale Integration getätigt, um die Führungsposition in umkämpften Märkten mit begrenzter Produktdifferenzierung auszubauen
- Erhebliche Reduzierung direkter (Arbeitskräfte) und indirekter Kosten (Lieferanten)

Rückkehr zu tragfähigen EBITDA-Niveau

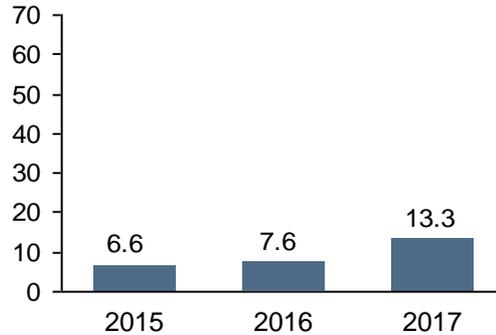
Gebäudetechnik

In Mio. CHF



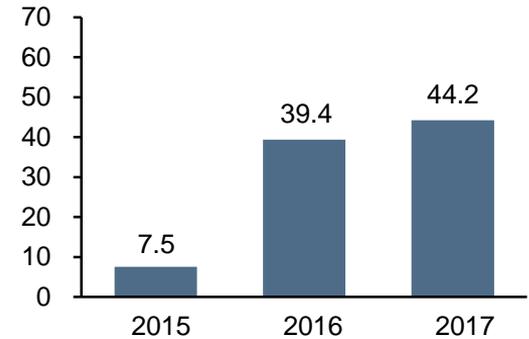
- Verbesserung des EBITDA-Profiles trotz herausfordernder Marktbedingungen (Heizkörpermarkt)

Fenster



- Abschluss der Restrukturierungs- und Verlagerungsmassnahmen führt zu verbesserten EBITDA-Niveaus

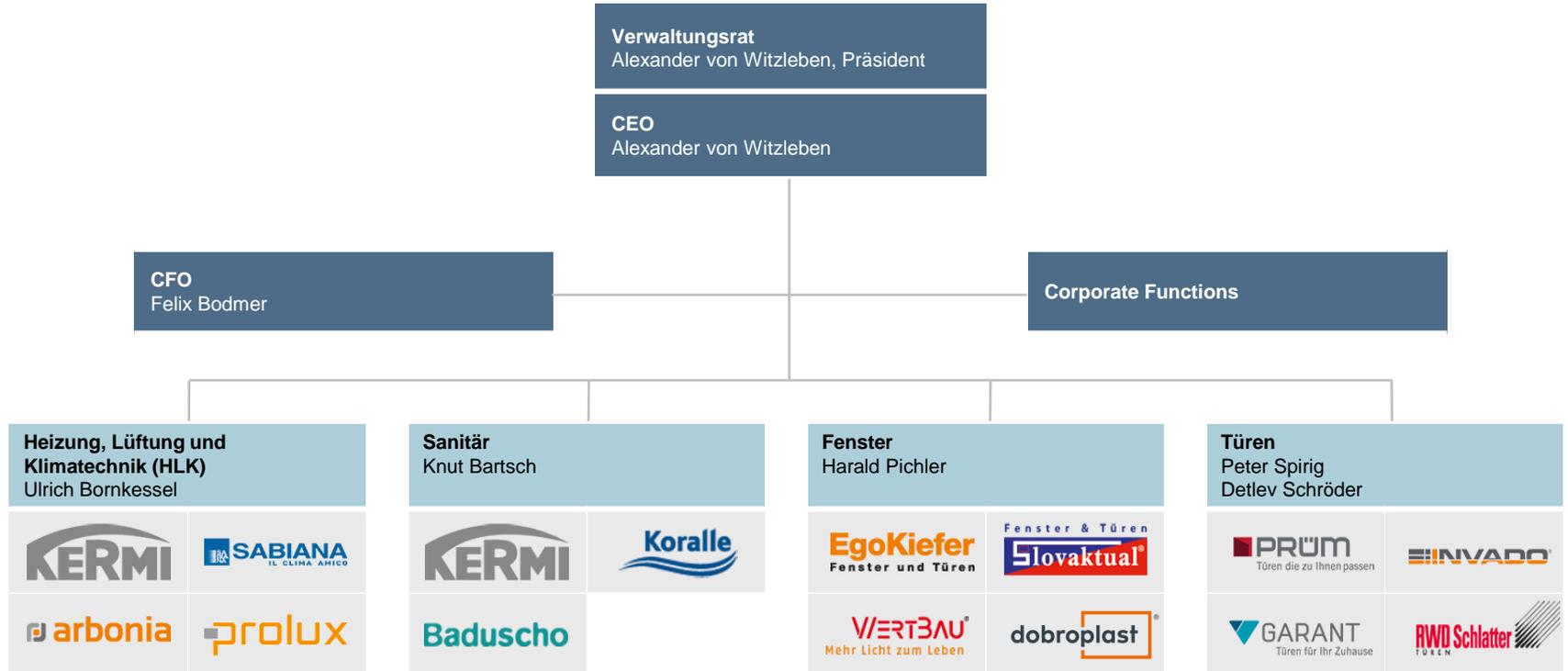
Türen



- Transformation vom Nischenanbieter mit Fokus auf die Schweiz zum europäischen Marktführer

Ausgewogenes Portfolio – zwei von drei Divisionen mit tragfähigen EBITDA-Niveau

2 Schlanke Industrieholding Neue Organisation mit vier starken Divisionen



Transformation kurz und knapp Kennzahlen 2014 - 2017 im Überblick

In Mio. CHF	Gesamtjahr 2014 ¹	Gesamtjahr 2015	Gesamtjahr 2016	Gesamtjahr 2017
Nettoumsatz	1'017,4	941,4	995,3	1'378,5
EBITDA	78,3	26,6	68,7	140,6
Eigenkapital	363,0	351,8	728,8	863,1
Netto- verschuldung	222,3	21,7	225,1	43,3
Investitionen	47,7	21,9	62,1	105,1
Wichtige Ereignisse	2.12.2014 Artemis wird neuer Hauptaktionär	17.04.2015 A. von Witzleben und M. Pieper treten dem Verwaltungsrats bei 01.07.2015 A. von Witzleben wird CEO a.i. 13.08.2015 Ankündigung des Restrukturierungsprozesses 01.10.2015 Abschluss der Übernahme von Wertbau	20.09.2016 Abschluss der Übernahme der Koralle Gruppe 13.12.2016 Übernahme von 98% der Looser Gruppe	27.06.2017 Abschluss des Verkaufs des Beschichtungsgeschäfts 14.11.2017 Verkauf von Conducta 14.12.2017 Verkauf der BU Profilsysteme 21.12.2017 Verkauf der nicht mehr betriebs- notwendigen Immobilie von EgoKiefer in Altstätten

¹ Nur fortzuführende Geschäftsbereiche

ARBONIA Agenda

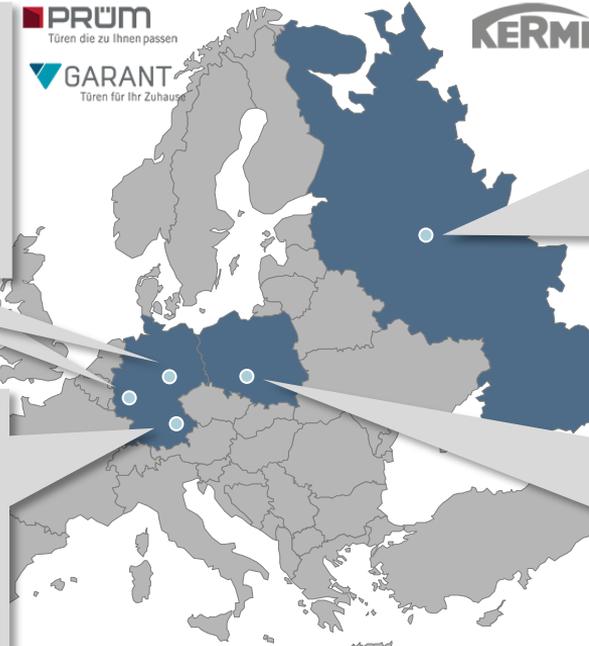
1. Highlights 2017
 2. Finanzkennzahlen 2017
 3. Zusammenfassung Transformation
 4. Divisionsstrategien
 5. Ausblick
- Fragen

Arbonia investiert in die Zukunft Investitionsprojekte > EUR 80 Mio.

Grosse gegenwärtige Investitionsprojekte

Division Türen

- Neue Fertigungslinie:
 - Ersatz der aktuellen Fertigungslinie
 - Kapazitätserweiterung aufgrund der starken Nachfrage im deutschen Markt
 - Neue Funktion für Premium-Kanten
- Volumen: ~ **EUR 20 Mio.**



Division HLK

- Neuer Produktionsstandort für Flachheizkörper in Russland:
 - Kapazitätserweiterung um 500'000 Heizkörper pro Jahr
 - Wettbewerbsfähige Fertigungskosten an kostengünstigstem Standort
- Volumen: ~ **EUR 27 Mio.**



Division HLK

- Investition Heizkörperproduktion:
 - Automatisierung der Stahlplattenmontage und Verpackung
 - Neue Halbplatten-Pressen
 - Automatisierung der Montage der Seitenabdeckungen
- Volumen: ~ **EUR 27 Mio.**



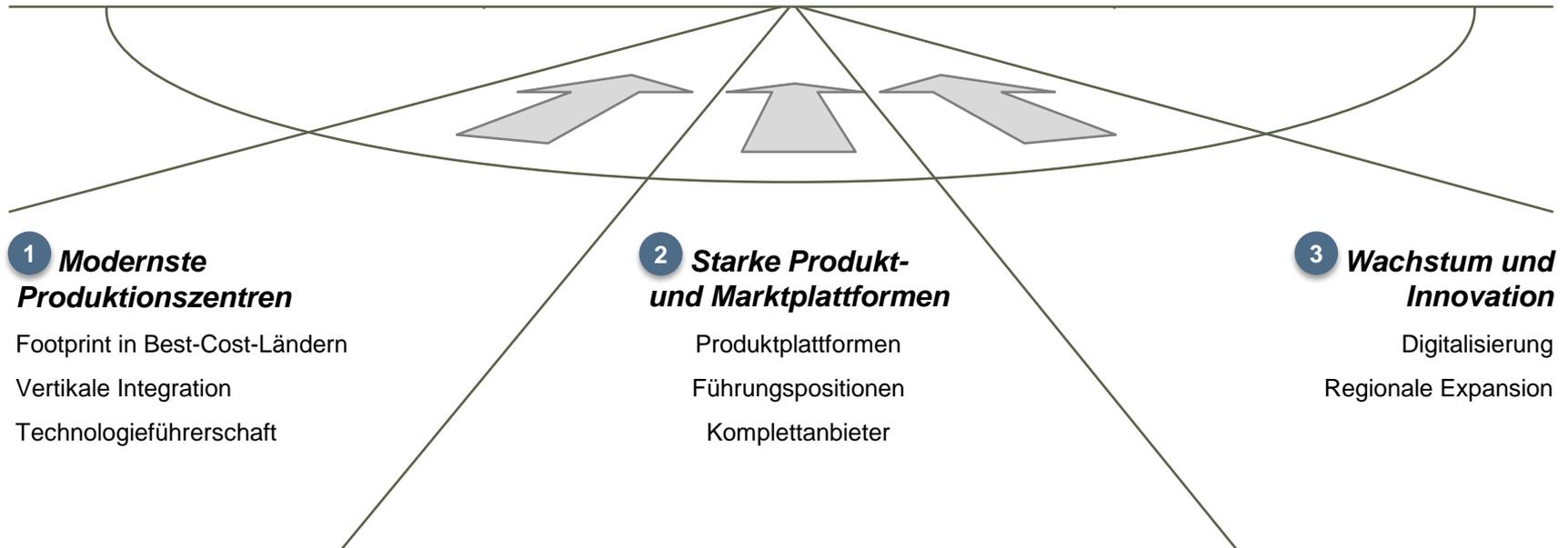
Division Türen

- Neue Fertigungshalle mit neuer Produktions- und Montagelinie:
 - Kapazitätserweiterung für den wachsenden polnischen Markt
 - Investitionen in neue Maschinen, um Produktivität und Automatisierung zu steigern
- Volumen: ~ **EUR 13 Mio.**

ARBONIA Divisionsstrategien

Wie geht's weiter?

Ziel:
Konsolidierung der Position als führender europäischer Gebäudezulieferer

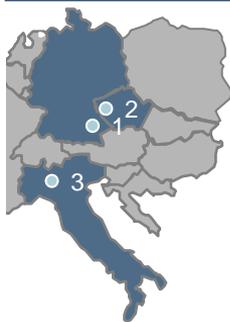


Division Heizung-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK)

ARBONIA Division HLK

Neues Produktionszentrum in Russland

Produktions-Kompetenzzentren (PCC) an optimalen Standorten¹



• (4)

2) PCC Střibro (CZ)

- > 600'000 Sonderheizkörper pro Jahr
- Wettbewerbsfähige Arbeitskosten
- Vertikale Integration 
 - Heizkörperproduktion (Schweissen, Löten)
 - Verchromung
 - Lackiererei



1) PCC Plattling (D)

- > 2 Mio. Flachheizkörper pro Jahr
- Hochautomatisiert
- Vertikale Integration 
 - Stahlspalten
 - Schweisslinien
 - Produktion Flachheizkörper
 - Lackiererei



3) PCC Corbetta (IT)

- > 200'000 Gebläsekonvektoren pro Jahr, zus. Deckenstrahlplatten und RVUs²
- Investition in neuen Fabrikverkauf geplant
- Vertikale Integration 
 - Produktion von Gebläsekonvektoren
 - Deckenstrahlplatten-Produktion
 - RVU-Produktion
 - Luftheritzer-Prod.



(4) PCC Stupino (RUS)

- Neuer Produktionsstandort Stahlheizkörper für Russland und Zollunion – im Bau
- Produktionsbeginn 2019



Ziel: Technologiebasierte Kostenführerschaft

Technologieführerschaft

Aktuelle Kompetenzen

- Hohe Produktvielfalt und Versionen, um Kundenwünsche zu erfüllen
- Abdeckung von "Wert- und Differenzierungsnischen" von Massenprodukten (Flachheizkörper)
- Hoher Automatisierungsgrad bei der Flachheizkörperproduktion, Industrie 4.0
- Integriertes Auftragsmanagementsystem (marken- und standortübergreifend)
- Kurze Durchlaufzeiten für alle Produktsortimente

Investitionspläne

- Weitere Automatisierung an den Produktionsstandorten Plattling, Corbetta und Střibro
- Intensivierung der Initiativen für Industrie 4.0
- Modernisierung und Rationalisierung des Lackierprozesses in Corbetta
- Hochlaufen und allmählicher Aufbau der Kapazität am Werk in Stupino
- Weitere Verbesserung des integrierten Auftragsbearbeitungsprozesses
- Kapazitätserweiterung für Wärmepumpen

¹ Zusätzlicher kleinerer Produktionsstandort für Wärmepumpen in Dobré, CZ ² RVU = Residential Ventilation Unit

ARBONIA Division HLK

Komplettes Portfolio und starke Marktposition

Komplettes Produktportfolio für Wärmeübertragung

Marktposition in Zielmärkten

Industrieller/
gewerblicher
Einsatz

Konvektion



Strahlung



Lüftung



Klima



Heizkörper



#1



#1



#2

Gebälsekonvektoren



#1

Deckenstrahlplatte



#2

Bemerkung

- Komplettes Produktportfolio für Wärmeübertragung
- Wachsende Nachfrage nach wasserbasierten HLK-Lösungen und Lüftungssystemen in Europa
- Erhebliches Potenzial zur weiteren Verbesserung der Position bei Fussbodenheizungen/Wärmepumpen und Lüftung
- Fokus auf Kostenführerschaft bei Heizkörperproduktion

Einsatz im
Wohn-
bereich



ARBONIA Division HLK

Neue Produkte für neue Kanäle und Märkte

Neue Produkte



- Neue Generation von Deckenstrahlplatten für DACH-Markt
- Einbaukonvektoren für Heiz- und Kühlanwendungen
- Smart-Home-System Kermi X-Center Basis
- Sortimentserweiterung der Kassette Skystar

Vertriebskanäle



- Ausgezeichnete Marktabdeckung mit 2-stufigem und 3-stufigem Kanal
- Verstärktes Cross-Selling durch integrierte Division HLK
- Zusätzliche Markterschließung mit OEM-Marken

Wachstums-kategorien



- Zentrale Wohnraumlüftungseinheiten (hohe Effizienz, geräuscharm)
- Weitere Durchdringung des stark wachsenden Wärmepumpenmarkts
- Entwicklung von Produktionsmöglichkeiten im Segment für Fussbodenheizungen

Überdurchschnittliches Marktwachstum durch Innovationen und erweiterte Marktabdeckung

Division Sanitär

ARBONIA Division Sanitär

Konzentrierter Footprint für kleine Losgrößen

Produktions-Kompetenzzentren (PCC) an optimalen Standorten



1) PCC Plattling (D)

- Hauptproduktionsstandort für Duschtrennungen und Duschwände (mehrere Marken)
- Vertikale Integration 
 - Profilverarbeitung
 - Glasoberflächenbehandlung
 - Duscharmontage



2) PCC Dagmersellen (CH)

- Lokaler Produktionsstandort für Produkte für die Schweiz
- Vertikale Integration 
 - Massgeschneiderte Duschlösungen



Technologieführerschaft

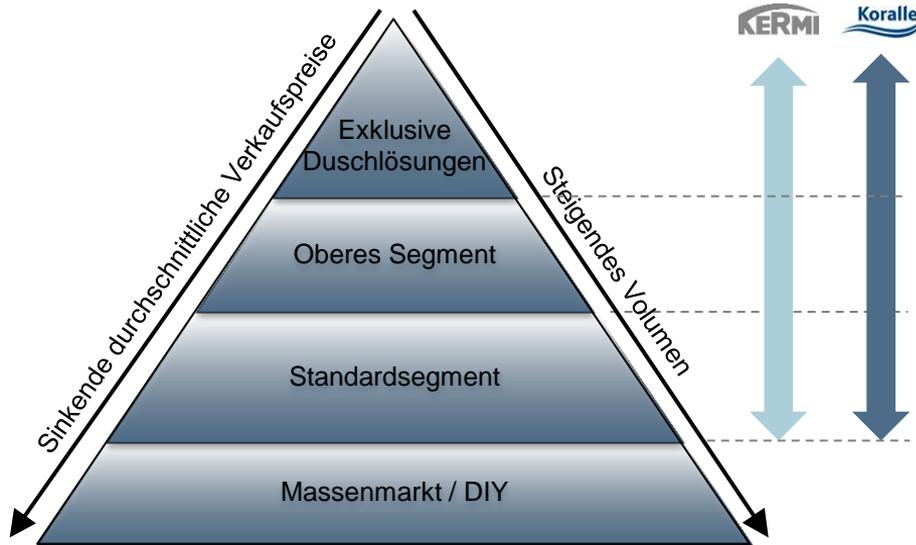
Aktuelle Kompetenzen

- Alle Maschinen und Ausrüstungen für Einzel- oder Serienproduktion geeignet
- Sandstrahlanlage zum Sandstrahlen von Dekoren ab Losgrösse 1
- Lackierung von Metallteilen mit Pulver, dank eigener Pulverbeschichtungslinie
- Nasslackierausrüstungen mit wasserlöslichen Beschichtungen für Nasslackierung von Kunststoffteilen
- Beschichtungssystem für Nanotechnologie-Beschichtung von Einscheibensicherheitsglas sowie wasser- und schmutzabweisende Glasveredelung

Investitionspläne

- Fortlaufende Erneuerung des Produktsortiments basierend auf modernem, hochwertigem Design
- Weitere vertikale Integration bei kritischen Komponenten
- Ein Datenformat für Messung, Fertigungsorganisation und Maschinensteuerung
- Modernste Logistik und IT-Support
- Datenaufbereitung für BIM-Lösungen

Duschdesign – perfekte Duschabtrennungen und Nassbodensysteme



Marktposition in Zielmärkten



Ziel: Top-3-Position in Zielmärkten

Markteinführungsmodell

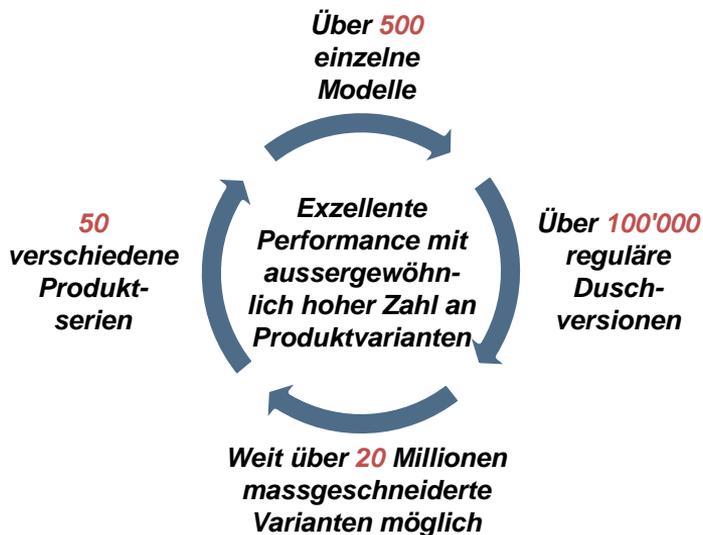
- Marktführende Position im attraktiven deutschsprachigen Markt mit den starken Marken Kermi und Koralle
- Alleinstellungsmerkmal: Exklusive Duschlösungen insbesondere für den Schweizer Markt
- Im Branchenvergleich führt die hochautomatisierte Produktion in Deutschland zu einer wettbewerbsfähigen Kostenbasis

Marktführer bei hochwertigen Duschabtrennungen in Europa

ARBONIA Division Sanitär

Meistern der Individualisierung

Vielzahl an Produktvarianten



Exzellenz im Produktionsprozess

- Führender Spezialist für Duschtrennungen in Europa sowohl mit Massenproduktion als auch Einzelartikeln in jeder Kategorie und für jeden individuellen Anspruch
- Extrem hoher Flexibilitätsgrad bei Beschaffung und Produktion mit effizientem und wettbewerbsfähigem Betrieb
- Individuelle Anpassung von Standardprodukten, z.B. Höhe, Breite, Griffposition
- Kompletter IT-Support für alle Produktionsprozesse unter Vermeidung von Unterbrechungen in der Auftragsbearbeitung
- Marktführende Lieferzeiten und Liefertreue für alle Modelle
- Produktionsstandort in der Schweiz für massgefertigte Duschlösungen

Exzellenz im Vertriebsprozess

- Angebot von Duschlösungen für jeden Bedarf
- Breites Serviceangebot: Vermessung, technische Anleitung, Installation usw.
- Partnerschaft mit allen wichtigen Grosshändlern in den Kernmärkten

marktintern
Übersicht Installateure
Deutschland 2015/2016



Siebtes Mal in Folge Nr. 1

Marktführende Performance im komplexen Produktangebotsprozess

Division Fenster

ARBONIA Division Fenster

Starker Footprint und hohe vertikale Integration

Produktions-Kompetenzzentren (PCC) an optimalen Standorten¹

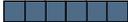


1) PCC Pravenec (Slowakei)

- 800'000 m² Kunststoff- und Kunststoff/Aluminium-Fenster
- 10'000 Hebeschiebetüren
- Vertikale Integration 
 - Eigene Isolierglasfertigung
 - Eigene Laminierung



2) PCC Zambrow (Polen)

- 1'200'000 m² Kunststoff-Fenster
- Vertikale Integration 
 - Eigene Profilextrusion
 - Eigene Isolierglasfertigung
 - Eigene Laminierung



3) PCC Langenwetzendorf (D)

- 200'000 m² Holz- und Holz-/Aluminium-Fenster
- 4'000 Hebeschiebetüren (zukünftig)
- Vertikale Integration 
 - Montage von Holzmänteln



Ziel: Technologiebasierte Kostenführerschaft

¹ Zusätzlicher Service-Shop in der Schweiz für Sonderfertigung und Expresslieferungen

Technologieführerschaft

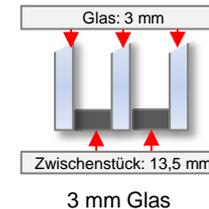


Neue Verbindungstechnologie



Design-Gehäuse EgoPerfect

Feinschweißen



3 mm Glas

Vertikale Integration



IGU-Fertigung



Laminieranlage



Kunststoff-Extrusion

ARBONIA Division Fenster

Plattformstrategie und starke Marktposition

Plattformstrategie

Kunststoff-Fenster



- Neue divisionale 76 mm Kunststoff-Profilplattform
- Hervorragende technische Werte und vielfältige Ausführungsvarianten
- Isolierglas wird am eigenen Arbonia-Produktionsstandort gefertigt

Holz/ Aluminium-Fenster



- Exzellente technische Produkt-Performance (Wind, Wetter, Lärm)
- Vielfältige Ausführungsvarianten für Innen und Aussen sowie ausgezeichnete technische Eigenschaften
- Kombinationsmöglichkeiten mit Kunststoff-Plattform

Marktposition in Zielmärkten



#1



#1¹



#1



#4²



Top 10



Top 20

Ziel: Top-3-Position in Zielmärkten

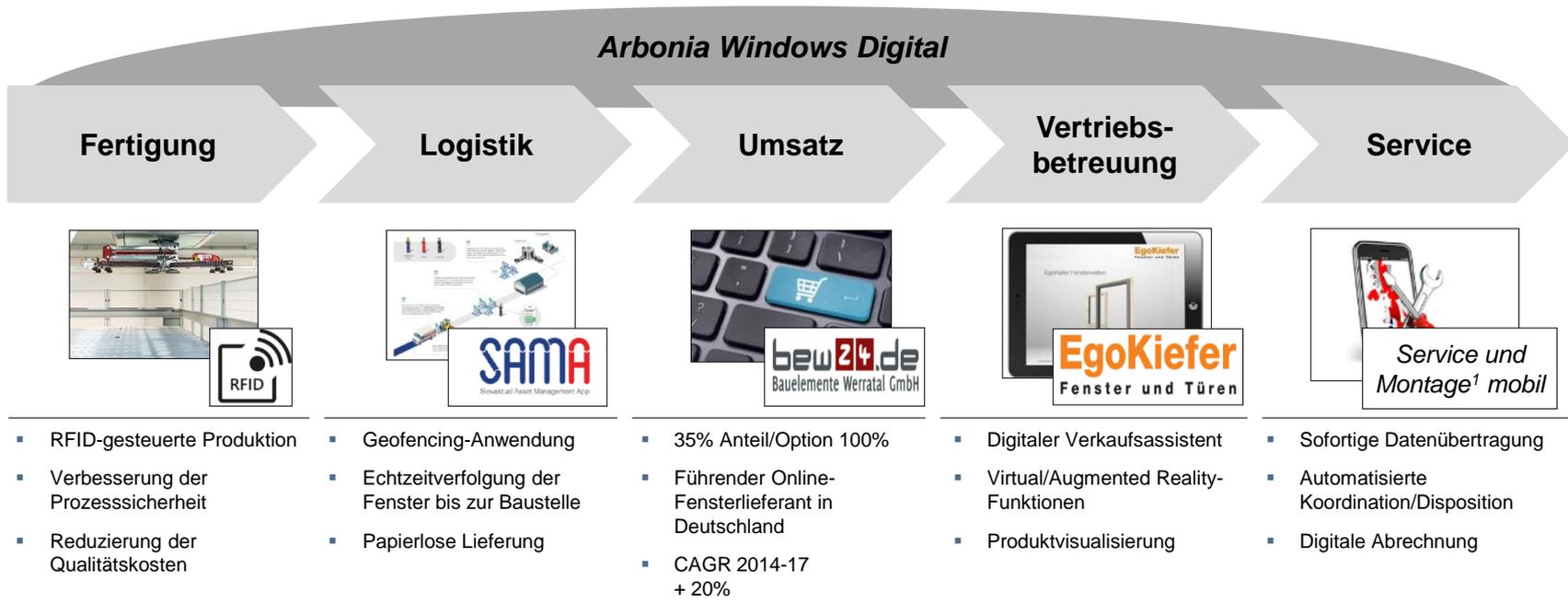
Produkt-/Marktstrategie

- Arbonia-Fenster mit modularer Plattformstrategie
- Hoher Standardisierungsgrad in Verbindung mit flexibler Anpassung an lokale Kunden/Marktanforderungen
- Zusätzlich erhebliche Investitionen zur Erweiterung der Kundenbasis im gesamten Zielmarkt

Modulare Systeme: Hoher Standardisierungsgrad in Verbindung mit flexibler Anpassung an die Marktanforderungen

ARBONIA Division Fenster Digitalisierung

Arbonia Windows Digital



Ziel: durchgängige Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette

¹ Montage online ab 2019

Division Türen

ARBONIA Division Türen

Starker Footprint und hohe vertikale Integration

Produktions-Kompetenzzentren (PCC) an optimalen Standorten



1) PCC Roggwil (CH)

- 70'000 Türen pro Jahr
- Vertikale Integration 
- Aussenlackierung
- Stahlzargen aussen



4) PCC Ciasna (PL)

- 580'000 Türen pro Jahr
- Vertikale Integration 
- Eigene Produktion von Holzzargen
- Manuelle Lackierlinie

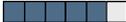


2) PCC Weinsheim (D)

- 850'000 Türen pro Jahr
- Vertikale Integration 
- Produktion von Holzzinnenzargen
- Aussenlaminierung



3) PCC Ichttershausen (D)

- 660'000 Türen pro Jahr
- Vertikale Integration 
- Eigene Produktion von Holzzargen
- Aussenlaminierung



Erweiterung der Produktionskapazitäten

Investitionstreiber

- Erweiterung der Produktionskapazitäten, um zukünftiges Wachstum zu ermöglichen
- Automatisierung zur Steigerung der Produktivität und als Massnahme gegen drohenden Arbeitskräftemangel in Deutschland und Polen
- Erhöhte Maschinenflexibilität zur Erweiterung des Produktsortiments ohne Geschwindigkeitseinbussen
- Kurze Lieferzeiten und hohe Verlässlichkeit durch Reduzierung der Durchlaufzeiten
- Reduzierung der Wartungskosten bei längerer Verfügbarkeit der Ausrüstung

Grossinvestitionen 2018/2019

- D: 2 Verarbeitungslinien für Premium-Kanten (EUR 20 Mio.)
- D: 1 Fertigungslinie für Premium-Zargen (EUR 3 Mio.)
- D: 1 Spezialfertigungslinie für Holzzargen (EUR 6 Mio.)
- D: 3 Bearbeitungszentren für Schlösser/Scharniere (EUR 4 Mio.)
- PL: Neue Fertigungshalle mit komplett neuer Anlage und neuer Montagelinie (EUR 13 Mio.)

ARBONIA Division Türen

Plattformstrategie und starke Marktposition

Ein ergänzendes Produktportfolio...



Prüm Innentüren



**RWD Schlatter
Funktionstüren**



...kombiniert mit starken Marktpositionen...



#1



#2



#3¹

Ziel: Führungsposition in allen Kernmärkten

...bietet viele Möglichkeiten, um am Markt erfolgreich zu sein

- Innentüren von Prüm als Bestandteil von RWD Schlatters Objektgeschäftsangebot in der Schweiz
- Innentüren von Prüm sind jetzt Teil der Angebotspalette des grössten Türen-Fachhändlers in der Schweiz
- RWD Schlatters Kompetenz bei Funktionstüren durch Prüm-Garant zum Durchbruch verhelfen
- Erweiterungen des Produktsortiments von Prüm-Garant und RWD Schlatter durch Spezialtüren, gefertigt bei TPO (insb. Brandschutz EI60/EI90)
- Einfache Türen von Invado für erschwingliches Wohnen/Heimwerkerkanäle

¹ Bezogen auf Umsätze von Innentürherstellern in Polen (inkl. Export)

ARBONIA Division Türen

3 Kerninitiativen für Wachstum

Präsenz des Fachhandelskanals in der Schweiz

Wir sind bereit, den Marktanteil am holzbasierten Materialhandel in der Schweiz zu erweitern...

- Bis vor kurzem konzentrierte sich RWD Schlatter aufgrund mangelnder Standardprodukte für den Wohnungsbau (Umsatzanteil: ~ 5%) auf das Objektgeschäft

...durch Nutzung und Kombination der Stärken von Prüm-Garant und RWD Schlatter...

- Prüm-Garant ist die Nr. 1 für Türen im deutschen Fachhandel, RWD Schlatter ist die Nr. 1 für Türen in der Schweiz

...in einer strategischen Partnerschaft mit dem grössten Fachhändler für Türen, der die Marke Prüm exklusiv in der Schweiz vertreibt.

- Komplettes Innentüren-Sortiment von Prüm zuzüglich Türrohlinge sowie Spezialtüren von RWD Schlatter

Wieder in Holz



Projektgeschäft in Deutschland

Es besteht grosses Potenzial für die Erweiterung des Vertriebs auf das Projektgeschäft in Deutschland...

- Umsatzanteil des Objektgeschäfts bei Prüm-Garant unter 15% vs. Hauptwettbewerber mit 50%.

...durch Erweiterungen des Produktsortiments...

- Insbesondere im für das Objektgeschäfts erforderlichen HPL-Segment.

...und eine Übertragung der Zulassungen von RWD Schlatter zu Prüm-Garant.

- Nach der Harmonisierung der europäischen Produktnormen (2019)



Heimatmarktposition in Polen

Invado ist in den letzten 3 Jahren jährlich über 10% gewachsen...

- Insbesondere im Exportgeschäft

...konnte jedoch nicht vollen Nutzen aus dem starken Wachstum im polnischen Markt ziehen...

- Erwartete CAGR 2016-2019¹: 8,7%

...da dringend neue Ausrüstung benötigt wird.

- Investitionen in neue Ausrüstung im Gange, um den Heimatmarktanteil in Polen auszudehnen



¹ Prognose Baufertigstellungen gemäss 84. Euroconstruct-Länderbericht, November 2017

ARBONIA



Neue Arbonia

Entwicklung eines integr. Gebäudezulieferers



"Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile"

ARBONIA Agenda

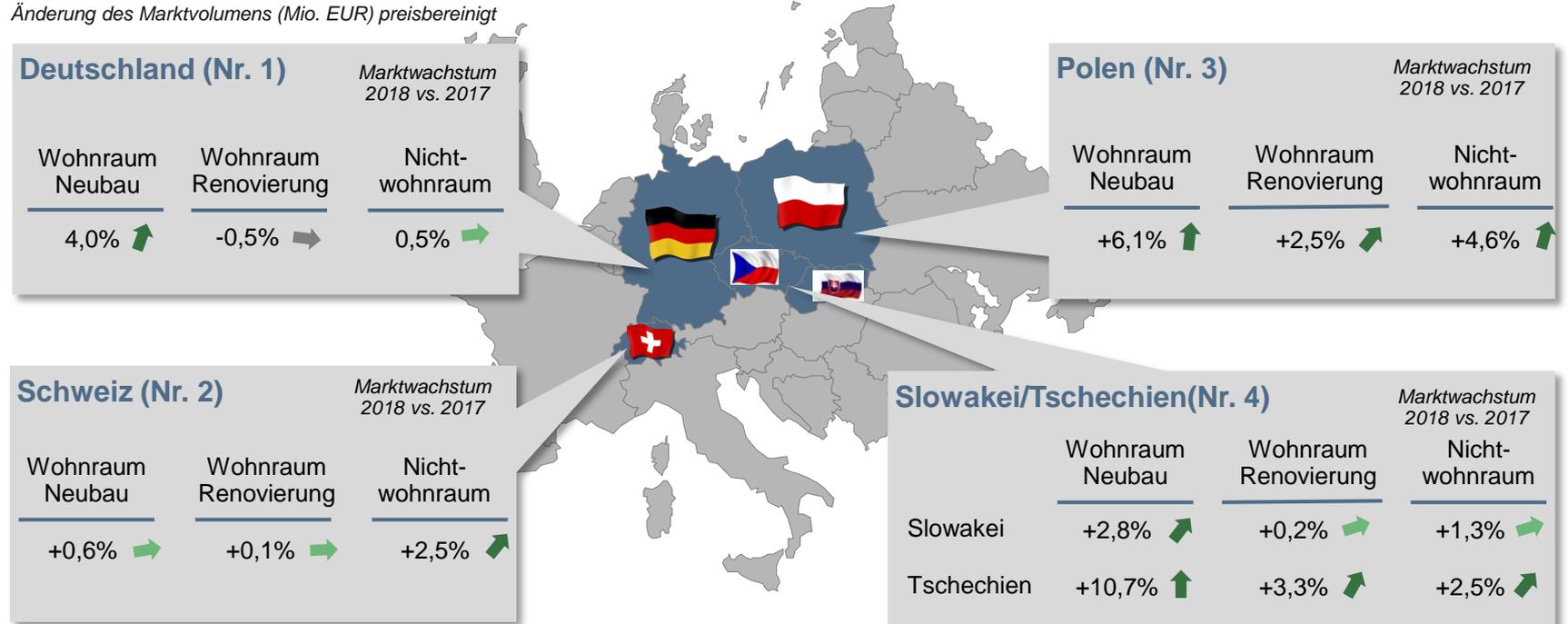
1. Highlights 2017
2. Finanzkennzahlen 2017
3. Zusammenfassung Transformation
4. Divisionsstrategien
5. Ausblick

Fragen

ARBONIA Bauvolumen unserer Top 4 Schlüsselmärkte

Stabiler bis positiver Ausblick für 2018

Änderung des Marktvolumens (Mio. EUR) preisbereinigt

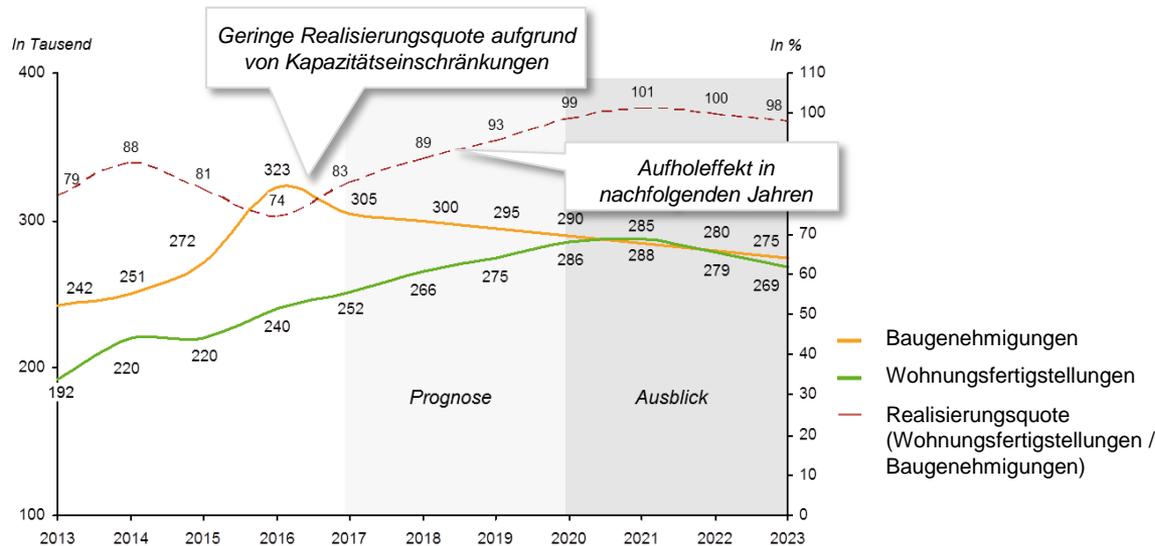


Quelle: 84. Euroconstruct-Länderbericht, November 2017



Positiver langfristiger Ausblick für neue Gebäude

Baugenehmigungen vs. Baufertigstellungen¹



Bemerkung

- Spitze der Baugenehmigungen 2016 aufgrund von
 - Wohnraum für Flüchtlinge
 - Strengere und kostenintensivere Energievorschriften führten zu Vorzieheffekten
 - Niedrige Zinsen auf Hypothekendarlehen
- Derzeit niedrige Realisierungsquote durch Engpässe bei Handwerkerkapazitäten
- Jüngste **Verzögerungen bei Fertigstellungen werden in kommenden Jahren aufgefangen**
- **Weiteres robustes Wachstum bei Baufertigstellungen erwartet** dank
 - Weiterhin niedrigen Hypothekenzinsen
 - Wesentlich verbesserter Zustand der Wirtschaft und stark gesunkene Arbeitslosigkeit
 - Durchschnittliche Zahl der Personen pro Haushalt nimmt weiterhin ab

Starkes Wachstum bei Baufertigstellungen bis 2021 erwartet (CAGR 3,7%)

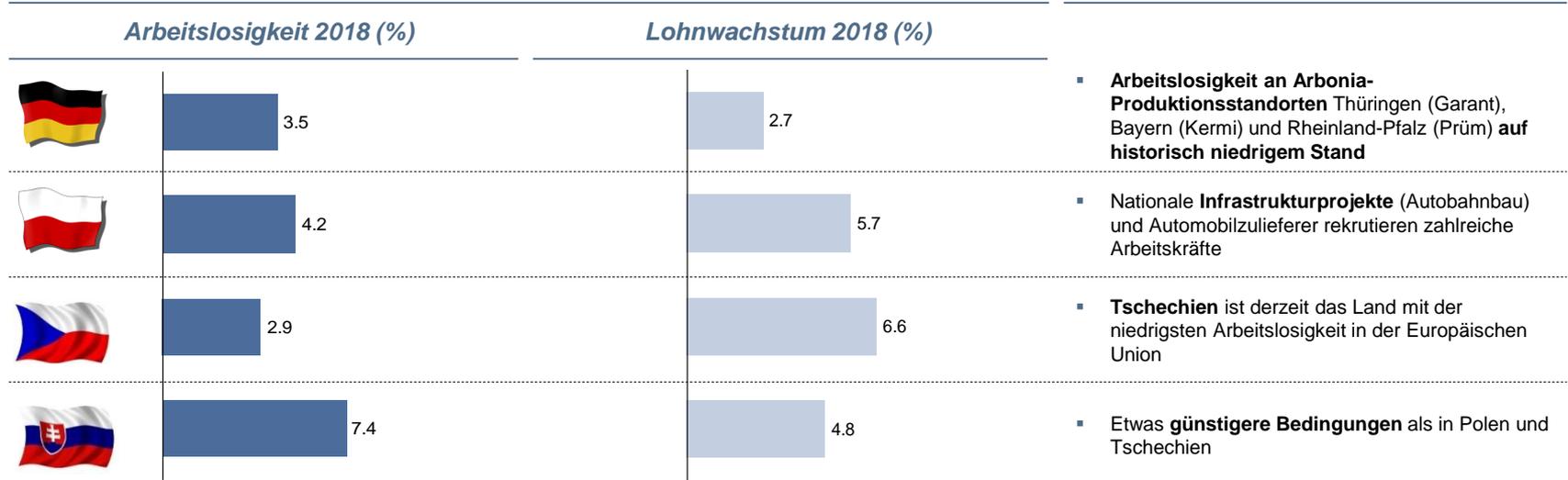
¹ Quellen: 2012-2016: Statistisches Bundesamt (Destatis), 26.07.2017; Prognose 2017-2019: B&L Marktdaten GmbH (Zukunftsforum 2017), 06/2017; Ausblick ab 2020: Arbonia-Analyse basierend auf verschiedenen Marktstudien (BCG-Studie, 84. Euroconstruct-Länderbericht, November 2017) und Presseartikel



Ausblick für den Arbeitsmarkt Geringe Arbeitslosigkeit und starkes Lohnwachstum

Länder mit Hauptproduktionsstandorten

Einfluss auf Arbonia



Für 2018 historisch niedrige Arbeitslosigkeit und starkes Lohnwachstum erwartet

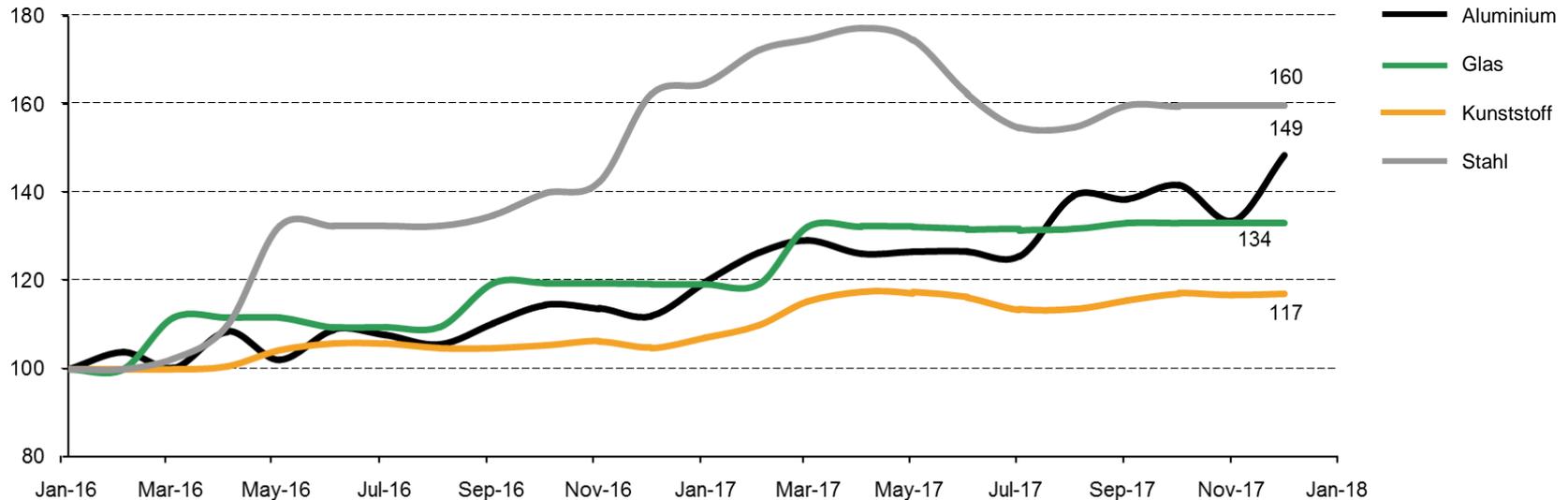
Quelle: Europäische Wirtschaftsprognose, Europäische Kommission, November 2017 / Bundesagentur für Arbeit / Der Spiegel

ARBONIA Rohmaterialien

Starker Preisanstieg

Aluminium, Glas, Kunststoff und Stahl

Index 100 im Januar 2016



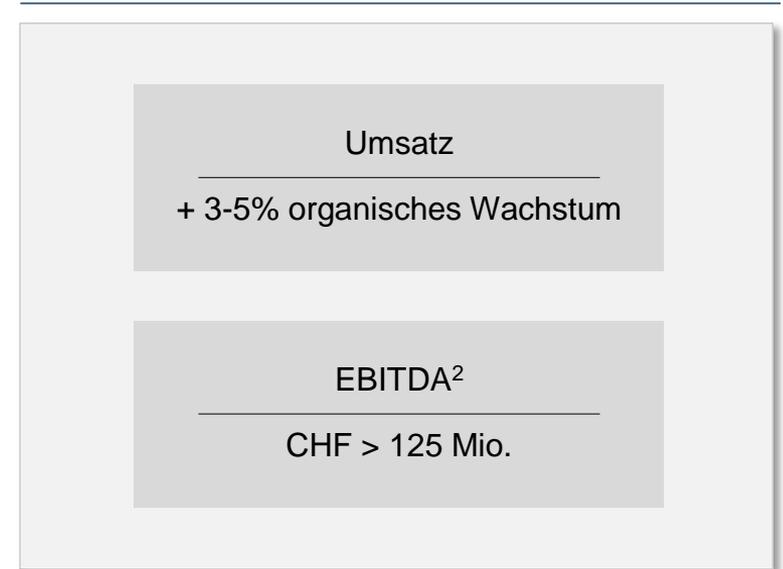
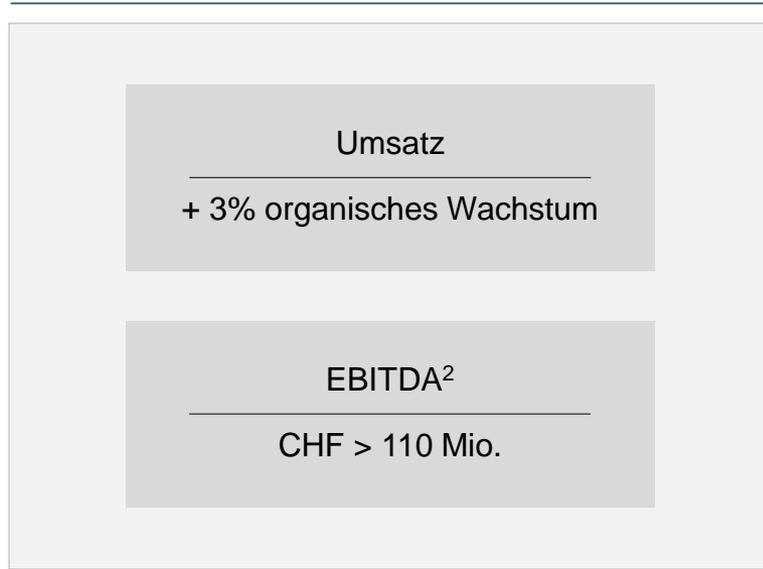
Erfolgreiche Umsetzung von Preiserhöhungen ist für den Erhalt der Ertragskraft entscheidend

Hinweis: Basis für Aluminium, Kunststoff und Stahl sind offizielle Indizes / Basis für Glas ist der interne Arbonia-Glasindex

Transformation läuft, Ziele bestätigt

Ziele 2018

Ausblick 2019

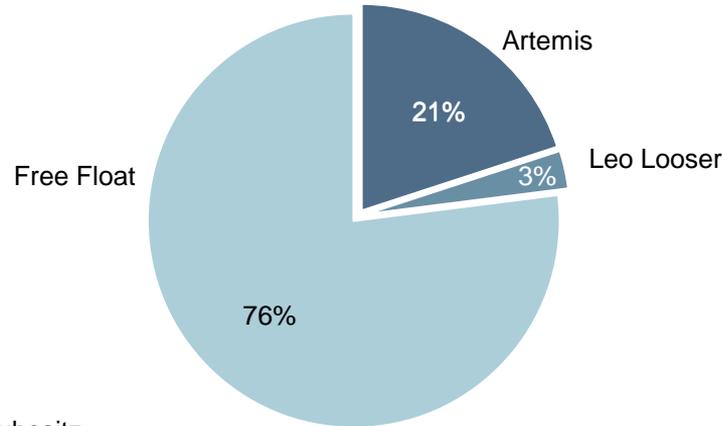


Nachhaltiger Free Cashflows und Dividendenfähigkeit ab 2019 (für Geschäftsjahr 2018)

¹ Unter Annahme eines stabilen bis positiven Marktumfelds ² Operatives EBITDA (ohne Einmaleffekte)

Diversifizierte Aktionärsstruktur Starke Aktionärsbasis

Arbonia-Aktionärsstruktur Stand Jahresende 2017



Streubesitz-
Börsenkapitalisierung: CHF 585 Mio.¹

Streubesitz von 76 % nach Ende der Sperrfrist für Looser- und Stocker-Looser-Familie

¹ Basierend auf Börsenkapitalisierung von CHF 1'129 Mio am Jahresende 2017

ARBONIA Disclaimer

Die Arbonia AG unternimmt grosse Anstrengungen, um präzise und aktuelle Informationen in diesem Dokument bereitzustellen, dennoch geben wir keinerlei Zusicherungen oder Garantien, weder ausdrücklich noch angedeutet, bezüglich der Genauigkeit und Vollständigkeit der in diesem Dokument bereitgestellten Informationen und lehnen jegliche Haftung für deren Verwendung ab.

Die in diesem Dokument bereitgestellten Informationen stellen kein Angebot bzw. keine Aufforderung zum Kauf, Verkauf, Handel oder zu Transaktionen von Wertschriften der Arbonia AG dar und sind nicht als solche auszulegen. Investoren dürfen sich für Investitionsentscheidungen nicht auf diese Informationen verlassen.

Diese Präsentation kann bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen mit Bezug auf die zukünftigen Geschäfte der Gruppe, die Entwicklung und wirtschaftliche Leistung enthalten. Derartige Aussagen können von einer Anzahl von Risiken, Unsicherheiten und anderen wichtigen Faktoren abhängen wie zum Beispiel, jedoch nicht begrenzt auf (1) Wettbewerbsdruck; (2) rechtliche und regulatorische Entwicklungen; (3) globale, makroökonomische und politische Trends; (4) Währungsschwankungen und allgemeine Entwicklung der Finanzmärkte; (5) Verzögerung oder Unmöglichkeit, behördliche Bewilligungen zu erlangen; (6) technische Entwicklungen; (7) rechtliche und behördliche Verfahren; (8) negative Publizität und Medienberichte, welche dazu führen können, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen können.

Die Arbonia AG unterliegt keinerlei Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder anderer Gründe anzupassen oder zu ändern.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
