



---

# **Jahresergebnisse 2023**

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

---

## Midea Group



### Kennzahlen 2023

- Mitarbeitende: > **165'000**
- Umsatz Midea: **EUR ~48 Milliarden**

- 1968 gegründeter, börsennotierter **Technologiekonzern** mit Hauptsitz in der südchinesischen Provinz Guangdong
- 200 Niederlassungen, 35 R&D-Zentren sowie 35 Produktionsstandorte
- Die Geschäftsaktivitäten umfassen Haushaltsgeräte, Klima- und Gebäudetechnik, Services und Komponenten für die Industrie, Robotik und Automation sowie Digitalisierung.
- Zu den Marken des Konzerns zählen Toshiba, Midea, Clivet, Comfee, Kuka, Eureka, Linvol, Colmo, MDV, Beverly, Vandelo und Little Swan.
- Die Division Building Technologies hat die Schwerpunkte Kälteerzeugung, Klimaanlage, Lüftungs- und Heizgeräte, intelligente Steuerungen und weitere Produkte rund um die Gebäudetechnik (z. B. Aufzüge).

## Clivet

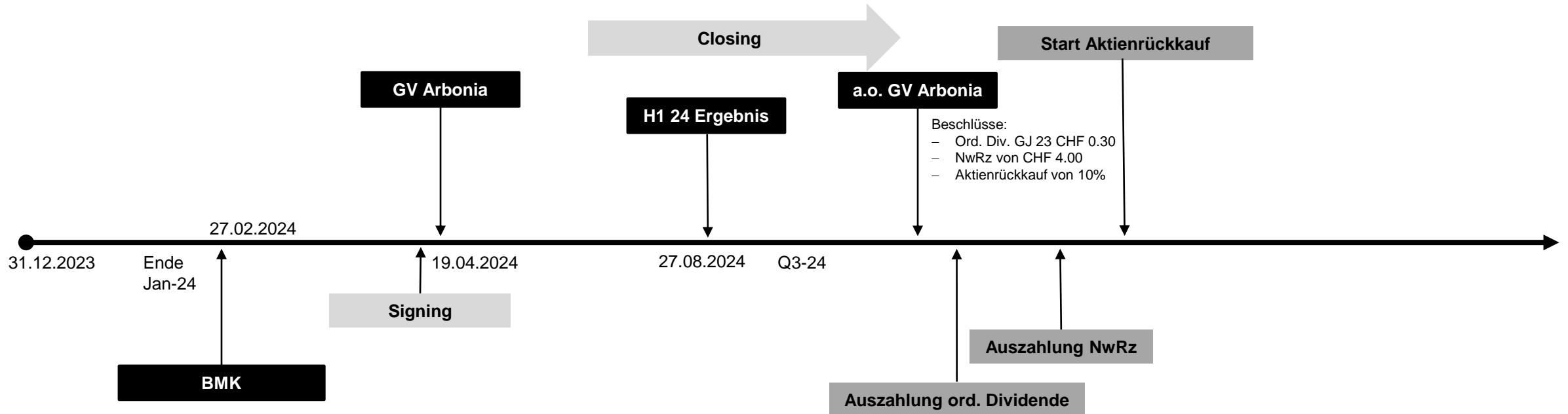


- Fokus auf **zentral- und südosteuropäische Märkte** mit zusätzlichen Niederlassungen im Mittleren Osten (Dubai) und Indien
- Wird ergänzt durch die exzellente Marktposition von Arbonia's Climate Division in **Zentral- und Osteuropa sowie auf der Iberischen Halbinsel**
- Clivet S.p.A., eine 100%ige Tochter der chinesischen Midea Gruppe, ist ein führender europäischer Anbieter von Lösungen für die **Klimatisierung, Heizung, Lüftung und Luftreinigung** für Anwendungen sowohl im Wohnbau, als auch für gewerbliche Anwendungen

<sup>1</sup> Variabler Kältemittelfluss: VRF-Systeme können die Kältemittelmenge, die an jede Inneneinheit geliefert wird, individuell anpassen

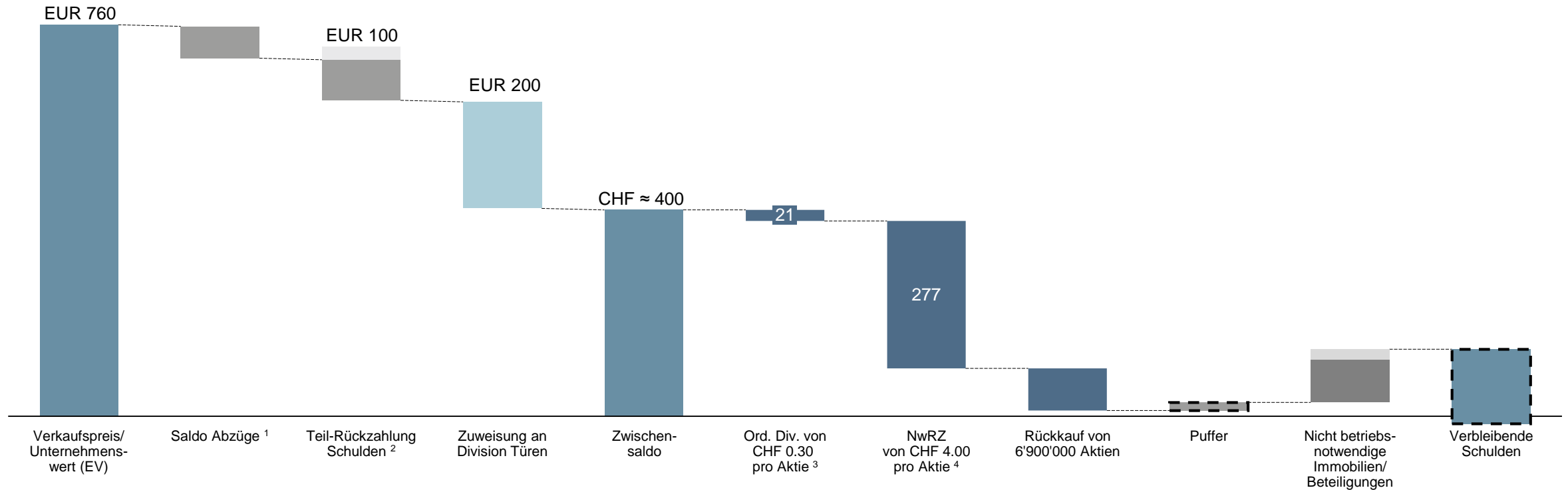
# Zeitlicher Ablauf und anschliessende Mittelverwendung

## A.o. GV nach Closing zwecks Beschluss Mittelrückführung



# Vorgesehene Mittelverwendung

## Rückführung von bis zu CHF 400 Mio. an die Aktionäre über verschiedene Stufen



1 Transaktionskosten, Steuern, etc.

2 Teil der Verschuldung bleibt bei Climate

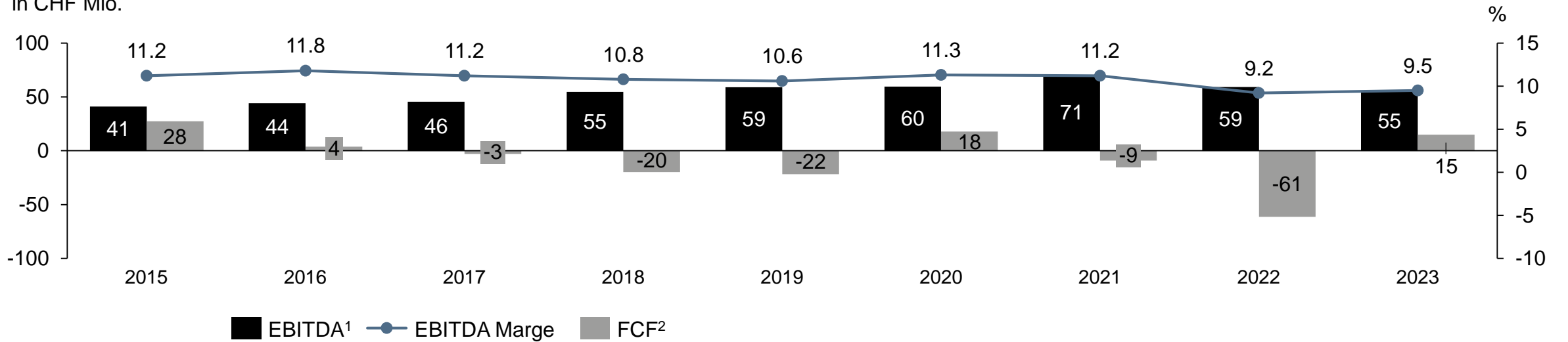
3 Dividende für das Geschäftsjahr 2023 (50% aus KER – steuerfrei)

4 Steuerfreie Ausschüttung mittels Nennwertrückzahlung von CHF 4.00 pro Arbonia Aktie

# Verkauf Division Climate

Wertsteigerung von über CHF 500 Mio.

in CHF Mio.



Division Climate  
in CHF Mio.



<sup>1</sup> EBITDA ohne Sondereffekte | <sup>2</sup> Free Cashflow exkl. Nettoinvestitionen für Akquisitionen und Beteiligungen | <sup>3</sup> Exkl. 120'000 m<sup>2</sup> Land in Plattling (CHF 12 Mio.) | <sup>4</sup> Nettoinvestitionen aus Akquisitionen und Beteiligungen

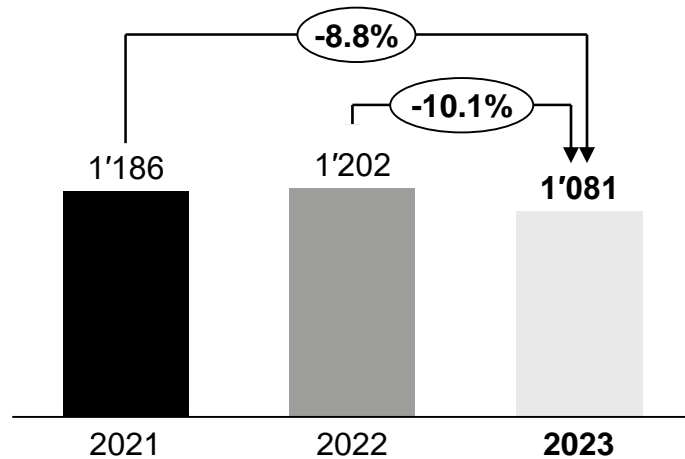
<sup>5</sup> Ausgabe neuer Aktien und Übernahme von Schulden

# Schlüsselkennzahlen Geschäftsjahr 2023

## Inklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche (Climate)

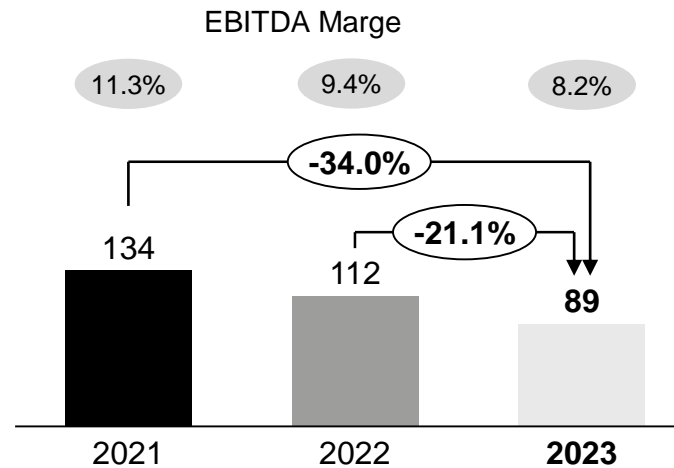
in CHF Mio.

### Nettoumsatz



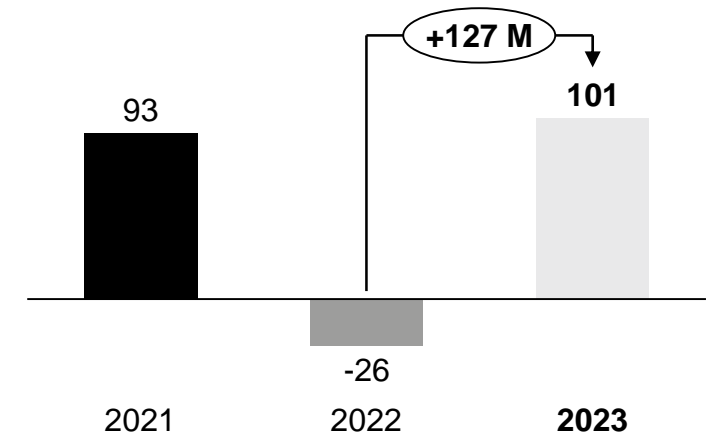
- Rückgang Nettoumsatz um -10.1% aufgrund zweistelligem % Rückgang der Volumen bei Heizkörpern, Innentüren und Duschtrennwänden in Kombination mit starkem CHF
- FX- und akquisitionsbereinigt -9.0%

### EBITDA<sup>1</sup>



- Tieferes Umsatzvolumen führt zu Rückgang EBITDA und der entsprechenden Marge – trotz Verbesserung EBITDA Marge Climate von 9.2% auf 9.5%
- Türen mit a.o. Sonderkosten Energie von CHF 8 Mio. (-160bps Marge)

### Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



- Anstieg aufgrund operativem Ergebnis sowie CHF 34 Mio. Reduktion des Nettoumlaufvermögens (NUV) und trotz höherem Zinsaufwand ...
- ... sowie auch CHF 20 Mio. negativem NUV Effekt durch Lageraufbau Wärmepumpen

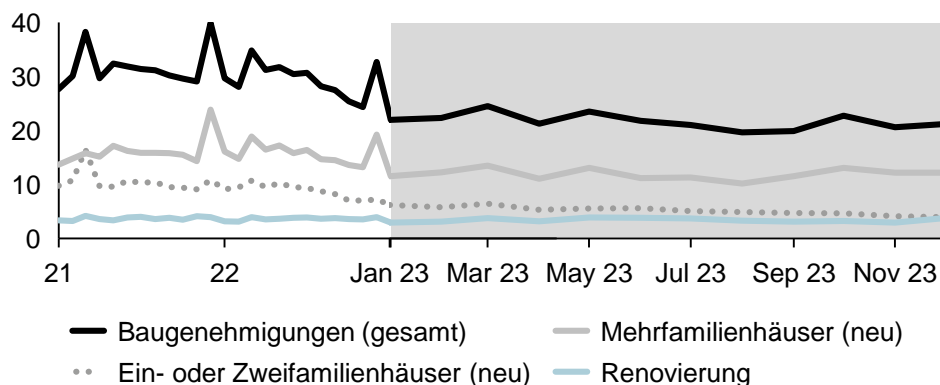
**Umsatz und EBITDA stark negativ beeinträchtigt durch Rückgang im Wohnungsbau (Neubau und Renovation) kombiniert mit negativen FX Einflüssen**

<sup>1</sup> ohne Sondereffekte

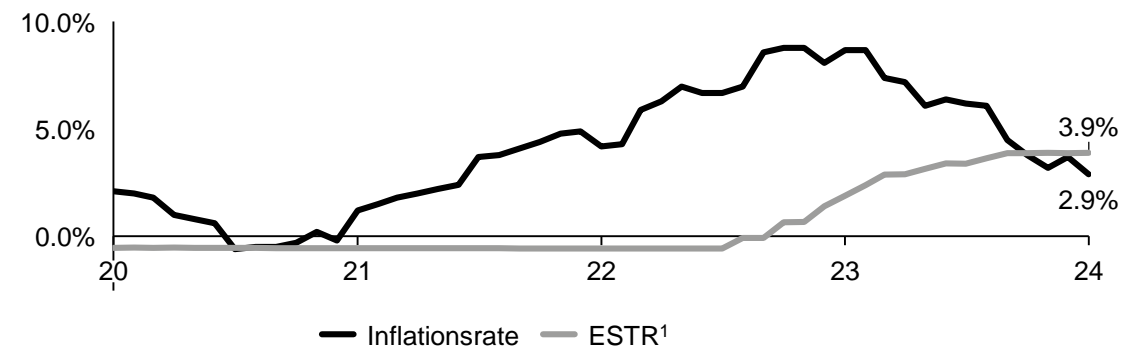
## Fortgesetzte Abkühlung der (deutschen) Bauwirtschaft aufgrund

- **hoher Baukosten** als Folge hoher, aber langsam sinkender Materialpreise.
- **unattraktiver Renditen bei Neuimmobilien** als Folge moderater Mieten, hoher Inflation und entsprechend steigender Zinsen. Allerdings zeigen Inflation, Zinsen und Mieten Anzeichen einer Verbesserung in H2.
- von Wohnungsknappheit, die zu weniger Umzügen und damit zu weniger **renovierungsfähigen, leerstehenden Wohnungen** führt.

## Baugenehmigungen pro Monat (in Tausend)



## Inflationsrate (DE) und ESTR<sup>1</sup>



## Auswirkungen für Arbonia

- **Leichte Verbesserung des Auftragsbestands zum Jahresende**, nachdem die wirtschaftliche Unsicherheit in H1 zu einem Lagerabbau bei den Grosshändlern geführt hatte (bei Standardtüren, Flachheizkörpern und Duschtrennungen), gefolgt von reduziertem Warenvorrat und kurzfristigen Bestellungen.
- **Energiekosten** (hauptsächlich in der Division Türen) belasten die Rentabilität, wirken sich aber ab 2024 positiv aus.
- **Wärmepumpen und andere energieeffiziente Produkte stark durch regulatorische Unsicherheit** (GEG) in H2 beeinträchtigt – nach vielversprechendem Start ins Jahr.

<sup>1</sup> Euro Short-Term Rate (ESTR) auf Tagesbasis | Quelle: Destatis

## 1. Türen – Strategie und Ausblick

## 2. Division Climate

## 3. Konzernergebnis

## Q&A





<sup>1</sup> einschliesslich geplanter Akquisitionen

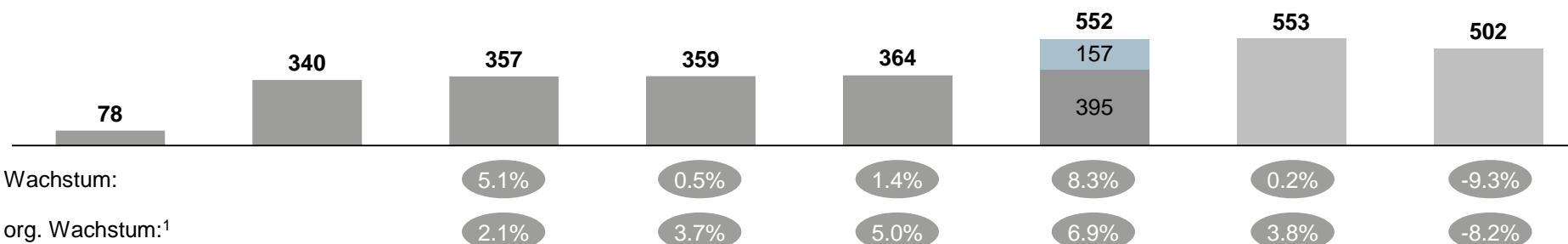
# Den europäischen Marktführer für Türen formen

## Entwicklung von Arbonia Doors

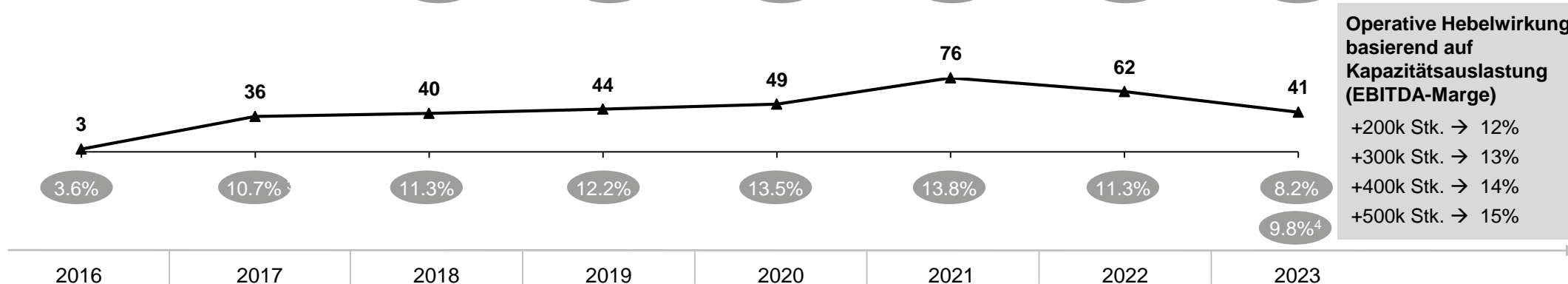
### Meilensteine

Looser-Akquisition (Abschluss Dez. 2016)    Integration von Prüm, Garant und Invado    Kapazitätserweiterung begonnen, um Wachstum zu ermöglichen    Beginn der ERP-Harmonisierung    Integration von Glaslösungen inkl. GVG-Akquisition    SAP Go Live Invado; Joro-Akquisition    Interwand-Akquisition

### Nettoumsätze (in CHF Mio.)



### EBITDA² (in CHF Mio.)



**Operative Hebelwirkung basierend auf Kapazitätsauslastung (EBITDA-Marge)**

- +200k Stk. → 12%
- +300k Stk. → 13%
- +400k Stk. → 14%
- +500k Stk. → 15%

Jahr	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Anzahl der Türen (Mio. Stk.)		2.2	2.3	2.4	2.5	2.5	2.3	2.0
Kapazitätsauslastung (in %)³		100%	102%	104%	102%	100%	88%	71%



1 bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte | 2 ohne Sondereffekte | 3 basierend auf der technischen Kapazität im jeweiligen Jahr | 4 bereinigt um Energiekosten




# Marktführerschaft in Zentraleuropa mit Holz-Innentüren

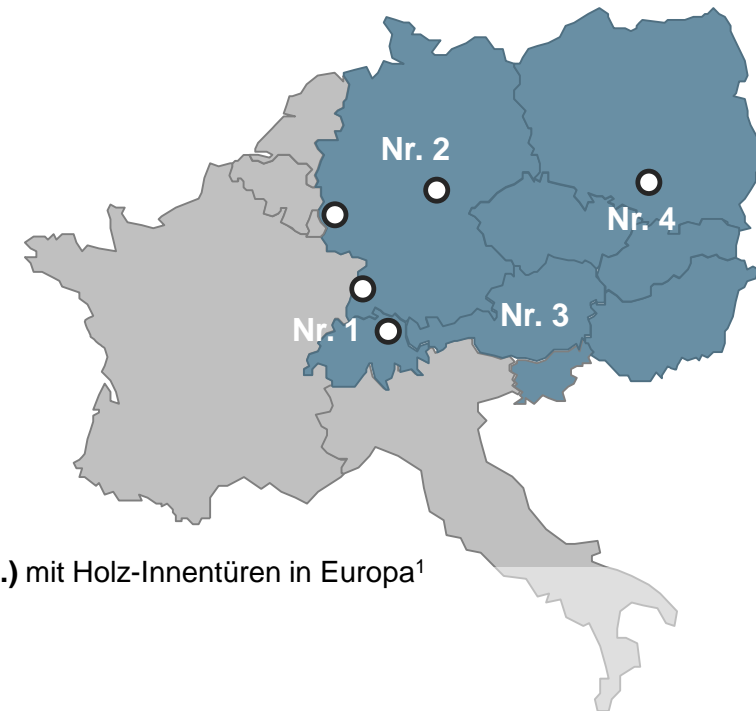
## Geschäftsbereich Wood Solutions: Übersicht

### Produktionsfootprint<sup>2</sup>

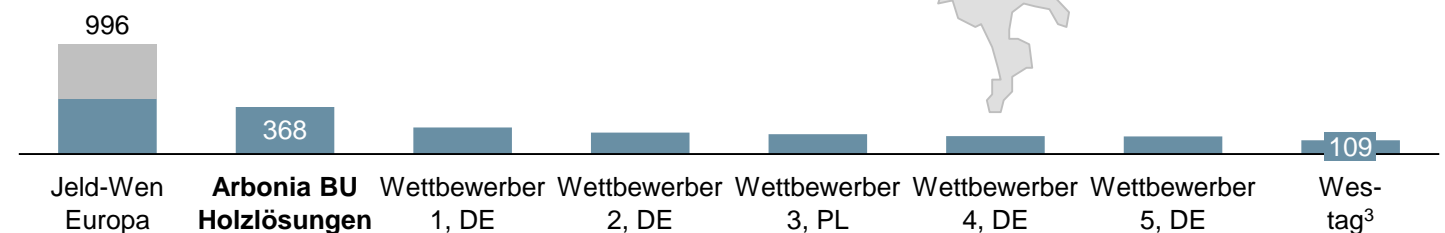
 <p>Türen die zu Ihnen passen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Weinsheim (DE), 760 FTE</li> <li>– 1.3 Mio. Türen/a</li> </ul>	
 <p>Türen für Ihr Zuhause</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Ichtershausen (DE), 520 FTE</li> <li>– 1.0 Mio. Türen/a</li> </ul>	
 <p>die tür zum raum</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Renchen (DE), 20 FTE</li> <li>– &lt;0.1 Mio. Türen/a</li> </ul>	
  <p>Objektüren nach Mass Holzsysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Roggwil (CH), 190 FTE</li> <li>– Leutershausen (DE), 25 FTE</li> <li>– 0.1 Mio. Türen/a</li> </ul>	
 <ul style="list-style-type: none"> <li>– Dzielna (PL), 430 FTE</li> <li>– 1.0 Mio. Türen/a</li> </ul>	

### Geografischer Fokus

-  Kernmärkte
-  Exportmärkte
- Nr. Marktposition <sup>1</sup>
-  Produktionsstandort



Umsätze 2023 (in CHF Mio.) mit Holz-Innentüren in Europa<sup>1</sup>



**Ziel: Stärkung der Marktführerschaft in Europa durch Ausweitung der geografischen und produktspezifischen Präsenz**

<sup>1</sup> basierend auf Jahresberichten, Marktstudien und Arbonia-Research | <sup>2</sup> Mengen stellen die Kapazität ab 2025 nach Abschluss des Investitionsprogramms dar, FTEs per Dezember 2023 | <sup>3</sup> Schätzung basierend auf vorläufigen Zahlen für 2023

### Produktionsfootprint



- Plattling (DE), 610 FTE
- Werk 25'000 m<sup>2</sup>
- Lokale Vertriebsgesellschaften in PL, CZ



- Dagmersellen (CH), 110 FTE
- Lokale Montage 2'000 m<sup>2</sup>
- Margarethen am Moos (AT), 18 FTE



- Deggendorf (DE), 140 FTE
- Werk 15'000 m<sup>2</sup>
- ESG/VSG<sup>2</sup> Komponentenlieferant (50% des Umsatzes mit Kermi/Koralle)

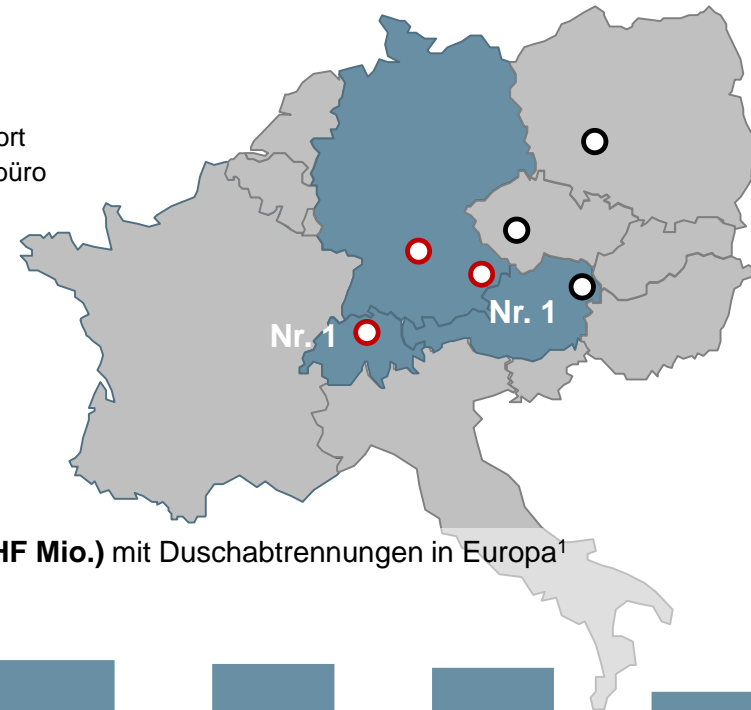


- Dörzbach (DE), 40 FTE
- Komponentenmontage 6'000 m<sup>2</sup>
- Hersteller von Glaswänden

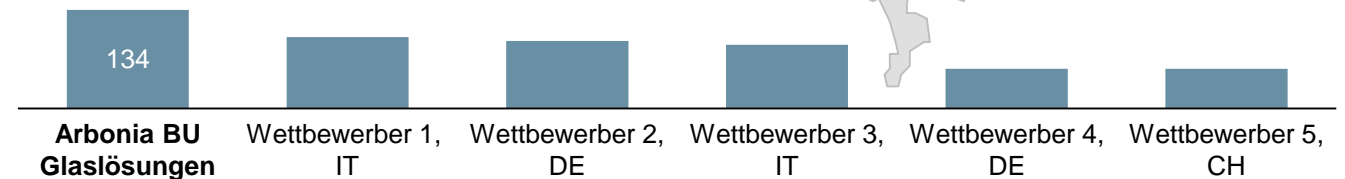


### Geografischer Fokus

- Kernmärkte
- Exportmärkte
- Nr. Marktposition<sup>1</sup>
- Produktionsstandort
- Lokales Verkaufsbüro



Umsätze 2023 (in CHF Mio.) mit Duschaabtrennungen in Europa<sup>1</sup>



**Marktführerschaft in Zentraleuropa erreicht; vollständig integriert mit der Akquisition von Arbonia Glassysteme und der neu erworbenen Interwand**

<sup>1</sup> basierend auf Marktberichten und Arbonia-Research | <sup>2</sup> ESG: Einscheibensicherheitsglas; VSG: Verbundsicherheitsglas

## Premium-Türmarken durch hohe Eintrittsbarrieren geschützt

### Klare Marktführerschaft bei allen Produkten, gestützt auf traditionsreiche Gesellschaften



>300 Jahre alte Traditionsmarke mit einer grossen installierten Basis in 9 Gesellschaften



Markt- und Kostenführer in den jeweiligen Märkten



### Integrierte Produkte und Servicelösungen für die Kundenanforderungen



Breites Produktportfolio mit kompletten Türlösungen (inkl. Beschläge von Griffwerk)



Planungs-, Wartungs- und Austauschservices erschliessen kontinuierlichen Wert über den gesamten Tür-Lebenszyklus



Einzigartige Spitzentechnologie (Die Tür, DOORIT, KIWI usw.) differenziert das Angebot



Kein geografischer Wettbewerb aufgrund prohibitiver Transportkosten, lokaler Bauvorschriften usw.



Kapitalintensive Kapazitätserweiterung, ein zusätzlicher Euro Umsatz erfordert einen zusätzlichen Euro an Investitionen



Angesichts des grossen Vorteils von etablierten Unternehmen ist disruptives Wettbewerbsverhalten unwahrscheinlich



Strenge Sicherheitsstandards (z. B. Brandschutz)

Klare Marktführerschaft basierend auf traditionsreichen Gesellschaften

Integrierte Produkte und Dienstleistungsangebote

Attraktives, geschütztes Marktumfeld

## Robustes Geschäftsmodell, gestützt auf drei starke Säulen

# Langfristig positive Marktaussichten

## Deutschland: Marktausblick

**Neue Wohntrends**

Aktuelle Veränderungen der Lebensgewohnheiten beschleunigen die Umgestaltung vorhandenen Wohnraums

- Urbanisierung
- Arbeiten von zu Hause aus
- Singlehaushalte und wachsender Wohnraum
- Apartments mit Service

**Einfluss von PropTech**

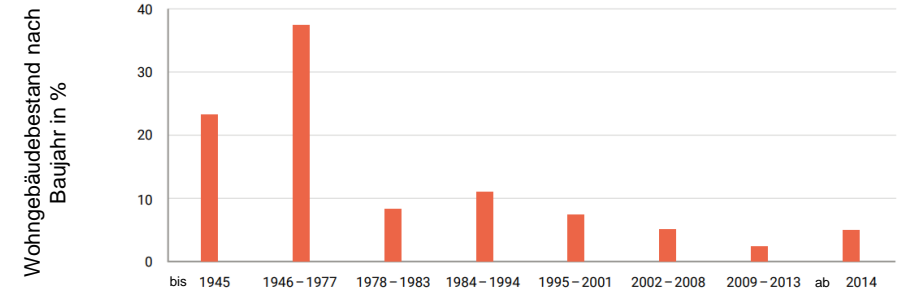
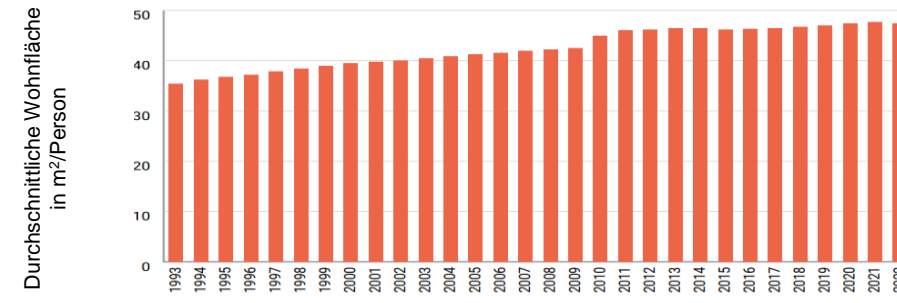
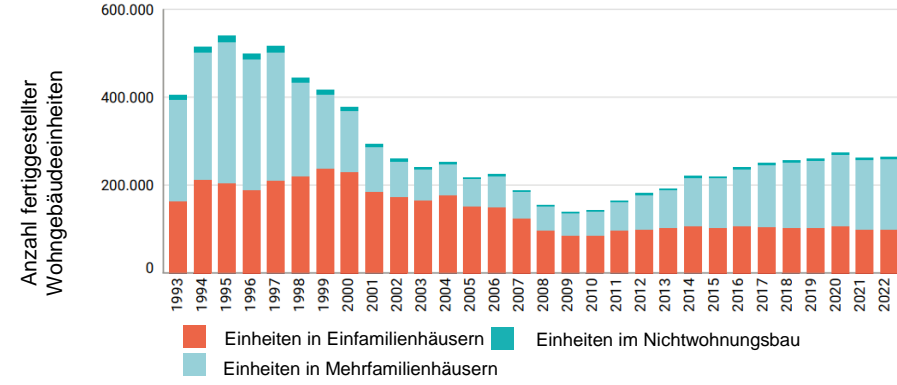
Tech-Hardware, die zur Unterstützung von Software im Haus benötigt wird

- Connected Homes
- Nutzung von Sensoren
- Erhöhte Sicherheit und Überwachungsgeräte
- Remote Internet of Things

**Alternde Bevölkerung**

Die demografische Alterung erhöht die Nachfrage nach barrierefreiem und betreutem Wohnen

- Barrierefreie Wohnungen (2 Mio. Einheiten zu wenig in DE)
- Seniorenheime
- Pflegeheime
- Medizinische Einrichtungen



**Neubauten**

Die deutsche Bevölkerung wuchs 2023 um 1.1 Mio. und wird voraussichtlich weiter wachsen.

Die Fertigstellung von Wohngebäuden liegt historisch niedrig und könnte 2023 ein Allzeittief erreichen.

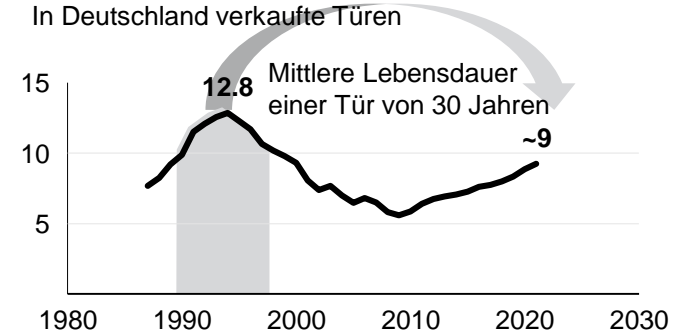
Das bedeutet einen hohen Bedarf an Wohngebäuden. Daher will die deutsche Regierung die Fertigstellung von 400'000 Wohneinheiten pro Jahr fördern.

Zudem steigt die durchschnittliche Wohnfläche pro Person stetig an.

**Renovierung**

Rund 60% aller Wohngebäude wurden vor 1977 gebaut.

Der Renovierungsbedarf dieser Gebäude wächst kontinuierlich.

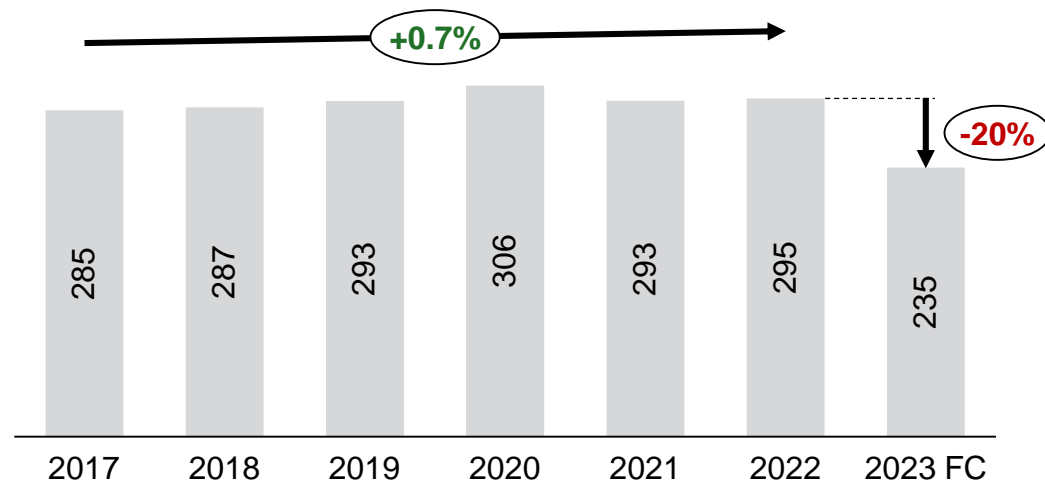


Quelle: Zukunftsinstitut, DENA-Gebäudereport 2024, Statistisches Bundesamt, B+L Marktdaten

## Kurzfristige Baufertigstellungen in Deutschland leiden unter negativem ROE auf Immobilieninvestitionen

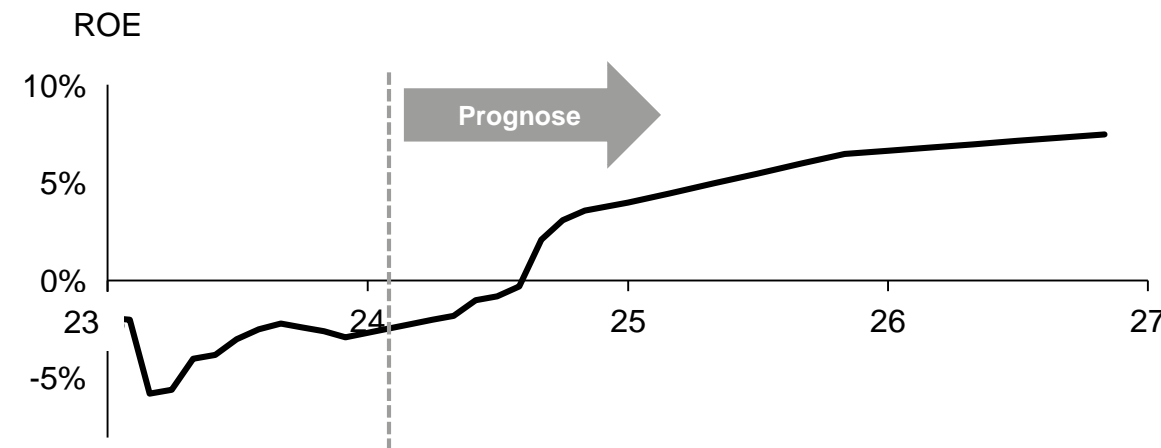
### Baufertigstellungen in Deutschland

Anzahl an Etagenwohnungen (in Tausend)



- Geringes Volumen der Baufertigstellungen 2017 – 2022
- Massiver Rückgang 2023 aufgrund negativem ROE auf Immobilieninvestitionen

### ROE auf Immobilieninvestitionen



- Haupttreiber für die Erholung am deutschen Immobilienmarkt sind sinkende Kosten (Material, Finanzierung) und höhere Mieteinnahmen

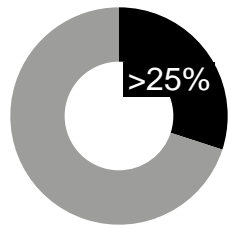
**Deutscher Immobilienmarkt zeigt 2023 massiven Einbruch aufgrund negativem ROE – Erholung bis H2 2024 aufgrund sinkender Kosten und steigender Mieten erwartet**

Quelle: Statistisches Bundesamt, BFW (Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V.), 2023 basierend auf B+L-Research, Swiss Forecast. | ROE = Return on Equity (Eigenkapitalrendite)

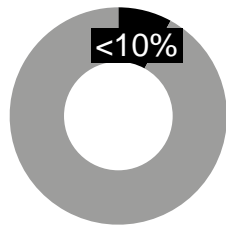
## Ausgewählte Wachstumsmöglichkeiten in Kernmärkten

### Deutschland: Wachstumsmarktsegmente

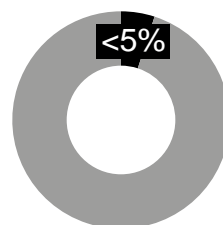
Fachhandel



Projektgeschäft



DIY



#### Grosshandelsgeschäft

- Klare Wachstumspläne mit strategischen Kunden
- Best-in-Class in Produktion, Lager und Logistik zur Belieferung deutscher Fachhändler

#### Projektgeschäft

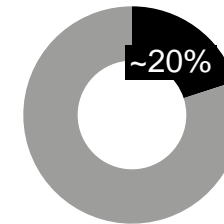
- Fokus auf Hotels, Seniorenheime und Modulbauunternehmen
- Unterstützt durch intensive Pre-Sales-Aktivitäten, aktuelles YoY-Wachstum >10%

#### DIY

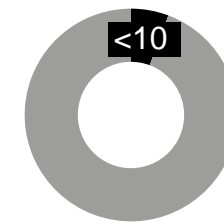
- DIY-Markteintritt in Q1 2024 mit Produktplatzierung in über 100 Märkten erfolgt
- Starke Zusammenarbeit mit Griffwerk und zusätzliches Potenzial für Glas

### Schweiz: Steigerung des Marktanteils in W-CH

Deutschsprachig<sup>2</sup>

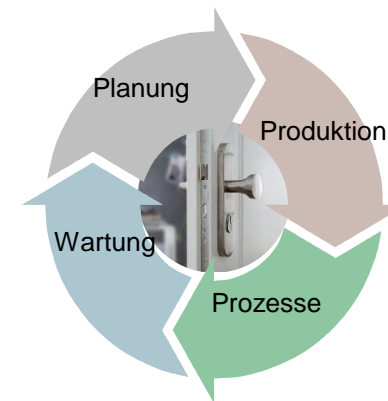


Französischsprachig



- Einrichtung eines neuen Verkaufsbüros in der Westschweiz mit 5 erfahrenen Verkäufern ab dem 1. Juli 2021 (zuvor keine Verkaufstätigkeit)

### Dienstleistungen: Ausweitung des Dienstleistungsgeschäfts



#### Wachsendes Geschäft

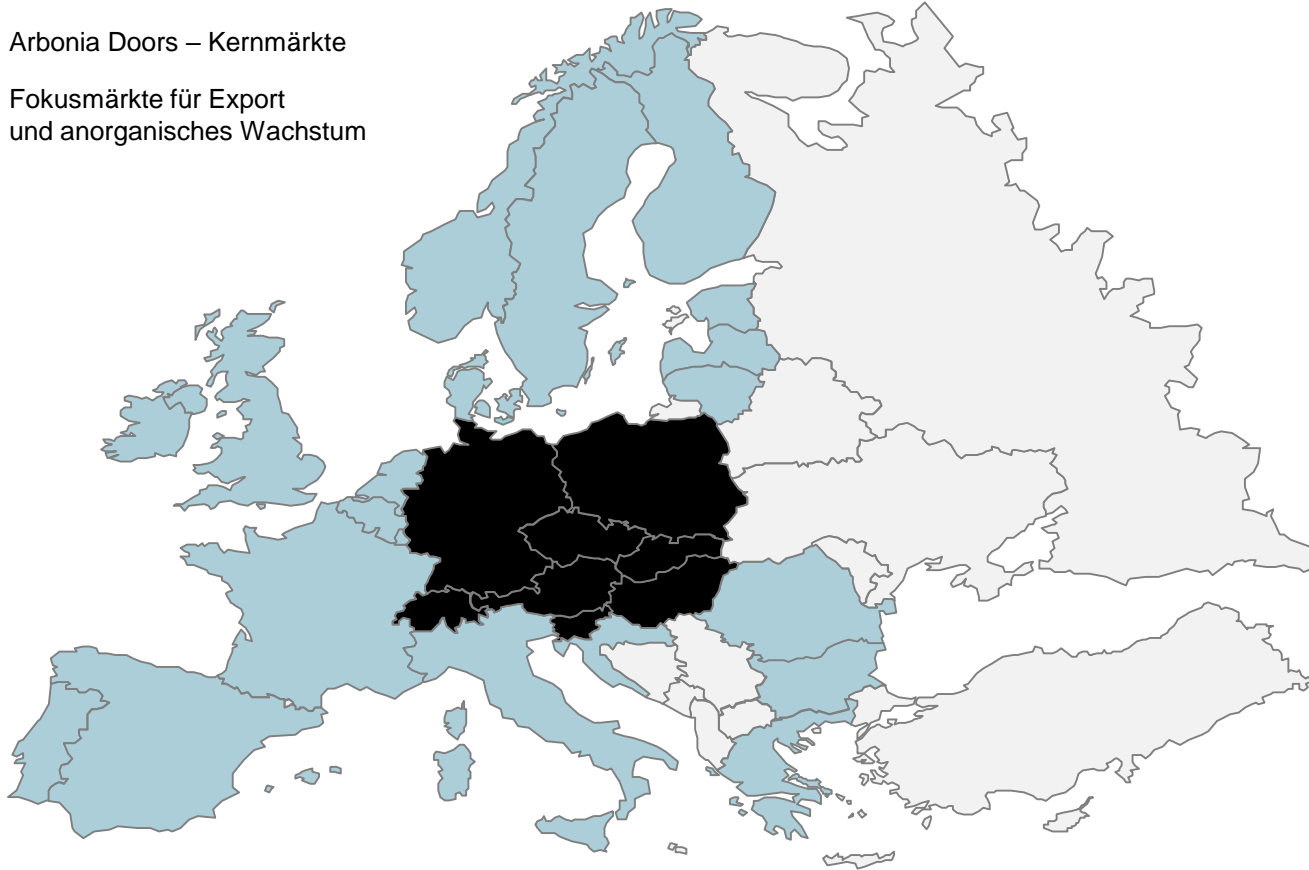
- Wartungsverträge für technische Türen
- Aufmass für Duschtrennungen
- Beteiligung an Prozessen (Servicegebühren)
- ...

<sup>1</sup> Marktgröße für Holz-Innentüren in Mio. EUR basierend auf Marktstudien und Arbonia-Research | <sup>2</sup> einschliesslich Italien



## Fokus auf Export und anorganisches Wachstum

- Arbonia Doors – Kernmärkte
- Fokuspunkte für Export und anorganisches Wachstum



### Fokus auf anorganisches Wachstum

- Aktive Marktkonsolidierung in Kernmärkten
- Expansion in angrenzende Märkte, um europaweite Präsenz zu erreichen
- Fortgesetzte Wertschöpfungstiefe und Vergrößerung des Produktportfolios

**Der Aufbau des europäischen Marktführers für Türen**

## Ausgewählte Initiativen

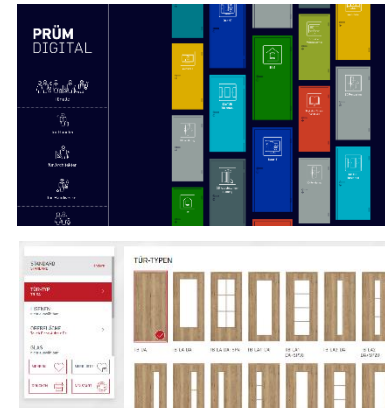
### Best-in-Class-Produktionsstandorte

**Produktionsfootprint mit wenigen, hoch automatisierten, grossen Betrieben mit klarem Kostenvorteil**

- Fertigstellung des Investitionsprogramms bis Mitte 2024
- Verfügbare Kapazität, um an der Erholung der Immobilienmärkte zu partizipieren
- Hohes Potenzial für weitere Produktivitätssteigerungen



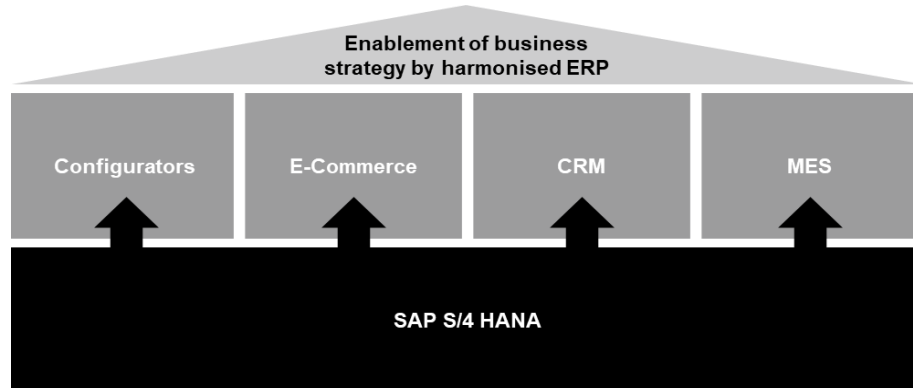
### Plattform für digitale Verkaufsprozesse



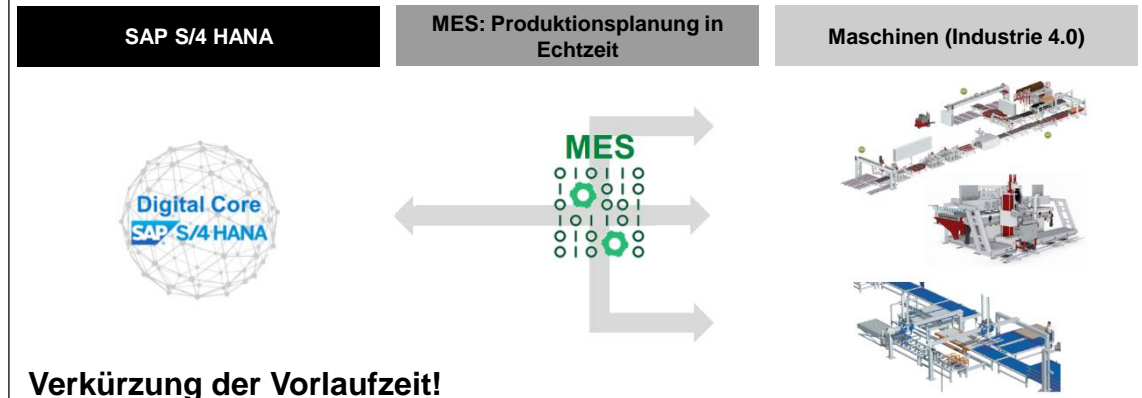
**Vom Produkt- zum Prozesswettbewerb**

- Web-basierte Lösungen
- Verkürzung der Auftragsabwicklungsdauer
- Integration mit Arbonia und Kunden-ERP

### System: ERP-Harmonisierung

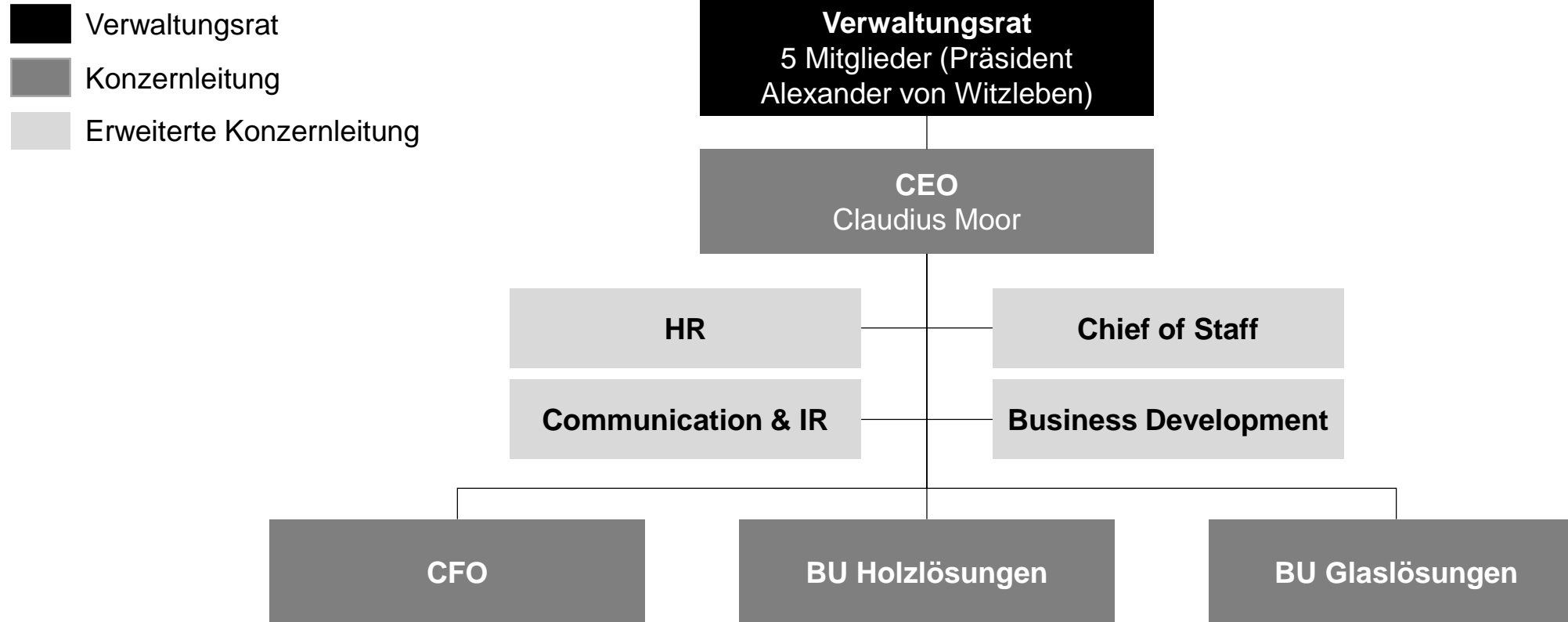


### Digitalisierung der Produktionsplanung (MES)



# Eigenständige Organisation

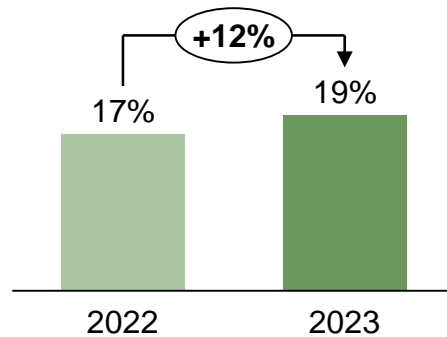
Schlanke Holding mit einem erfahrenen Managementteam



**Holdingskosten werden durch straffere Organisation deutlich gesenkt**

## Produktinnovation

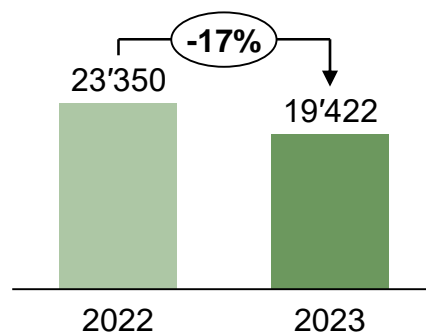
### Anteil der Nettoumsätze von Dritten mit neuen Produkten<sup>1</sup>



- Anteil der F&E-Ausgaben am Umsatz steigt auf **1.0%**
- Erweiterungsinvestitionen in % der Gesamtinvestitionen betragen **57%**

## Ressourceneffizienz

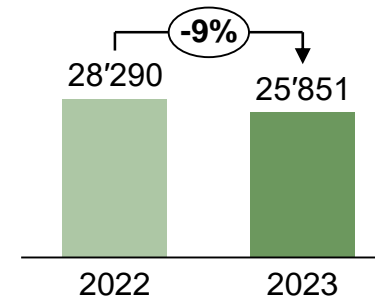
### Gesamtabfall in t



- Die Gesamtmenge an Abfall sank um **17%**
- Im Betrieb anfallende Abfälle werden konsequent getrennt, bei Bedarf vorbehandelt und dem Recycling zugeführt

## CO<sub>2</sub> und Energie

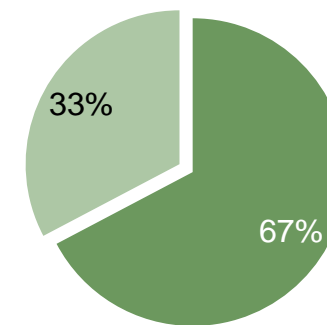
### Treibhausgasemissionen (Scope 1 + 2) in tCO<sub>2</sub>e



- Die Eigenstromerzeugung stieg im Jahr 2023 auf **15%**. Sobald die neuen KWK-Anlagen bei Prüm und Garant voll in Betrieb sind, wird dieser Anteil deutlich steigen.

## Erneuerbare Energien

### Anteil erneuerbarer Energien am Gesamtstromverbrauch



- Durch selbstgenerierte Wärme und Energie plus hinzugekaufter grüner Energie stieg der Anteil an verbrauchten erneuerbaren Energien (in MWh) auf **67%**

 Renewable  Non-renewable

<sup>1</sup> definiert als Produkte, deren Markteinführung in den letzten 3 Jahren erfolgte

## Einen Tier-1-Gebäudezulieferer formen

Mittelfristige Finanzziele<sup>1</sup> – unter Berücksichtigung der Mittel von CHF ~200 Mio.



- ▶ Nettoumsatz Ambition 2028<sup>1,2</sup>  
**CHF 900 Mio.**
- ▶ EBITDA-Marge 2028<sup>1</sup>:  
**15%**
- ▶ Best-in-Class-Produktionsstandorte durch abgeschlossenes Investitionsprogramm
- ▶ Starke Generierung von Free Cashflow ab 2025
- ▶ Bestehende Plattform bietet signifikante operative Hebelwirkung

**Den europäischen Marktführer für Türen formen basierend auf einzigartigen Produkt- und Dienstleistungsangeboten sowie Kostenführerschaft**

<sup>1</sup> unter Annahme stabiler Umrechnungskurse (CHF/EUR); berücksichtigt Initiativen für organisches Wachstum sowie Akquisitionsziele, ausserdem reduzierte Holding-Kosten | <sup>2</sup> CHF ~680 Mio. ohne Akquisitionen; CAGR >6 % (ohne 2024: >7 %)

1. Türen – Strategie und Ausblick

**2. Division Climate**

3. Konzernergebnis

Q&A

# Überblick 2023

## ARBONIA climate auf einen Blick

Nettoumsatz 2023  
CHF 577 Mio.

EBITDA 2023<sup>1</sup>  
CHF 55 Mio. (9.5%)

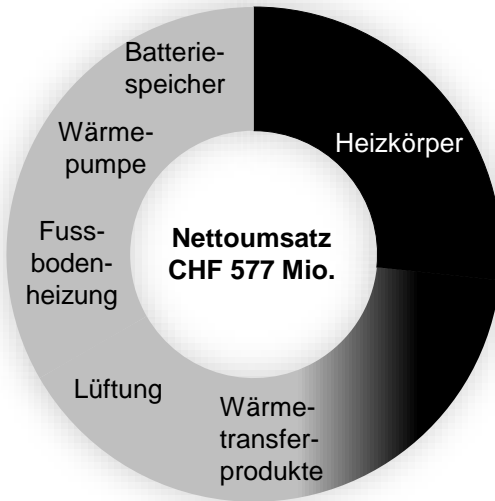
FTE 2023  
3'054

Europa  
Systemanbieter mit breitem Sortiment

Heizkörper Europa<sup>2</sup>  
Nr. 2

Fan Coils Europa<sup>3</sup>  
~ 15-20% Marktanteil / Nr. 1

### Nettoumsatz nach Produkt



### 13 Internationale Marken

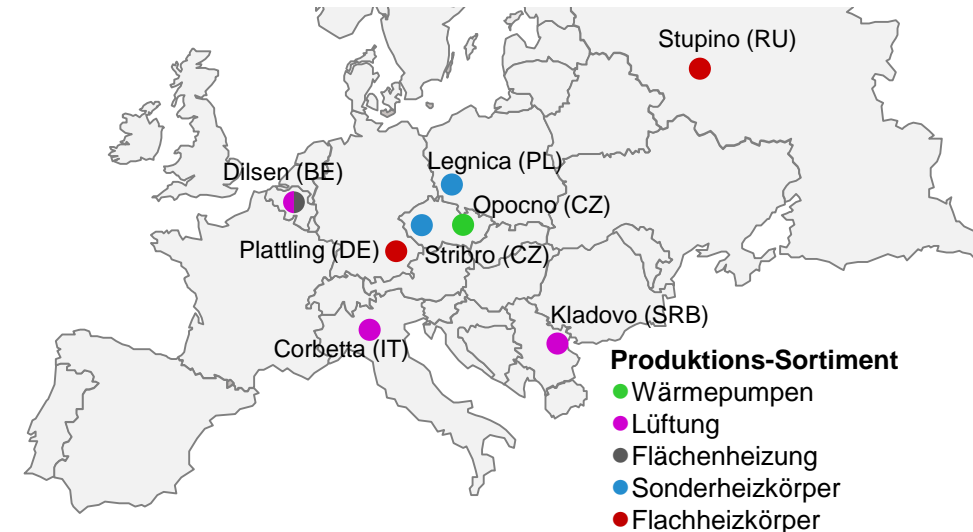
#### 4 System Brands



#### 9 Focused Brands

arbonia, Britec, Brugman, Cicsa, PZP, Solius, Superia, Tecna, Termovent

### 8 State-of-the-Art Produktionswerke

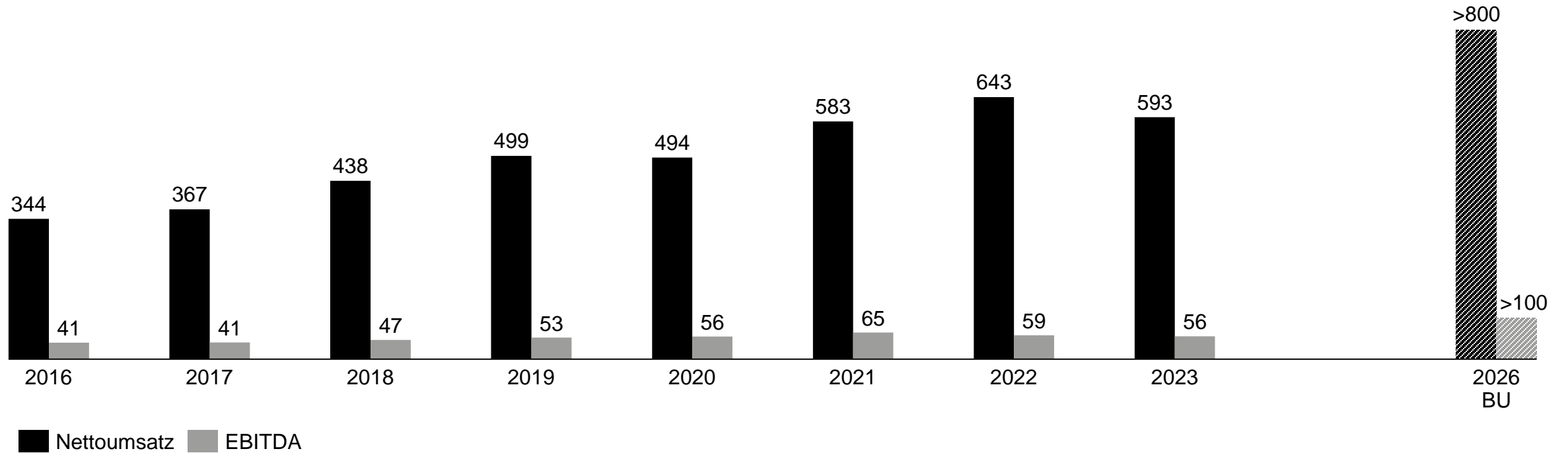


<sup>1</sup> ohne Sondereffekte | <sup>2</sup> BRG Nr.1076 exkl. TR, UK | <sup>3</sup> eigene Einschätzung auf Basis Eurovent

# Überblick 2023

## Entwicklung Division ARBONIA climate

EUR Mio.<sup>1</sup>



**Unser Weg vom Heizkörperhersteller zum Anbieter von Raumklimalösungen**

<sup>1</sup> ohne Sondereffekte



## Wärmepumpe Propan

Neue Baureihe mit umweltfreundlichem Kältemittel Propan (Luft/Wasser, aussen)

- Marktvorstellung 04 2024  
SOP & Lieferung Q3 2024



## Projekt Opočno II, CZ

Erweiterung neue Wärmepumpenfabrik

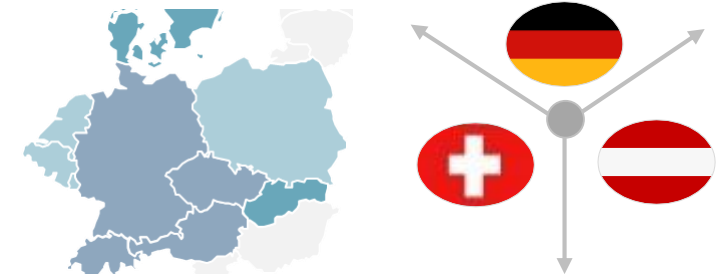
- Ziel: Verdoppelung der Produktionskapazität



## Vertrieb Wärmepumpen

Solide Kernmärkte in DACH und CZ mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen

- Durchdringung bestehender Märkte sowie Marktexpansion, z. B. Markteintritt PL, BE und NL



## Redox-Flow-Batterie "STORAC"

Entwicklung leistungsfähigerer Batterien

- 10 kWh Markteinführung Swissbau Jan 24
- 15 kWh Markteinführung Q4 2024



## Air Handling Units "residential"

Neue AHU "compact pro" (800m<sup>3</sup>/h – 8'000m<sup>3</sup>/h)

- Markteinführung CH Q1 2024



## Leuchtturmprojekt, Skandinavien

ARBONIA climate = bevorzugter Partner

EUR > 100 Mio. Auftragsbestand



## CO<sub>2</sub>-REDUZIERUNG & NACHHALTIGKEIT



- Energie-Effizienz
- Klimaschutz
- Energieunabhängigkeit

## GESUNDES RAUMKLIMA



- Raumluftqualität
- Luftfeuchtigkeit
- Temperatur

## MANGEL AN WOHNRAUM



- Sozialer Wohnungsbau
- Trend zu Single-Haushalten
- Zuwanderung, z.B. in DE

**Megatrends bilden die Basis für den langfristigen Erfolg von ARBONIA climate**

**1. Türen – Strategie und Ausblick**

**2. Division Climate**

**3. Konzernergebnis**

**Q&A**

# Erfolgsrechnung

## Ohne Sondereffekte, inklusive aufgegebene Geschäftsbereiche (Div. Climate)

In CHF Mio.	2023	in %	2022	in %
<b>Nettoumsatz</b>	<b>1'081.2</b> <sup>Ⓘ</sup>	<b>100.0</b>	<b>1'202.1</b>	<b>100.0</b>
Materialaufwand	-484.7 <sup>⓫</sup>	-44.8	-593.7	-49.4
Personalaufwand	-337.8 <sup>⓫</sup>	-31.2	-352.5	-29.3
Übriger Betriebsaufwand	-182.0 <sup>⓫</sup>	-16.8	-179.7	-15.0
<b>EBITDA</b>	<b>88.7</b> <sup>Ⓜ</sup>	<b>8.2</b>	<b>112.4</b>	<b>9.4</b>
Abschreibungen, Amortisationen	-59.6	-5.5	-55.1	-4.6
<b>EBITA</b>	<b>29.1</b>	<b>2.7</b>	<b>57.4</b>	<b>4.8</b>
Amortisationen immaterieller Werte aus Akquisitionen	-17.0	-1.6	-16.0	-1.3
<b>EBIT</b>	<b>12.1</b> <sup>Ⓧ</sup>	<b>1.1</b>	<b>41.4</b>	<b>3.4</b>
Nettofinanzergebnis	-18.7 <sup>Ⓨ</sup>	-1.7	-7.2	-0.6
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-6.6</b>	<b>-0.6</b>	<b>34.2</b>	<b>2.8</b>
Ertragssteuern	5.4	0.5	-10.4	-0.9
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-1.3</b> <sup>Ⓩ</sup>	<b>-0.1</b>	<b>23.9</b>	<b>2.0</b>

### Nettoumsatz <sup>Ⓘ</sup>

Nettoumsatz in CHF -10.1% tiefer aufgrund rückläufigen Volumen und dem starken CHF. Bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen resultierte ein Rückgang von -9.0%

### Kostenbasis <sup>⓫</sup>

Tiefere Materialkosten aufgrund Preisrückgang Rohmaterial; Personalkosten CHF 15 Mio. tiefer; übriger Aufwand höher aufgrund einmalig höherer Energiekosten und Logistikaufwand

### EBITDA <sup>Ⓜ</sup>

- EBITDA und Marge tiefer aufgrund substantiell tieferen Volumen in Standardprodukten (Heizkörper, Innentüren und Duschtrennwände), Lohninflation, einmalige Energiekosten und Logistikaufwand sowie auch Produktivitätsverlust durch geringere Auslastung
- Besserer Produktmix und tiefere Materialkosten wirken den obigen Effekten entgegen, können diese aber nicht vollständig kompensieren

### EBIT <sup>Ⓧ</sup>

CHF 6 Mio. höhere Abschreibungen und Amortisationen gegenüber Vorjahr

### Nettofinanzergebnis <sup>Ⓨ</sup>

Um CHF 10 Mio. höherer Zinsaufwand sowie nicht liquiditätswirksame Währungsverluste von CHF 7 Mio.

### Konzernergebnis <sup>Ⓩ</sup>

Reingewinn knapp negativ aufgrund Kombination von tieferem EBITDA, höheren Abschreibungen und Finanzergebnis

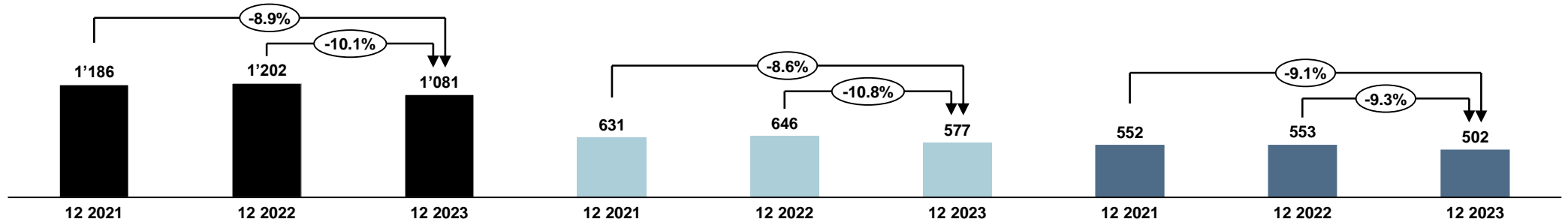
Werte in blau wurden um Sondereffekte bereinigt

# 2023 Übersicht

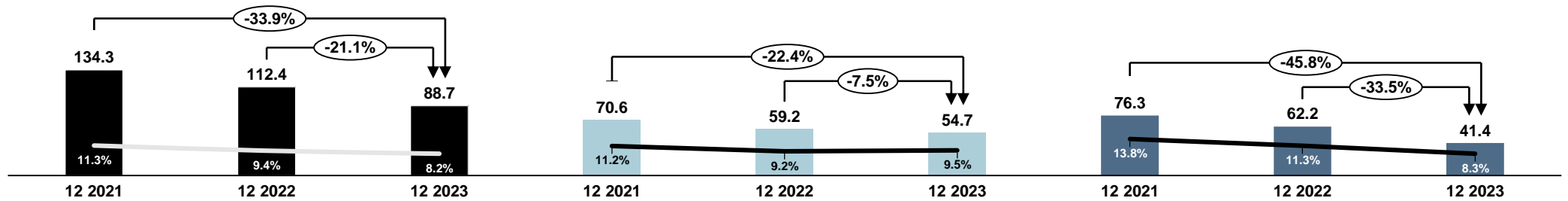
## Ergebnis Gruppe und Divisionen, inkl. aufgegebenen Geschäftsbereiche

In CHF Mio.<sup>1,2</sup>

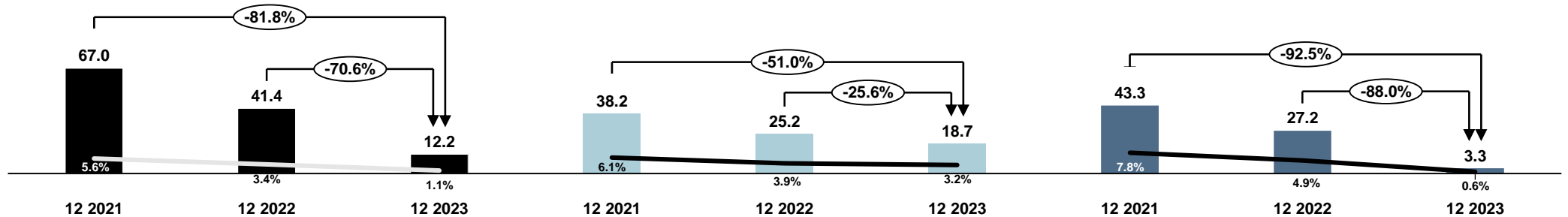
**Nettoumsatz**



**EBITDA (inkl. Marge)**



**EBIT (inkl. Marge)**



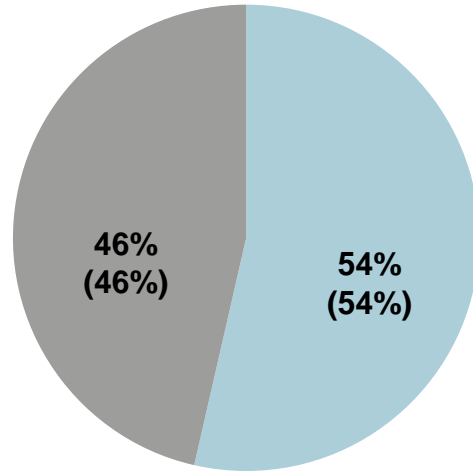
1 unbereinigt (inkl. FX und Akq.-Effekte) | 2 ohne Sondereffekte

■ Arbonia Gruppe ■ Climate ■ Türen

# Nettoumsatz pro Division und Region

Nur geringfügige Veränderungen gegenüber VJ

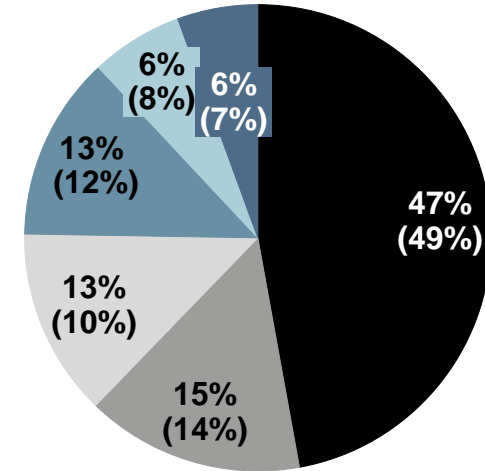
## Nettoumsatz pro Division





 Climate  Türen

- Umsatzanteil zwischen Climate und Türen unverändert
- Division Climate mit Südeuropa als stark wachsende Region, aber auf der anderen Seite mit hohem Anteil in schwachen Märkten wie Deutschland, Benelux und Osteuropa

## Nettoumsatz pro Region



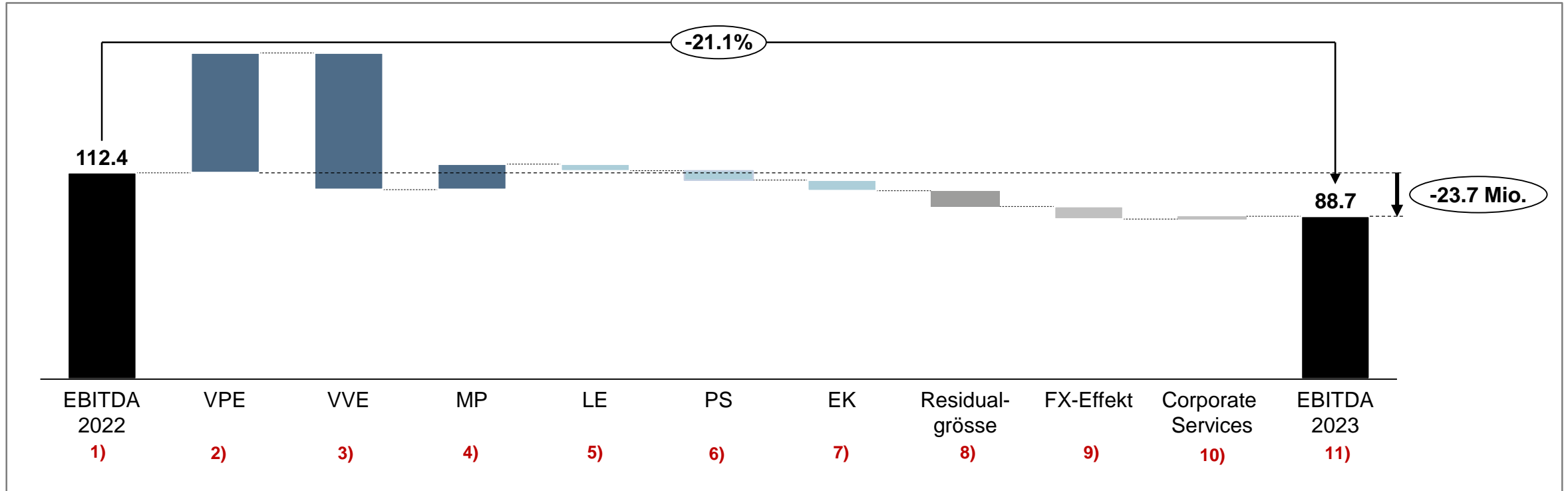
 Deutschland  Südeuropa<sup>1</sup>  Osteuropa<sup>2</sup>  
 Schweiz  RoW  Benelux

- Entwicklung Umsatzanteil Deutschland widerspiegelt schwieriges Umfeld
- Anteilsgewinne von Südeuropa, Schweiz und übrige Länder
- Anteilsverluste in Deutschland, Benelux und Osteuropa

Werte von 2022 in Klammern | 1 Südeuropa: ES, IT, PT und RS | 2 Osteuropa: CZ, PL, RU und SK

# EBITDA Brücke 2022 – 2023

Arbonia Gruppe<sup>1</sup> in CHF Mio., inkl. aufgegebenener Geschäftsbereiche



## Erläuterungen:

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| 1) Ist Dezember 2022                 | 7) EK - Energiekosten                               |
| 2) VPE - Verkaufspreiseffekt         | 8) Residualgrösse (Logistikkosten, Marketing, etc.) |
| 3) VVE - Verkaufsvolumeneffekt (Mix) | 9) FX-Effekt  |
| 4) MP - Materialpreise               | 10) Corporate Services                              |
| 5) LE - Lohnerhöhungen               | 11) Ist Dezember 2023                               |
| 6) PS - Produktivitätssteigerung     |   |

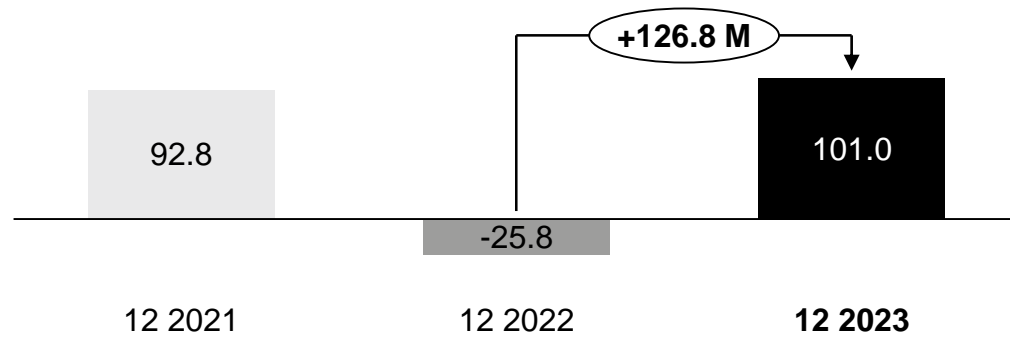
<sup>1</sup> ohne Sondereffekte



# Geldflussrechnung

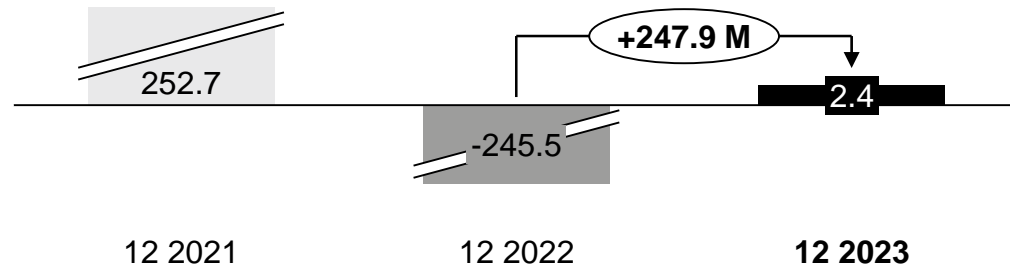
In CHF Mio., inkl. aufgegebenener Geschäftsbereiche (Climate)

## Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



- Zunahme Geldfluss aus Geschäftstätigkeit um CHF 127 Mio. auf CHF 101 Mio. aufgrund operativem Ergebnis sowie Reduktion des Nettoumlaufvermögens um CHF 34 Mio. ...
- ... trotz deutlich höherem Zinsaufwand ...
- ... sowie über CHF 20 Mio. Wärmepumpen Halb- und Fertigprodukte am Lager per Ende Geschäftsjahr

## Freier Cash Flow<sup>1</sup>



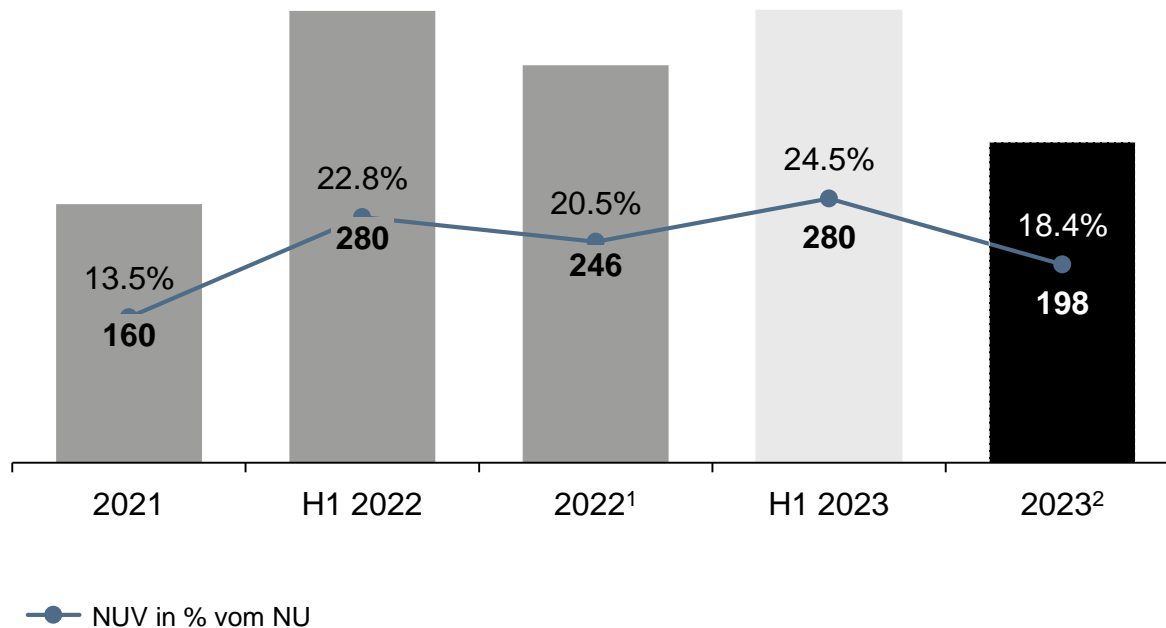
- Positiver Free Cashflow von CHF 2.4 Mio. trotz CHF 99 Mio. Investitionen, wovon CHF 6 Mio. Kauf und Erhöhung von Beteiligungen an Unternehmen

<sup>1</sup> Freier Cash Flow: Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit

# Operatives Nettoumlaufvermögen

In CHF Mio.

## Entwicklung operatives Nettoumlaufvermögen

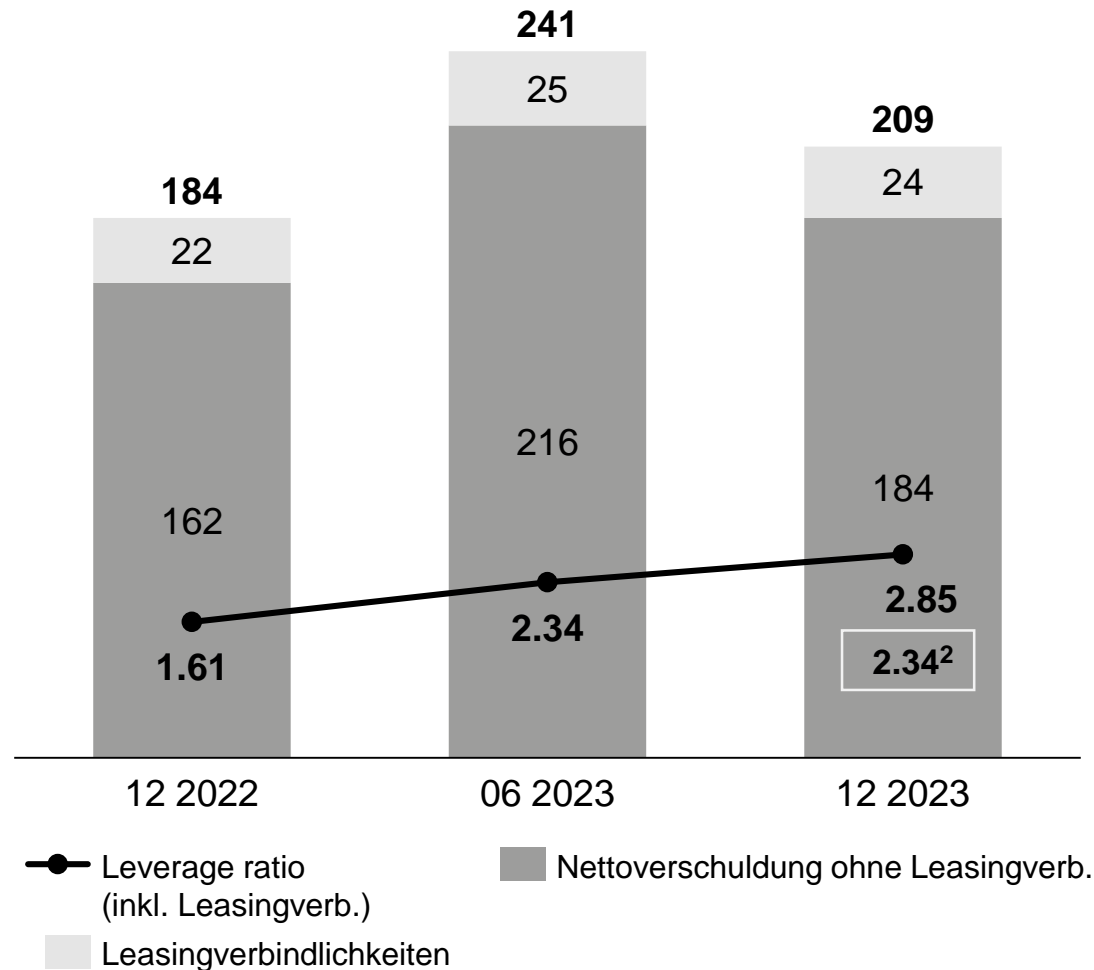


- Substanzielle Reduktion des operativen Nettoumlaufvermögens (NUV) im Jahresvergleich aber auch in der 2. Jahreshälfte (CHF -48 Mio. respektive CHF -82 Mio.)
- Relative NUV Kennzahl verbesserte sich von 20.5% auf 18.4% per Jahresende
- Zukünftig wird eine weitere Reduktion auf 15% angestrebt

operatives NUV = Forderungen aus L&L + Forderungen aus Objektgeschäft + Vorräte + vertragl. Vermögenswert Objektgeschäft – Verbindlichkeiten aus L&L – Vorauszahlungen von Kunden – vertragl. Verbindlichkeiten Objektgeschäft  
1 ohne Cirelius | 2 inkl. aufgegebenen Geschäftsbereiche

# Nettoverschuldung per 31. Dezember 2023

In CHF Mio.<sup>1</sup>, inklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche (Climate)



<sup>1</sup> mit Sondereffekten | <sup>2</sup> ohne Sondereffekte

## Nettoverschuldung

In 2023 Anstieg um CHF 25 Mio. aufgrund Dividendenzahlung (CHF 20 Mio.), Kauf eigener Aktien (CHF 3 Mio.) sowie Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten (CHF 2 Mio.)

## Leverage ratio

- Adjustierter Verschuldungsgrad liegt bei 2.3x wegen tieferer EBITDA Basis und höherer Nettoverschuldung
- Reduktion des Nettoumlaufvermögens von CHF 34 Mio. fiel wegen CHF 20 Mio. Lageraufbau von Wärmepumpen zu gering aus

## Immobilien und Grundstücke

- Nicht-betriebsnotwendige Immobilien und Grundstücke sind in der Nettoverschuldung nicht berücksichtigt
- Renditeliegenschaft Arbon mit eigenständiger Hypothekar-Finanzierung von CHF 15 Mio.

# Erfolgsrechnung

## As reported, fortgeführte Geschäftsbereiche (exkl. Climate)

In CHF Mio.	2023	in %	2022	in %
<b>Nettoumsatz</b>	<b>504.6</b> ❶	<b>100.0</b>	<b>555.9</b>	<b>100.0</b>
Materialaufwand	-199.7 ❶	-39.6	-239.1	-43.0
Personalaufwand	-186.1 ❶	-36.9	-198.7	-35.7
Übriger Betriebsaufwand	-96.3 ❶	-19.1	-89.2	-16.0
<b>EBITDA</b>	<b>31.7</b> ❸	<b>6.3</b>	<b>49.7</b>	<b>8.9</b>
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-29.0	-5.7	-25.9	-4.7
<b>EBITA</b>	<b>2.7</b>	<b>0.5</b>	<b>23.8</b>	<b>4.3</b>
Amortisationen immaterieller Werte aus Akquisitionen	-11.6	-2.3	-11.4	-2.1
<b>EBIT</b>	<b>-8.9</b> ❹	<b>-1.8</b>	<b>12.4</b>	<b>2.2</b>
Nettofinanzergebnis	-15.2 ❺	-3.0	-7.2	-1.3
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-24.0</b>	<b>-4.8</b>	<b>5.2</b>	<b>0.9</b>
Ertragssteuern	9.8	1.9	-4.7	-0.8
<b>Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen</b>	<b>-14.2</b>	<b>-2.8</b>	<b>0.5</b>	<b>0.1</b>
<b>Konzernergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen</b>	<b>-3.0</b>	<b>-0.6</b>	<b>18.6</b>	<b>3.4</b>
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-17.2</b> ❻	<b>-3.4</b>	<b>19.1</b>	<b>3.4</b>

### Nettoumsatz ❶

Rückgang Nettoumsatz um -9.2% in CHF wegen tieferen Absatzvolumen und starkem CHF. Bereinigt um FX und Akquisitionen Rückgang von -8.2%

### Kostenbasis ❷

- Volle Allokation der Holdingkosten auf Division Türen
- Tiefere Materialkosten dank rückläufiger Materialpreise, tieferen Personalkosten trotz CHF 2.2 Mio. Einmalkosten steht höherer übriger Aufwand von rund CHF 7 Mio. entgegen (einmaliger Anstieg Stromkosten um rund CHF 8 Mio.)

### EBITDA ❸

- EBITDA absolut und Marge markant tiefer wegen fehlenden Volumen (Innentüren und Duschtrennwände), Lohnerhöhungen, Einmaleffekt Anstieg Energiekosten sowie höheren Logistikkosten als auch Produktivitätsverlust aufgrund tieferer Volumen
- CHF -2.2 Mio. Sondereffekte aufgrund Anpassung Personalbestand

### EBIT ❹

Tieferer EBITDA, Einmaleffekte sowie höhere Abschreibungen führen zu einem negativen EBIT

### Nettofinanzergebnis ❺

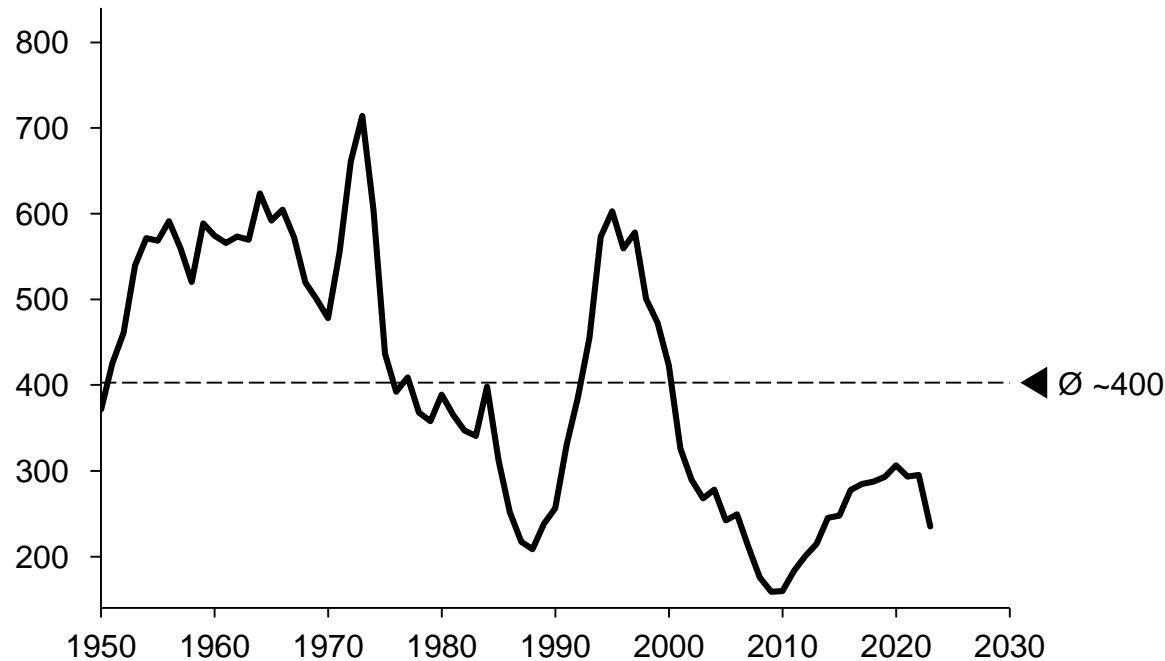
Höhere Zinskosten von CHF 8 Mio. und nicht liquiditätswirksame FX Verluste von CHF 6 Mio.

### Konzernergebnis ❻

Nettoergebnis mit CHF -1.7 Mio. negativ beeinflusst durch Sondereffekte

## Baufertigstellungen in Deutschland (Anzahl der Wohnungen)<sup>1</sup>

in Tausend



## Basis für Wachstum






- Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage aufgrund von Migration, Urbanisierung, steigender Wohnraumnachfrage (pro Person), mehr Single-Haushalten usw.
- Strukturell hohe Nachfrage nach (energieeffizienten) Eigenheimen, sowohl bei Neubauten als auch bei Renovierungen
- Keine Immobilienblase in den letzten 20 Jahren
- 850'000 Baugenehmigungen, deren Bau noch nicht begonnen hat
- Die deutsche Regierung strebt 400'000 neue Wohnungen jährlich an

## Gründe für einen Rückgang

- Weniger Baugenehmigungen
- Fachkräftemangel
- Stetig zunehmende Regulierungen (Umweltvorschriften, Mietpreiskontrolle, ...)
- Gesteigerte, aber sinkende Baukosten aufgrund vorheriger Rohstoffknappheit und hoher Energiekosten
- Anstieg der für Hypothekenzinssätze

**Strukturelle Nachfrage nach 400'000 Wohnungen jährlich**

<sup>1</sup> einschliesslich der Prognose für 2023 von ~235'000 Wohnungen | Quelle: Statistisches Bundesamt/Wegweiser 30. Mai 2022

ARBONIA 		
	Climate	Türen
Umsatz		
EBITDA		

## Wir erwarten:

- ▶ trotz Verbesserung der externen Faktoren (Inflation, Zinssätze, Baukosten und steigende Mieten) keine Verbesserung beim Neubau, aber möglicherweise ein Anstieg bei Renovierungen im Jahresverlauf
- ▶ organisches Wachstum in der Division Climate aufgrund eines vielfältigen Produktmixes und unterschiedlicher Märkte sowie eine Verbesserung der Ertragskraft durch Wachstum und Kostensenkungsmassnahmen (im Jahr 2023)
- ▶ Die Rentabilität der Türen wird von den bestehenden Kosteneinsparungsmassnahmen und der strukturierten Energiebeschaffung profitieren, die Umsätze bleiben aber auf Vorjahresniveau der (2023)

<sup>1</sup> Unter der Annahme stabiler Umrechnungskurse (CHF/EUR)

**ARBONIA** 

---

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

---