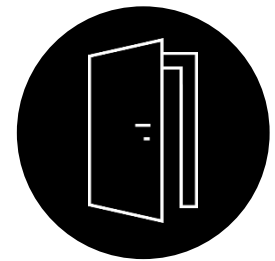
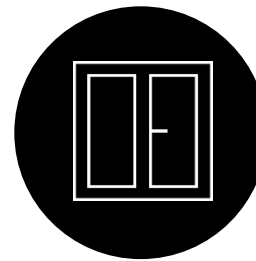


ARBONIA



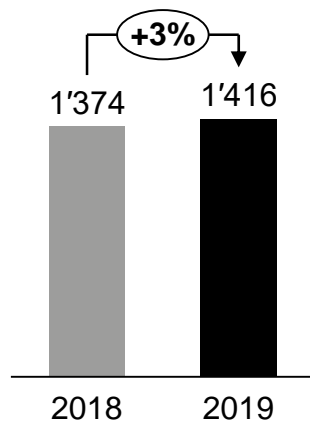
Jahresergebnisse 2019

Alexander von Witzleben, CEO
Daniel Wüest, CFO

Übersicht 2019

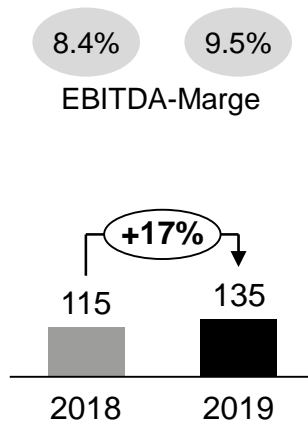
Wichtigste Kennzahlen (CHF Mio.)

Nettoumsatz¹



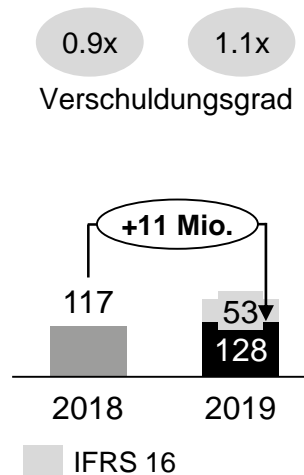
Umsatzsteigerung durch die Einführung neuer Produkte, höhere Produktivität, Preis-erhöhungen, Vertrieb über diverse Kanäle und Digitalisierung

EBITDA²



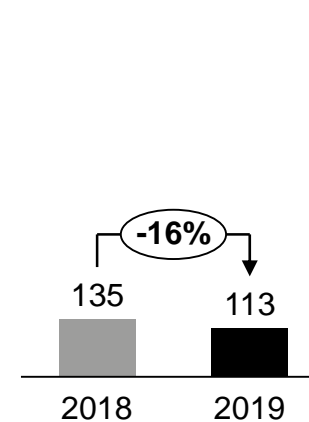
EBITDA gesteigert durch Optimierungsmassnahmen, Produktivitätssteigerungen, Investitionen, erfolgreiche Produktionsverlagerungen und Akquisitionen

Nettoverschuldung³



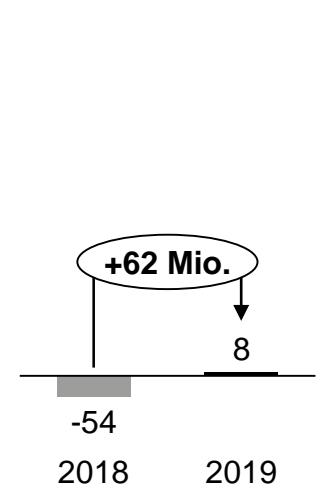
Leichte Zunahme der Nettoverschuldung aufgrund der Dividendenzahlung

Investitionen



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

Free Cashflow



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

Ergebnisse zeigen erste Auswirkungen der erfolgreichen Neupositionierung

2019: Inklusive IFRS 16

¹ Organisches Wachstum, währungs- und akquisitionsbereinigt 2.0%

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

³ Nettoverschuldung inklusive IFRS 16: CHF 181 Mio.

Agenda

1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen

2. Finanzkennzahlen 2019

3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren

4. Divisions- und Konzernstrategien

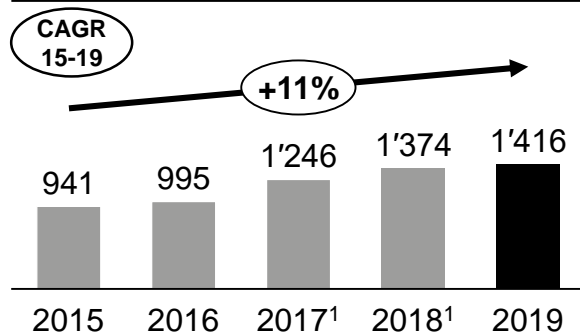
5. Guidance

Fragen

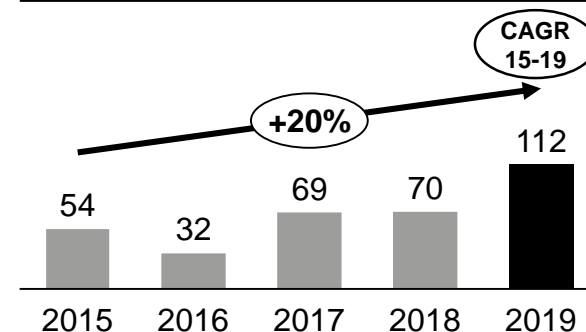
5-Jahres-Entwicklung der Arbonia: Transformation abgeschlossen

Kennzahlen 2015-2019 (CHF Mio.)

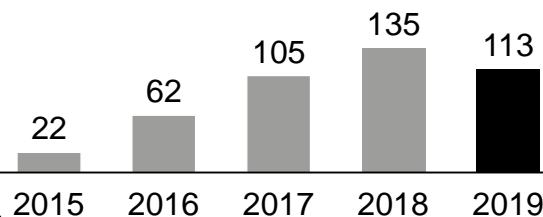
Nettoumsätze



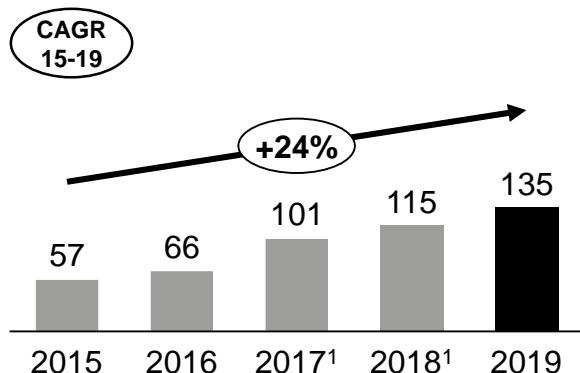
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



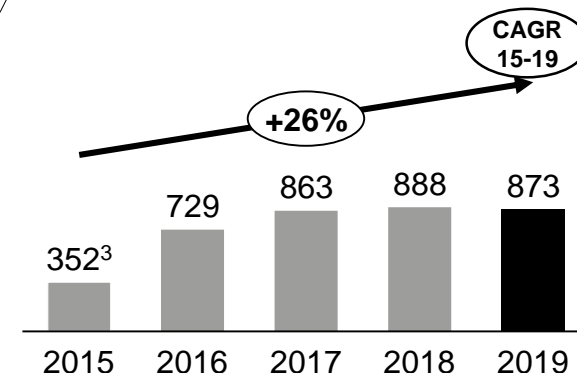
Investitionen



EBITDA²



Eigenkapital



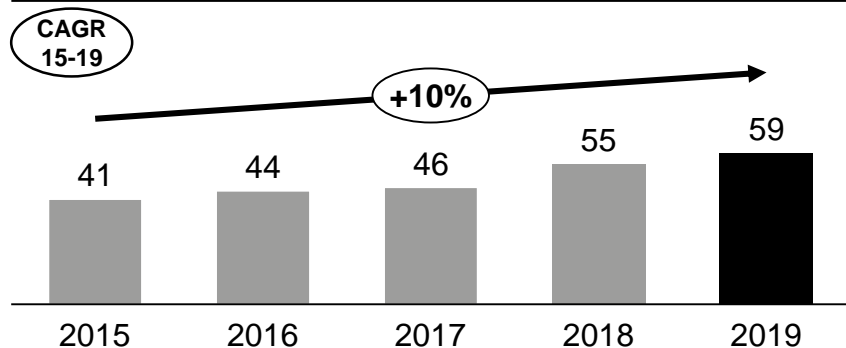
Restrukturierung abgeschlossen – Übergang zu profitabilem Wachstum

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

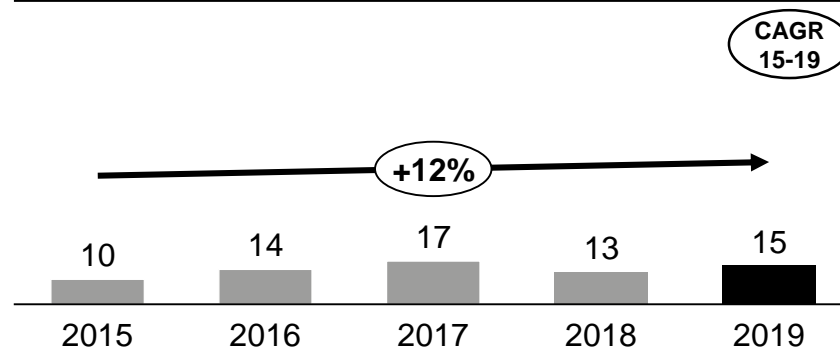
5-Jahres-Entwicklung der Arbonia: Divisionen

Kennzahlen 2015-2019 (CHF Mio.)

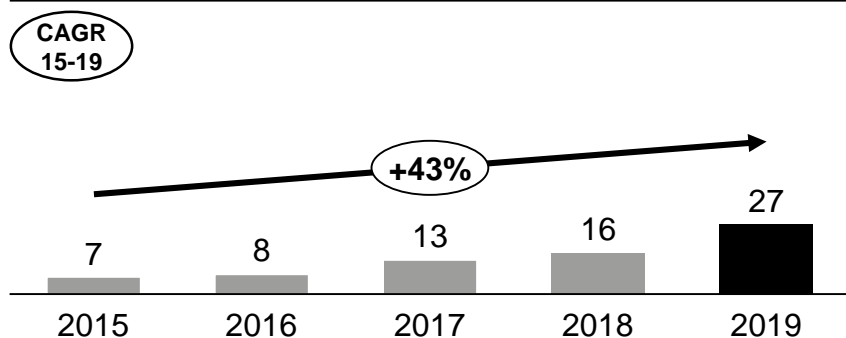
HLK¹



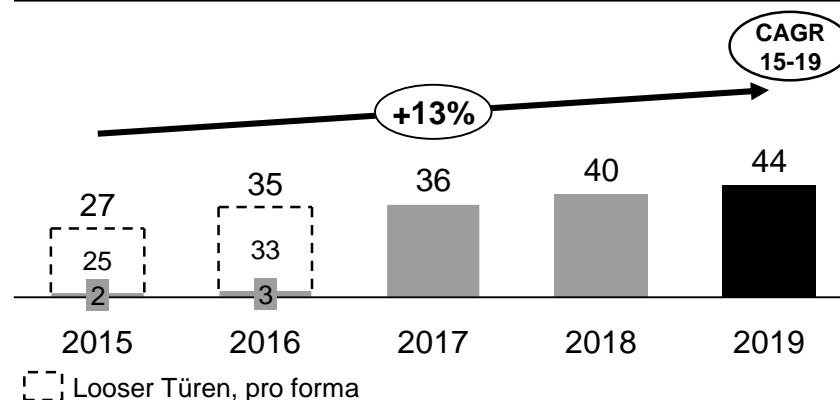
Sanitär²



Fenster³



Türen⁴



EBITDA ohne Sondereffekte

2019: Inklusive IFRS 16

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

2 Akquisition der Koralle Gruppe im Oktober 2017

3 Akquisition der Wertbau im Oktober 2015

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

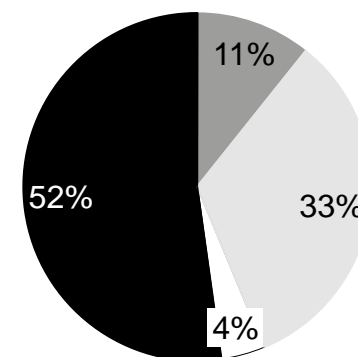
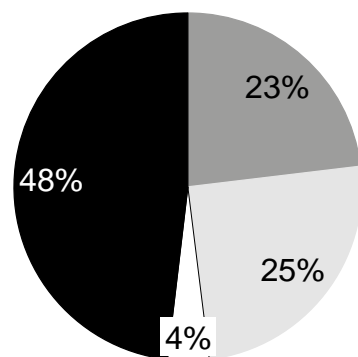
Anhaltende Verlagerung von West nach Ost

Europäisierung des HR-Footprint

Durchschn. FTE 2015¹: 6'186

Durchschn. FTE 2019¹: 8'606

Regionale
Verteilung
(Ø FTE)



Personalaufwand-
Verhältnis²

37.4%

33.9%

■ Schweiz

□ Süden (IT, ES, others)

■ Westen (DE, FR, BE, NL)

■ Mitte / Osten (DE, CZ, SK, PL, RU)

Vergleich: Entwicklung der Durchschnittslöhne in den Schlüsselmärkten 2015-2018³:

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

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

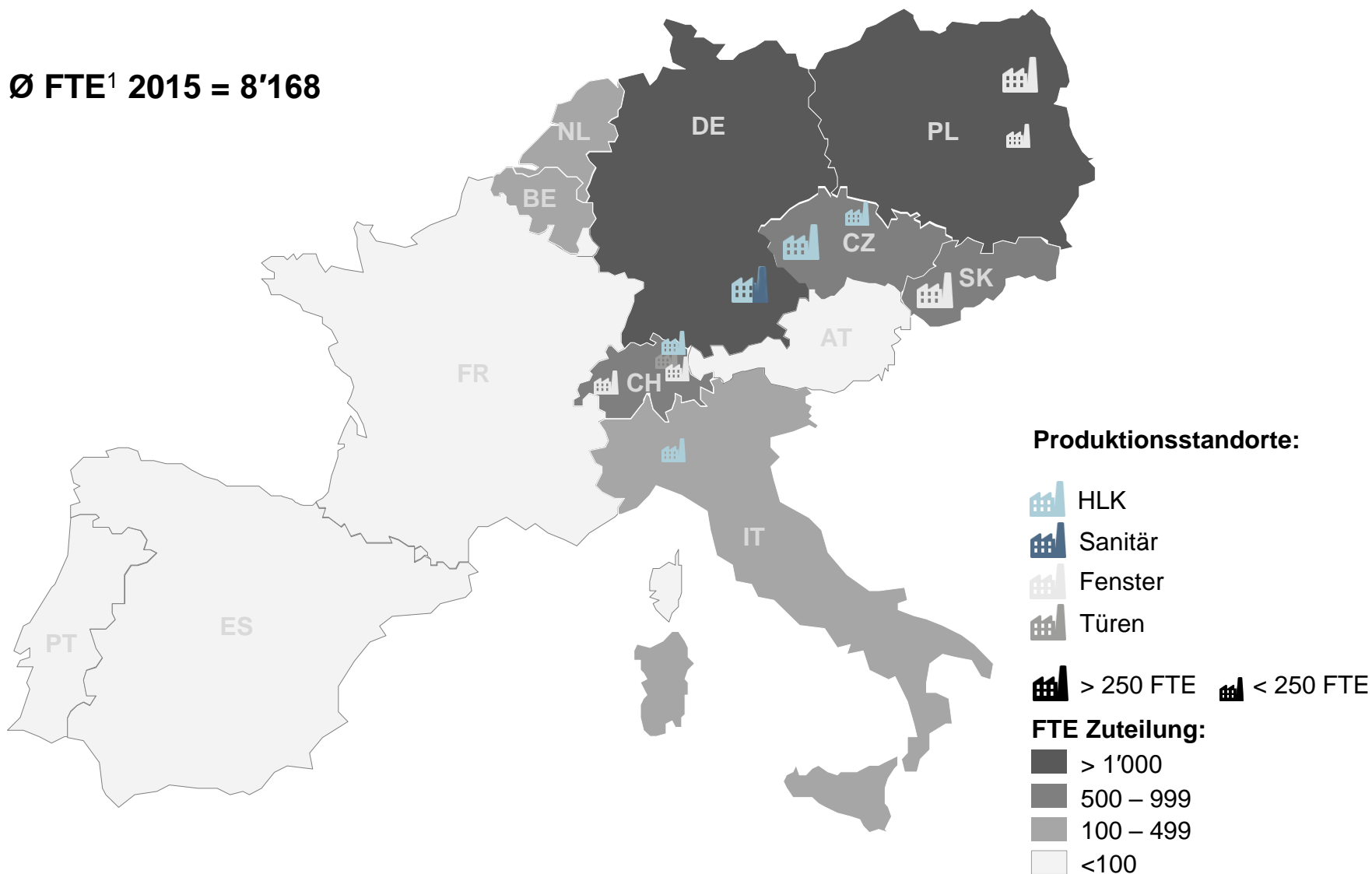
¹ Geschäftsbericht

² Personalaufwand / Nettoumsatz

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

Produktionsstandorte und FTE-Zuteilung

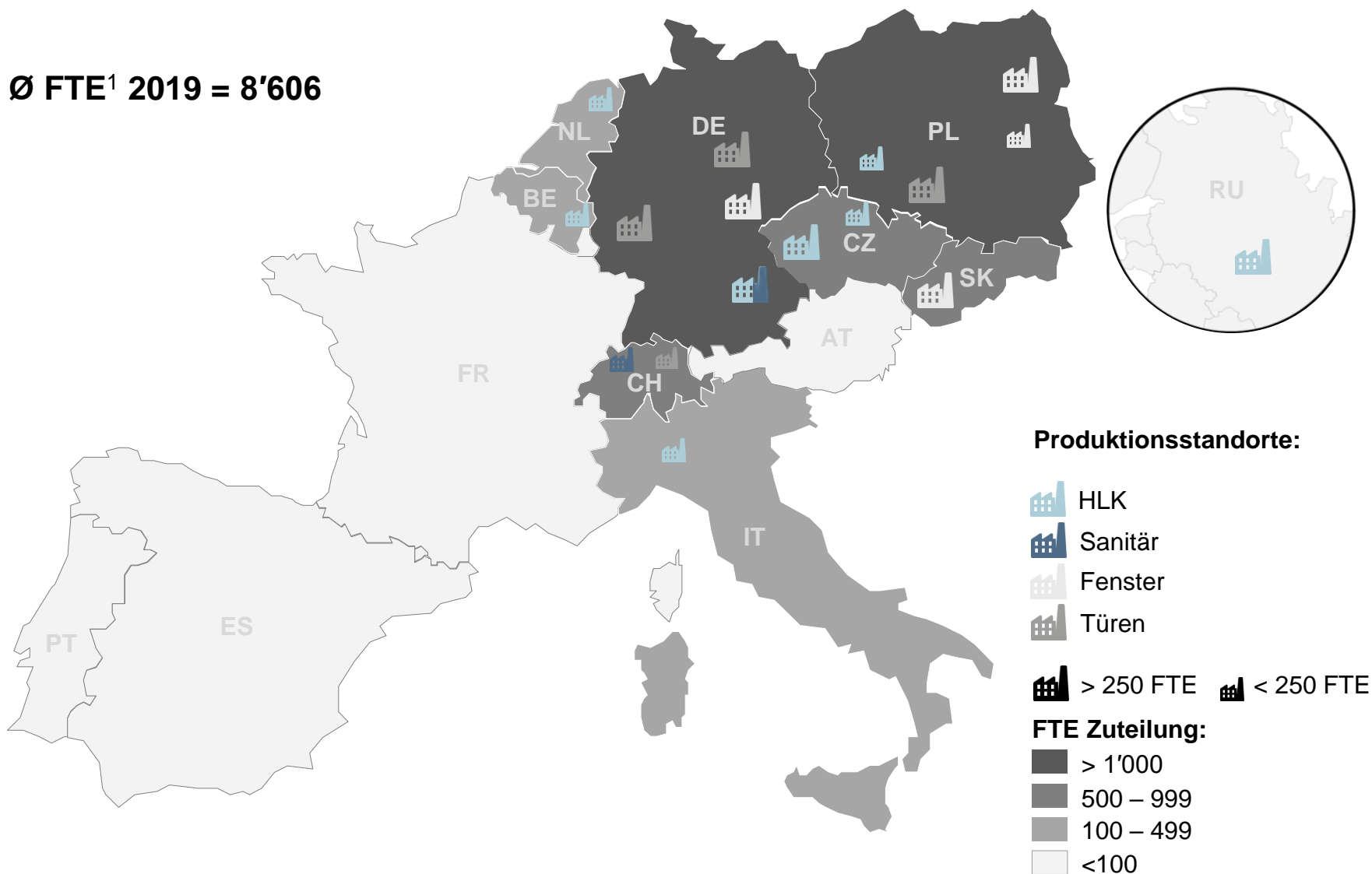
Ø FTE¹ 2015 = 8'168



¹ Einschliesslich Temporäre

Produktionsstandorte und FTE-Zuteilung

Ø FTE¹ 2019 = 8'606



¹ Einschliesslich temporäre Mitarbeiter

Agenda

1. Restrukturierung der Arbonia abgeschlossen

2. Finanzkennzahlen 2019

3. Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren

4. Divisions- und Konzernstrategien

5. Guidance

Fragen

Erfolgsrechnung

Ohne Sondereffekte

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

I Materialaufwand

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

II Personalaufwand

- ...aber teilweise durch höhere Personalkosten aufgehoben

III EBITDA

- EBITDA 17% höher

IV Abschreibungen

- Höhere Abschreibungen aufgrund von IFRS 16, Vasco und Investitionen

V Finanzergebnis

- Positive Effekte aus Umklassierung von IC-Darlehen und Währungen

Die blauen Zahlen sind um Sondereffekte bereinigt

2019: Inklusive IFRS 16

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

Erfolgsrechnung

Mit Sondereffekten

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

I Personalaufwand

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

II EBITDA

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

III Wertberichtigungen

- CHF 3.2 Mio. Wertberichtigung auf Anlagen

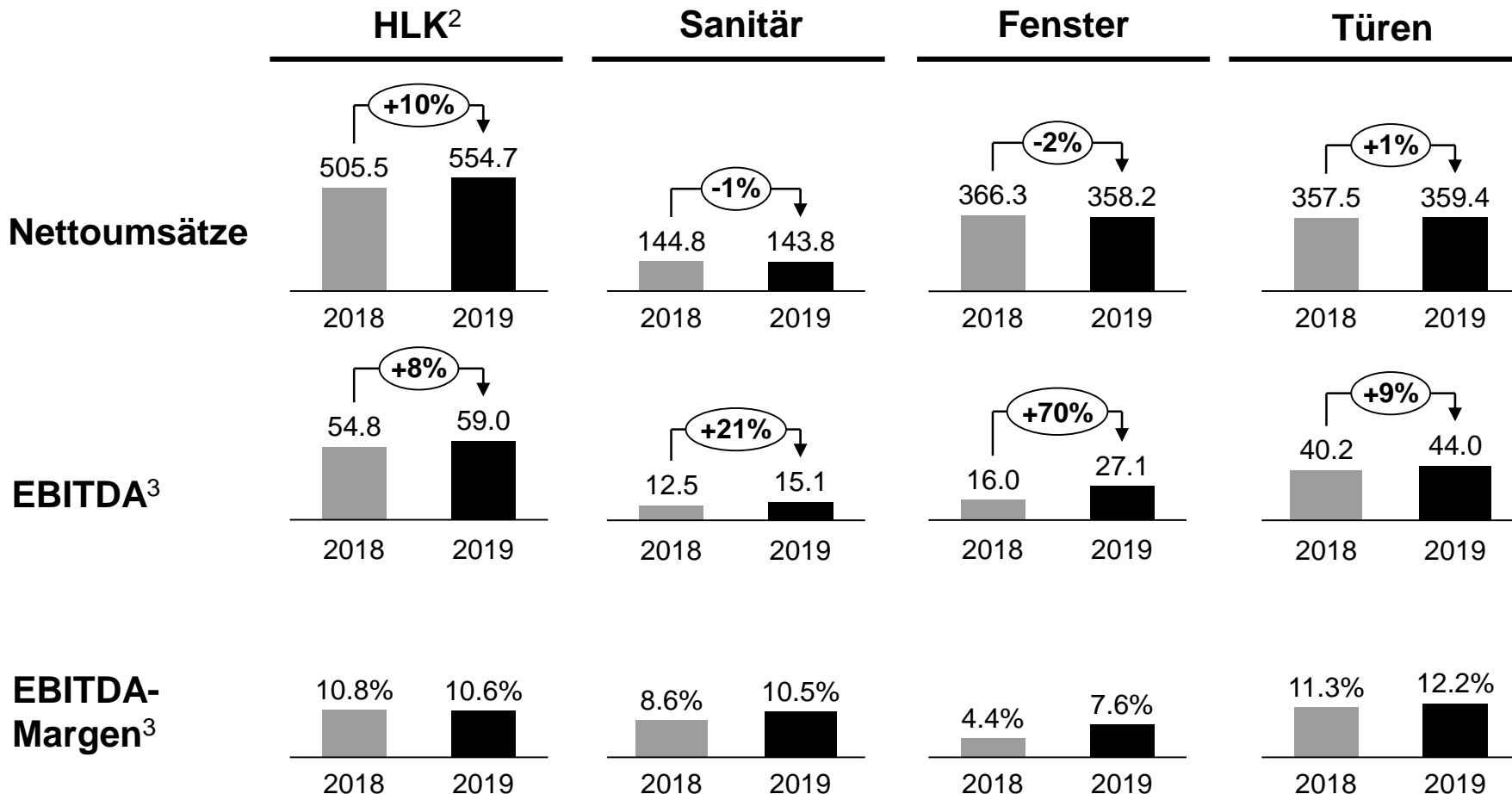
2019: Inklusive IFRS 16

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

Zusammenfassung 2019

Ergebnisse nach Divisionen

Alle Zahlen in CHF Mio.¹



2019: Inklusive IFRS 16

¹ Nicht währungs- und akquisitionsbereinigt – für Berichtigungen siehe Folie „Organisches Wachstum“

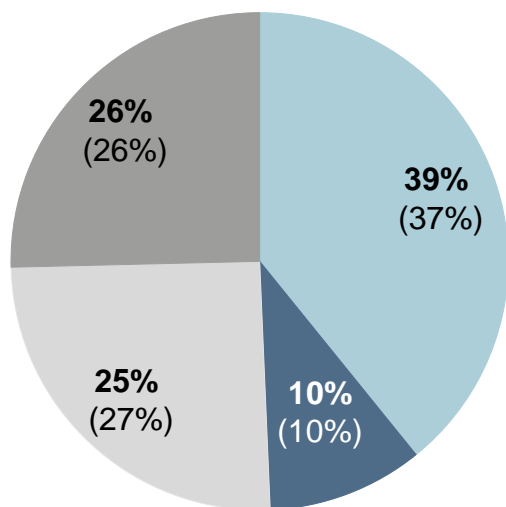
² Inklusive der Vasco Gruppe seit 1. Juni 2018 und der Tecna seit 1. September 2018

³ EBITDA ohne Sondereffekte

Nettoumsätze je Division/Region

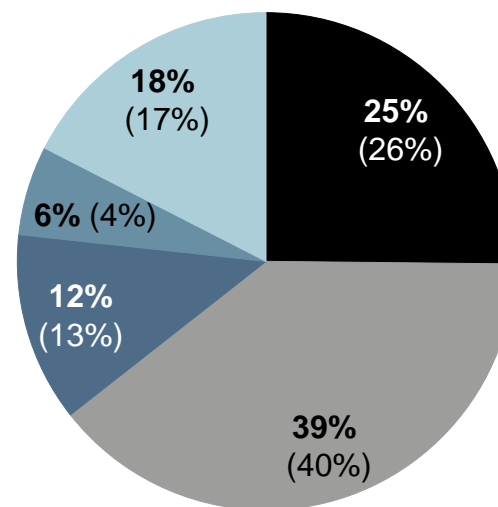
Anteil HLK steigt durch Akquisition der Vasco Gruppe und Tecna

Nettoumsätze je Division



- HLK
- Sanitär
- Fenster
- Türen

Nettoumsätze je Region



- Schweiz
- Deutschland
- Osteuropa¹
- Benelux
- Rest der Welt

Die Zahlen in Klammern sind Vorjahreswerte

¹ Osteuropa: PL, CZ, SK und RU

Organisches Wachstum

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

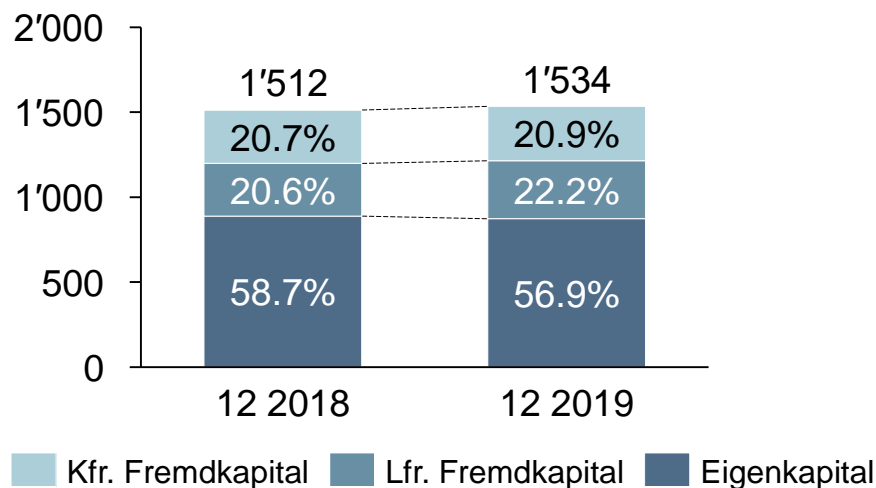
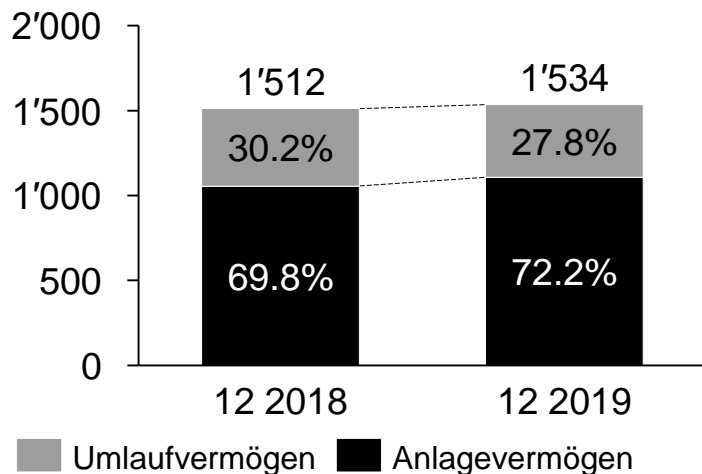
Nettoumsätze in CHF Mio.	2019	2018 ¹	Δ Jahr gesamt	Währungs- effekte	Akquisi- tionseffekte	Organ. Wachstum ²
Arbonia	1'416.0	1'374.0	+3.1%	-2.9%	+3.9%	+2.0%
HLK	554.7	505.5	+9.7%	-3.5%	+10.7%	+2.5%
Sanitär	143.8	144.8	-0.7%	-2.9%	0.0%	+2.2%
Fenster	358.2	366.3	-2.2%	-1.8%	0.0%	-0.5%
Türen	359.4	357.5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

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

² Währungs- und akquisitionsbereinigt

Bilanz

In CHF Mio.



I Aktiven

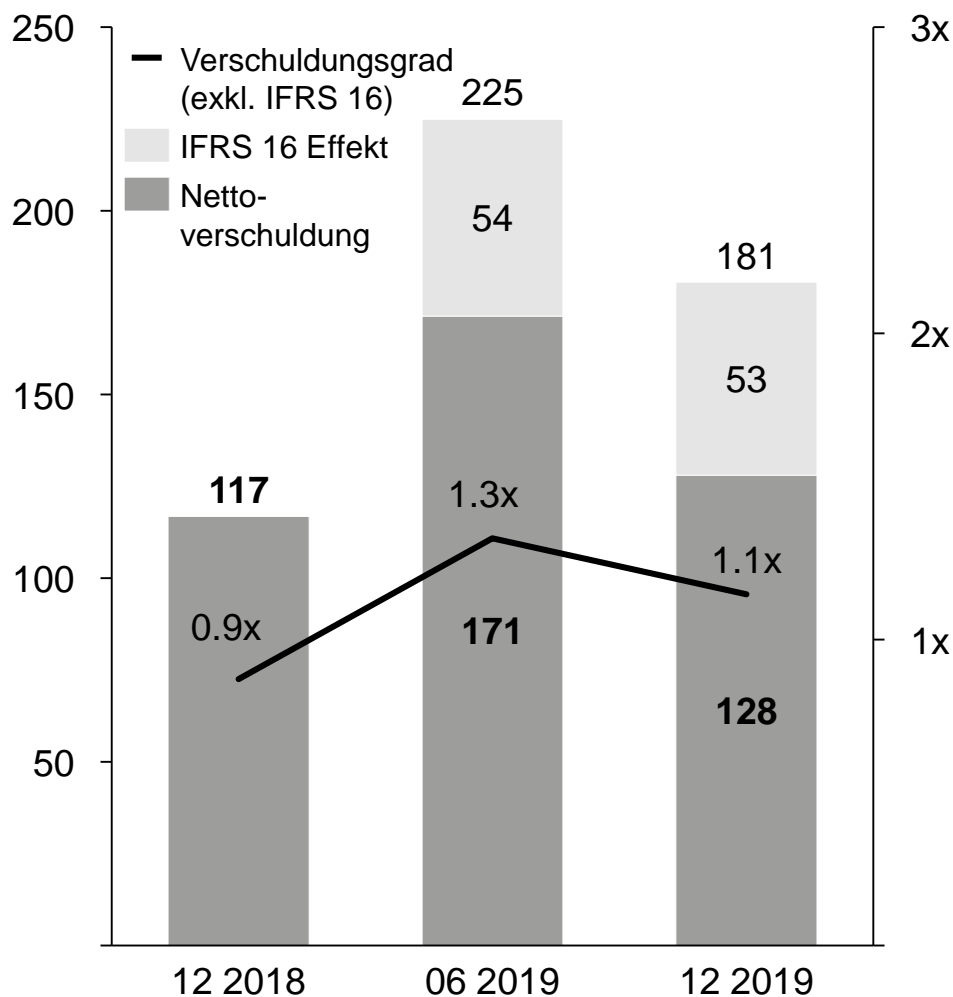
- IFRS 16, Aktivierung von Nutzungsrechten (Leasing) in Höhe von CHF 55 Mio. per 01.01.2019
- Aktivierung der Investitionen 2019

II Passiven

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

Nettoverschuldung per Dezember 2019

In CHF Mio.



I Nettoverschuldung

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

II Verschuldungsgrad

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

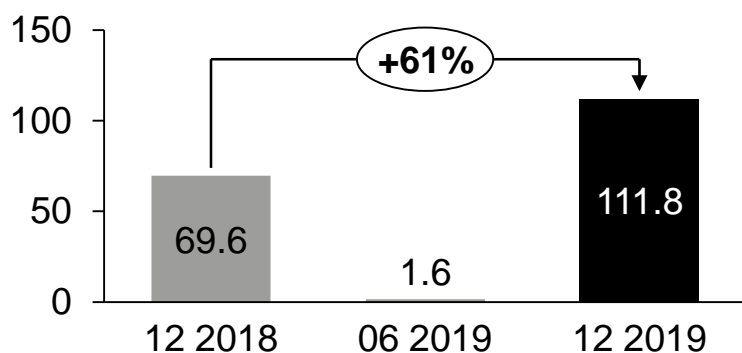
III Immobilien

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

Geldflussrechnung

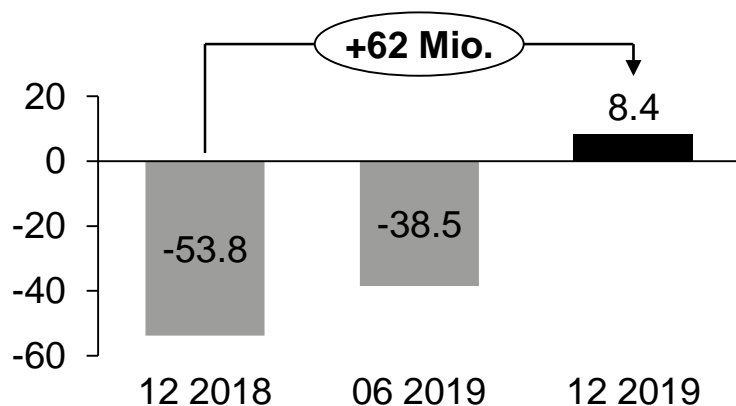
In CHF Mio.

I Geldfluss aus Geschäftstätigkeit



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

II Free Cashflow¹



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

2019: Inklusive IFRS 16

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

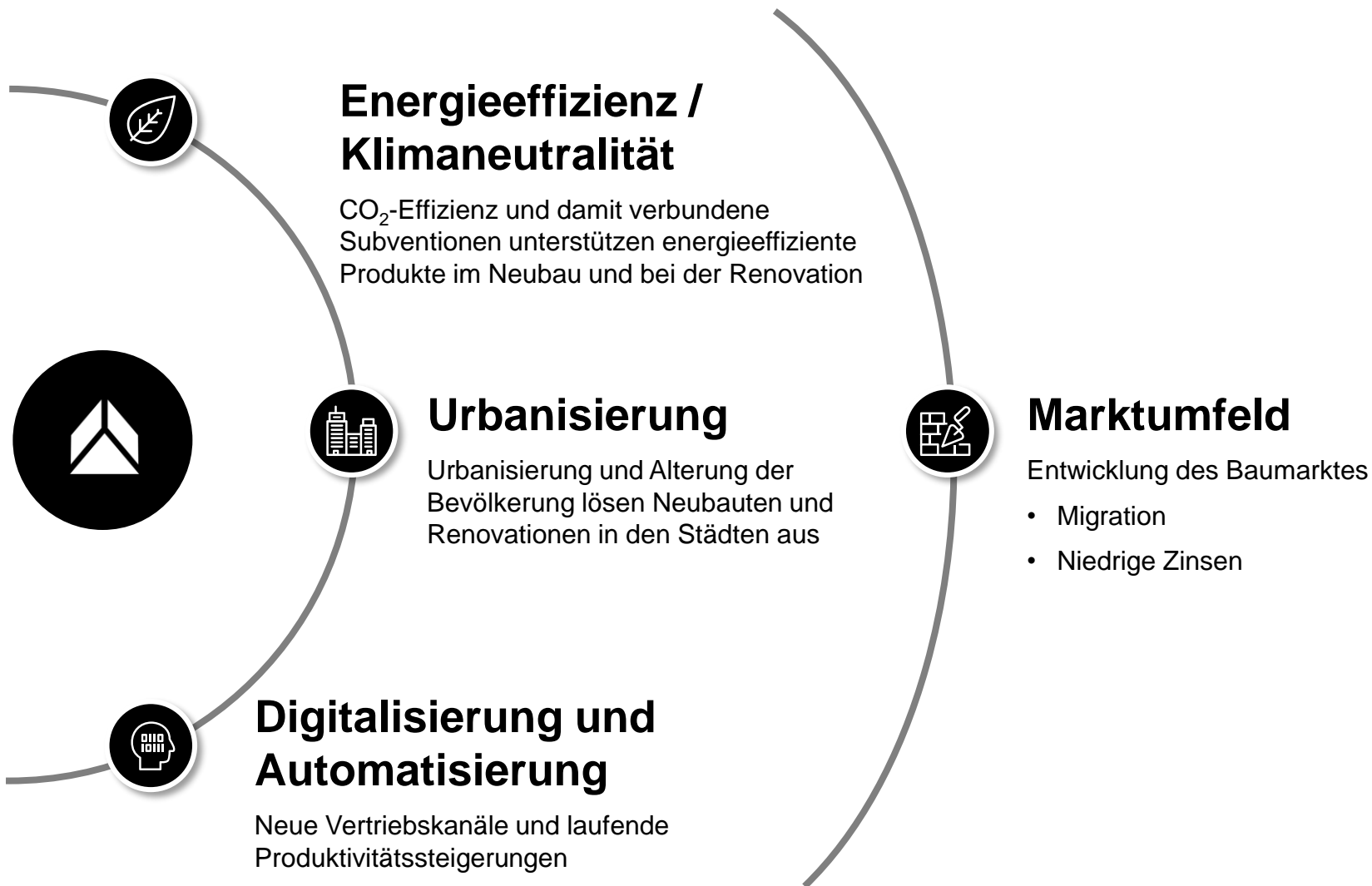
¹ Free Cashflow: Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit

Agenda

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

Fragen

Marktumfeld und wichtigste Einflussfaktoren

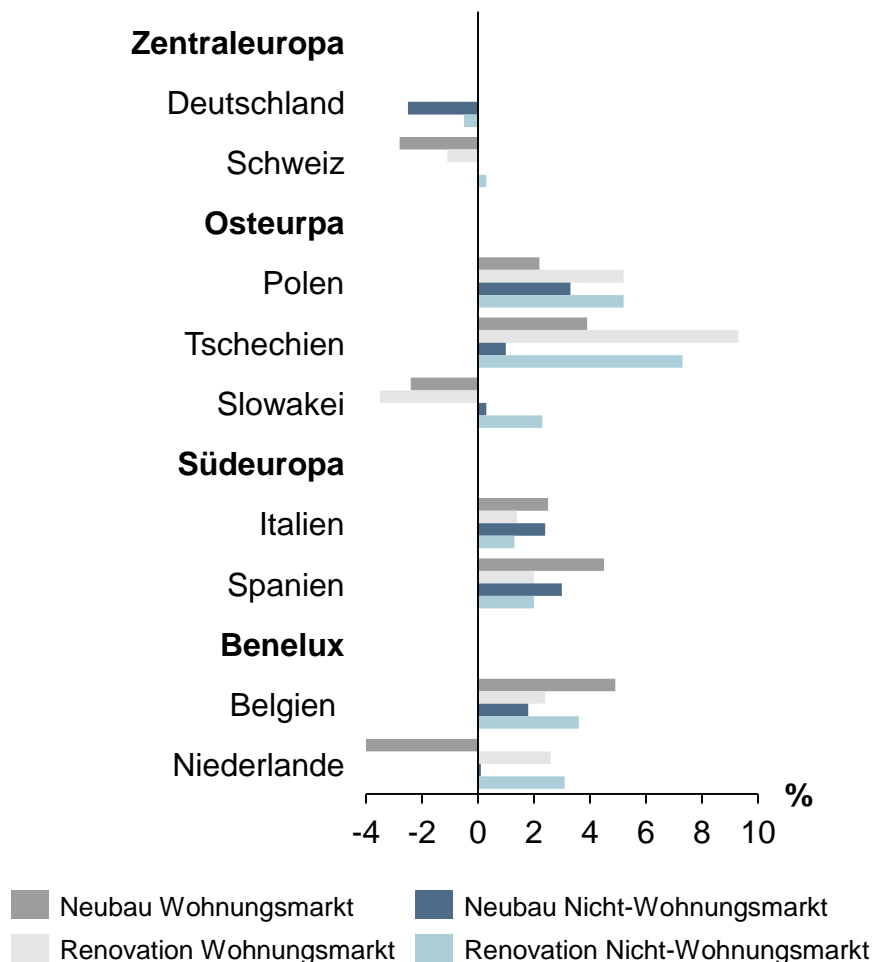


Marktumfeld

Entwicklung des relevanten Baumarktes



Euroconstruct Ausblick 2020



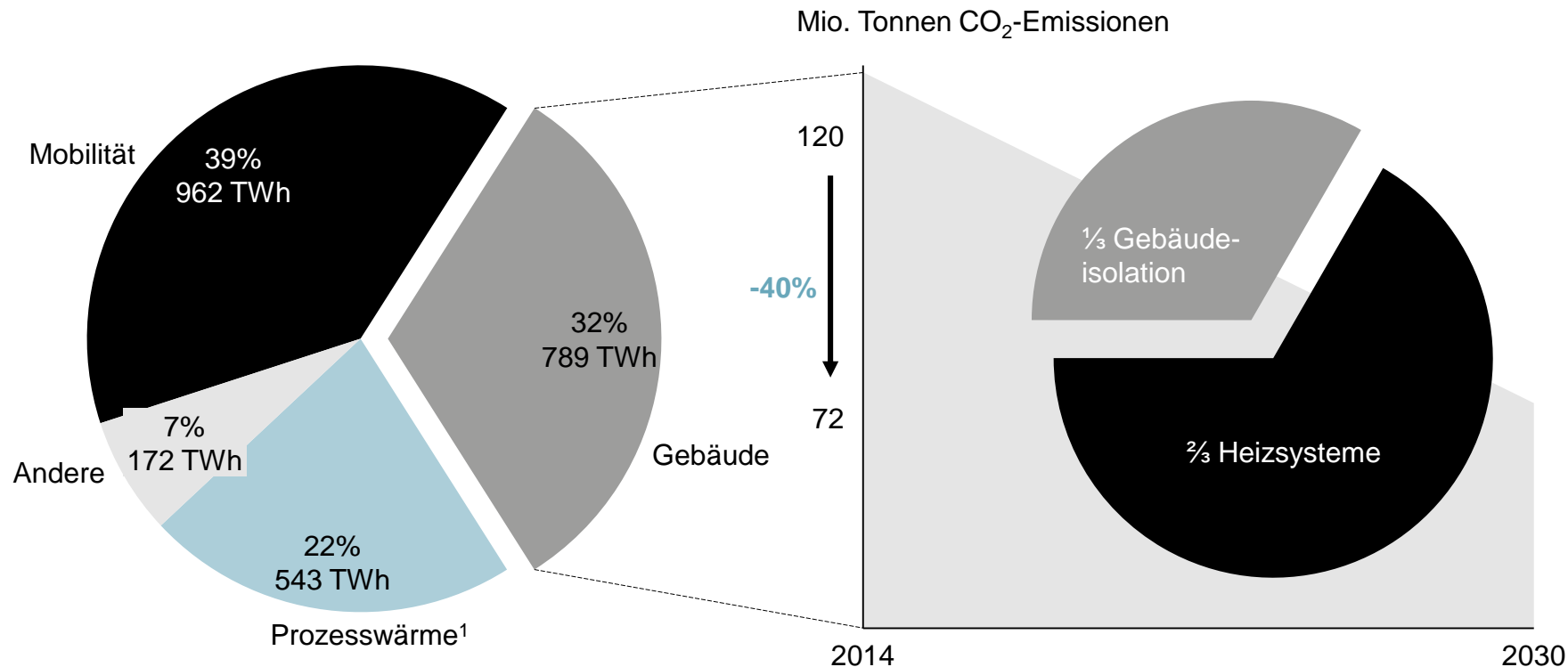
Quelle: 88th Euroconstruct Report 2019

Schlüsselfaktoren

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

Energieeffizienz / Klimaneutralität

Deutsches Klimapaket



Jährlicher Energieverbrauch in Deutschland

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

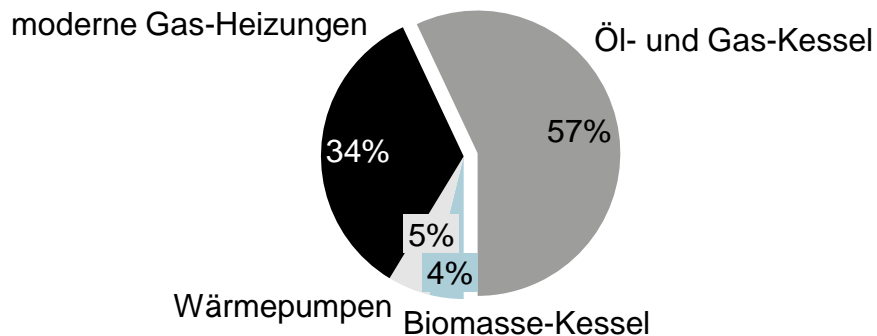
Wie man die CO₂-Emissionen reduziert

- Um die Ziele des deutschen Klimapaketes bis 2030 zu erreichen, müssen die CO₂-Emissionen um 40% reduziert werden
- Das höchste CO₂-Emissionsreduktionspotenzial in Gebäuden liegt nach wie vor in effizienteren Heizsystemen, energieeffizienten Fenstern und gedämmten Innen- und Aussentüren

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

Energieeffizienz / Klimaneutralität

Deutsches Klimapaket

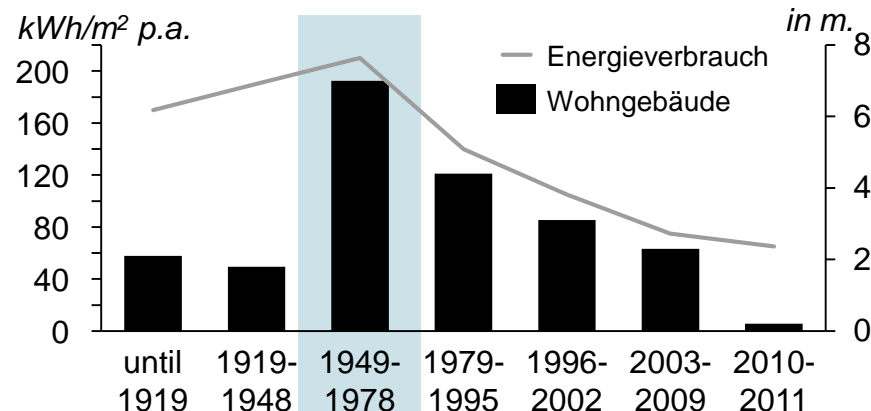


Nutzung verschiedener Heizsysteme in Deutschland (2018)

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

Deutsches Klimapaket im September 2019 angekündigt

- Subventionen für den Austausch von Ölkesseln und die Nutzung erneuerbarer Wärmequellen ab dem 1. Januar 2020
- Steuerermässigung von bis zu 20% über 3 Jahre für den Austausch alter Heizungsanlagen
- Einführung einer CO₂-Abgabe im Jahr 2021
- Hindernisse für die Installation von ölgefeuerten Kesseln ab 2026



Deutscher Wohnungsmarkt

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

Ausgewählte Klimapakete in anderen Ländern

- Die Schweiz hat sich zu einer CO₂-Reduktion von 50% bis 2030 gegenüber 1990 verpflichtet
- Sie hat von 2010 bis 2018 CHF 340 Mio. an Subventionen für energieeffiziente Heizsysteme gezahlt und ihre CO₂-Abgaben auf 96 CHF/t im Jahr 2018 erhöht.
- Ähnliche Programme laufen in den Benelux-Ländern

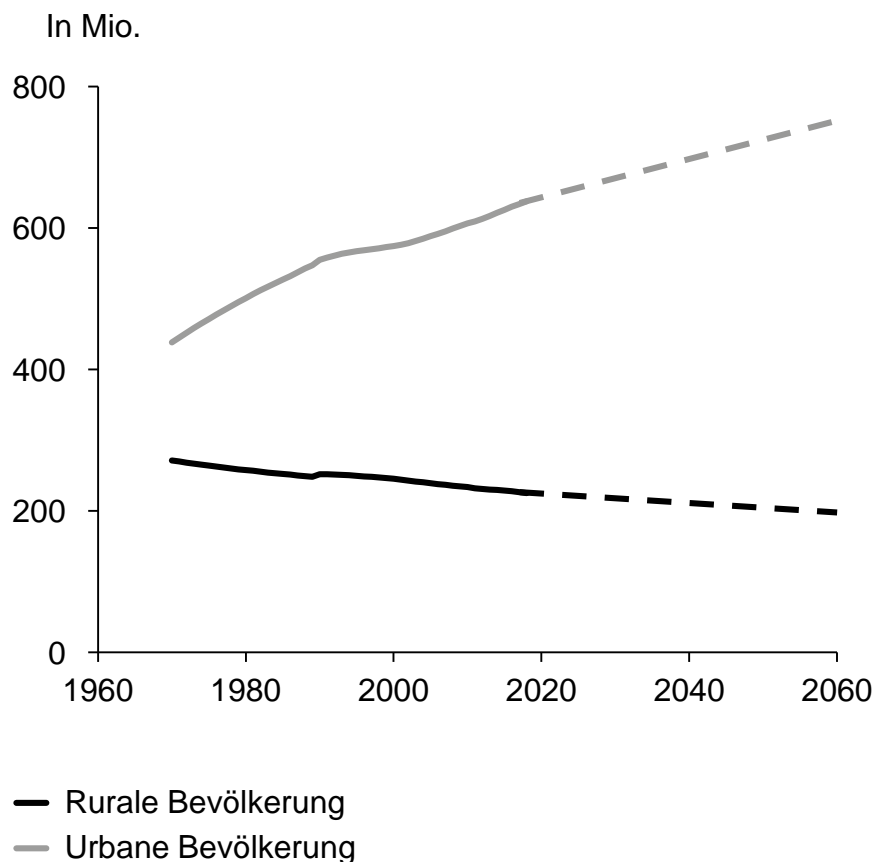
Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, BDH; Umfrage des Schornsteinfegerhandwerks.

Quelle: Das Gebäudeprogramm, Bundesamt für Energie BFE

Urbanisierung



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



Quelle: The World Bank Group, World development indicators

Gründe

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

Auswirkungen

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



Digitalisierung



Kundenbedürfnisse

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



Wettbewerb

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



Produkte

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

Automatisierung | Industrie 4.0



Kundenwünsche

- Kürzere Produktionszeiten
- Kürzere und zuverlässigere Lieferzeiten
- Reduzierte Fehlerraten



Unternehmensvorteile

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

Agenda

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

Fragen

Divisionsstrategie

HLK

 arbonia

 BRUGMAN

 KERMI

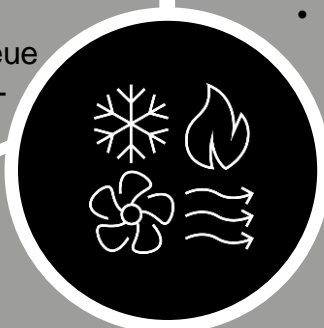
 prolux

Produktivität

- Moderne, hochautomatisierte Produktionsstätten führen zu höherer Effizienz und ermöglichen die Implementierung einer durchgängigen Auftragsverfolgung
- Selektive Erweiterungsinvestitionen in neue Produktionsanlagen werden das Umsatzwachstum bei CO₂-effizienten Produkten wie Lüftung, Fussbodenheizung und Wärmepumpen unterstützen

Produktinnovation

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



Marktdurchdringung

- Organisches Wachstum in den Schlüsselmärkten Deutschland & Schweiz und unterstützt durch Klimapakete, die CO₂-effiziente Produkte fördern
- Organisches Wachstum bei allen Produkten: Heizkörper in Osteuropa durch die lokale Produktionsstätte in Stupino (RU) und andere Produkte in Mitteleuropa durch den Eintritt in neue Vertriebskanäle
- Anorganisches Wachstum bei energieeffizienten Wachstumsprodukten (Lüftung, Wärmepumpen, Fussbodenheizung, ...) und in ausgewählten europäischen Märkten

 SABIANA
IL CLIMA AMICO

 superia

 TECNA

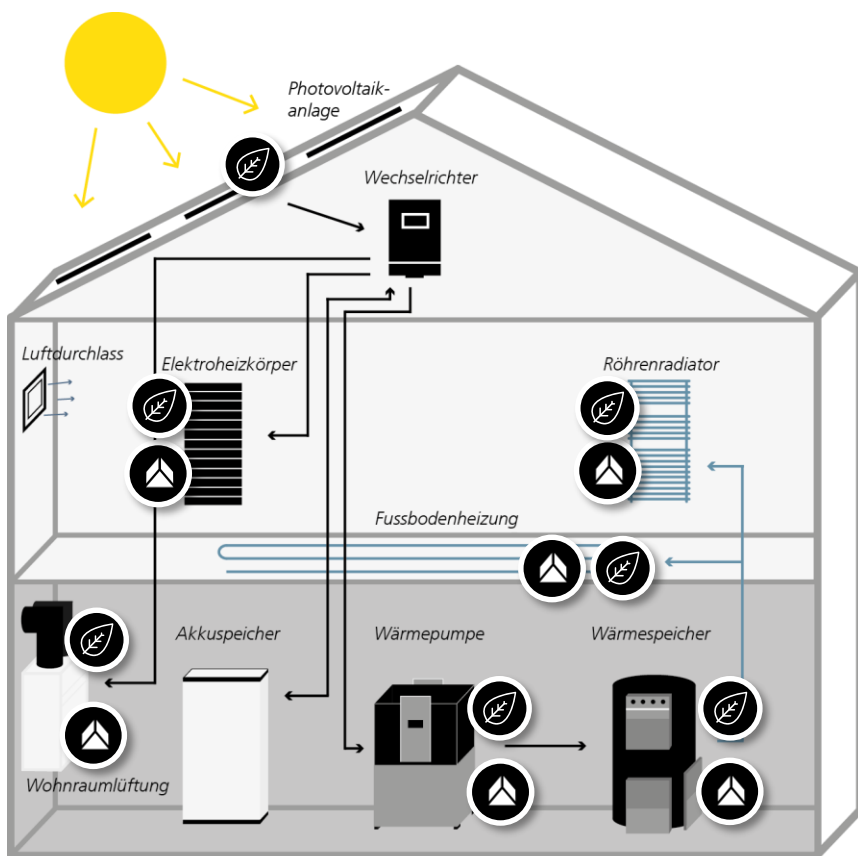
 VASCO

Das energieeffiziente Haus der Arbonia



CO₂-effizientes Energiemanagementsystem

Die Arbonia führt ein **CO₂-effizientes Energiemanagementsystem** ein. Jede **Komponente** kann als **Plug-and-Play-Lösung** verwendet oder zu einem **integrierten System** kombiniert werden.



Um das CO₂-Emissionsziel bis 2030 zu erreichen, müssen 11.8 Millionen alte öl- und gasgefeuerte Kessel ersetzt werden.

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

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



Wasserleitung



Stromleitung



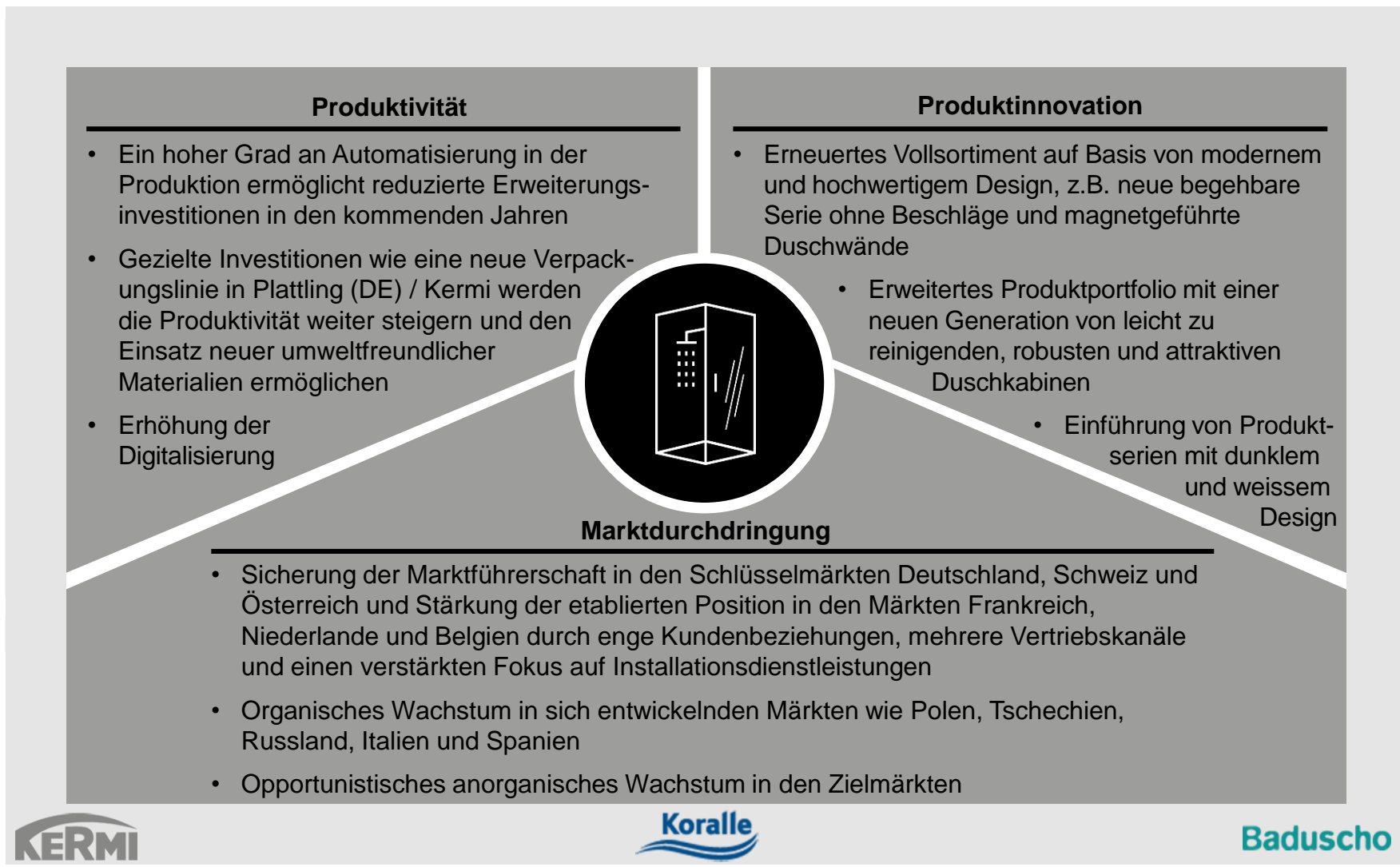
Deutsches Klimapaket



Produkt der Arbonia

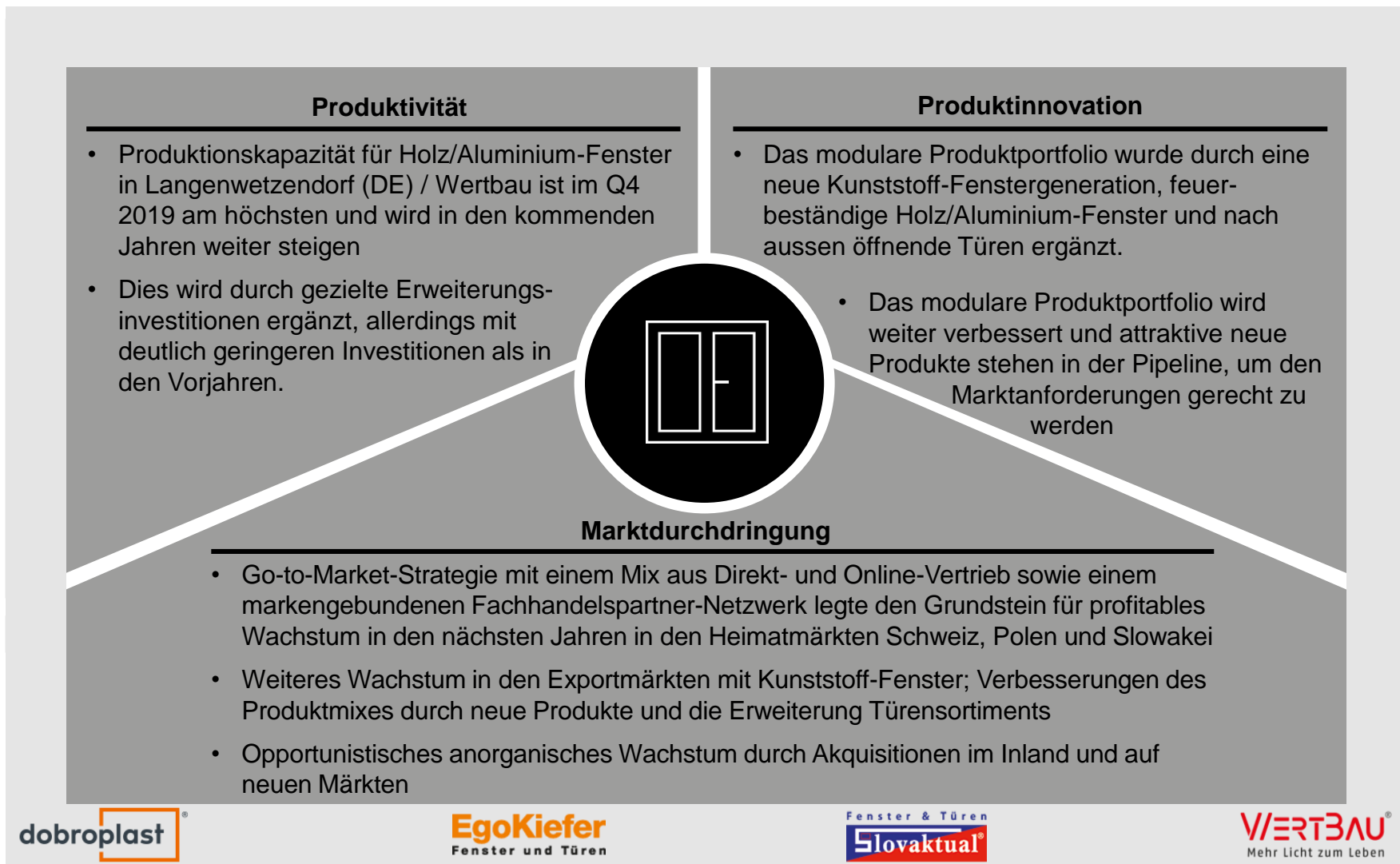
Divisionsstrategie

Sanitär



Divisionsstrategie

Fenster



Divisionsstrategie

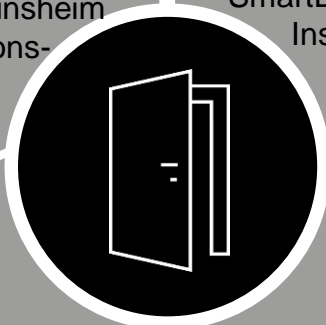
Türen

Produktivität

- Ein attraktives Produktportfolio und die erste Wahl der Kunden zu sein, treibt die hohe Nachfrage an. Da die derzeitigen Produktionskapazitäten angespannt sind, wurde für den Standort Weinsheim (DE) / Prüm ein umfangreiches Investitionsprogramm initiiert.
- Die Investitionen belaufen sich auf ca. EUR 67¹ Mio. und steigern die Kapazität von 0.9 Mio. auf 1.3 Mio. Türen pro Jahr bis 2024.

Produktinnovation

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



Marktdurchdringung

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



¹ Erhaltungsinvestitionen EUR 20 Mio. und Erweiterungsinvestitionen EUR 47 Mio.

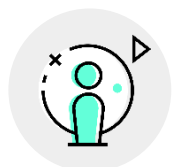
Konzernstrategie



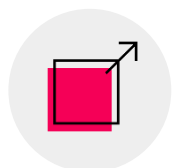


ARBONIA DIGITAL

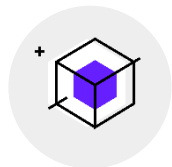
Arbonia und ARBONIA DIGITAL verstehen den digitalen Wandel konsequent als Chance, sowohl für die unternehmerische Entwicklung als auch für das Wachstum der Divisionen. Im Zentrum stehen dabei drei Werte:



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

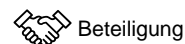


Agil und lean: Interdisziplinäre Teams entwickeln die Produkte mit modernen Arbeitsmethoden selbstorganisiert und schrittweise.



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

Digitale Kooperationen & Aktivitäten



Beteiligung



Lösungen im Besitz von Arbonia

Strategische finanzielle Roadmap

Fokus auf profitables Wachstum und die Generierung von Cash



Agenda

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

5. Guidance

Fragen

Guidance der Arbonia Gruppe¹

Fokus auf profitables Wachstum und Auszahlung

Guidance 2020

Umsatz

~ 3% organisches Wachstum

EBITDA-Marge²

~ 10%

Dividende 2019

CHF 0.22 je Aktie



Mittelfristige Guidance

Umsatzwachstum p.a.

~ 3% organisch

EBITDA-Marge²

> 11%

Dividendenpolitik

Dividendensteigerung ~ 10% p.a.

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

² EBITDA (ohne Einmaleffekte)

Wieso Arbonia?



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

ARBONIA 

Thank you
