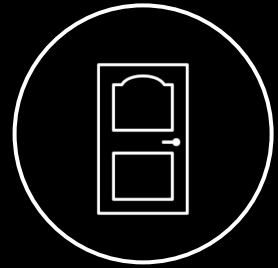
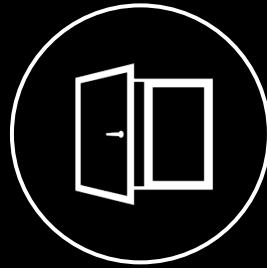
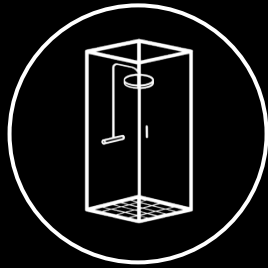


ARBONIA

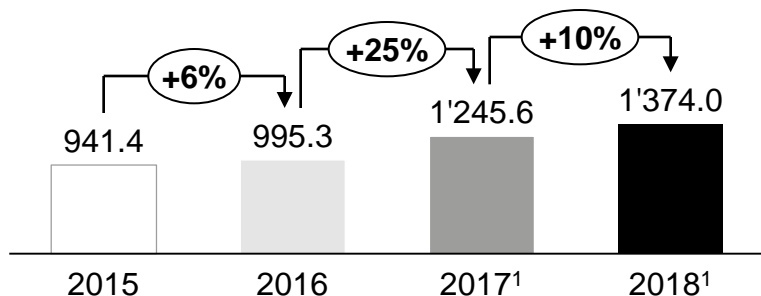


Rückblick und Ausblick

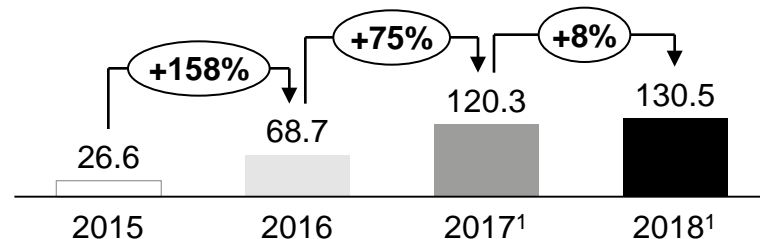
Transformation kurz und knapp

Wichtigste Kennzahlen 2015 – 2018 im Überblick

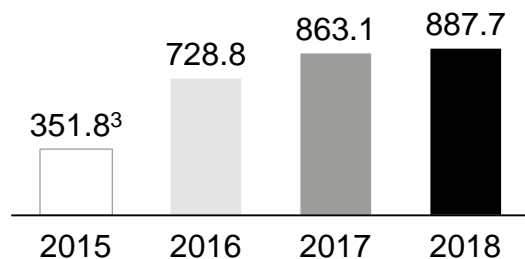
Nettoumsätze



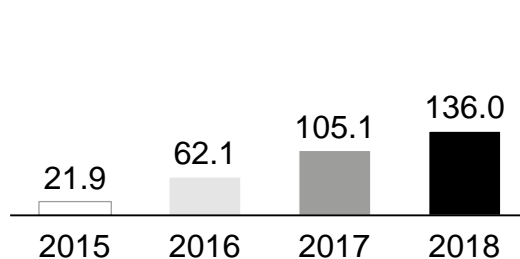
EBITDA²



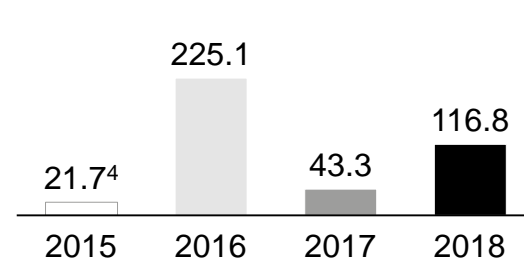
Eigenkapital



Investitionen



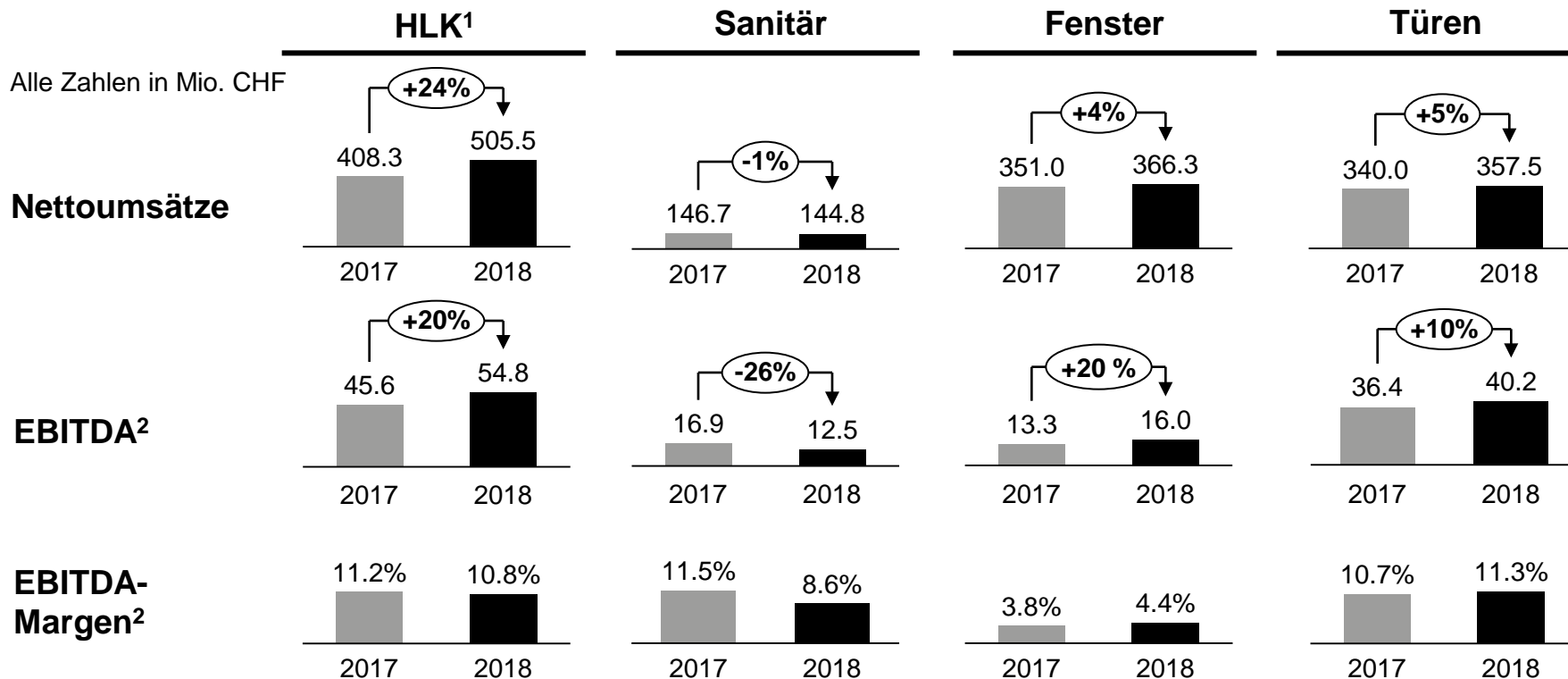
Nettoverschuldung



¹ Fortzuführende Geschäftsbereiche in 2017 | ² Mit Einmaleffekten | ³ H1 2015: CHF 187 Mio. | ⁴ H1 2015: CHF 229 Mio.

Zusammenfassung 2018

Ergebnisse nach Divisionen



¹ 2017 ohne Vasco Group und Tecna | ² EBITDA-Zahlen ohne Einmaleffekte

Agenda

1. Transformation – Highlights 2018

2. Finanzkennzahlen 2018

3. Divisionsstrategien

4. Ausblick

Fragen

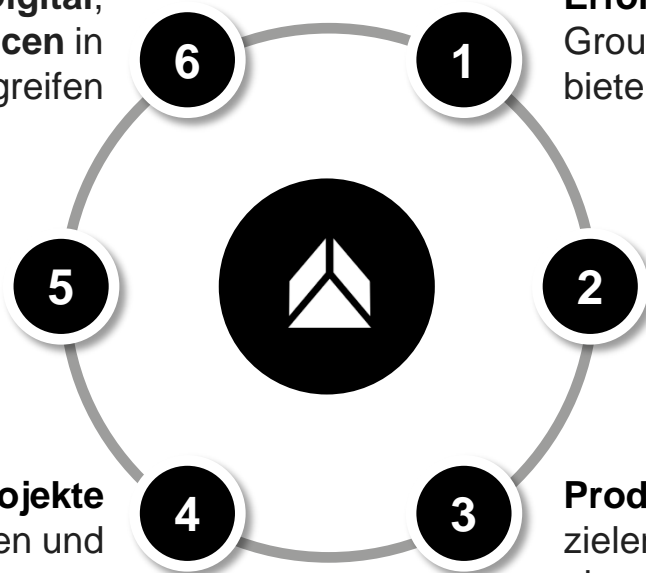
Transformation – Highlights 2018

Neuestes zu wichtigen Erfolgen

Start des Projekts **Arbonia Digital**, um **neue Wachstumschancen** in der Zukunft zu ergreifen

Abgeschlossene Investitionsprojekte legen das Fundament für zukünftige **Produktivitätsverbesserungen**

Ambitionierte **Verlagerungsprojekte** sind 2018 weit vorangeschritten und werden **2019 abgeschlossen**



Erfolgreiche Akquisitionen von Vasco Group (Benelux) und Tecna (Spanien) bieten **neue Geschäftsmöglichkeiten**

Neu eingeführte Marken eröffnen Zugang zu **neuen Märkten** und fördern **Cross-Selling**

Produktinnovationen der Arbonia zielen auf **wachsende Marktsegmente** ab

Arbonia – ein führender europäischer Gebäudezulieferer

1 Transformation – Highlights 2018

Erfolgreiche Akquisitionen

Vasco Group (Mai 2018)

Übernahme einer **aktiven Rolle bei der Marktkonsolidierung** durch die Akquisition eines führenden Unternehmens in Benelux und Wachstum im Geschäft mit Premium-**Designheizkörpern und Lüftung**



Tecna (September 2018)

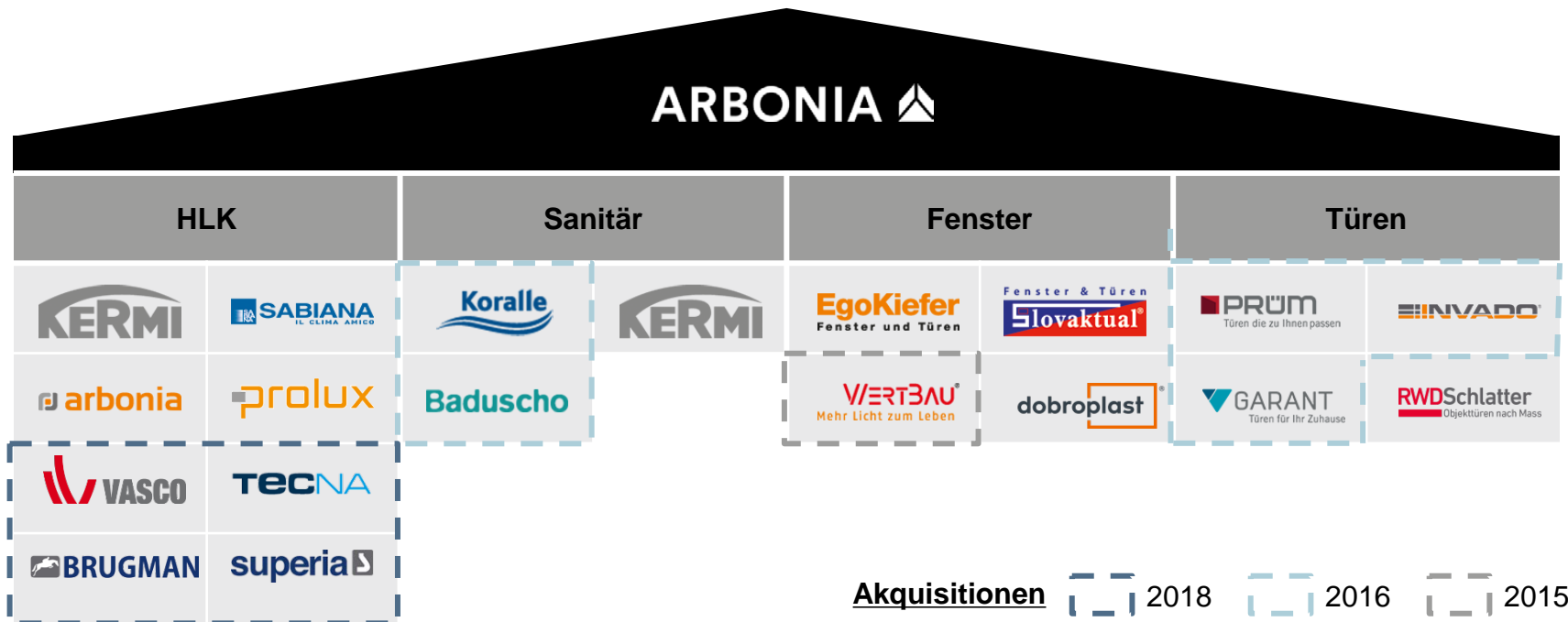
Einstieg in den **wachsenden iberischen HLK-Markt** durch die Akquisition des langjährigen Sabiana-Vertriebspartners mit **umfassender Marktabdeckung und starker Produktkompetenz**



**Neue Akquisitionen erweitern unser geschäftliches Umfeld
und generieren neue Geschäftsmöglichkeiten**

2 Transformation – Highlights 2018

Erweiterungen des Markenportfolios



Neu etablierte Marken eröffnen Zugang zu neuen Märkten und fördern Cross-Selling

2 Transformation – Highlights 2018

Führende Marktpositionen

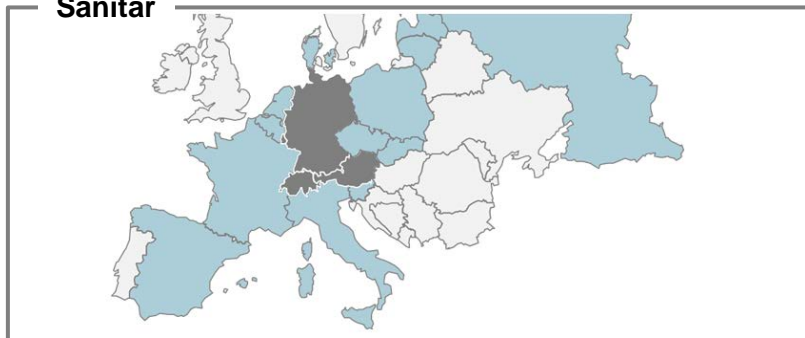
HLK



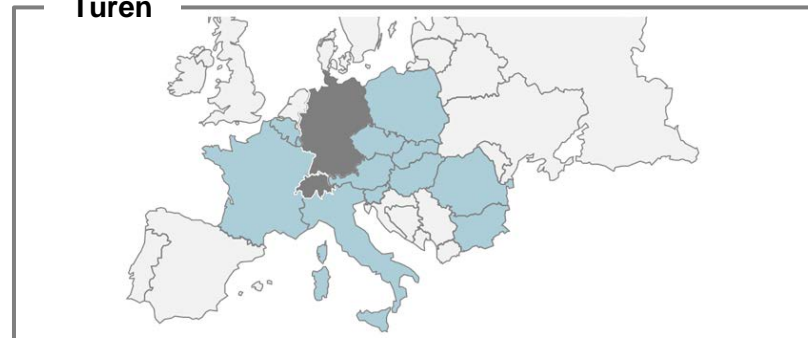
Fenster



Sanitär



Türen



Marktführerschaft



Marktführerschaft (neue Marktsegmente)



Marktpräsenz

3 Transformation – Highlights 2018

Im Fokus: Produktinnovation

HLK – Niedrigste Schallpegel, höchste Kühlleistung, niedriger Energieverbrauch



Zentrales Lüftungsgerät
F130 für kl. Wohnungen

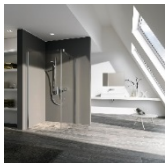


Kassette
«Skystar Jumbo»

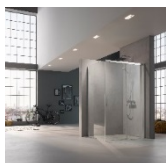


«Elveo»
Infrarot-Heizkörper

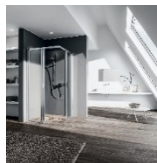
Sanitär – Zusätzliche Funktionen und minimalistisches Design



«PEGA»



«NICA»



«LIGA»

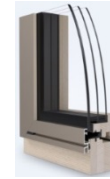
Fenster – Vollständige Überarbeitung des Produktsortiments in allen Schlüsselmärkten und bei Rahmenmaterialien



«P-Line»
(Kunststoff PL)

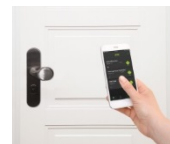


«Optim»
(Kunststoff SK)

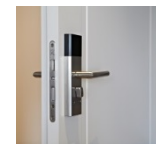


«EgoAllstar»
(Holz/Alu CH)

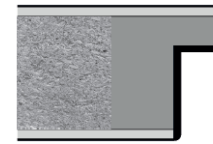
Türen – Innovation durch Internet der Dinge und neue Kundensegmente



«SmartDOORS»



Systemtür für Hotels



Premiumkante

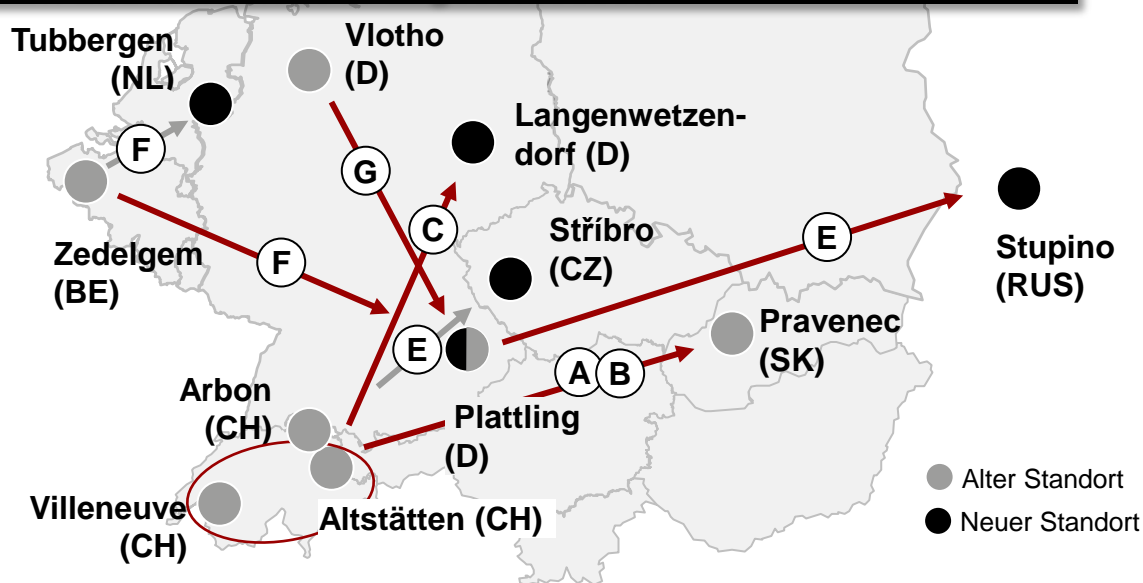
Unsere Produkte setzen neue Standards und zielen auf neue Marktsegmente ab

3 Transformation – Highlights 2015 – 2018

Projekte zur Produktionsverlagerung

Unsere ambitionierten Verlagerungsprojekte sind 2018 weit vorangeschritten und werden 2019 abgeschlossen

	Von	Nach
Fenster	(A) Villeneuve (CH)	Pravenec (SK)
	(B) Altstätten (CH)	Pravenec (SK)
	(C) Altstätten (CH)	Langenwetzen-dorf (D)
HLK	(E) Arbon (CH)	Stříbro (CZ)
	(E) Plattling (D)	Stupino (RUS)
	(F) Zedelgem (BE)	Tubbergen (NL), Plattling (D)
SAN-	(G) Vlotho (D)	Plattling (D)



Verlagerung der Produktion um über 6000 km und ~640 Mitarbeiter in CH, D und BE betroffen

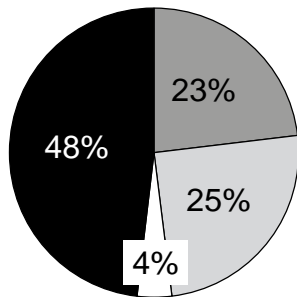
4 Transformation – Highlights 2018

Europäisierung von HR

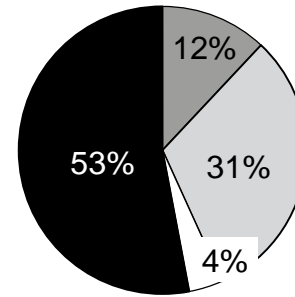
Durchschn. FTE 2015¹: 6'186

Durchschn. FTE 2018¹: 8'198

Regionale Verteilung
(Ø FTE)



37,4 %



33,1 %

Personalaufwand-
Verhältnis²

Vergleich: Entwicklung der nominalen Bruttolöhne in Schlüsselmärkten 2015 – 2017³

Schweiz	= +1,1 %	Tschechien	= +10,9 %	Polen	= +9,6 %
Deutschland	= +4,9 %	Slowakei	= +13,7 %		

- Schweiz
- Westen (West-D, FR, BE, NL)
- Süden (IT, ES, sonstige)
- Mitte / Osten (Ost-D, CZ, SK, PL, RU)

**Vorteilhafte Personalverlagerung in kostengünstigste Länder und wachsende Märkte –
Arbonia mit Zugang zu europaweitem Talentpool**

¹ Geschäftsberichte | ² Personalaufwand / Nettoumsatz | ³ BFS, Destatis, polnisches Statistikamt, tschechisches Statistikamt, Statistikamt der Slowakischen Republik (Stand 02.2018)

5 Transformation – Highlights 2018

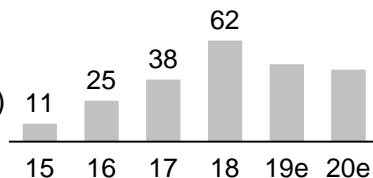
Investitionsprojekte

HLK



- **Bau eines neuen Produktionsstandorts in Stupino (RUS)** für den wachsenden russischen Heizkörpermarkt
- **Automatisierte Verpackung von Flachheizkörpern** in Plattling (D) steigert die Produktivität

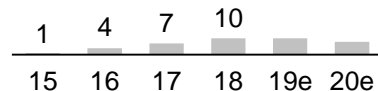
CAPEX
(CHF Mio.)



Sanitär



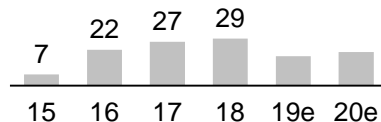
- **Weitere Automatisierung** der Produktionsprozesse von Duschatrennungen (Transferstrasse)
- **Werkzeuge** für neue Duschatrennungsserien Kermi und Koralle
- **Neues Dach** verbessert Logistik der Warenanlieferung



Fenster



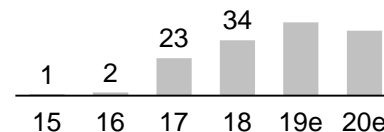
- Hochlaufen der **Produktion im Holz-/Alu-Kompetenzzentrum** in Thüringen (D)
- Produktionsstart **auf der neuen Profilierungsanlage** im Jan. 2018
- Signifikante **Produktivitätsverbesserung** im gesamten Jahr 2018 (2,5x monatliche Steigerung)



Türen



- **Neue Kantenanlagen** bei Prüm und Garant lassen **keine sichtbare Lücke zwischen Türfläche und Kante** und setzen neue Maßstäbe in der Produktqualität
- **Neue Tür- und Zargenstrassen** bei Invado steigern die Kapazität

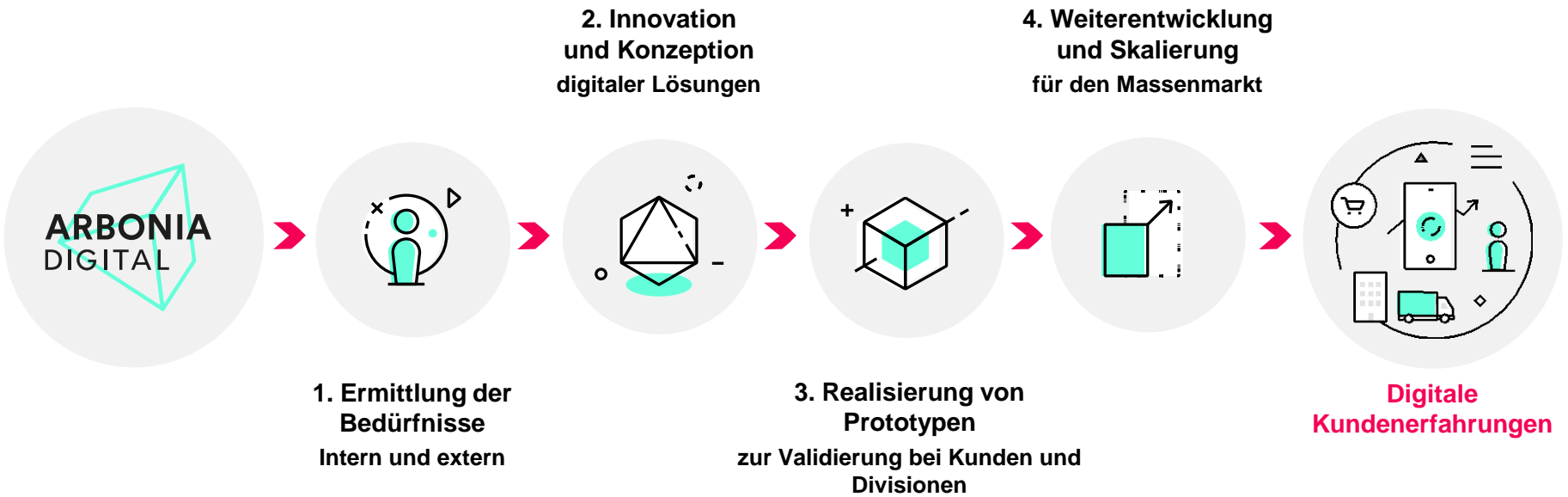


CAPEX wird in Projekte investiert, die zukünftiges Wachstum und Produktivitätssteigerung sichern

6

Prioritäten des Konzerns 2019

ARBONIA DIGITAL – DAS WACHSTUM VON MORGEN



Als Innovationsfenster wird **ARBONIA DIGITAL** in Berlin (D) mit der Entwicklung weiterer technologischer Lösungen, Services und Geschäftsmodelle für alle Divisionen beginnen.

Agenda

1. Transformation – Highlights 2018

2. Finanzkennzahlen 2018

3. Divisionsstrategien

4. Ausblick

Fragen

Erfolgsrechnung

Inklusive Einmaleffekte

	2018	in %	2017	in %
In Mio. CHF				
Nettoumsätze	1'374.0	100.0	1'245.6	100.0
Materialaufwand	-633.7	-46.1	-570.7	-45.8
Personalaufwand	-454.7	-33.1	-411.6	-33.0
Übriger Betriebsaufwand	-201.5	-14.7	-182.6	-14.7
EBITDA	130.5	9.5	120.3	9.7
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-50.7	-3.7	-39.9	-3.2
EBITA	79.8	5.8	80.4	6.5
Amortisationen immaterieller Werte aus Akquisitionen	-18.8	-1.4	-19.2	-1.6
EBIT	61.0	4.4	61.3	4.9
Finanzergebnis	-11.2	-0.8	-10.9	-0.9
Ergebnis vor Steuern	49.8	3.6	50.4	4.0
Ertragssteuern	-11.1	-0.8	-12.8	-1.0
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	38.7	2.8	37.5	3.0
Konzernergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	7.3¹	0.5	8.8²	0.7
Konzernergebnis	46.0	3.3	46.4	3.7

1 Beschichtungen und Profilsysteme | 2 Beschichtungen, Industriedienstleistungen und Profilsysteme

Erfolgsrechnung bereinigt

Ohne Einmaleffekte

	2018		2017 ¹	
In Mio. CHF		in %		in %
Nettoumsätze	1'374.0	100.0	1'245.6	100.0
Materialaufwand	-633.7	-46.1	-571.1	-45.9
Personalaufwand	-447.6	-32.6	-415.0	-33.3
Übriger Betriebsaufwand	-197.8	-14.4	-176.3	-14.2
EBITDA	115.1	8.4	101.3	8.1
Abschreibungen, Amortisationen, Wertberichtigungen	-48.4	-3.5	-39.5	-3.2
EBITA	66.7	4.9	61.7	5.0
Amortisationen immaterieller Werte aus Akquisitionen	-18.8	-1.4	-19.2	-1.5
EBIT	47.8	3.5	42.6	3.4
Finanzergebnis	-12.4	-0.9	-10.9	-0.9
Ergebnis vor Steuern	35.4	2.6	31.7	2.5
Ertragssteuern	-11.6	-0.8	-8.9	-0.7
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	23.8	1.7	22.8	1.8

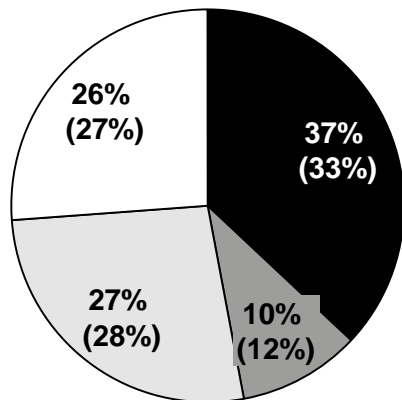
Die blauen Zahlen sind um Einmaleffekte bereinigt

¹ Ohne Beschichtungen, Industriedienstleistungen und Profilsysteme

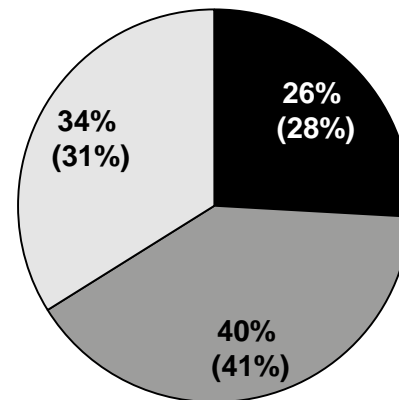
Nettoumsätze nach Divisionen/Regionen

Division HLK profitiert von Akquisitionen

Nettoumsätze nach Divisionen



Nettoumsätze nach Regionen

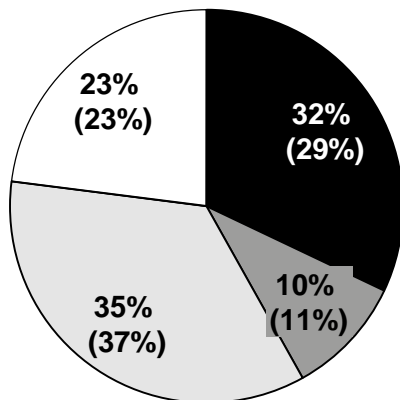


Die Zahlen in Klammern sind Vorjahreswerte

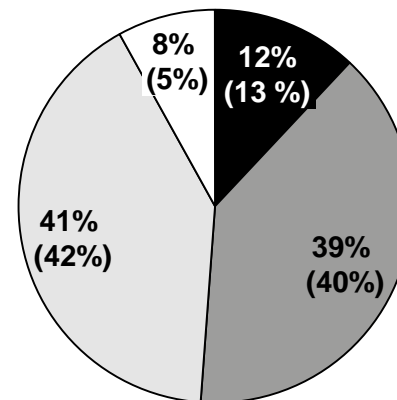
Mitarbeiter nach Divisionen/Regionen

Grösster Personalbestand in CEEC

Ø-Personalbestand nach Divisionen



Ø-Personalbestand nach Regionen

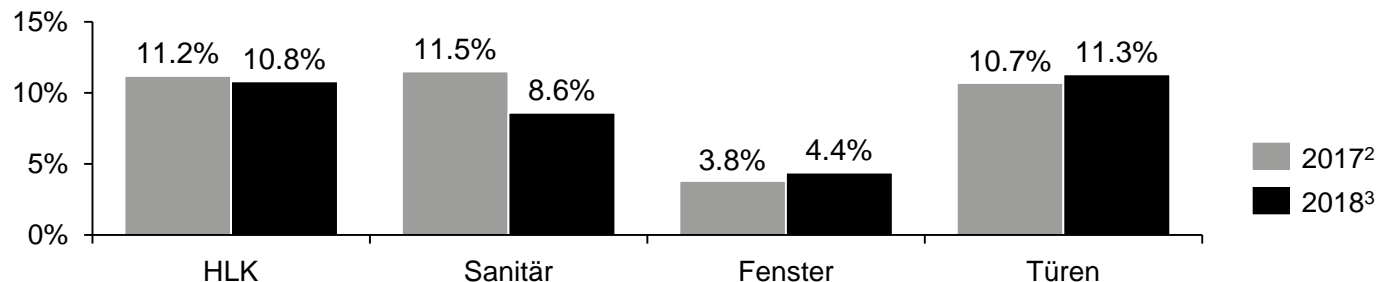


Die Zahlen in Klammern sind Vorjahreswerte
CEEC: Mittel- und osteuropäische Länder (PL, CZ und SK)

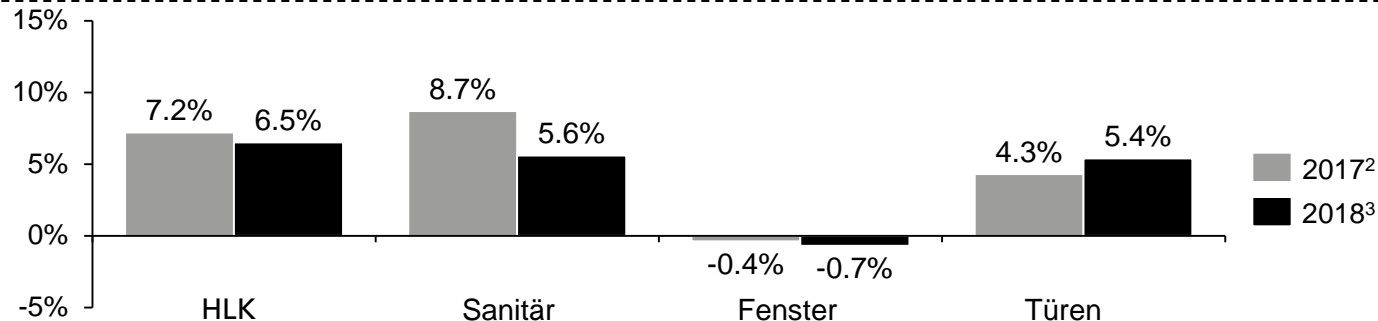
EBITDA-/EBIT-Margen pro Division¹

Materialpreissteigerungen und starker EUR beeinflussen die Margen

EBITDA-
Marge,
bereinigt



EBIT-
Marge,
bereinigt



¹ EBITDA-Zahlen ohne Einmaleffekte | ² Ohne Beschichtungen, Industriedienstleistungen und Profilsysteme | ³ Inkl. Vasco seit 01.06.2018 und Tecna seit 01.09.2018

Umsatzentwicklung nach Divisionen

Starkes organisches Wachstum in Division HLK

Ausgewiesene Nettoumsätze in Mio. CHF	2018 ¹	2017 ²	Δ Jahr gesamt	Währungs- effekte	Akquisi- tionseffekte	Organ. Wachstum ³
Arbonia	1'374.0	1'245.6	+10.3%	+2.7%	+5.1%	+2.5%
HLK	505.5	408.3	+23.8%	+3.2%	+15.6%	+5.0%
Sanitär	144.8	146.7	-1.3%	+2.7%	0.0%	-4.1%
Fenster	366.3	351.0	+4.4%	+1.7%	0.0%	+2.7%
Türen	357.5	340.0	+5.2%	+3.1%	0.0%	+2.1%

1 Inkl. Vasco seit 01.06.2018 und Tecna seit 01.09.2018

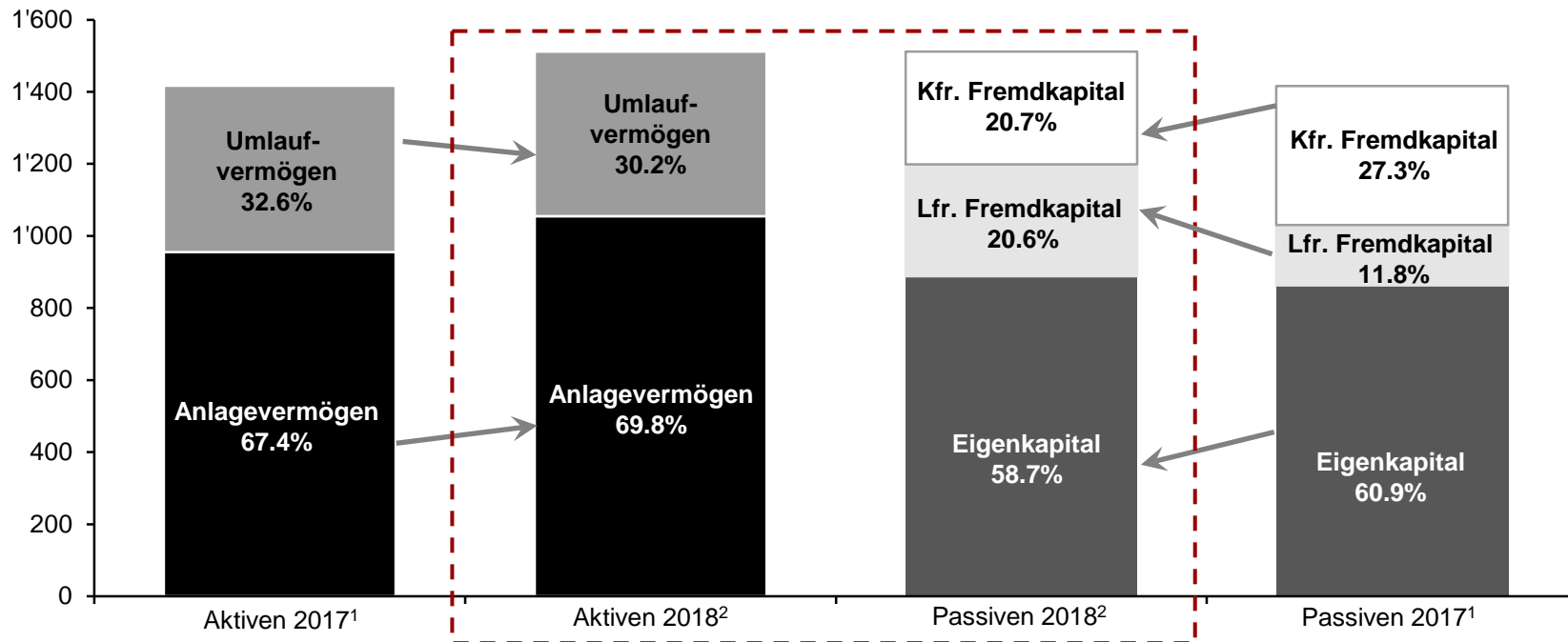
2 Ohne Beschichtungen, Industriedienstleistungen und Profilsysteme

3 Währungs- und akquisitionsbereinigt

Bilanz

EUR-Schuldscheindarlehen erhöht lfr. Fremdkapital

In Mio. CHF



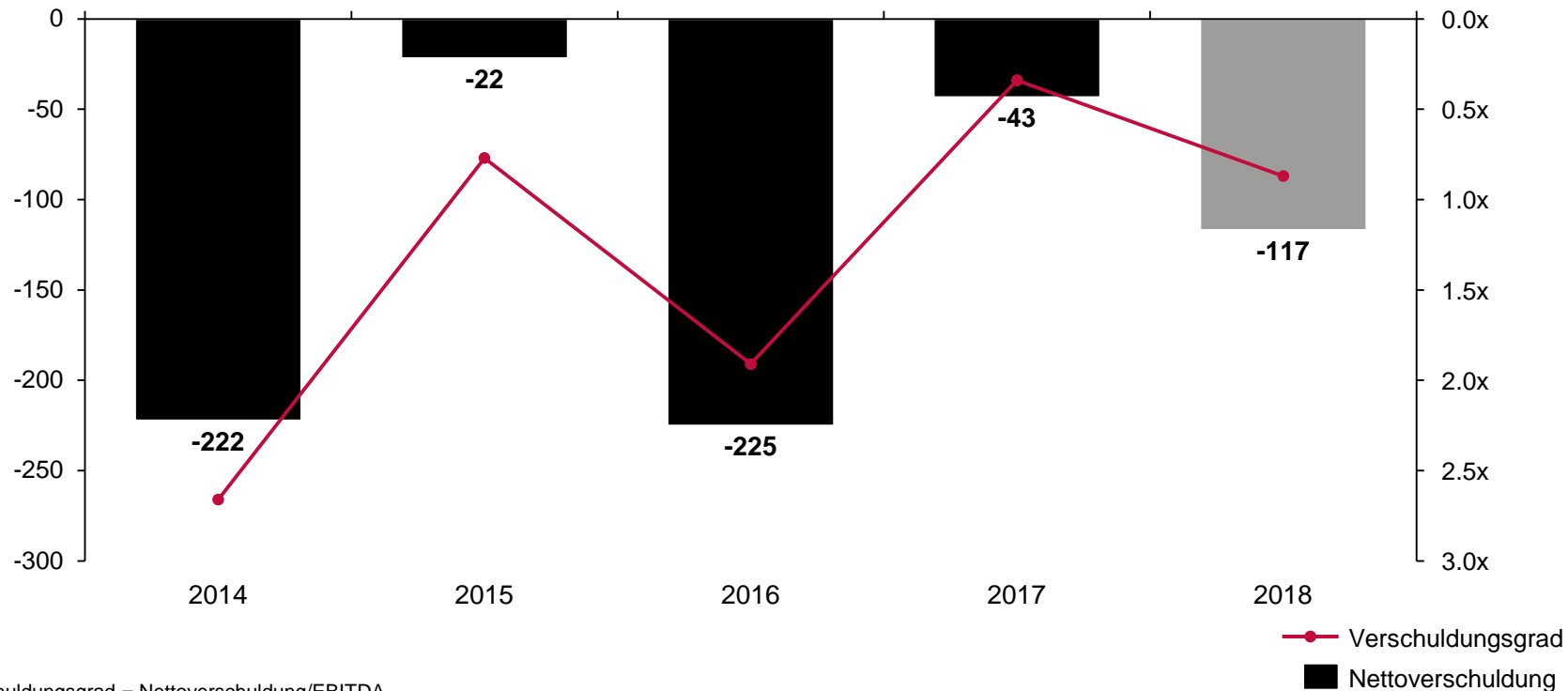
1 Ohne Beschichtungen und Industriedienstleistungen

2 Inkl. Vasco seit 01.06.2018 und Tecna seit 01.09.2018

Nettoverschuldung und Verschuldungsgrad¹

Investitionen und Akquisitionen erhöhen Nettoverschuldung

In Mio. CHF

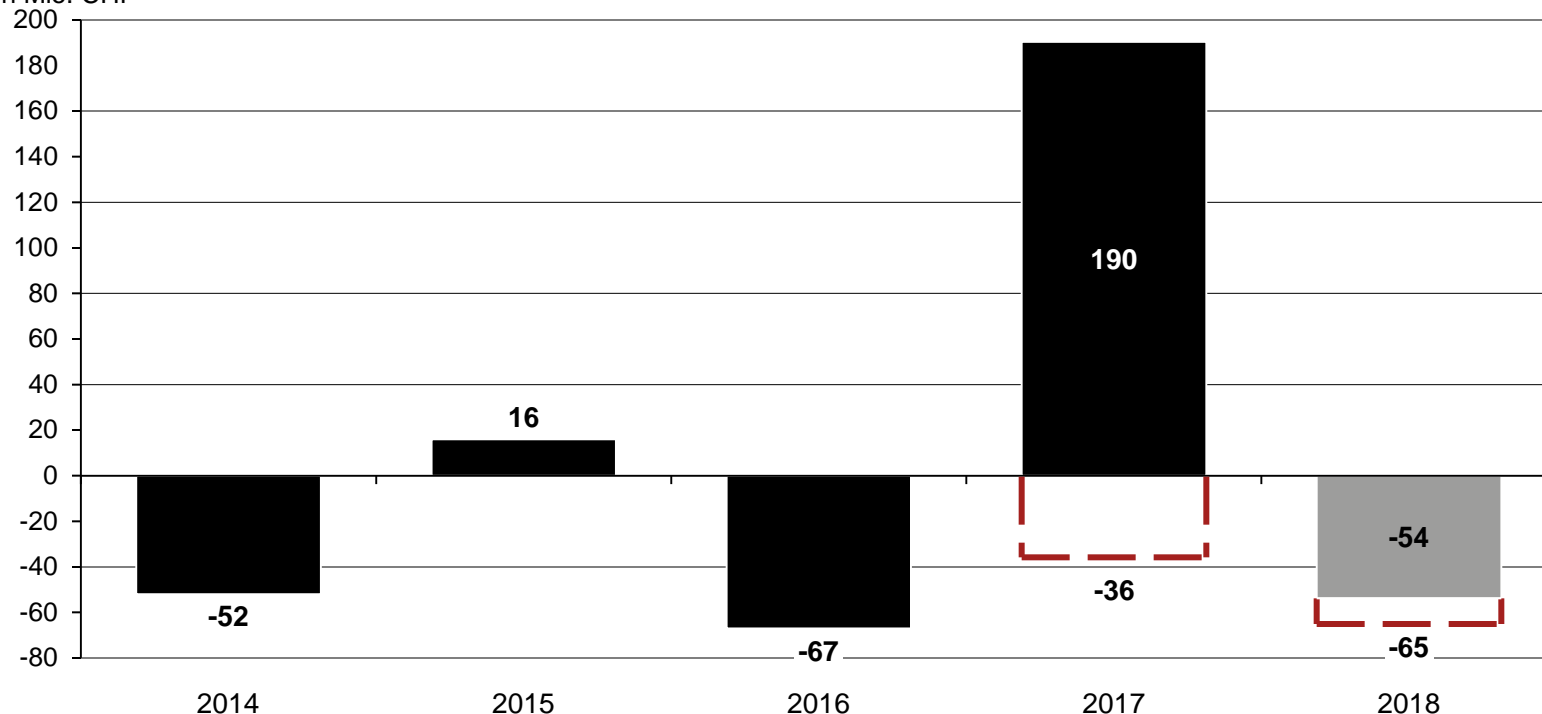


¹ Verschuldungsgrad = Nettoverschuldung/EBITDA

Free Cashflow

Hohe Investitionen beeinflussen Free Cashflow

In Mio. CHF



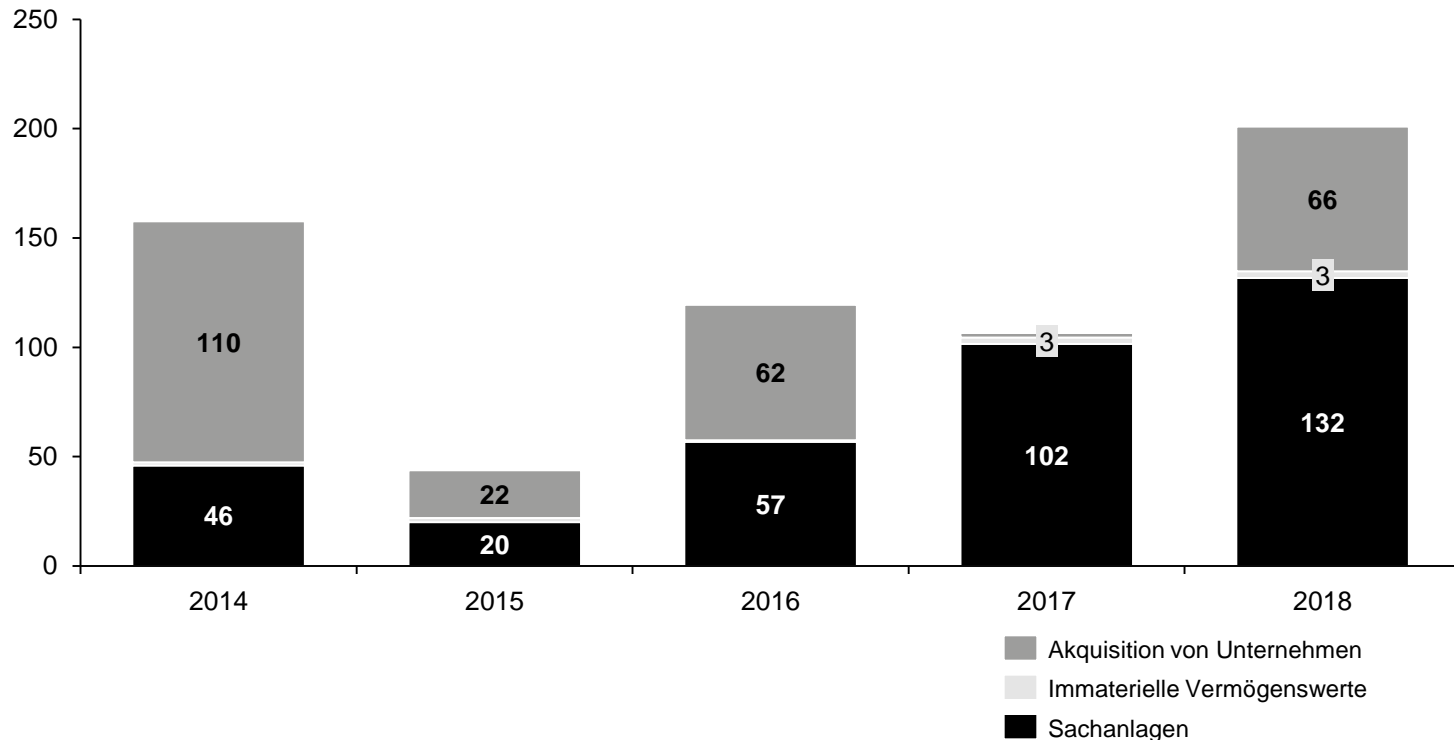
■ Free Cashflow (Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit)

□ Free Cashflow (Geldfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit ohne Devestitionen und Akquisitionen von Unternehmen)

Investitionsentwicklung

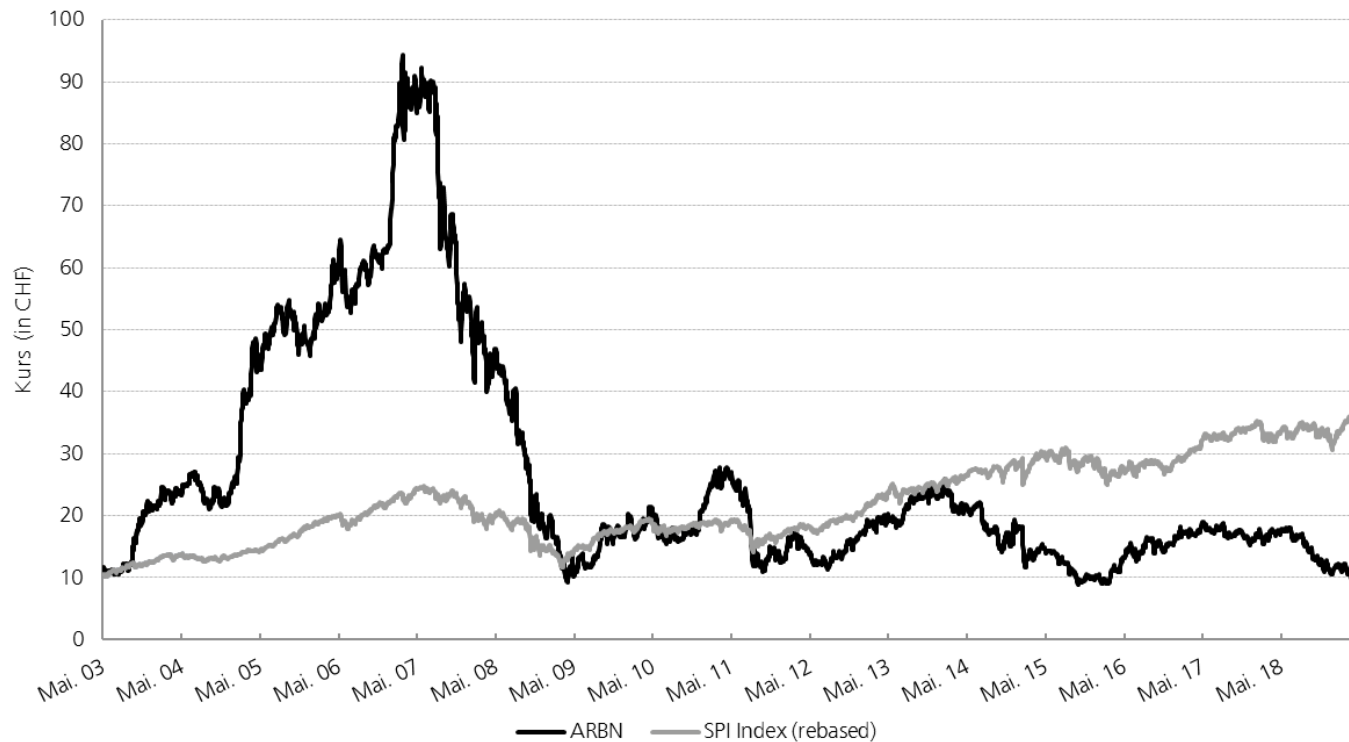
Automatisierung, Kapazitätserweiterung und Verlagerungen

In Mio. CHF



Aktienkurs

01.05.2003 – 31.03.2019



Agenda

1. Transformation – Highlights 2018

2. Finanzkennzahlen 2018

3. Divisionsstrategien

4. Ausblick

Fragen

Konzernentwicklung Strategie

I Produktivität der Produktionsstandorte

Footprint in kostengünstigsten Ländern | Vertikale Integration | Operative Flexibilität | Industrie 4.0

II Marktführerschaft

Regionale Expansion | Mehrere Vertriebskanäle | Markenpositionierung | Akquisitionen

III Kundennutzen

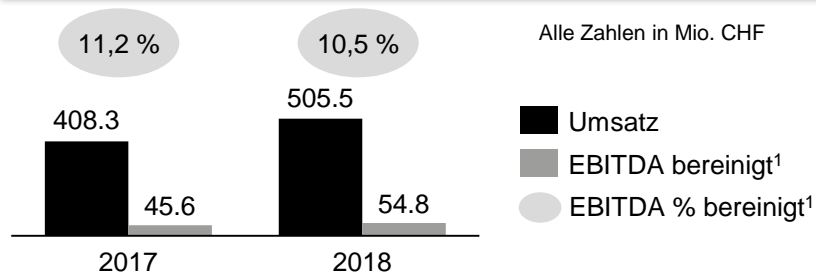
Digitalisierung | Vollsortiment | Premium-Design | Massgeschneiderte Lösungen | Gesamtkosten

Ziel:

Konsolidierung der Position als führender europäischer Gebäudezulieferer



Operative Leistung 2018



- Starkes Umsatz- und EBITDA-Wachstum durch erfolgreich implementierte Diversifizierungsstrategie, attraktives Produktportfolio und starke Marken
- Erfolgreiche Akquisition und (weitere) Integration von Benelux- und iberischen Gesellschaften
- Höherer Umsatz aus Wachstumsprodukten und -märkten
- Neubautätigkeit bei Wohnungen in Deutschland wächst weiter, zeitweise mit Beeinträchtigung bei Renovierungstätigkeit durch Kapazitäts-/ Verfügbarkeitsengpässe bei Installateuren

¹ EBITDA-Zahlen ohne Einmaleffekte

Highlights 2018

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Installation der automatisierten Verpackungsstrasse in Plattling (D) fertiggestellt
- Neuer Produktionsstandort in Russland für russischen Heizkörpermarkt kurz vor der Fertigstellung
- Konsolidierung der Flachheizkörperproduktion zur Produktivitätsverbesserung

II Marktführerschaft

- Marktdurchdringung in Europa durch Akquisitionen in Benelux-Ländern und auf iberischer Halbinsel gestärkt
- Produktportfolio in wachsenden Marktsegmenten Lüftung, Wärmepumpen und Fussbodenheizung erweitert

III Kundennutzen

- Einführung neuer Produkte auf der ISH 2019 in Frankfurt (D), die neue Massstäbe in der Branche setzen werden
- Umfangreiche Entwicklung neuer Produkte in Vorbereitung für weiteres Umsatzwachstum



Ziele 2019

Weitere **Produktivitätsverbesserung** in Produktionszentren

Einführung **neuer Produkte** in wachsenden Segmenten, Märkten und Vertriebskanälen

Vollendung der **Integration** neu akquirierter **Gesellschaften**

Prioritäten 2019

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Neuen Produktionsstandort in Russland in Betrieb nehmen und Konsolidierung in der Produktion von Stahl-Flachheizkörpern vollenden
- Produktion von Wachstumsprodukten durch verstärktes Insourcing und vertikale Integration weiter optimieren

II Marktführerschaft

- Marktpräsenz in Europa ausbauen und in neue Vertriebskanäle für Elektroinstallateure durch neues Produktsortiment bei elektrischer Wärmeübertragung einsteigen
- Durchdringung wachsender Marktsegmente bei Lüftung, Wärmepumpen und Fussbodenheizung durch erweitertes Produktportfolio ausbauen

III Kundennutzen

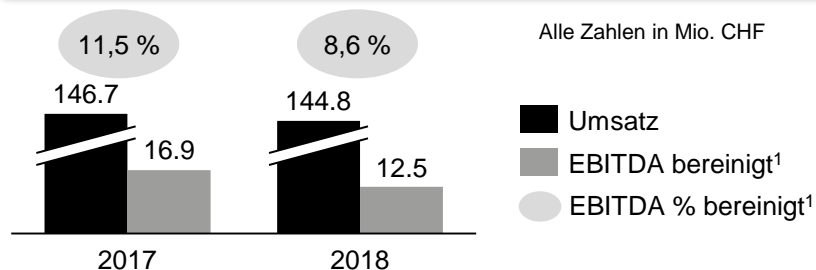
- Portfolio-Harmonisierung vollenden, um Produktprogramme einzelner Marken zu erweitern und Vertriebsaktivitäten in Schlüsselländern zu konsolidieren
- Neue digitale Verkaufstools und Produkte entwickeln, um Mehrkanal-Verkaufsstrategie als Reaktion auf veränderte Kundenanforderungen zu unterstützen

Division Sanitär

Operative Leistung und Highlights 2018



Operative Leistung 2018



- Positive Entwicklung in der Schweiz mit starker anhaltender Nachfrage nach individualisierten, hochwertigen Lösungen und Dienstleistungen
- Umsatz bleibt unter Druck durch Vertriebskanäle in Deutschland nach voller Integration von Koralle und Kermi
- Begrenztes Wachstumspotenzial durch fehlende Installationskapazitäten in Deutschland
- Rückgang des Frankreichgeschäfts durch Marktrückgang/Downtrading führte zu negativer Entwicklung
- Neue Verkaufsiniciativen steigern den Marktanteil
- Eingeführte Kostensenkungsprogramme zur Verbesserung des Ergebnisses

¹ EBITDA-Zahlen ohne Einmaleffekte

Highlights 2018

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Stabiler Betrieb am Produktionsstandort in Plattling (D) erreicht (Verlagerung von Koralle abgeschlossen)
- Grad der vertikalen Integration an allen Produktionsstandorten überprüft, um Produktivität weiter zu steigern und Produktionskompetenz bei Losgrösse 1 aufzubauen

II Marktführerschaft

- Führungsposition in Kernmärkten (D/CH) durch weitere Optimierung des Produktportfolios und Mehrwert für Marktpartner verteidigt
- Produktsortiment auf Basis von modernem und hochklassigem Design erneuert, z. B. neue Serien S700plus / S707plus / X77gt / X88gt von Bekon-Koralle
- Serviceplattform neu organisiert, um Synergien zu nutzen

III Kundennutzen

- Innovationsführerschaft in der Branche durch Kombination von erfahrenem F&E-Team und neuen digitalen Möglichkeiten behauptet
- Exzellentes Markenimage, bewiesen durch Platz 1 bei Umfrage 2018 unter deutschen Installateuren

Division Sanitär

Ziele und Prioritäten 2019



Ziele 2019

Weitere **Produktionsverbesserung** und Nutzung von Synergien

Ergreifung neuer **Marktchancen** in verschiedenen Segmenten (z. B. Objektgeschäft)

Nutzung von **digitalem Geschäftsmodell**

Prioritäten 2019

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Kostensenkungsplan durch Steigerung des Automatisierungsgrads und Einsparungen bei Materialkosten implementieren
- Neuorganisation von Produktionsprozessen fördern
- Synergien in der Beschaffung nutzen (Kosten, Qualität, Lieferleistung)

II Marktführerschaft

- In neue Märkte einsteigen, um Abhängigkeit von Downtrading in Frankreich auszugleichen
- Projektgeschäft mit einem eigenen Team weiter ausbauen
- Individualisierte rahmenlose Produkte für Architektur in der Schweiz einführen
- Neue Lösungen für Duschattrennungen auf der ISH 2019 präsentieren
- Produktportfolio um wettbewerbsfähige Einsteigerprodukte für Duschen erweitern

III Kundennutzen

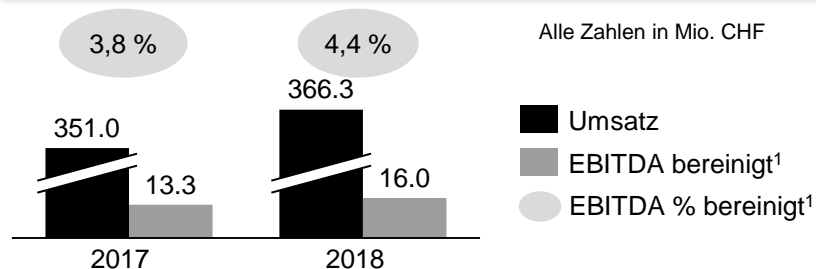
- Neue digitale Verkaufstools als Ergänzung für derzeitige Umsatzströme einsetzen (z. B. bei Ersatzteilen)
- Internetbasiertes Tool für die Suche nach Produkten in der Ausstellung verbessern
- Digitale Lösungen zur Verbesserung der Kundenbindung stärken

Division Fenster

Operative Leistung und Highlights 2018



Operative Leistung 2018



- Positiver Nettoumsatz, Verbesserung von EBITDA und EBITDA-Marge trotz ungünstiger Wechselkursentwicklung (EUR/CHF) und negativer Auswirkung von Produktionsanlauf bei Holz/Alu
- Hochlaufen der Produktion von Holz/Aluminiumfenstern in Thüringen in H1 2018 liegt hinter Plan zurück, doch signifikante Produktivitäts- und Output-Verbesserungen in H2 2018 (2,5x monatliche Menge im November 18 im Vergleich zu November 17)
- Positive Umsatzentwicklung in allen Schlüsselmärkten unterstreicht Position von Arbonia als führender Akteur in Zielregionen

¹ EBITDA-Zahlen ohne Einmaleffekte

Highlights 2018

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Weitere Reduktion des Personals in Altstätten (CH)
- Neue Isolierglasproduktion (Pravenec) vollständig hochgelaufen
- Neue hochmoderne Produktionsanlage in Polen erhöht Produktionsvolumen für den polnischen Markt

II Marktführerschaft

- Plattform-Strategien (Beschläge, Glas, Profile) zur Steigerung der Kosteneffizienz umgesetzt
- Bei allen vier Marken Produktplattformen bei allen Rahmenmaterialien vollständig überholt
- Führungsposition mit EgoKiefer auf dem schweiz. Markt durch Erweiterung mit Holz/Alu gestärkt
- Fokus auf weiterer Verbesserung des Marktanteils auf osteuropäischen Wachstumsmärkten (PL, SK)

III Kundennutzen

- Digital- und Online-Strategie entwickelt, um neu herausgebildete Verkaufskanäle ab 2019/2020 zu nutzen

Division Fenster

Ziele und Prioritäten 2019



Ziele 2019

**Produktivitäts-
verbesserungen** in
Produktions-
kompetenzzentren

Führende Positionen in
Schlüsselmärkten

Digitalisierung und
Plattform-Strategien

Prioritäten 2019

I Produktivität der Produktionsstandorte

- **Produktivität:** Produktivität in allen Produktionskompetenzzentren der Division weiter steigern
- **Personalkosten:** Verkleinerung der Produktion am schweizerischen Standort Alt-stätten auf die Grösse eines Service-Shops soll bis Ende 2019 abgeschlossen sein

II Marktführerschaft

- **Schweiz:** Schutz der Marge im Direktgeschäft durch Preisdisziplin und weitere Expansion und Wachstum im Händlersegment
- **Polen:** Start des Online-Verkaufskanals zur weiteren Durchdringung im Heimatmarkt; Wachstum durch neue Händler in ausgewählten Exportmärkten (z. B. D)
- **Slowakei:** Markteinführung des neuen Kunststoff-Fenstersystems «Optim» zur Konsolidierung der Führungsposition auf dem slowakischen Markt und Ausbau der Position in Österreich / Tschechien
- **Deutschland:** Akquisition neuer Kunden und Ausweitung des Händlernetzes

III Kundennutzen

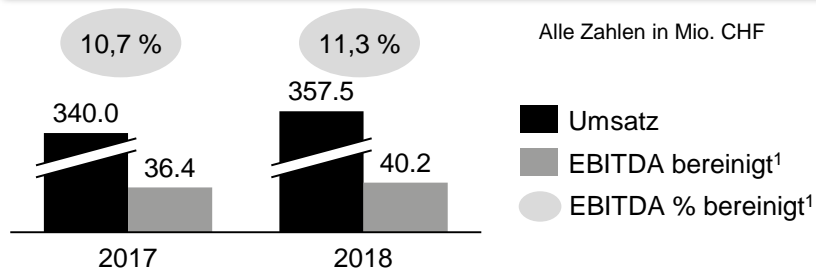
- **Digitalisierung:** Digitalisierungsstrategie entlang der Wertschöpfungskette weiter implementieren (Start des polnischen Verkaufskanals in H1 2019)
- **Plattform-Strategien:** Synergien bei Kosten und Produktivitätsverbesserungen durch Umsetzung von Produktplattform-Strategien

Division Türen

Operative Leistung und Highlights 2018



Operative Leistung 2018



- Starkes zweistelliges Wachstum bei Nettoumsatz und EBITDA mit Verbesserung der Gesamtmarge durch abgeschlossene Integration von Akquisitionen, starke Produktionspräsenz, hohe vertikale Integration
- Einander ergänzende Produktportfolios eröffnen Chancen für Cross-Selling zwischen Marken
- Aktuelle Kapazitätsengpässe an Produktionsstandorten in Deutschland und Polen hemmen aktuelle Produktion, machen aber zusätzliches Potenzial deutlich
- Anhaltendem Druck auf die Marge in der Schweiz wird durch stärkere Konzentration der Geschäftsleitung auf das Projektgeschäft begegnet

¹ EBITDA-Zahlen ohne Einmaleffekte

Highlights 2018

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Erforderliche Maschinen und Anlagen für Premium-produkte an beiden deutschen Standorten installiert
- Fortschritte beim Bau neuer Produktionsanlagen für Türen und Zargen in Polen (liegt im Plan)
- Vertikale Integration des Werks in der Schweiz im Hinblick auf Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in einem reifen Markt überprüft

II Marktführerschaft

- Führende Marktposition in Deutschland konsolidiert und weiter verbessert (Wachstum 2018 über Marktwachstum; ~21 % Marktanteil)
- Strategische Vertriebspartnerschaft mit führendem schweizerischen Fachhändler gestartet, Standardtüren erfolgreich in den Markt eingeführt, Verkäufe von Funktionstüren verdoppelt

III Kundennutzen

- Beteiligung an PropTech-Gesellschaft KIWI (Berlin) akquiriert und in einem gemeinsamen Projekt eine Tür mit integriertem digitalen Zugangssystem («SmartDOORS») entwickelt



Ziele 2019

Kapazitätssteigerung in Deutschland und Polen, verstärkte **vertikale Integration** in der Schweiz

Nutzen der **starken Position** mit Premiumprodukten

Einführung von KIWI
«**SmartDOORS**»

Prioritäten 2019

I Produktivität der Produktionsstandorte

- Kapazitätsengpässe an deutschen und polnischen Standorten beseitigen und zusätzliche Investitionen zur Steigerung der Output-Menge bis 2024 um 15 % tätigen
- Lackierstrasse am schweizerischen Standort installieren, Holzzargen-Produktionskapazität steigern zum Insourcing von Produktionsschritten für einen schlankeren und schnelleren Produktionsprozess

II Marktführerschaft

- Premiumprodukte ohne sichtbare Lücke zwischen Türfläche und -kante und höherer Festigkeit auf der BAU München 2019 auf den Markt bringen
- Bibliothek der Brandschutzzertifikate im Vorgriff auf europäischen CE-Standard harmonisieren, Verwendung der Funktionstüren-Lizenzen von RWD Schlatter in Deutschland

III Kundennutzen

- «SmartDOORS» mit KIWI Zugangssystem auf der BAU München 2019 auf den Markt bringen, gefolgt von einer reibungslosen Markteinführung in Deutschland und der Schweiz
- IT-Systeme für Auftragsmanagement (Prüm-Garant), Angebotskalkulation (RWD Schlatter) modernisieren

Agenda

1. Transformation – Highlights 2018
2. Finanzkennzahlen 2018
3. Divisionsstrategien
- 4. Ausblick**

Fragen

Arbonia

Ein führender europäischer Gebäudezulieferer

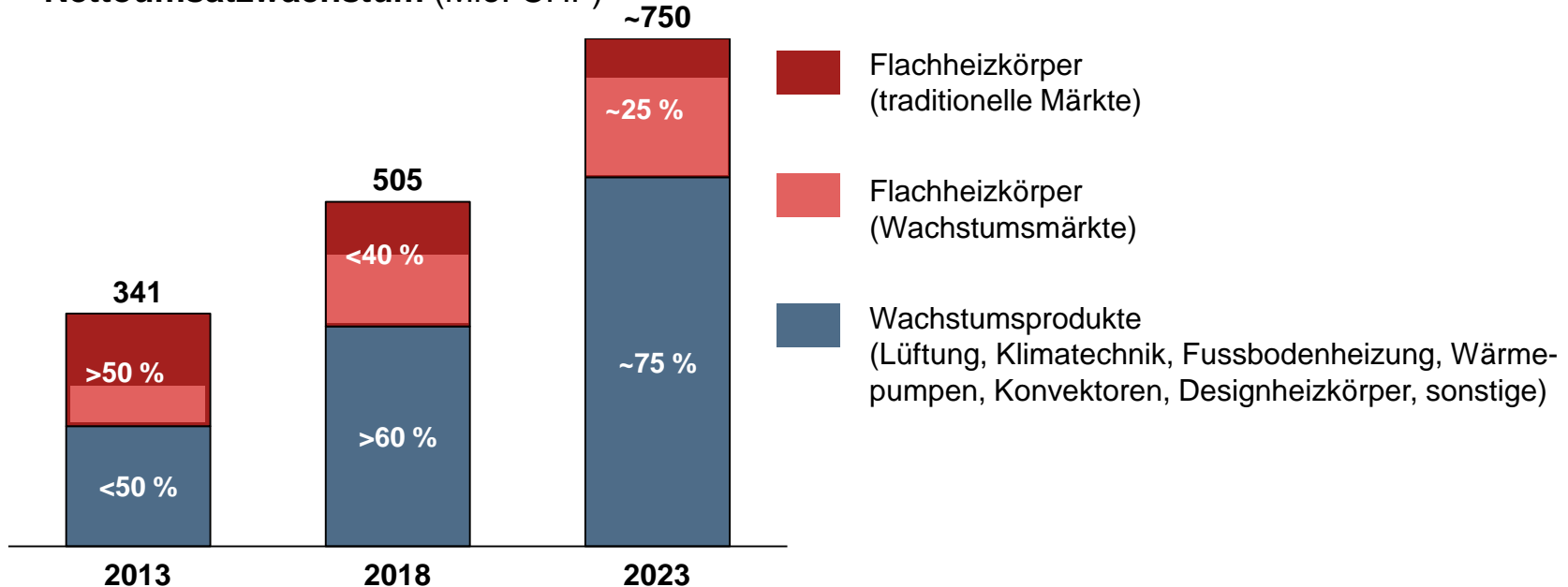


«Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile»

Strategie

Transformation des HLK-Geschäfts

Nettoumsatzwachstum (Mio. CHF)



Starkes anhaltendes Wachstum seit 2013 – Abhängigkeit von Flachheizkörpern 2018 verringert – klare Strategie für die nächsten 5 Jahre definiert

Ziele der Arbonia Gruppe¹

Transformation abgeschlossen, Ziel aktualisiert

Ziele 2018

Umsatz

+ 3 % organ. Wachstum

EBITDA²

CHF >110 Mio.



Ausblick 2019

Umsatz

~ 3 % organ. Wachstum

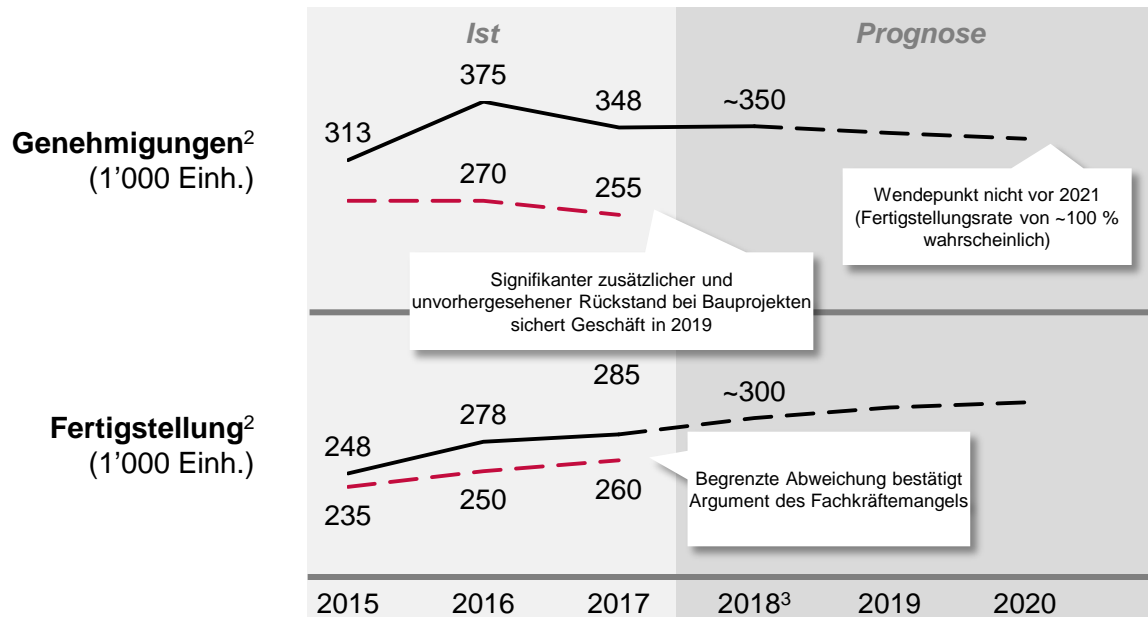
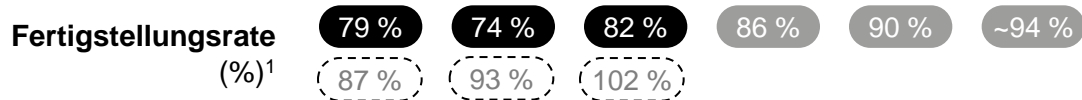
EBITDA³

~ CHF 128-136 Mio.

¹ Unter Annahme eines stabilen bis positiven Marktumfelds, organisches Wachstum = bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte | ² Operatives EBITDA (ohne Einmaleffekte) | ³ Mit IFRS 16

Output im deutschen Bausektor

Unser Blick auf die Marktdynamik



- Wir sind zuversichtlich, dass das **Baumfeld in Deutschland 2019 positiv bleibt**, gestützt durch:
 - Niedrige Hypothekenzinsen
 - Weniger Leerstände in mehreren Regionen
 - Rückläufige Anzahl der Personen pro Haushalt
- Durch die starke (unterschätzte) Nachfrage, die in 2015-2018 aufgelaufen ist, und einen begrenzten Lieferantenstamm, hat die Branche noch einen bedeutenden Auftragsrückstand (*Verzögerung bei Fertigstellung*)
- Daher wird die Fertigstellungsrate noch weitere 2-3 Jahre (mit zusätzlichem Wachstum) unter 100% bleiben

— — Schätzung von Euroconstruct aus 11.2014
 — Ist-Zahlen von Euroconstruct aus 11.2018

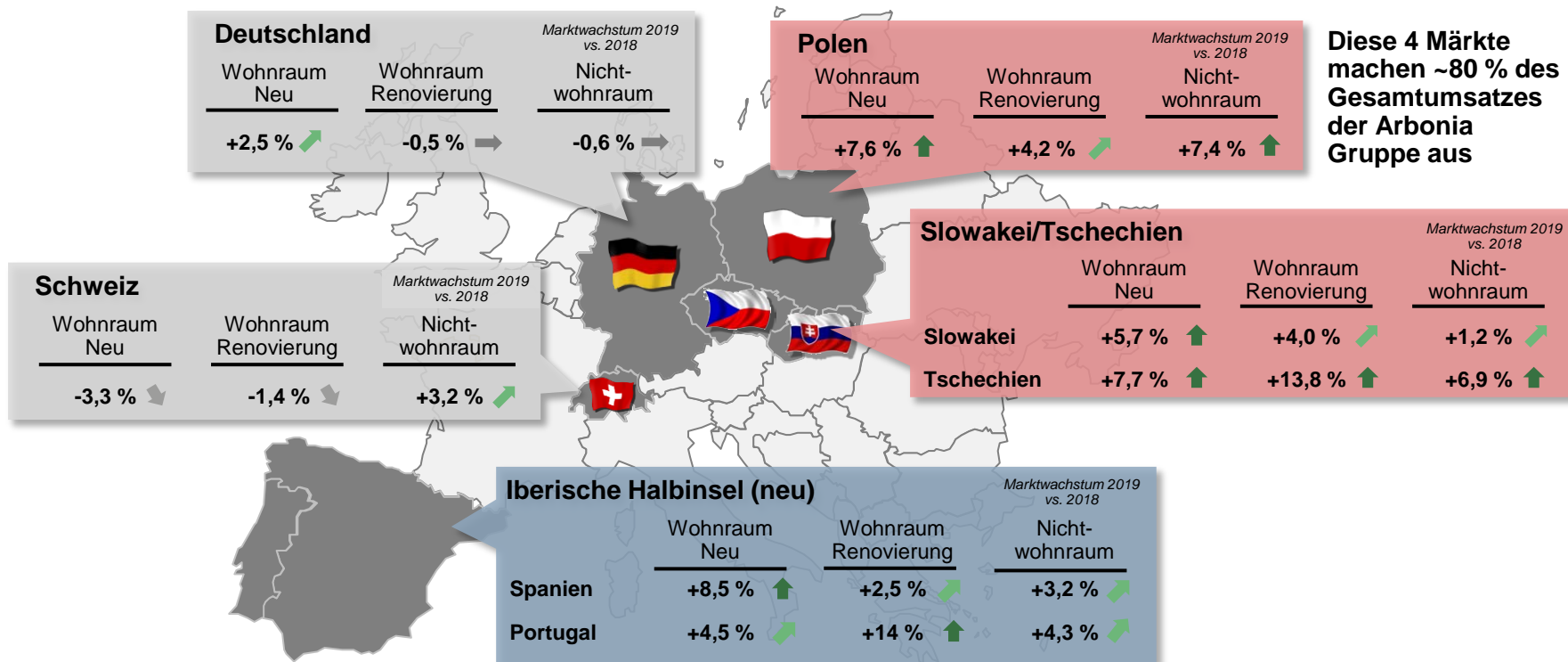
¹ Fertigstellung / Baugenehmigungen | ² Neubau und Renovierung von Wohnraum und Nichtwohnraum | 2018: Verfügbare Baugenehmigungen Jan.-Nov.

Quellen: Statistisches Bundesamt (Destatis), 06.02.2018; Prognosen basieren auf verschiedenen Medienveröffentlichungen zu Marktstudien (86. Euroconstruct Länderbericht, DIW, HDB)

Bauvolumen unserer Schlüsselmärkte

Stabiler bis positiver Ausblick für 2019

Änderung des Marktvolumens (Mio. EUR) preisbereinigt



Quelle: Euroconstruct-Länderbericht, November 2018

Agenda

1. Transformation – Highlights 2018
2. Finanzkennzahlen 2018
3. Divisionsstrategien
4. Ausblick

Fragen

ARBONIA 

Vielen Dank
