

08.08.2013 – 06:45 Uhr

Starke Unternehmensleistung der AFG im ersten Halbjahr 2013

Arbon (ots) -

Umsatzwachstum um 0.7% - EBIT-Verbesserung um CHF 3.1 Mio. - Weitere wichtige Schritte im Umbau und Ausbau der AFG vollzogen - Ausblick stimmt optimistisch - Grosses Potenzial entlang von Hülle und Raum vorhanden

Arbon, 8. August 2013 - Die AFG Arbonia-Forster-Holding AG hat im ersten Halbjahr 2013 einen Nettoumsatz von CHF 597.3 Mio. (Vorjahr CHF 594.3 Mio.) erzielt. Bereinigt um Währungs-, Akquisitions- und Devestitionseffekte liegt der Nettoumsatz 0.7% über dem Vorjahr (effektiv 0.5%). Das EBIT ist mit CHF 14.7 Mio. deutlich höher als der Vorjahreswert von CHF 11.6 Mio. (+26.9%). Mit einem Unternehmensgewinn nach Steuern von CHF 2.0 Mio. erzielte die AFG ein positives Resultat. Sie hat die wesentlichen Massnahmen im Umbau vollzogen; die strategischen Initiativen hin zum technologisch führenden Bauausrüster mit Produkten und Lösungen rund um Hülle und Raum zeigen deutliche Erfolge. Mit der Positionierung entlang der drei Megatrends Energieeffizienz, Sicherheit und Wohlbefinden verfügt die AFG über ein grosses Potenzial.

Die AFG kann auf eine erfreuliche Unternehmensleistung in den ersten sechs Monaten 2013 zurückblicken. Der Um- und Ausbau zum führenden Bauausrüster mit Produkten und Leistungen für Hülle und Raum konnte konsequent fortgeführt werden. Die Erneuerung der Gesellschaft erfolgte auch institutionell und personell mit den Entscheiden der Generalversammlung zur Abschaffung der Stimmrechtsbeschränkung von 5% und der Einführung einer Altersbeschränkung für Mitglieder des Verwaltungsrats sowie der neuen, zukunftsweisenden Zusammensetzung des Verwaltungsrats.

Der Umsatz liegt in den ersten sechs Monaten 2013 mit CHF 597.3 Mio. um 0.5% bzw. währungs-, akquisitions- und devestitionsbereinigt um 0.7% über dem Vorjahreswert - dies in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld. Zurückzuführen ist diese erfreuliche Entwicklung auf die positive Wirkung der einzelnen strategischen Programme, die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten, aber auch auf positive Impulse aus einzelnen Märkten sowie auf das attraktive Produkt- und Lösungsportfolio. Generell haben sich die Heimmärkte Schweiz und Deutschland jedoch seitwärts bewegt, die südeuropäischen Märkte hingegen sind weiterhin eher negativ. Anhaltend positiv ist die Entwicklung in Russland, China und Middle East, wo die AFG mit eigenen Hubs die Markterschliessung aktiv vorantreibt.

Das EBIT liegt mit CHF 14.7 Mio. deutlich über dem Vorjahr (+26.9%). Die AFG-Gesellschaften sind in ihren Märkten zwar einem anhaltend starken, meist sogar zunehmenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt, der durch einen hohen Preisdruck mit einer entsprechenden Preissensitivität der Kunden gekennzeichnet ist. Einkaufs- als auch produktionsseitig ist es der AFG gelungen, die Kosten weiter zu senken und die Produktivität zu erhöhen.

Mit dem Verkauf der Business Unit Präzisionsstahlrohre an die Mubea-Unternehmensgruppe und dem Vollzug der Veräusserung des Forster Kühltechnikgeschäfts an die V-ZUG hat die AFG grosse Schritte in der Fokussierung auf die Bauausrüstung gemacht. Beide Unternehmen konnten einer langfristig gesicherten Zukunft zugeführt werden: Die Arbeitsplätze am Standort Arbon bleiben erhalten und Investitionen in die Weiterentwicklung der Unternehmen durch die neuen Eigentümer sind gesichert.

Die Division Fenster und Türen hat am 21. Februar 2013 den polnischen Fensterhersteller Dobroplast definitiv übernommen. Damit steigt die AFG zur Nr. 3 unter Europas Fenster- und Türproduzenten auf und kann die Marktbearbeitung in Richtung Osten sowie Deutschland und Skandinavien vorantreiben. Mit Investitionen in der Höhe von CHF 33 Mio. und der Schaffung von Kompetenzzentren in der Schweiz und in der Slowakei wird die Division weiter gestärkt und auf die künftigen Herausforderungen ausgerichtet. Plangemäss vorwärts kommt der Ausbau der Türproduktion bei RWD Schlatter mit einem Neubau sowie einem neuen Maschinenpark, der eine deutliche Steigerung der Produktionskapazitäten einleiten wird. Die Inbetriebnahme der ersten Phase ist für Ende des Jahres vorgesehen.

Per 1. Januar 2013 hat die Division Heiztechnik und Sanitär die Organisation und Verantwortlichkeiten klar auf die beiden Business Units Heiztechnik und Sanitär ausgerichtet. Der Business Unit Heiztechnik gelang im März 2013 an der wichtigsten Messe des Jahres, an der ISH in Frankfurt, mit dem neuen Komplettsystem «x-optimiert» eine Überraschung. Die Resonanz der Fachwelt auf das durch die Einführung der Wärmepumpe nun durchgängige System mit Wärmeerzeugung, -regulierung, -speicherung, -verteilung und -übertragung war gross. Die Heiztechnik wird damit ihre Entwicklung vom Komponenten- zum Systemanbieter konsequent umsetzen.

Von Division zu Division

Die Division Heiztechnik und Sanitär erzielte im ersten Halbjahr 2013 einen Umsatz von CHF 209.0 Mio. Bereinigt um den Währungseffekt und die Devestition von Aqualux resultiert ein Rückgang von 2.3% gegenüber der Vorjahresperiode. Im Bereich Heiztechnik entwickelten sich insbesondere die Märkte Russland und China positiv, schwieriger gestalteten sich die Exporte nach Polen, Iran und Irak. Im Sanitärbereich ist der Heimmarkt Deutschland stabil. Mit einem neuen, innovativ flachen Duschplatz entstehen neue Umsatzchancen. Die Minderumsätze hatten Auswirkungen auf das EBIT, welches mit CHF 16.1 Mio. um CHF 2.9 Mio. unter dem Vorjahr liegt, jedoch mit einer Marge von 7.7% den Erwartungen entspricht und damit erneut die operative Exzellenz der Sparte demonstriert.

Der Nettoumsatz der Division Fenster und Türen konnte gegenüber dem Vorjahr um 29.1% auf CHF 205.0 Mio. zulegen. Währungs- und akquisitionsbereinigt betrug das Wachstum stattliche 8.5%. Der Fenstermarkt Schweiz steht nach wie vor unter einem massiven Preisdruck insbesondere bei den Kunststoff-Fenstern. Mit den im Mai 2013 angekündigten Massnahmen zur Schaffung eines internationalen Produktverbundes mit der Etablierung von Kompetenzzentren bereitet sich die Division auf die künftigen Marktanforderungen vor und wird zudem in der Lage sein, Marktanteile im unteren Preisniveau zu gewinnen. Mit CHF 9.3 Mio. (4.6%) hat sich das EBIT gegenüber über dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Einen positiven Trend verzeichnet auch die Türproduktion bei RWD Schlatter.

Die Division Stahltechnik erzielte einen leicht über Vorjahresniveau liegenden Umsatz von CHF 66.0 Mio. Der Zuwachs der Drittumsätze konnte vor allem dank dem Einstieg in den Direktvertrieb in Österreich realisiert werden. Das mit CHF 4.7 Mio. (7.2%) um CHF 4.3 Mio. über dem Vorjahr liegende EBIT ist auf Minderabschreibungen als Folge der Ende 2012 vorgenommenen Impairments sowie auf höhere Umsätze bei tieferen Materialaufwendungen zurückzuführen. Der anstehende Verkauf der Business Unit Präzisionsstahlrohre macht für die Business Unit Profilsysteme den Weg frei zur Umsetzung einer fokussierten Wachstumsstrategie.

Das unter dem Namen AFG Küchen firmierende Küchengeschäft (ohne das verkaufte Forster Kühltechnikgeschäft) musste in den ersten sechs Monaten einen Umsatzrückgang von 8.4% auf CHF 75.9 Mio. hinnehmen. Der Rückgang war insbesondere im Direktverkauf der beiden Marken Forster Stahlküchen und Piatti spürbar. Das EBIT der AFG Küchen ist mit CHF -3.4 Mio. (-4.5%) nach wie vor deutlich negativ, eine Verbesserung gegenüber der Vorjahresperiode ist aber feststellbar. Die Business Unit Küchen verfügt über einen deutlich über dem Vorjahr liegenden Auftragsbestand, was für das zweite Halbjahr positiv stimmt.

Der Nettoumsatz der Division Oberflächentechnologie liegt mit CHF 33.2 Mio. im ersten Halbjahr 2013 1.4% über dem Vorjahr. Die Umsatzentwicklung ist nach wie vor von der schwachen Nachfrage in den Segmenten Print und Paper geprägt. Die tiefen Umsätze führten zu einem EBIT-Rückgang um CHF 0.5 Mio. auf CHF -2.4 Mio. (-7.2%) gegenüber dem Vorjahr. Trotz der hohen Volatilität für das gesamte Jahr erwartet die AFG in der Division Oberflächentechnologie ein gegenüber dem Vorjahr verbessertes EBIT.

Ausblick

Für das gesamte Jahr wird mit einem leichten Umsatzwachstum gerechnet. Die Herausforderung besteht darin, dem anhaltenden Preisdruck durch Importe in die Heimmärkte mit geeigneten Massnahmen und innovativen Produkten entgegenzutreten sowie weiter an internationalem Wachstum und Profitabilität zuzulegen. Die AFG nutzt das laufende Jahr dazu, das Kerngeschäft nachhaltig zu festigen, den Ausbau zum technologisch führenden Bauausrüster für Hülle und Raum voranzutreiben, Dobroplast zu integrieren, fehlende Kompetenzen zu entwickeln und zu beschaffen sowie die formulierten strategischen Programme im Hinblick auf die Erreichung der finanziellen Ziele der AFG 2015 konsequent umzusetzen.

Diese Mitteilung, den Halbjahresbericht 2013 und weitere Informationen zur AFG finden Sie auf unserer Website www.afg.ch.

Kontakt:

Daniel Frutig
Chief Executive Officer
T +41 71 447 45 50
daniel.frutig@afg.ch

Stefan Kern
Head Corporate Communications
T +41 71 447 45 64
stefan.kern@afg.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100052526/100742011> abgerufen werden.