

11.08.2016 – 06:45 Uhr

Halbjahresergebnisse 2016 AFG auf gutem Weg, die Ziele zu erreichen

Arbon (ots) -

Arbon, 11. August 2016 - Die AFG kann auf ein erfreuliches erstes Halbjahr 2016 zurückblicken. Bei allen relevanten Kenngrößen erzielte das Unternehmen gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Verbesserung - und dies trotz Gegenwind im Heimatmarkt Schweiz. Der Konzernumsatz steigerte sich um 8.0%, bereinigt um 2.3%, auf CHF 459.0 Mio. (Vorjahr CHF 425.1 Mio.). Das EBITDA erhöhte sich auf CHF 27.3 Mio. (bereinigt auf CHF 23.3 Mio.), und auch das EBIT verbesserte sich gegenüber der Vorjahresperiode deutlich und erreichte mit CHF 5.7 Mio. bzw. bereinigt mit CHF 4.2 Mio. wieder einen positiven Wert (1. Halbjahr 2015: CHF -125.4 Mio. bzw. CHF -2.9 Mio. bereinigt um Einmaleffekte). Die AFG weist für das erste Halbjahr 2016 einen Konzernverlust von CHF -3.5 Mio. aus (1. Halbjahr 2015: CHF -132.6 Mio.).

Die finanzielle Basis ist ebenfalls wieder gesund. Die Eigenkapitalquote liegt bei 41.1%, der Nettoverschuldungsgrad halbierte sich, trotz des aufgrund der Restrukturierungsmaßnahmen immer noch tiefen EBITDA, von 3.33 im Vorjahr auf 1.70. Die Nettoverschuldung verringerte sich auf CHF 65.5 Mio. (Vorjahr CHF 228.7 Mio.).

Die Transparenz in der Kommunikation des Managements sowie die strategisch nachvollziehbaren Repositionierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen der AFG hatten auch positive Auswirkungen auf die Aktienkursentwicklung: Während sich dieser noch vor einem halben Jahr per 1. Januar 2016 bei CHF 10.10 befand, steigerte er sich per 30. Juni 2016 auf CHF 13.90.

Allgemeines Marktumfeld der AFG

Im ersten Semester 2016 entwickelten sich die beiden grössten Heimatmärkte der AFG, Deutschland und die Schweiz, sehr unterschiedlich. Während der Markt in Deutschland vor allem im Neubausegment einen starken Aufwärtstrend erlebt, wurde die Entwicklung der Schweizer Baubranche durch verschiedene Faktoren negativ beeinflusst, was bestenfalls zu einer Seitwärtsbewegung des Marktes führt. Es herrscht ein anhaltend starker Wettbewerbsdruck, der durch den hohen Wechselkurs des Schweizer Franken zusätzlich verschärft wurde.

In Deutschland hingegen wurde die Marktentwicklung durch mehrere Einflüsse begünstigt. Zum einen fördern die tiefen Zinsen Investitionen in Immobilien, was wiederum zu einem überdurchschnittlichen Anstieg der Baugenehmigungen führt. Zum anderen erfordert der Zustrom von Flüchtlingen neuen Wohnraum, was den Bau und die Sanierung von Wohnungen ankurbeln wird. Von entsprechenden Programmen werden die Bauzulieferer substanzial profitieren, allerdings zeigen diese erst in den kommenden Jahren ihre volle Wirkung.

Entwicklung der Divisionen

Die Division Gebäudetechnik lag im ersten Halbjahr 2016 mit einem Umsatz von CHF 232.4 Mio. um 6.7% bzw. währungsbereinigt um 4.0% über dem Vorjahreswert (CHF 217.7 Mio.). Das EBITDA stieg von CHF 22.9 Mio. im Vorjahr auf CHF 24.9 Mio. Die Division wies ein EBIT von CHF 16.0 Mio. aus (Vorjahr CHF -5.9 Mio. bzw. CHF 14.5 Mio. auf bereinigter Basis).

Der hohe Importdruck im Heimatmarkt Schweiz hat sich weiter verschärft. Zusätzlich belastend wirkt sich die maximal seitlich bewegende Entwicklung des Schweizer Wohnungsmarktes aus. Dem gegenüber steht der bereits beschriebene, erfreulich verlaufende Baumarkt Deutschland, wohingegen der Renovationsmarkt dort lediglich stabil verläuft.

Trotz dieser teilweise heterogenen Marktentwicklung haben alle drei Business Units zum Wachstum der Division Gebäudetechnik beigetragen. Im Berichtszeitraum entwickelte sich dabei die italienische Gesellschaft Sabiana besonders positiv: Sie erreichte - auch aufgrund der nachhaltig erfreulich verlaufenden Entwicklung im für die Business Unit wichtigen gewerblichen und öffentlichen Bausektor in Italien - ein Wachstum im zweistelligen Bereich. Ein weiterer Treiber des Wachstums sind die intensivierten Cross-Selling-Aktivitäten der Business Units Heiztechnik und Klima-/Lüftungstechnik, mit denen das Potenzial des Produktportfolios marktübergreifend erschlossen werden kann.

Im Bereich der Duschtrennungen erweitert die Division mit der Akquisition der Koralle-Gruppe von der Geberit AG ihr Produktsortiment. Durch die Transaktion erhält die Business Unit Sanitär einen breiten Zugang zum Schweizer Markt im Sanitärbereich. Gleichzeitig wird durch die Koralle-Gruppe die Marktposition der Business Unit Sanitär in Deutschland und in Österreich gestärkt und weiter ausgebaut.

Zur Optimierung der Wertschöpfungskette sowie der Marktpräsenz in Frankreich und Luxemburg übernimmt die als italienisches Tochterunternehmen der AFG für die Business Unit Klima-/Lüftungstechnik verantwortliche Sabiana ihren französischen Exklusiv-Vertriebspartner Sabiatherm S.A.S. Eine sukzessive Erweiterung des landesspezifischen Produktportfolios bietet darüber hinaus ein zusätzliches Wachstumspotenzial bei Installateuren und Fachplanern in diesen Märkten. Zur Verbesserung der Prozesseffizienz wird das Unternehmen organisatorisch in die Sabiana integriert, bleibt jedoch als lokaler Vertriebsstandort mit eigenem Personal bestehen.

Am Standort in Plattling (D), Hauptproduktionsstätte der beiden Business Units Heiztechnik und Sanitär, investiert die AFG in die Business Unit Heiztechnik in den kommenden 24 Monaten über EUR 25 Mio. in Modernisierung, Kapazitätserweiterungen und Sortimentsergänzungen.

Die Verlagerung der Spezialheizkörper-Produktion vom schweizerischen Standort Arbon nach Stribro (CZ) verläuft planmässig und wird bis Anfang 2017 abgeschlossen sein.

Im ersten Halbjahr 2016 konnte die Division Gebäudehülle ihren Umsatz um 11.4% auf CHF 151.4 Mio. steigern, wobei das Wachstum währungs- und akquisitionsbedingt war. Das EBITDA verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr (CHF -4.4 Mio.) und kam auf CHF -1.9 Mio. zu liegen. Die Division erzielte ein EBIT von CHF -9.0 Mio. (Vorjahr CHF -112.9 Mio., bereinigt CHF -12.3 Mio.).

Nach wie vor kämpft die Division mit starkem Gegenwind im Schweizer Markt, der auf den anhaltenden Import- und Kostendruck sowie auf die Frankenstärke zurückzuführen ist. Die eingeschränkte Bautätigkeit im Objektgeschäft (Büro-, Industrie- und Verwaltungsgebäude) verschärfte die Situation im letzten Halbjahr zusätzlich und wirkte sich negativ auf die Absatz- und Umsatzentwicklung in der Schweiz aus. Die osteuropäischen Märkte Slowakei, Tschechien und Polen entwickeln sich aufgrund der Baukonjunktur und des Wirtschaftswachstums erfreulich.

Um die Grössenvorteile der Division Gebäudehülle umfassend nutzbar zu machen, baut sie starke lokale Marktorganisationen und Produktions-Kompetenzzentren auf. In der Slowakei entsteht die modernste europäische Produktionsstätte für Kunststoff-Fenster. Die Verlagerung unserer Kunststoff-Fensterproduktion aus dem schweizerischen Villeneuve wird per Ende 2016 abgeschlossen sein. Für die Holz- und Holz /Alu-Fenster-Produktion wird die Gesellschaft Wertbau in Thüringen (D) das Zentrum bilden. Die Verlagerung der Produktion von Altstätten (CH) zu Wertbau ist für Ende 2017 geplant. Mit dem Ausbau der Standorte in Zentral- und Osteuropa nutzt die Division zum einen ihre Kostenvorteile, zum anderen stärkt sie ihre Marktposition in dieser Wirtschaftsregion. Auch künftig wird die Division Gebäudehülle die Fenster in der Schweiz entwickeln und testen.

Zusätzlich zur Verlagerung der Fertigungskapazitäten arbeitet die Division laufend an Massnahmen zur Optimierung ihrer Kostenstruktur. So laufen beispielsweise verschiedene Aktivitäten im strategischen Einkauf für die gesamte Division, um eine Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit für alle europäischen Standorte zu erreichen.

Der Umsatz der Division Gebäudesicherheit lag per Ende Juni 2016 mit CHF 75.1 Mio. um 5.3%, währungs- und akquisitionsbereinigt um 1.5%, ebenfalls über Vorjahr (CHF 71.3 Mio.). Das EBITDA sank von CHF 3.2 Mio. auf CHF 2.7 Mio., das EBIT von CHF 1.4 Mio. auf CHF 1.2 Mio.

Die Division verfügt zwar mit der Gesellschaft Forster über eines von zwei führenden globalen Unternehmen für Stahlprofilssysteme und mit RWD Schlatter über den Marktführer für Spezialtüren aus Holz in der Schweiz, dennoch sind beide Unternehmen der Division mit dem herausfordernden Heimatmarkt Schweiz konfrontiert. Das Geschäft der exportorientierten Business Unit Profilsysteme wird weiterhin vom starken Schweizer Franken belastet, der dadurch zusätzlich den Importdruck, vorwiegend von Aluminium-Systemen, schürt. Bei der überwiegend im Schweizer Markt tätigen Business Unit Spezialtüren (RWD Schlatter) wirkt die anhaltende Zurückhaltung der Bautätigkeit bei Projekten im Industrie- und Bürobau weiterhin belastend.

Für die Business Unit Spezialtüren sind Massnahmen in Prüfung, um die Abhängigkeit vom Schweizer Markt nachhaltig zu verringern. Ziel ist, mit neuen Vertriebsorganisationen Märkte wie Deutschland und andere europäische Länder zu erschliessen.

Sonstige Aktivitäten des AFG-Konzerns

Zur Repositionierung und Restrukturierung der AFG gehört eine Verschlankeung der Holding-Funktionen, verbunden mit einer markanten Kostensenkung. Auch bei dieser Massnahme liegt die AFG auf Kurs und kann das angegebene Ziel, eine Verringerung der Kosten auf 1% des AFG-Umsatzes bis 2018, halten.

Wie am 22. April 2016 bekannt gegeben, veräusserte die AFG ihre Immobilien an der Industriestrasse 23, 24 und 29 in Arbon an den Automobilzulieferer Mubea, einen bisherigen Mieter der AFG-Produktionshallen. Die inzwischen vollzogene Transaktion im Umfang von rund CHF 25 Mio. erfolgte im Rahmen der strategischen Entscheidung, sich von nicht betriebsnotwendigen Immobilien zu trennen. Die AFG plant, in den nächsten Jahren Immobilienverkäufe im Gesamtumfang von CHF 60 bis 80 Mio. zu realisieren, und ist bestrebt, mit dem Erlös Investitionen und Akquisitionen zu finanzieren. Dadurch haltet sie die Nettoverschuldung weiterhin auf einem tiefen Niveau.

Zusätzlich bekennt sich die AFG zum Standort Arbon, indem sie für das Corporate Center mit der momentanen Eigentümerin, der Credit Suisse Funds AG, einen neuen Vertrag mit einer Rückkaufverpflichtung in elf Jahren eingegangen ist. Bis dahin haben die beiden Parteien einen neuen Mietvertrag mit reduzierter Miete für die AFG vereinbart, welcher ab dem 1. Juli 2016 wirksam wurde.

Des Weiteren hat der Konzern frühzeitig die restlichen 10% an Sabiana von den Eigentümern zu einem bei der Akquisition festgelegten Preis (rund CHF 10 Mio.) übernommen. Die Begleichung erfolgte teilweise mittels Aktien der AFG sowie einem Baranteil. Die AFG setzt verstärkt auf aktienbasierte Vergütungssysteme, mit dem Ziel, die Berechtigten am langfristigen und nachhaltigen Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Ausblick

Für das Gesamtjahr 2016 rechnet die AFG mit einem Nettoumsatz in der Grössenordnung von etwa CHF 1 Mrd. und einem entsprechend höheren EBITDA. Die Eigenkapitalquote wird zwischen 40 und 45% liegen. Bis Ende 2016 geht sie von einer Nettoverschuldung ohne Akquisitionseffekte von ca. CHF 50 Mio. aus.

Die AFG sieht sich auf dem richtigen Weg, um die strategischen wie auch die finanziellen Ziele für das Jahr 2018 zu erreichen: ohne die Effekte aus der Koralle-Akquisition rechnet die AFG mit einem Umsatz von über CHF 1 Mrd. und einem EBITDA von mehr als CHF 100 Mio. Zudem erwartet das Unternehmen nach wie vor, einen substanziellen Free Cashflow generieren zu können.

Dadurch sollte voraussichtlich für das Geschäftsjahr 2018 die Basis für die Dividendenfähigkeit wiederhergestellt sein. Mittelfristig prognostiziert die AFG einen Nettoverschuldungsgrad auf Basis des operativen EBITDA von unter 1.5 x. Sie geht

davon aus, dass sie pro Jahr im Durchschnitt um 3% wachsen wird.

Diese Mitteilung, den Halbjahresbericht 2016 und weitere Informationen zur AFG finden Sie auf unserer Website www.afg.ch.

Kontakt:

Alexander von Witzleben
Verwaltungsratspräsident und CEO

Fabienne Zürcher
Leiter Corporate Communications
T +41 71 447 45 54
fabienne.zuercher@afg.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100052526/100791410> abgerufen werden.