

# Rekordumsatz dank operativer Höchstleistung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre



Lars van der Haegen, CEO, und Patrick Burkhalter, Präsident des Verwaltungsrats (von links)

Belimo erzielte im ersten Halbjahr 2022 trotz eines schwierigen Umfelds ein hervorragendes Ergebnis. Die Situation bei den Lieferketten verschärfte sich weiter, insbesondere in Bezug auf elektronische Komponenten. Weitere wesentliche Faktoren waren der Krieg in der Ukraine und ein von hoher Volatilität und Inflation geprägtes wirtschaftliches Umfeld. Engpässe bei den Lieferketten und gestiegene Preise wirkten sich zudem negativ auf die allgemeine Bautätigkeit aus. Die Preise für Rohstoffe, Energie und Fracht stiegen während der Berichtsperiode erheblich an. Dennoch gelang es Belimo, die gestiegenen Inputkosten mit zu Jahresbeginn in Kraft getretenen Preiserhöhungen teilweise zu kompensieren.

## Übersicht

Trotz der Herausforderungen konnte Belimo in der Berichtsperiode mit wenigen Ausnahmen eine hohe Produktverfügbarkeit gewährleisten. Dies trug

massgeblich dazu bei, Marktanteile zu gewinnen. Die Gruppe steigerte ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2022 im Rahmen des Fünfjahresdurchschnitts und der Erwartungen. Der Nettoumsatz in Lokalwährungen erhöhte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2021 um 9.1%. In Schweizer Franken stieg der Nettoumsatz um 8.2% auf CHF 416.4 Millionen.

Die Umsatzentwicklung in den drei Marktregionen verlief über die Berichtsperiode hinweg überaus unterschiedlich. Nach einem sehr starken Jahresbeginn mit Rekordumsätzen auf Gruppenstufe im März gestaltete sich das zweite Quartal in den Regionen EMEA und Asien Pazifik anspruchsvoller. In der Marktregion EMEA war dies in erster Linie auf den Krieg in der Ukraine zurückzuführen. In der Marktregion Asien Pazifik kam es in China infolge des COVID-19-Lockdowns von Mitte März bis Ende April zu Unterbrechungen bei der Inlandslogistik. Das Wachstum in der Marktregion Amerika hingegen übertraf die Erwartungen.

Die Gruppe erzielte einen Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von CHF 76.7 Millionen (1. Halbjahr 2021: CHF 75.6 Millionen), was einer EBIT-Marge von 18.4% entspricht (1. Halbjahr 2021: 19.7%). Trotz erheblicher Preissteigerungen beim Material und bei den Frachtkosten, die zum Teil mit höheren Verkaufspreisen kompensiert werden konnten, erzielte Belimo ein solides operatives Ergebnis. Der Betriebsgewinn absorbierte den höheren Betriebsaufwand. Der Betriebsaufwand stieg, wie zu Anfang des Jahres kommuniziert, im Zuge der Wiederaufnahme von Reisen, Marketingaktivitäten, Schulungen und Neueinstellungen zur Fortführung der Wachstumsstrategie an. Belimo verzeichnete einen Reingewinn von CHF 61.3 Millionen (1. Halbjahr 2021: CHF 63.7 Millionen) und einen Gewinn pro Aktie von CHF 4.99 (1. Halbjahr 2021: CHF 5.18). Die Gruppe erzielte einen Free Cashflow von CHF 81.7 Millionen (1. Halbjahr 2021: CHF 52.1 Millionen), der die Devestition von Festgeldern über CHF 60.0 Millionen umfasst. Die Nettoliquidität lag Ende Juni 2022 bei CHF 73.9 Millionen und der Eigenfinanzierungsgrad bei 75.7%. Höhere Sicherheitsbestände, Waren in Transit sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führten zu einem Anstieg des Nettoumlaufvermögens.

## EMEA

Die Marktregion EMEA verzeichnete ein Nettoumsatzwachstum von 4.3% in Lokalwährungen (-0.7% in Schweizer Franken). Während die Zeichen für das Wirtschaftswachstum in der Region und die geplante Bautätigkeit in Westeuropa weiterhin generell positiv sind, wirkte sich der Krieg in der Ukraine sowohl direkt als auch indirekt negativ auf die Umsatzentwicklung der Gruppe aus. Zu den direkten Auswirkungen zählen insbesondere die eingestellten Exporte nach Russland und Belarus sowie der deutlich geringere Umsatz in der Ukraine. Indirekte Auswirkungen wiederum sind auf Erstausrüster-Kunden (OEM) zurückzuführen, die bisher nach Russland exportiert hatten. Vor dem Hintergrund eines hochinflationären Umfelds mit rasant steigenden Kosten für Neubauten führte der Krieg auch in der übrigen Marktregion zu grösserer Unsicherheit und Volatilität und dämpfte die konjunkturelle Grundstimmung.

Energieeffizienz und Raumluftqualität sind nach wie vor die zwei wichtigsten Trends, die das Wachstum des Markts für Heizung, Lüftung und Klima (HLK) in der Region EMEA stützten. Von den direkt vom Krieg betroffenen Ländern abgesehen verlief die Umsatzentwicklung in den meisten Ländern denn auch nach Plan oder besser. Vor allem in Italien, dem zweitgrössten Markt der Region, verzeichnete die Gruppe dank eines soliden OEM-Geschäfts ein aussergewöhnlich gutes Umsatzwachstum. In Frankreich hingegen blieb das Umsatzwachstum aufgrund von Lieferketten-Engpässen auf Baustellen, die Projekte verzögerten, hinter den Erwartungen zurück.

Das Geschäft mit Lüftungsanwendungen litt unter dem fehlenden Russlandgeschäft im Bereich Brandschutz und Entrauchung, während Wasseranwendungen mitunter dank dem Belimo Energy Valve™ 4 deutlich zulegten.

Ausserdem entwickelte sich das Geschäftsfeld Sensoren und Zähler ausserordentlich gut, unter anderem dank der Einführung des brandneuen thermischen Energiezählers (TEZ) und einer starken Lieferperformance.

## Amerika

Die Marktregion Amerika entwickelte sich über den Erwartungen und verzeichnete ein hervorragendes Nettoumsatzwachstum von 17.1% in Lokalwährungen (20.9% in Schweizer Franken). Die HLK-Branche der Region sah sich in der Berichtsperiode mit einer hohen Inflation und Materialknappheit konfrontiert, was höhere Kosten und Lieferausfälle zur Folge hatte.

Infolge der rasanten wirtschaftlichen Erholung im Nachgang der Pandemie entwickelten sich alle Länder der Marktregion besser als erwartet. Eine im Verhältnis zu anderen Marktteilnehmern sehr gute Liefertreue führte in der Berichtsperiode zu erheblichen Marktanteilsgewinnen. Zu einem starken HLK-Markt beigetragen hat weiter ein stetiger Neuzugang an Neubau- und Retrofit-Projekten. Hinzu kam die gestiegene Nachfrage nach Energieeffizienz und gesunder Raumluft, insbesondere aus dem Bildungssektor.

Lüftungsanwendungen schnitten aufgrund der starken Nachfrage seitens Rechenzentren besser ab als Wasseranwendungen. Dies kam vor allem dem OEM-Geschäft zugute, wobei auch das Anlagengeschäft ein starkes Wachstum verzeichnen konnte.

Das Geschäftsfeld Sensoren und Zähler entwickelte sich ebenfalls überproportional. Dazu gehören insbesondere die Gassensoren, die nach erfolgter UL-2075-Zulassung für Kohlenmonoxidsensoren (CO-Sensoren) im ersten Quartal des Jahres auf dem US-Markt eingeführt werden konnten. Erste Kundenrückmeldungen waren sehr vielversprechend. Darüber hinaus wurden Rohr- und Kanalsensoren vom Markt weiterhin sehr positiv aufgenommen, was sich in einem robusten Umsatzwachstum zeigte.

## Asien Pazifik

In der Marktregion Asien Pazifik blieb das Umsatzwachstum etwas hinter den Erwartungen zurück. Das Nettoumsatzwachstum betrug 4.4% in Lokalwährungen (7.0% in Schweizer Franken). Das lag vor allem an den strikten COVID-19-Beschränkungen in China, während die anderen Länder der Region gute Ergebnisse erzielten.

Infolge der Einschränkungen konnte das Customization- und Distribution-Center von Belimo Shanghai zwischen Mitte März und Ende April deutlich weniger ausliefern. Nach der Lockerung der Beschränkungen konnten die verzögerten Aufträge im Mai und Juni jedoch mehrheitlich nachgeliefert werden. Unter Berücksichtigung der Auswirkungen des Lockdowns wuchs der Umsatz in China solide – dank der guten Marktanteile der Gruppe in den sich positiv entwickelnden Bereichen Rechenzentren, Spitalbauten, Labore und Elektronikwerke.

Energieeffizienz ist einer der am deutlichsten ausgeprägten Nachfragetreiber, was eng mit den steigenden Energiekosten zusammenhängt. Mit der Rückkehr zur Büroarbeit gewinnen auch Ausstattungsprojekte wieder an Fahrt, die 2021 noch ausgesetzt worden waren. Die Eröffnung zweier weiterer Vertriebsbüros in Chongqing und Suzhou half zusätzlich dabei, Marktanteile zu sichern.

In den anderen Ländern der Region führte die Erholung, die auf die COVID-19-bedingte Wirtschaftsabkühlung folgte, zu positiven Ergebnissen – allen voran in Indien. Die weitere Normalisierung des geschäftlichen Umfelds resultierte auf dem indischen Subkontinent in einem Rekordhalbjahr mit starken Zahlen im Bereich der Lüftungsanwendungen wie auch im OEM-Geschäft. Zur Ausweitung der Marktanteile trug insbesondere die starke Nachfrage seitens Rechenzentren, Infrastrukturprojekten wie U-Bahn-Stationen sowie weiterer Bereiche bei.

Auch im Rest der Region Asien Pazifik entwickelten sich die Märkte nach dem COVID-19-bedingten Einbruch allgemein positiv, und die Wiederaufnahme zahlreicher Projekte führte in verschiedenen Märkten zu guten Ergebnissen. Lüftungsanwendungen verzeichneten im Allgemeinen eine positive Entwicklung.

in CHF 1'000	1. Halbjahr 2022				1. Halbjahr 2021			
	Netto- umsatz	% <sup>1)</sup>	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen	Netto- umsatz	% <sup>1)</sup>	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen
EMEA	193'940	47%	-0.7%	4.3%	195'392	51%	17.7%	16.6%
Amerika	173'238	42%	20.9%	17.1%	143'319	37%	9.9%	16.8%
Asien Pazifik	49'243	12%	7.0%	4.4%	46'015	12%	17.6%	18.8%
<b>Total</b>	<b>416'421</b>	<b>100%</b>	<b>8.2%</b>	<b>9.1%</b>	<b>384'727</b>	<b>100%</b>	<b>14.7%</b>	<b>16.9%</b>

<sup>1)</sup> Anteil des Konzernumsatzes

## Wachstumsstrategie und Innovation

### Kundenmehrwert

#### RetroFIT+

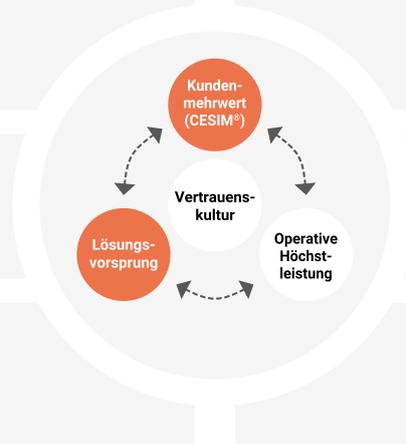
Erneuerung bestehender Gebäudetechnik forcieren.

#### Wachstum Asien Pazifik

Marktführung im schnellst wachsenden Markt sichern.

#### Digitales Kundenerlebnis

Kundenerlebnis innovieren.



### Lösungsvorsprung

#### Antriebe und Ventile

Wachstum ausbauen und Marktführung stärken.

#### Sensoren und Zähler

Sortiment erweitern und Marktanteil erhöhen.

#### Digitales Ecosystem

Einfachen Zugriff auf Gerätedaten ermöglichen.

### Kundenmehrwert

#### RetroFIT+

Die Initiative fokussiert auf die Steigerung der Sanierungsrate bei bestehenden Gebäuden, denn dort schlummert das grösste Potenzial zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen. Zur Beseitigung von Engpässen beim gesamten Aufrüstungsprozess zielt die Initiative RetroFIT+ mit dezidierten Schulungen, Tools und Produkten darauf ab, bestehende Hemmnisse zu überwinden und Belimo-Kunden zu unterstützen.

Nach dem Start im Jahr 2021 baute Belimo in der Berichtsperiode ihre RetroFIT+-Vertriebsorganisation weiter aus, indem in den Marktregionen dezidierte Produktmanager und Berater für Retrofit-Anwendungen eingestellt wurden. Weiter wurde mit dem «Business Development Manager» eine neue Rolle geschaffen, die auf das Gebäudemanagement bei Endkunden fokussiert.

Ein Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung eines Retrofit-Projekts in der Berichtsperiode ist das Renovierungsprojekt in [Ransom Everglades](#), einer Schule für die sechste bis zwölfte Stufe im Süden Floridas (USA). Die vorhandenen 3-Weg-Ventile wurden durch 30 Belimo Energy Valves™ ersetzt. Sie spielten bei der Modernisierung des in die Jahre gekommenen HLK-Systems eine entscheidende Rolle, indem sie die Energieeffizienz und die Leistung der Kühlanlage verbesserten. Vor der Nachrüstung mit Belimo Energy Valves™ waren zur Deckung des Kühlbedarfs der Anlage meist zwei Kühlwasserpumpen mit 100% Leistung in Betrieb. Heute kann die Schule dieselbe Kühllast mit einer Pumpe und einer Leistung von 70% bis 80% bewältigen, was in Zukunft für erhebliche Energie- und Kosteneinsparungen sorgen wird.

### **Wachstum in Asien Pazifik beschleunigen**

Diese Initiative sichert die Marktführerschaft der Gruppe auf dem am schnellsten wachsenden Markt. Der Schlüssel für den Erfolg in Asien ist der Fokus auf China und Indien, da der Grossteil des anvisierten Wachstums in den beiden bevölkerungsreichsten Ländern der Welt stattfinden wird.

In China wurde die 2017 eingeführte Cluster-Strategie um zwei neue Standorte (Chongqing und Suzhou) erweitert, wodurch sich die Gesamtzahl der Verkaufsstützpunkte auf 13 erhöht hat. Eine kürzlich durchgeführte Studie zum Marktvolumen hat bestätigt, dass die Markttrends in China für Belimo sehr günstig sind: Die High-End-Segmente des Landes wachsen, auch dank dem Fokus der Regierung auf Massnahmen zur Energieeffizienz. Gleichzeitig steigen die Preise für Energie, und das Thema Raumluftqualität ist sehr gut etabliert.

In Mumbai eröffnete Belimo derweil ihren neuen Hauptsitz in Indien, um die Präsenz auf dem Subkontinent auszubauen und die Bekanntheit der Marke weiter zu stärken. Im neuen Gebäude sind die Bereiche Logistik, Customization, technischer Support sowie ein Experience Center untergebracht, wo Belimo-Kunden für Anwendungsschulungen in innovativen Gebäudeautomationslösungen empfangen werden können.

### **Digitales Kundenerlebnis**

Diese Initiative adressiert eine digital versierte Generation von Fachleuten. Denn den digitalen Tools kommt in der HLK-Branche eine immer wichtigere Rolle zu. In der Berichtsperiode lag der Fokus darauf, den globalen Webauftritt zu verbessern und effiziente Softwaretools für die Auslegung, Selektion und Spezifikation voranzutreiben. Ein solches Beispiel ist SelectPro™ in der Region Amerika: ein schnelles und einfaches Tool zur genauen Auslegung und Selektion von Feldgeräten – auch offline.

### **Lösungsvorsprung**

#### **Klappenantriebe und Regelventile**

Bis 2030 dürfte Belimo den grössten Teil ihres Umsatzes mit Klappenantrieben und Regelventilen erzielen. Bei dieser Initiative sind viele spannende Projekte in der Entwicklung, um das breiteste Portfolio des Unternehmens auf dem Markt weiterzuentwickeln.

Die Markteinführung des UM-Antriebs lief gut an, und der kleinste HLK-Klappenantrieb erfreut sich einer guten Kundenakzeptanz. In der Marktregion EMEA wurde im Geschäftsfeld Regelventile eine neue Produktlinie von Energieverteilern eingeführt. Dabei ermöglicht die Regelkugelhahn-Technologie von Belimo in Verbindung mit den CQ-Antrieben einen im Vergleich zu herkömmlichen Verteilern geringeren Energieverbrauch. In der Region Amerika wurde die Produktlinie Zonenventile ZoneTight™ um eine Linie mit Pressfitting-Rohranschlüssen für eine schnelle Installation erweitert.

### Sensoren und Zähler

Mit der Initiative «Sensoren und Zähler» erweitert Belimo ihr Angebot an Komfort-, Energie- und Sicherheitssensoren und baut ihren Marktanteil weiter aus. In der Berichtsperiode wurde die neue Produktlinie der Raumsensoren und Raumbediengeräte mit dem «Red Dot Design Award» ausgezeichnet, dem renommiertesten Preis für Produktdesign bei einem der weltweit grössten Designwettbewerbe. Im Wärmezählergeschäft erfreut sich der letztes Jahr eingeführte thermische Energiezähler, der als eigenständiges Produkt oder in Kombination mit dem Belimo Energy Valve™ erhältlich ist, eines grossen Interesses. Im Sortiment enthalten sind zertifizierte Energiezähler mit MID-Zulassung (Measuring Instruments Directive), die auch für die Mieterabrechnung eingesetzt werden können.

### Digitales Ecosystem

Das Ziel dieser Initiative ist, für alle Belimo-Feldgeräte digitale Konnektivität auf dem neuesten Stand der Technik zu gewährleisten. Ein Beispiel hierfür ist die einfache Inbetriebnahme der neuen thermischen Energiezähler und des Belimo Energy Valve™ 4 via NFC mit der Belimo Assistant App. Darüber hinaus ist die Liste der [Kooperationspartner Digitales Ecosystem](#) in der Berichtsperiode weiter angewachsen.

## Ausblick

Die Megatrends Energieeffizienz und Raumluftqualität, die das über dem BIP liegende Wachstumspotenzial der Branche stützen, bleiben unverändert. Belimo ist ein spätzyklisches Unternehmen und geht trotz der unsicheren Entwicklung der Weltwirtschaft für das Gesamtjahr weiterhin von einem Umsatzwachstum in Lokalwährungen im Rahmen des Fünfjahresdurchschnitts aus. Neue Projekte, bei denen es aufgrund des Material- und Fachkräftemangels zu Verzögerungen gekommen war, werden üblicherweise fertig gestellt und deuten somit Nachholbedarf an. Aufgrund des enormen CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks der Immobilienbranche ist eine ganze Reihe an Initiativen zur Reduzierung von Emissionen ins Leben gerufen worden, die auf die Forcierung der Erneuerung bestehender Gebäudetechnik abzielen. Dies wiederum hat eine stärkere Nachfrage nach Klappenantrieben, Regelventilen, Sensoren und Zählern zur Folge.

Einige der im Ausblick auf das Gesamtjahr erwähnten Risiken sind bereits im ersten Halbjahr eingetreten und können auch im zweiten Halbjahr zu Rückschlägen führen. Konkret sind das die geopolitischen Entwicklungen und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, pandemiebedingte Rückschläge, Engpässe bei den Lieferketten und Fachkräftemangel.

Die Normalisierung der Ausgaben und Investitionen in strategische Initiativen wird zu einem Anstieg des Betriebsaufwands und zu einem tieferen EBIT führen. Um erhöhte Inputkosten zu kompensieren, hat Belimo ihre Kunden bereits über weitere unterjährige Preisanpassungen für das zweite Halbjahr informiert.

Im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung der BELIMO Holding AG danken wir Ihnen herzlich für die Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Wir wünschen Ihnen gute Gesundheit und grüssen Sie freundlich.

BELIMO Holding AG



**Patrick Burkhalter**  
Präsident des Verwaltungsrats



**Lars van der Haegen**  
CEO