

Belimo mit anhaltendem Wachstum



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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

In der ersten Jahreshälfte 2023 verzeichnete Belimo ein kontinuierliches Wachstum des Nettoumsatzes von 12.4% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 (in Lokalwährungen). In Schweizer Franken stieg der Nettoumsatz um 7.7% auf CHF 448.4 Millionen.

Belimo erfreut sich weiterhin einer organischen Wachstumsdynamik. Im Berichtszeitraum wuchs der Nettoumsatz in den meisten der grössten Länder im hohen ein- bis zweistelligen Prozentbereich. Ein besonders starkes Ergebnis erzielte das Unternehmen in Amerika, wo es den im letzten Jahr gewonnenen Marktanteil halten und damit seine Position weiter stärken konnte. Der Gruppe gelang es, neue Kunden von ihren Vorteilen zu überzeugen – nicht nur in Bezug auf eine herausragende Produktverfügbarkeit, sondern auch aufgrund des erstklassigen Kundenservices. Darüber hinaus wuchs der Umsatz in Indien, das aktuell zu den weltweit schnellstwachsenden Märkten für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK) zählt, aussergewöhnlich gut.

Nettoumsatz nach Markregionen

in CHF 1'000	1. Halbjahr 2023				1. Halbjahr 2022			
	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen
EMEA	201'855	45%	4.1%	9.3%	193'940	47%	-0.7%	4.3%
Amerika	193'397	43%	11.6%	14.9%	173'238	42%	20.9%	17.1%
Asien Pazifik	53'111	12%	7.9%	16.1%	49'243	12%	7.0%	4.4%
Total	448'363	100%	7.7%	12.4%	416'421	100%	8.2%	9.1%

¹⁾ in % des gesamten Nettoumsatzes

Die Business Line Regelventile verbuchte weiterhin zweistellige Wachstumsraten, insbesondere in Amerika, was auf zusätzliche Marktanteilsgewinne schliessen lässt. Gleichzeitig konnten sich Sensoren und Zähler weiter im Markt etablieren. Auch bei den Klappenantrieben konnte sich das Unternehmen trotz seiner bereits hohen Marktdurchdringung weiteres Wachstum sichern.

Nettoumsatz nach Business Lines

in CHF 1'000	1. Halbjahr 2023				1. Halbjahr 2022			
	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen
Klappenantriebe	212'809	47%	-0.9%	3.8%	214'749	52%	4.4%	5.7%
Regelventile	217'289	48%	15.7%	20.5%	187'733	45%	10.9%	11.1%
Sensoren und Zähler	18'266	4%	31.0%	38.1%	13'939	3%	42.1%	43.3%
Total	448'363	100%	7.7%	12.4%	416'421	100%	8.2%	9.1%

¹⁾ in % des gesamten Nettoumsatzes

Die Materialkosten, die 2022 infolge von Engpässen in den Lieferketten, höheren Energiekosten und Inflation anstiegen, begannen sich in den letzten Monaten zu normalisieren. Aufgrund der langen Lieferkette des Unternehmens und der allmählichen Weitergabe der Inflation durch Lieferanten wirken Spätfolgen der letztjährigen Materialpreiserhöhungen jedoch 2023 noch nach. Daher nahm die Gruppe in der ersten Jahreshälfte Preisanpassungen vor.

Finanzielle Übersicht

Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 84.7 Millionen (1. Halbjahr 2022: CHF 76.7 Millionen), und die EBIT-Marge verbesserte sich auf 18.9% (1. Halbjahr 2022: 18.4%). Belimo erzielte einen Reingewinn von CHF 65.0 Millionen (1. Halbjahr 2022: CHF 61.3 Millionen), während der Reingewinn je Aktie CHF 5.29 betrug (1. Halbjahr 2022: CHF 4.99).

Die Gruppe generierte einen Free Cashflow von CHF 79.6 Millionen (1. Halbjahr 2022: CHF 81.7 Millionen). Darin enthalten ist eine Devestition von Festgeldern in der Höhe von CHF 25.0 Millionen (1. Halbjahr 2022: CHF 60.0 Millionen). Die Nettoliquidität lag Ende Juni 2023 bei CHF 48.0 Millionen und der Eigenfinanzierungsgrad bei 73.8%. Das Lieferkettenmanagement konnte stabil gehalten werden, und die Angebotslage für kritische Komponenten, insbesondere für Elektronik, entspannte sich. Der Markt normalisiert sich zusehends, und mit weniger Waren im Transit rechnet Belimo damit, bei den Lagerbeständen gegen Ende 2024 wieder den Stand von vor der COVID-19-Pandemie zu erreichen. Trotzdem erhöhte sich das Nettoumlaufvermögen aufgrund höherer Debitorenbestände.

EMEA

In der Marktregion EMEA erzielte Belimo im ersten Halbjahr 2023 einen Nettoumsatz von CHF 201.9 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg um 9.3% in Lokalwährungen (4.1% in Schweizer Franken). Im ersten Quartal 2022 hatte der Ukrainekrieg Belimo zum Ausstieg aus dem russischen Markt veranlasst, was sich noch immer direkt und indirekt in der Umsatzentwicklung der Gruppe niederschlägt. Trotz Rezessionstendenzen in der Region EMEA macht Belimo am Markt für Zweckbauten bislang keine Schwäche aus. Das gilt auch für Deutschland, Italien, Frankreich und die Schweiz – die grössten Märkte der Marktregion, die im Berichtszeitraum ein- bis zweistellig wuchsen.

In Deutschland schnitt das exportorientierte Erstausrüstergeschäft (OEM-Geschäft) deutlich besser ab als das inländische Anlagengeschäft. Im Zuge der zunehmenden Elektrifizierung werden immer mehr fossil betriebene Heizkessel durch Wärmepumpen ersetzt. Diese Modernisierungen erfordern auch neue und nachhaltigere Regelventile, Sensoren und Zähler in den Wärmezentralen. Hinzu kommt, dass die hydraulischen Systeme von Gebäuden häufig modernisiert werden, um die Wärmeverteilung so effizient wie möglich zu regeln.

Des Weiteren hoben sich Rechenzentren in der Marktregion EMEA einmal mehr als ein besonders erfolgreicher Markt hervor.

Amerika

In der Marktregion Amerika erzielte Belimo im ersten Halbjahr 2023 einen Nettoumsatz von CHF 193.4 Millionen. Dies entspricht einem Anstieg um 14.9% in Lokalwährungen (11.6% in Schweizer Franken). Wie im Vorjahr wirkte sich die hohe Inflation noch immer negativ auf die Region aus; dennoch behauptet sich der HLK-Markt trotz einer schwächeren Gesamtkonjunktur weiterhin gut.

2022 gewann Belimo infolge herausragender Lieferzeiten Marktanteile. Im ersten Halbjahr 2023 konnte das Unternehmen die meisten neu gewonnenen Kunden halten, indem es mit einer leistungsfähigen Lieferkette, reibungslosen Logistik und fundiertem Know-how für HLK-Anwendungen überzeugte. Währenddessen

blieb die Nachfrage am Markt für Rechenzentren hoch und beflügelte den Umsatz im Anlagenbau- und OEM-Geschäft.

Weitere Wachstumstreiber sind zahlreiche Grossprojekte in Form von Werken der Halbleiter- und Elektrofahrzeugbranche, die sich gegenwärtig als Reaktion auf die vergangenen Lieferengpässe und geopolitischen Spannungen im Bau befinden.

Asien Pazifik

Die Marktregion Asien Pazifik wies im ersten Halbjahr 2023 einen Umsatz von CHF 53.1 Millionen aus. Dies entsprach einem Anstieg um 16.1% in Lokalwährungen (7.9% in Schweizer Franken).

In China hat das Ergebnis des Unternehmens noch nicht das Wachstum von vor der COVID-19-Pandemie erreicht. Hauptgründe hierfür sind die allgemeinen Bedenken in Bezug auf die Wachstumsaussichten sowie gestiegene Unsicherheit im Zusammenhang mit geopolitischen Entwicklungen. Infolgedessen gehen ausländische Direktinvestitionen in den Bausektor zusehends in andere asiatische Länder.

Unterdessen boomt das HLK-Geschäft in Indien. Belimo konnte diese Entwicklung optimal nutzen und die Marktpräsenz in Indien weiter ausbauen. Dies trug zusammen mit einem robusten Wachstum in anderen Ländern der Marktregion Asien Pazifik dazu bei, das verlangsamte Wachstum in China teilweise zu kompensieren. Rechenzentren, Spitäler, Pharmabauten und Technologieparks erweisen sich als die attraktivsten Märkte für Belimo in Indien. Aber auch der Markt für Infrastruktur – wie etwa Flughäfen oder der U-Bahn-Netzausbau – trägt positiv zum Wachstum bei. Ein weiterer Treiber sind zunehmende Anforderungen an die Energieeffizienz, wobei mehr und mehr Gebäude nach inländischen oder internationalen Standards für nachhaltige Gebäude errichtet werden. Ebenso verbucht der Industriesektor aktuell eine hohe zusätzliche Nachfrage, da multinationale Unternehmen ihr Geschäft ausbauen, um vom Wachstum in Indien zu profitieren.

Wachstumsstrategie und Innovation

Die langfristige Wachstumsstrategie der Gruppe umfasst sechs Initiativen, die den Kundenmehrwert steigern und den Lösungsvorsprung vergrössern.

Kundenmehrwert

RetroFIT+

Erneuerung bestehender Gebäudetechnik forcieren.

Wachstum Asien Pazifik

Marktführung im schnellst wachsenden Markt sichern.

Digitales Kundenerlebnis

Kundenerlebnis innovieren.

Lösungsvorsprung

Klappenantriebe und Regelventile

Wachstum ausbauen und Marktführung stärken.

Sensoren und Zähler

Sortiment an Komfort-, Energie- und Sicherheitssensoren erweitern und Marktanteil erhöhen

Digitales Ecosystem

Einfachen Zugriff auf Gerätedaten ermöglichen



Strategieupdate

Belimo hat die Erweiterung der Vertriebsorganisation im Berichtszeitraum mit regionalen Anwendungsspezialisten und Business-Development-Managern fortgesetzt. Diese begleiten unsere Kunden von der anfänglichen **RetroFIT+**-Projektprüfung bis zur erfolgreichen Durchführung. Indes hat das Unternehmen seine Marktpräsenz in China und insbesondere in Indien im Rahmen der Initiative **Wachstum Asien Pazifik** weiter ausgebaut und in Vertriebs- und Marketingressourcen investiert. Um die Umsetzung der Initiative **Digitales Kundenerlebnis** weiter voranzutreiben, wurden in den grösseren Tochtergesellschaften Spezialisten für digitale Gebäudeplanung ernannt. Im Zuge der grundlegenden Erneuerung der Kernplattformen für **Klappenantriebe und Regelventile** hat das Unternehmen im Produktentwicklungsprozess einen weiteren Meilenstein erreicht und wird die Plattformen in den nächsten Jahren einführen. Im Rahmen seiner Initiative **Sensoren und Zähler** hat Belimo die mit BACnet und Modbus kompatiblen Raumsensoren und Raumbediengeräte lanciert. Schliesslich hat sich auch das **Digitale Ecosystem** mit dem Eintritt neuer Kooperationspartner weiter vergrössert.

Strategie Deep Dive: Kundenmehrwert

RetroFIT+

Weltweit werden pro Jahr lediglich 2% der Gebäude neu gebaut. Das bedeutet, dass bei bestehenden Gebäuden das grösste Potenzial zur Verringerung von Treibhausgasemissionen schlummert. Die Sanierungsrate muss jedoch verdoppelt werden, um die ehrgeizigen Klimaziele, wie sie beispielsweise der Europäische Green Deal vorgibt, zu erreichen. Für die Modernisierung bestehender Gebäude werden Ingenieure und Techniker mit vertieftem Branchen-Know-how benötigt, was die Kapazitäten beschränkt. Das Hauptziel dieser Initiative ist es deshalb, Kunden bei der Beseitigung von Engpässen und der Vereinfachung von Prozessen zu unterstützen.

Wachstum Asien Pazifik

Diese Initiative sichert die Marktführerschaft der Gruppe auf dem am schnellsten wachsenden Markt. Der Schlüssel für den Erfolg von Belimo in Asien ist der Fokus auf China und Indien, den beiden bevölkerungsreichsten Ländern der Welt. In China wurde 2017 eine Cluster-Strategie eingeführt, die seither massgeblich zur Steigerung der Marktanteile beiträgt.

Der Fokus in Indien liegt vornehmlich auf Märkten wie Rechenzentren, Pharmabauten und Spitälern. Um diese Märkte optimal zu adressieren, baut Belimo ein Vertriebsnetz zur Beratung von Planern und Endnutzern auf. Ein weiterer Fokus ist der Ausbau der lokalen Präsenz mit Vertriebsniederlassungen, insbesondere in wachstumsstarken Regionen des Landes.

Digitales Kundenerlebnis

Die Initiative Digitales Kundenerlebnis richtet sich an eine digital versierte Generation von Fachpersonen. Digitale Tools und Interaktionen spielen in der HLK-Branche zunehmend eine zentrale Rolle.

Strategie Deep Dive: Lösungsvorsprung

Klappenantriebe und Regelventile

Die Wachstumsstrategie 2030 sieht vor, dass weiterhin der grösste Teil des Umsatzes mit Klappenantrieben und Regelventilen erzielt wird. Dies unterstreicht eine dedizierte Initiative zum Ausbau des Geschäfts und zur Ausweitung der Marktführerschaft. Im Zentrum steht die Nutzung von Skaleneffekten, die mit dem grössten Volumenanteil am Markt einhergehen. In den kommenden Jahren wird Belimo massgeblich in die grundlegende Erneuerung der Plattformen sowohl für Klappenantriebe als auch für Regelventile investieren und gleichzeitig das Sensor- und Zähler Sortiment vollständig integrieren. Dies erlaubt eine nahtlose Planung, Installation und Inbetriebnahme über das gesamte Produktportfolio hinweg, da die Feldgeräte stets stärker integriert werden und in der sich entwickelnden Gebäudeautomationsarchitektur einheitliche Schnittstellen benötigen.

Sensoren und Zähler

Mit der Initiative Sensoren und Zähler baut Belimo das Sortiment an Sensoren und Zählern weiter aus.

Digitales Ecosystem

In den kommenden Jahren werden sich die meisten Gebäudeautomations- und Regelsysteme (Building Automation and Control Systems, BACS) zu cloudbasierten und Building-IoT-Systemen (BioT) entwickeln. Angesichts dieser Trends und des zunehmenden Interesses von Gebäudebetreibern an Energiedaten und vorausschauender Instandhaltung wird die digitale Konnektivität von Belimo-Geräten zunehmend an Bedeutung gewinnen. Ein sorgfältig konzipiertes Digitales Ecosystem ermöglicht eine nahtlose Integration und bietet einen einfachen Zugriff auf die Daten von Klappenantrieben, Regelventilen sowie Sensoren und Zählern. Als führendes Unternehmen in diesem Bereich kann sich Belimo deutlich von ihren Mitbewerbern absetzen, indem es die Nutzung von Plattformfunktionen und Edge-Logik sowie den nahtlosen Zugriff auf Gerätedaten ermöglicht. Dies bedeutet zusätzliches Wachstum für Belimo.

Ausblick

Belimo ist hinsichtlich der weiteren Entwicklung aller drei Marktregionen zuversichtlich – auch im Hinblick auf das zweite Halbjahr 2023. Dabei geht das Unternehmen davon aus, dass die Nachfrage sowohl für Neubauten als auch für die Sanierung bestehender Gebäude hoch bleiben wird.

Für das Gesamtjahr plant Belimo weiterhin mit einem Umsatzwachstum in Lokalwährungen auf dem Niveau des Fünfjahresdurchschnitts. Dieser Ausblick berücksichtigt die Erwartung, dass sich das Umsatzwachstum im zweiten Halbjahr 2023 im Vergleich zur zweiten Hälfte des letzten Jahres leicht

verlangsamen wird. Das zweite Halbjahr 2022 fiel trotz des kürzeren Geschäftszeitraums infolge verkürzter Bautätigkeit im Dezember wesentlich besser aus als die ersten sechs Monate, da es Belimo im letzten Jahr gelang, die Engpässe in den Lieferketten gewinnbringend zu nutzen und in der zweiten Jahreshälfte zusätzliche Preiserhöhungen durchzusetzen. Das reduzierte Umsatzwachstum im zweiten Halbjahr 2023 dürfte sich wie in den letzten Jahren auf die EBIT-Marge auswirken.

Für die Marktregion **EMEA** prognostiziert das Unternehmen im zweiten Halbjahr 2023 in allen Ländern eine Normalisierung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahr in Lokalwährungen. In dieser Marktregion wird die überarbeitete Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD) in den nächsten Jahren ein beträchtlicher regulatorischer Treiber sein. Die EPBD schreibt den Einbau von Gebäudeautomations- und Regelsystemen in Zweckbauten mit einer Kühl- oder Heizlast über 290 kW und die entsprechende Herabsetzung des Schwellenwerts auf 70 kW bis 2030 vor. In Kombination mit den allgemeinen Bemühungen um mehr Energieeffizienz wird dies künftig den Auftragsbestand an Retrofit-Projekten erhöhen.

In der Marktregion **Amerika** dürfte Belimo im zweiten Halbjahr 2023 eine ähnliche Umsatzentwicklung wie in der Region EMEA verzeichnen. Angesichts der sich stetig normalisierenden Lieferketten werden die entsprechenden Marktanteilgewinne aus dem Vorjahr 2023 als zusätzlicher Wachstumstreiber fehlen. Langfristig unterstützt das US-Gesetz zur Inflationsbekämpfung mit den damit verbundenen Finanzmitteln und Anreizen für ein nachhaltigeres Bauwesen das Wachstum der HLK-Branche.

In der Marktregion **Asien Pazifik** erwartet die Gruppe eine leichte Beschleunigung des Umsatzes zum Jahresende hin – bei einem Vergleich des zweiten Halbjahrs 2023 mit dem Vorjahreszeitraum in Lokalwährung. Der Umsatz in China dürfte etwas zulegen, da die zugrunde liegende Nachfrage in den Bereichen Infrastrukturgebäude, Rechenzentren und Gesundheitseinrichtungen steigen soll. Der Umsatz in Indien weist in Richtung einer weiteren Beschleunigung im Jahr 2023. Auch der Ausblick für die anderen Länder in der Marktregion ist weitestgehend positiv.

Die anhaltende Unsicherheit in Bezug auf die Entwicklung der Weltwirtschaft, Rezessionstendenzen und höhere Zinsen könnten sich negativ auf Investitionsentscheidungen am Markt für Zweckbauten auswirken. Sollte sich das Geschäft mit Neubauten infolge höherer Zinsen abschwächen, dürften Sanierungen zeitlich verzögert Auftrieb erhalten und Belimo weiteres Wachstumspotenzial bescheren.

Als Marktführer für energieeffiziente HLK-Feldgeräte ist Belimo gut positioniert und verfügt über weiterhin attraktive Wachstumsaussichten. Die Megatrends durch die Urbanisierung und den Klimawandel, die der Branche für Gebäudeautomation zugrunde liegen, beflügeln die Nachfrage nach Raumluftqualität und Energieeffizienz und stützen das Potenzial für ein Wachstum über dem BIP. Belimo wird ihre langfristige Wachstumsstrategie

entsprechend entschlossen fortsetzen und in ihre strategischen Initiativen und Kapazitätserweiterungen investieren.

Im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung von Belimo möchten wir allen unseren geschätzten Stakeholdern für ihr anhaltendes Vertrauen und ihren Beitrag zum Erfolg von Belimo danken.

BELIMO Holding AG



Patrick Burkhalter
Präsident des Verwaltungsrats



Lars van der Haegen
CEO