

Steigendes Momentum und Nachhaltiger Fortschritt



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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

In der ersten Jahreshälfte 2024 verzeichnete Belimo ein Wachstum des Nettoumsatzes von 9.7% gegenüber dem ersten Halbjahr 2023 (in Lokalwährungen). Positive Trends wie Energieeffizienzmassnahmen in bestehenden Gebäuden und das Wachstum im Markt der Rechenzentren unterstützten diese Entwicklung. In Schweizer Franken stieg der Nettoumsatz um 5.6% auf CHF 473.5 Millionen, was unter anderem auf ein erneutes Volumenwachstum, den Produktmix und die Preisgestaltung zurückzuführen war. Vor diesem Hintergrund setzt sich der robuste organische Wachstumspfad des Unternehmens 2024 fort, auch wenn einige wichtige Länder und Märkte weiterhin wirtschaftlich herausfordernd sind.

Besonders gut schnitt die Gruppe in der Marktregion Amerika ab. Belimo gewann weiterhin Marktanteile und nutzte strategische Wachstumssektoren. Gleichzeitig bot die Region aufgrund der soliden Wirtschaftsleistung und des starken Bausektors ein günstiges Geschäftsumfeld. Auch in der Marktregion Asien Pazifik lag das Umsatzwachstum von Belimo über dem Gruppendurchschnitt. Das ist vorwiegend dem indischen Markt zu verdanken, aktuell einem der weltweit stärksten für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HLK). In der Marktregion EMEA wuchs der Umsatz von Belimo trotz eines anhaltend schwierigen Marktumfelds in wichtigen Ländern wie Deutschland und den nordischen Ländern. Grund dafür war das starke Anlagengeschäft mit den Business Lines Regelventile sowie Sensoren und Zähler. Dank den strategischen Wachstumsinitiativen von Belimo, darunter RetroFIT+ im Sanierungsgeschäft, schnitt die Gruppe besser ab als ihre Märkte.

Nettoumsatz nach Marktregionen

in CHF 1'000	1. Halbjahr 2024				1. Halbjahr 2023			
	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen
EMEA	199'621	42%	-1.1%	2.0%	201'855	45%	4.1%	9.3%
Amerika	219'212	46%	13.3%	17.6%	193'397	43%	11.6%	14.9%
Asien Pazifik	54'699	12%	3.0%	9.9%	53'111	12%	7.9%	16.1%
Total	473'533	100%	5.6%	9.7%	448'363	100%	7.7%	12.4%

¹⁾ Anteil des Konzernumsatzes

Alle Business Lines des Unternehmens bestätigten ein Wachstum des Nettoumsatzes. Die aktuelle Umstellung des Markts auf elektronisch druckunabhängige Lösungen, bei denen Belimo marktführend ist, trug zu einem soliden Umsatzwachstum bei den Regelventilen von 11.9% in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr bei. Das Umsatzwachstum bei den Klappenantrieben beschleunigte sich von 1.1% im Gesamtjahr 2023 auf 5.8%. Gleichzeitig nahm die Business Line Sensoren und Zähler weiter Fahrt auf und hielt die hohe Dynamik in allen Marktregionen aufrecht.

Nettoumsatz nach Business Lines

in CHF 1'000	1. Halbjahr 2024				1. Halbjahr 2023			
	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen	Netto- umsatz	% ¹⁾	Wachstum in CHF	Wachstum in Lokal- währungen
Klappenantriebe	216'881	46%	1.9%	5.8%	212'809	47%	-0.9%	3.8%
Regelventile	234'144	49%	7.8%	11.9%	217'289	48%	15.7%	20.5%
Sensoren und Zähler	22'507	5%	23.2%	28.6%	18'266	4%	31.0%	38.1%
Total	473'533	100%	5.6%	9.7%	448'363	100%	7.7%	12.4%

¹⁾ Anteil des Konzernumsatzes

Finanzielle Übersicht

Trotz weiterer Investitionen für die zukünftige Expansion des Unternehmens stieg der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) im ersten Halbjahr 2024 auf CHF 93.0 Millionen (1. Halbjahr 2023: CHF 84.7 Millionen), was einer EBIT-Marge von 19.6% entspricht (1. Halbjahr 2023: 18.9%). Der Reingewinn beträgt CHF 77.2 Millionen (1. Halbjahr 2023: CHF 65.0 Millionen), der Reingewinn je Aktie CHF 6.28 (1. Halbjahr 2023: CHF 5.29).

Die Gruppe generierte einen Free Cashflow von CHF 69.8 Millionen (1. Halbjahr 2023: CHF 79.6 Millionen, was eine Devestition von Festgeldern in Höhe von CHF 25.0 Millionen einschloss). Die Nettoliquidität lag Ende Juni 2024 bei CHF 57.6 Millionen (Juni 2023: CHF 48.0 Millionen) und der Eigenfinanzierungsgrad bei 75.3%.

EMEA

In der Marktregion EMEA stellte Belimo ihre hohe Resilienz unter Beweis. Einerseits war das Unternehmen in der Berichtsperiode aufgrund des Umsatzanstiegs von 9.3% im ersten Halbjahr 2023 mit einem starken Basiseffekt konfrontiert. Andererseits hatte das Unternehmen in mehreren Ländern, in denen es einen signifikanten Anteil am Umsatz der Region erzielt – d.h. in Deutschland, der Schweiz, Österreich und den nordischen Ländern –, mit einem herausfordernden Bauumfeld zu tun. Dennoch schloss die Marktregion EMEA das erste Halbjahr 2024 mit einem Nettoumsatz von CHF 199.6 Millionen ab. Dies entspricht einer Zunahme um 2.0% in Lokalwährungen (Abnahme um - 1.1% in Schweizer Franken) und unterstreicht die Robustheit des Geschäftsmodells und die Wachstumsstrategie von Belimo.

In Deutschland kam dem Unternehmen das Nachrüstgeschäft RetroFIT+ zugute; das Anlagengeschäft schnitt deutlich besser ab als das Erstausrüster-Geschäft (OEM-Geschäft). Regulatorische Änderungen und ein Hochzinsumfeld führten zu einer deutlichen Abnahme der Nachfrage nach Wärmepumpen und Biomassekesseln. Belimo besitzt im Bereich der Luftregelung für Biomassekessel einen hohen Marktanteil.

Obwohl der Bausektor in Norwegen und Schweden unter Druck steht, erzielte Belimo in beiden Ländern einen höheren Umsatz. Zu verdanken war dies dem Gewinn von Marktanteilen bei den Regelventilen und folglich einer positiven Entwicklung des Produktmix. Zusätzlich entwickelte sich der Umsatz von Belimo in südeuropäischen Märkten wie Italien, Frankreich und Spanien günstig.

Der Markt der Rechenzentren erwies sich in der Region EMEA einmal mehr als erfolgreich. Belimo spielt in diesem Markt eine führende Rolle mit Feldgeräten, die die Umgebungstemperaturen von Servern regeln und die Energieeffizienz verbessern.

Amerika

In der Marktregion Amerika verzeichnete Belimo im ersten Halbjahr 2024 einen Nettoumsatz von CHF 219.2 Millionen. Dies entspricht einem Wachstum um 17.6% in Lokalwährungen (13.3% in Schweizer Franken). Das Unternehmen war nach wie vor strategisch gut positioniert, um vom allgemeinen Wirtschaftsaufschwung und einem grundlegend unterstützenden Bausektor zu profitieren.

Der positive Trend war in den meisten Märkten, in denen Belimo aktiv ist, breit abgestützt. Die Nachfrage am Markt für Rechenzentren blieb stark und beflügelte den Umsatz im Anlagen- und im OEM-Geschäft. Der Trend zur Rückverlagerung hielt an, sodass das Unternehmen von weiteren Investitionen in Grossprojekte in der Halbleiter- und Elektrofahrzeugbranche profitierte. Auch die traditionellen Märkte wie Regierungsgebäude, Schulen, Hochschulen und Spitäler liefen gut. Die Nachfrage im Bereich Bürogebäude blieb gedämpft, auch wenn sich angesichts der Notwendigkeit, ungenutzte Flächen umzunutzen, eine potenzielle Wiederbelebung abzeichnet.

Asien Pazifik

Die Marktregion Asien Pazifik wies im ersten Halbjahr 2024 einen Umsatz von CHF 54.7 Millionen aus. Dies entspricht einem Anstieg um 9.9% in Lokalwährungen (3.0% in Schweizer Franken).

Nach zwei Jahren niedriger Investitionen und reduzierter Projektbudgets zeigten sich im chinesischen Markt erste Anzeichen einer Erholung. Angesichts einer merklichen Verbesserung der Umsatzdynamik entwickelte sich das Geschäft von Belimo in der ersten Jahreshälfte 2024 wieder positiv. Die Fokussierung des Unternehmens auf wachstumsstarke Märkte wie Rechenzentren, Elektronik und Halbleiterherstellung sowie auf Anwendungen zur Energiespeicherung trug zur soliden Performance bei.

In Indien behielt Belimo ihre hohe Wachstumsrate von 2023 in der ersten Jahreshälfte 2024 bei. Rechenzentren, Spitäler, pharmazeutische Gebäude und Gewerberäume, darunter auch Büros, waren wiederum die attraktivsten Märkte für das Unternehmen. Einen positiven Einfluss hatten auch Infrastrukturprojekte wie der Ausbau von Flughäfen und U-Bahn-Netzen. Das Markenbewusstsein der Kunden stieg erheblich aufgrund zahlreicher technischer Seminare und Veranstaltungen am indischen Hauptsitz in Mumbai, dem «Belimo CESIM® House». Das Gebäude erhielt den prestigeträchtigen ASHRAE Technology Award for Industrial Facilities und wurde vom Indian Green Building Council in den Platin-Status eingestuft.

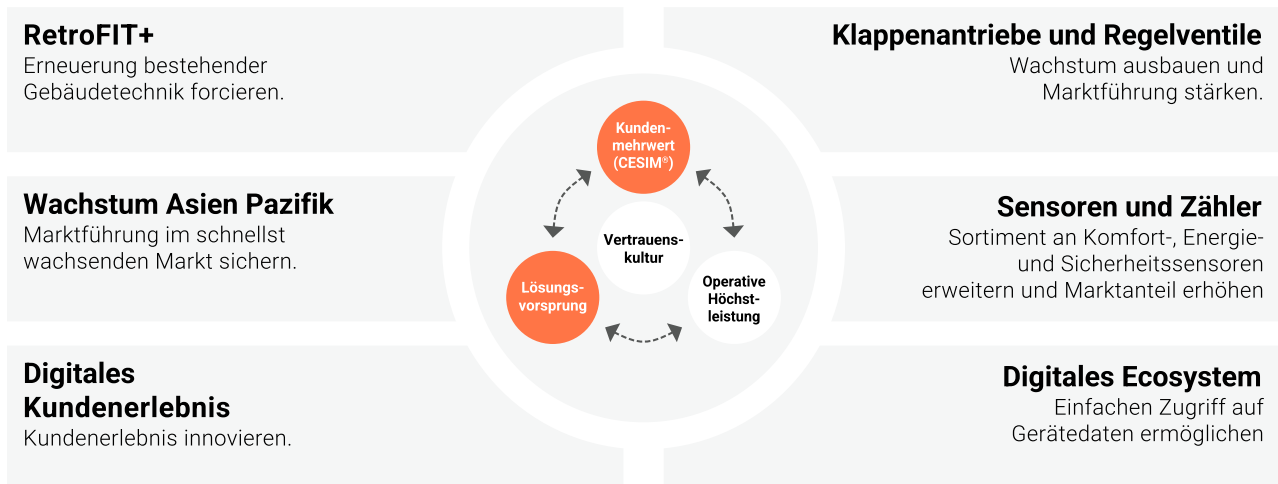
In Ostasien blieb der Markt für Neubauten stabil – trotz hoher Kosten für Baumaterialien aufgrund der Abwertung von Lokalwährungen gegenüber dem US-Dollar, was die Dynamik in einigen Ländern beeinträchtigte. Steigende Energiekosten und strengere Energiesparauflagen für Gebäude sind wichtige Treiber für das Nachrüstgeschäft in der Region.

Update zu Strategieumsetzung und Innovation

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

Kundenmehrwert

Lösungsvorsprung



In der Berichtsperiode beflügelte die Initiative **RetroFIT+** das Geschäft von Belimo erheblich, insbesondere im Anlagenbau. Ein wichtiger Meilenstein war die Einführung des RetroFIT+ Assessment Tools, das seit Juni 2024 den Vertriebs- und RetroFIT+ Partnern von Belimo zur Verfügung steht. Mit dem Tool wird das Energieeinsparpotenzial bestehender Gebäude auf Grundlage der Norm ISO 52120 bewertet. Es liefert wichtige Leistungsindikatoren wie CO₂-Reduzierung, Energie- und Kosteneinsparungen sowie Schätzungen zur Kapitalrendite – bei deutlich kürzerer Bewertungszeit. Belimo wird weiter in diese Initiative investieren und das Team aus Beraterinnen und Beratern sowie Industriepartnern für RetroFIT+ weiter ausbauen.

Das Unternehmen hat seine Marktpräsenz in China und insbesondere in Indien im Rahmen der Initiative **Wachstum in Asien Pazifik** beschleunigen weiter ausgebaut, indem es vermehrt in Vertriebs- und Marketingressourcen investiert hat. Belimo konzentriert sich weiter darauf, in ausgewählten Märkten zu expandieren und ihr Know-how im Application Engineering zu erweitern, um flexibel auf Anforderungen des Markts reagieren zu können. Die Sanierung und Erweiterung des Standorts Shanghai kamen planmässig voran. Ziel des Projekts ist es, einerseits die Customizing-Kapazität mehr als zu verdoppeln, andererseits das Gebäude, das sich für die Zertifizierungen China Three Star und LEED Platinum qualifiziert, zu einem nachhaltigen Leuchtturmprojekt zu machen. Analog zum «Belimo CESIM® House» in Indien wird es dieses Projekt ermöglichen, am Hauptsitz in China Schulungen und Veranstaltungen durchzuführen und so das Markenbewusstsein weiter zu stärken.

Im Rahmen der Initiative **Digitales Kundenerlebnis** hat Belimo mit dem neuen globalen CRM-System, das nun voll einsatzfähig ist, grosse Fortschritte erzielt. Die Unternehmenswebsite www.belimo.com wurde weiter verbessert, damit Informationen zum Unternehmen, seinen Produkten und Anwendungen rasch auffindbar sind. Der voll integrierte Webshop wurde von den Kunden gut aufgenommen, und Bestellungen werden vermehrt online getätigt. Um Produktentwickler bestmöglich mit CAD- oder BIM-Daten zu unterstützen, stellt Belimo für ihre Produkte eine umfangreiche Datenbibliothek zur Verfügung. Für die Bereitstellung der höchsten Datenqualität in Bezug auf Struktur, Inhalt und Wiederverwendbarkeit wurde Belimo vor Kurzem von CADENAS, einem führenden Softwareunternehmen im Bereich CAD/BIM, mit dem Prädikat «Top Data Multiplier» ausgezeichnet.

Die Initiative **Klappenantriebe und Regelventile** schritt erfolgreich voran. Die ersten Produkte auf der neuen modularen Produktplattform von Belimo sollen 2025 eingeführt werden. Überdies erreichte ein Schlüsselprojekt für Brandschutz- und Entrauchungsklappenantriebe einen weiteren Meilenstein, dank dem Funktionalität und Kommunikationsfähigkeit der Produkte verbessert werden. Die Einführung der JR-Drosselklappe in der Berichtsperiode war ein weiterer Eckpfeiler beim Aufbau einer marktführenden Produktlinie für Anwendungen mit hohem Durchfluss. Die anhaltende Marktverschiebung hin zu druckunabhängigen Lösungen hat das solide Wachstum der Energieventile von Belimo unterstützt. Auftrieb erhielt die Nachfrage nach Regelventilen auch durch das rapide Wachstum des Markts für Rechenzentren im Bereich der KI, in denen Hochleistungschips erforderlich sind. Diese Chips brauchen deutlich mehr Rechenleistung, wodurch die Kühllast steigt. Neben der Luftkühlung ist auch eine Flüssigkeitskühlung erforderlich, bei der Regelventile für einen dynamischen Lastausgleich und mehr Energieeffizienz sorgen.

Im Rahmen ihrer Initiative **Sensoren und Zähler** ist Belimo weiterhin auf Kurs, alle für dieses Jahr geplanten Zwischenziele zu erreichen, zumal die Produktkategorie weiter an Dynamik gewinnt. Wie bei den Business Lines Klappenantriebe und Regelventile befindet sich auch bei den Sensoren die erste Produktlinie auf der neuen modularen Produktplattform in der Endphase für die Markteinführung 2025. Weitere Entwicklungsprojekte für Gassensoren und thermische Energiezähler verlaufen ebenfalls nach Plan. Belimo hat ihr Sortiment an Sensoren für besseren Komfort, höhere Energieeffizienz und Sicherheit ausgebaut und bedeutende Marktanteile hinzugewonnen. So hat die Business Line Sensoren und Zähler in den letzten Jahren eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 35% verzeichnet (in Lokalwährungen). Ein nennenswerter Erfolg war die Einführung einer neuen Palette von Raumsensoren und Raumbediengeräten, die renommierte Auszeichnungen für Design und Innovation erhielten.

Belimo hat mit ihrer Initiative **Digitales Ökosystem** über das gesamte Produktportfolio hinweg bedeutende Fortschritte erzielt. Die Plattform wächst kontinuierlich. Durch intelligente On-Board-Software erhalten die Geräte wertsteigernde Funktionen. Eine nahtlose Integration wird ermöglicht, und die Arbeitsabläufe werden dank dem durchgängigen Nutzererlebnis effizienter. Die Partnerschaften von Belimo im digitalen Ökosystem tragen massgeblich zur Wertschöpfung der Kunden bei. So hat Belimo bereits mehr als 20 Partner in den Bereichen Gebäudeautomations- und Regelsysteme (BACS) und Building-IoT-Systeme (BIoT) gewonnen.

Ausblick

Belimo ist zuversichtlich, dass sich die Nachfrage auch in der zweiten Jahreshälfte 2024 in allen drei Marktregionen positiv entwickeln wird. Der Markt für Neubauten ist zwar in einigen Regionen verhalten, doch haben sich die strategischen Initiativen des Unternehmens mit dem Fokus auf der Sanierung bestehender Gebäude und dem Vorstoss in den wachstumsstarken Markt der Rechenzentren als erfolgreich erwiesen. Diese Initiativen stützen eine solide Nachfrage und fördern positive Ergebnisse.

Aufgrund der starken Umsatzergebnisse in der ersten Jahreshälfte verbessert Belimo ihre Prognose für das Gesamtjahr. Nachdem das Unternehmen das Umsatzwachstum in Lokalwährungen zunächst am unteren Ende seines langfristigen Wachstumskorridors angesetzt hatte, erwartet es nun, diese Spanne leicht zu übertreffen und letztlich über der langfristigen durchschnittlichen Wachstumsrate von 9% (in Lokalwährungen) zu liegen. Belimo hat sowohl in den letzten 20 Jahren (2003–2023) als auch in den letzten fünf Jahren (2018–2023) ein durchschnittliches organisches Wachstum von 9% (in Lokalwährungen) erzielt.

Da sich die Vergleichsbasis in der zweiten Jahreshälfte allmählich abschwächen wird, dürfte sich das Umsatzwachstum in der zweiten Jahreshälfte 2024 gegenüber dem Vorjahr beschleunigen. Auf absoluter Basis rechnet die Gruppe in beiden Jahreshälften 2024 mit knapp ähnlichen Umsatzzahlen.

Diese anhaltend solide Umsatzentwicklung in der zweiten Jahreshälfte 2024 wird sich voraussichtlich dazu beitragen, einige der weiter zunehmenden Investitionen des Unternehmens in Wachstumsinitiativen auszugleichen. Allerdings könnten sich Schwankungen des USD-Wechselkurses so wie in vorigen Jahren auf den Umsatz und die EBIT-Marge von Belimo auswirken.

Für die Marktregion **EMEA** ist das Unternehmen der Auffassung, dass sich die schlimmsten Folgen des schwachen Bausektors in den meisten Ländern – mit Ausnahme Deutschlands – abschwächen könnten. Unabhängig von der Lage im Neubausektor ist Belimo zuversichtlich, dass das Sanierungsgeschäft weiterhin als Puffer vor einer flauen Konjunkturlage fungieren wird. Aufgrund von kurzen Amortisationszeiträumen, die in der Regel unter zwei Jahren liegen, spricht wirtschaftlich betrachtet vieles dafür, in bestehenden Gebäuden energieeffizientere Gebäudeautomations- und Regelsysteme (BACS) nachzurüsten. Dementsprechend wächst der Auftragsüberhang von Belimo bei Sanierungsgeschäft weiter.

Für die Marktregion **Amerika** erwartet Belimo in der zweiten Jahreshälfte 2024 eine ähnliche Umsatzentwicklung wie bereits im ersten Halbjahr, sofern sich die regionale Konjunkturdynamik nicht wesentlich ändert. Die Nachfrage im Zusammenhang mit Rechenzentren dürfte weiterwachsen, und der Trend zur Rückverlagerung bleibt ein wichtiger Katalysator für das Geschäft. Hinzu kommt, dass zunehmende Herausforderungen und Auflagen für das US-Stromnetz weitere Anreize dafür schaffen, Gebäude mit intelligenteren und energieeffizienteren BACS auszustatten. Auch unzureichend genutzte Büroflächen könnten den Bedarf an Sanierungs- und Umnutzungsprojekten künftig steigen lassen.

In der Marktregion **Asien Pazifik** geht die Gruppe von einer leichten Beschleunigung des Umsatzes zum Jahresende hin aus. In China dürfte der Umsatz nach und nach zulegen. Unterdessen signalisiert der Umsatztrend in Indien eine weitere starke Performance im Jahr 2024. Da das Land aktuell seinen Energy Conservation Sustainable Building Code (Vorschriften für energiesparendes und nachhaltiges Bauen, ECSBC) überarbeitet, dürfte mit strengeren Baunormen gerechnet werden. Die anhaltende staatliche Unterstützung für umweltfreundliche Technologien und energieeffiziente HLK-Systeme wird den Marktanteil voraussichtlich über alle vertikalen Märkte hinweg erhöhen. Auch der Ausblick für die anderen Länder in der Marktregion ist weitestgehend positiv. Der hohe Kühlbedarf, die Digitalisierung, der Schwerpunkt auf nachhaltiger Entwicklung und Energieeffizienz sowie die Raumluftqualität bleiben wichtige regionale Treiber.

Belimo bleibt Marktführerin für energieeffiziente HLK-Feldgeräte und hat starke Wachstumsaussichten. Die Urbanisierung, die Energieeffizienz und die verbesserte Raumlufthqualität steigern die Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens und unterstützen ein Wachstum über dem BIP. Folglich wird die Gruppe an ihrer langfristigen Wachstumsstrategie festhalten und in strategische Initiativen und die Kapazitätserweiterung investieren. Die Strategie, unterlegt mit den Werten von Belimo und der aktiv gelebten Unternehmenskultur, führt zu hoch motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und fördert ein hohes Mass an Kundenbindung.

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