



Medien- und Analystenkonferenz

Referat von Dr. Edgar Oehler
Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates
der AFG Arbonia-Forster-Holding AG, Arbon

Zürich, 18. März 2008

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr verehrte Damen und Herrn,

Ich begrüße Sie herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzmedienkonferenz. Für mich ist es ein kleines Jubiläum, handelt es sich doch um meine fünfte Präsentation des AFG- Jahresabschlusses.

Ich werde Ihnen wie üblich zuerst meine ungeschminkte Beurteilung des vergangenen Geschäftsjahres präsentieren, Unser Finanzchef, Herr Bodmer, wird Sie anschliessend durch die Erfolgrechnung und Bilanz des Geschäftsjahres 2007 führen. In der Folge freuen wir uns Ihnen Ihre Fragen zu beantworten.

Lassen Sie mich eintretend das vergangene Jahr mit fünf grundsätzlichen Bemerkungen würdigen. Sie umschreiben die zwei gegensätzlichen Entwicklungen, welche das Geschäftsjahr 2007 prägten und die in unserem Geschäftsbericht zum Ausdruck kommen.

1. Die Umsatzziele wurden erreicht

Wir haben uns vorgenommen, zusammen mit den im Berichtsjahr integrierten neuen Unternehmen STI Hartchrom, RWD Schlatter und Aqualux 2007 einen Umsatz von gesamthaft CHF 1.4 Milliarden zu erwirtschaften. Mit rund CHF 1.5 Milliarden erreichten wir einen neuen Einnahmenrekord. In unserer Planung vom September 2003 prognostizierten wir für 2008 – also für das laufende Geschäftsjahr – einen Umsatz von CHF 1 Milliarde.

Damit haben wir in praktisch allen Geschäftsbereichen, in denen wir tätig sind, wiederum Marktanteile gewonnen.

2. Profitabilität 2007 nicht im gleichen Ausmass gestiegen

Wir erfreuen uns an Märkten und eigenen Unternehmen, welche überdurchschnittliche Wachstumsraten erwirtschaften. Es betrifft das den grossen Teil unserer Aktivitäten. Noch ist es uns aber nicht gelungen, die Auswirkungen des schleppenden Wachstums oder sogar des rückläufigen Absatzes sowie abnehmender Erträge auf dem deutschen und auf dem englischen Markt zu kompensieren.

Deshalb gelang uns auch nicht, die Erträge auf Gruppenebene im gleichen Masse wie den Umsatz zu steigern. Auf den ersten Blick haben wir auf dem Weg zu der angestrebten Profitabilität einen Rückschlag erlitten. Der Betriebsgewinn EBIT stieg prozentual weniger als in den vergangenen Jahren, nämlich von CHF 93.9 Mio. auf CHF 95.5 Mio. oder 1.7 Prozent. Der EBITDA bewegte sich von CHF 140.7 Mio. auf CHF 153.3 Mio.

Dass die erwähnten und von Herrn Bodmer näher zu erläuternden Sonderkosten 2007 sich über zusätzlich steuerliche Belastungen und Abschreibungen direkt auf den Rein-

gewinn durchschlagen müssen, ist eine logische Folge, hat aber letztlich wenig bis nichts mit den Betriebsleistungen zu tun.

3. Spürbar höherer Steuersatz

Der wesentlich höhere Steuersatz von 31.8 Prozent ist mit vorwiegend einmaligen Belastungen begründet. Der deutsche Fiskus hat im Geschäftsjahr 2007 endlich die Betriebsprüfung über die Jahre 2000 bis 2003 abgeschlossen. Aus diesen Altlasten, welche weder dem Jahresabschluss 2007, noch der heutigen Konzernleitung nicht anzurechnen sind, entstand eine Nachbelastung von CHF 3.9 Millionen.

4. Purchase Price Allocation

Der Erwerb der drei Unternehmen STI Hartchrom, RWD Schlatter und Aqualux Ltd. hat unter dem Überbegriff Purchase Price Allocation – PPA – zusätzliche Abschreibungen von CHF 5.0 Millionen mit sich gebracht.

5. Internationalisierung mit gezielten Investitionen und unnötigen Steuerlasten

Wie in den Vorjahren haben wir nachhaltig Investitionen in die Internationalisierung vorgenommen. Wegen der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten durch die bereits erwähnten drei Unternehmungen gründeten wir im Ausland selbständige Firmen. Unter ihrem Dach werden wir Zug um Zug unsere Aktivitäten zusammenfassen. So beispielsweise in den Niederlanden, in Grossbritannien, in den USA, im Mittleren Osten, in Russland und in China etc. Auch die anfangs 2008 angekündigte Übernahme des Marktleaders im Fenster- und Türenbau in der Slowakei zog stattliche Rechts-, Beratungs- und andere Kosten mit sich.

Addieren wir diese Belastungen, ergeben sich zusätzliche Ausgaben von mehr als CHF 10 Millionen. Während wir die Internationalisierung als Investitionen qualifizieren, aber selbstverständlich nicht aktivieren, sind die zusätzlichen Steuerbelastungen Belastungen, welche uns – ausser Ruhe vor dem deutschen Fiskus für die Jahre bis 2003 – nur Kosten, sonst aber nichts bringen!

Trotzdem verhehle ich nicht, dass ich in Bezug auf die ertragsmässige Leistung der AFG im vergangenen Jahr insgesamt enttäuscht bin. Wir haben auch bereits Massnahmen getroffen, um unsere Profitabilität nachhaltig zu verbessern.

Die Internationalisierung als Grundlage für die Entwicklung der AFG

Mit der erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie, der weiteren Divisionalisierung und Internationalisierung unseres Geschäftes bin ich andererseits persönlich sehr zufrieden. Diese für die langfristige Zukunft der AFG entscheidenden Entwicklungen versöhnen mich ein wenig mit der dargelegten Ertragsentwicklung. Diese Internationalisierung stärkt das unternehmerische Fundament, auf dem die AFG in der Zukunft steht.

Zur Übernahme der STI Hartchrom, RWD Schlatter und Aqualux

Durch die Integration der STI-Gruppe haben wir einen wichtigen Entscheid in einer Frage gefällt, die mich als früherer Eigentümer der STI und als heutiger Mehrheitsaktionär der AFG intensiv beschäftigt hat. Ich bin glücklich über die getroffene Lösung - sowohl als früherer Besitzer der STI als auch als Mehrheitsaktionär der AFG, in deren Obhut das Hochtechnologie-Unternehmen nun weiter wachsen kann. Wir werden damit bauunabhängiger und bauen uns Zug um Zug ein Technologiestandbein auf.

Die STI hat zusammen mit den Akquisitionen von Aqualux und der zu Beginn dieses Jahres erfolgten Übernahme von Slovaktual auch einen wichtigen Beitrag zur weiteren Internationalisierung der AFG geleistet. Bekanntlich gehören sowohl die Verbreiterung unseres Leistungsportfolios als auch die geographisch breitere Aufstellung des Gesamtunternehmens zu unseren strategischen Zielsetzungen.

Positive und negative Einflüsse im Berichtsjahr

Die Entwicklung der AFG kann selbstverständlich nicht losgelöst von den wirtschaftlichen und teilweise auch politischen Entwicklungen in den Märkten beurteilt werden, in denen die AFG tätig ist.

Der durch die Erstarkung des Euro bedingte Währungseinfluss war im Berichtsjahr mit 2 Prozent überdurchschnittlich gross. Da die AFG stark auf die europäischen Märkte ausgerichtet ist und ihre hier zu bezahlenden Leistungen nicht mit tieferen Beschaffungskosten aus dem Dollarraum „hedgen“ kann, wirkte sich der Währungseinfluss auf die letztjährigen Resultate leicht negativ aus.

Das **konjunkturelle Umfeld** war im vergangenen Jahr insbesondere in der **Schweiz** günstig. Die starke Baukonjunktur wurde zwar im Jahresverlauf zunehmend durch steigende Beschaffungskosten relativiert, aber insgesamt profitierten wir als führender Bauausrüster von der nach wie vor hohen Investitionsbereitschaft.

In **Deutschland, unserem zweiten Heimmarkt**, in dem wir rund 34 Prozent unseres Umsatzes erzielen, sprang der Konjunkturmotor nach einem aufgrund von Sonderfaktoren relativ guten Vorjahr auch im 2007 nicht richtig an. Die Umsatzentwicklung war entsprechend verhalten. Das Umfeld in den meisten übrigen Märkten, in denen wir tätig sind, war zwar analog der Schweiz überwiegend günstig. Da die beiden Heimmärkte Schweiz und Deutschland zusammengezählt aber rund 70 % des Gruppenumsatzes liefern, hat deren Entwicklung einen nach wie vor bestimmenden Einfluss auf jenen der Gruppe.

Trotz der erwähnten Delle in der Ertragsentwicklung hat die AFG im vergangenen Jahr in einem teilweise schwierigen Umfeld insgesamt erneut an Statur, Solidität und an Berechenbarkeit gewonnen. Ich berücksichtige bei dieser Beurteilung auch Faktoren, die eine Daueraufgabe in der Führung der Unternehmung darstellen. Erwähnenswert waren im Berichtsjahr

- **Die Stärkung von Organisation und Führung**

Mit der Ernennung von **Thomas Reifler zum Leiter der Division Oberflächentechnologie** und der kürzlich erfolgten Wahl von **Hans Georg Derks zum Leiter der Division Küchen und Kühlen** ist die um die Technologie-Division erweiterte Konzernleitung wieder komplett.

Mit dem anfangs 2008 erfolgten Bezug des neuen **Corporate Center in Arbon** haben wir die kostspielige Verteilung der Stäbe der Gruppenführung und der Holding auf zahlreiche verschiedene Standorte aufheben und an einem Ort konzentrieren können. Damit erhöhte sich, wie wir bereits feststellen konnten, die Effizienz und das Tempo der Abläufe im daily business ganz erheblich. Das neue Corporate Center ermöglicht uns entsprechend auch die angestrebte Vereinfachung der Führungsstrukturen.

Durch den Erwerb einer grossen Fläche Land in der Landwirtschaftszone und deren Überführung in Industrieland haben wir uns Baulandreserven für die nächsten zwei Generationen gesichert. Zu heutigen Landpreisen haben wir uns über die Umzonung eine Reserve von mindestens CHF 15 Millionen geschaffen. Diese findet sich im Jahresabschluss 2007 wegen der IFRS-Bestimmungen indessen nicht. Wir werden aber möglicherweise bereits im laufenden Jahr wegen des Umzugs nicht mehr benötigtes Bauland einer Wohnüberbauung zuführen können.

- **Vereinheitlichung der IT-Architektur**

Mit der Einführung von SAP in der Division Küchen und Kühlen, zuerst bei Forster Küchen und Kühlen und nachher in der Bruno Piatti AG, werden wir im Frühjahr 2008 ein wichtiges Zwischenziel auf dem Weg zur Vereinheitlichung unserer IT-Architektur erreichen. Wir sind auf dem Wege, SAP und die Planung von Küchen und Kühlen miteinander zu verbinden. Dadurch verschaffen wir uns höchste Transparenz. Wichtiger ist aber, dass wir diese Hilfsmittel in den Dienst unserer Kunden stellen, die Fehlerquote heruntersetzen und just-in-time produzieren können.

Im Berichtsjahr 2007 haben wir auch die Vorarbeiten für die Einführung von SAP in der Division Stahltechnik erfolgreich abgeschlossen.

- **Stärkung des organischen Wachstums**

Die AFG ist während den letzten Jahren immer stark über Akquisitionen gewachsen. Dieses externe Wachstum wird auch zukünftig eine relativ hohe Bedeutung haben, da nur so das Ziel der Internationalisierung innerhalb einer vernünftigen Zeitperiode zu erreichen ist.

Der Fähigkeit, organisch zu wachsen, kommt aber vor allem in der Entwicklung der beiden Heimmärkte eine steigende Bedeutung zu. Daran misst sich letztlich auch die Wettbewerbsfähigkeit. Als Beispiel dafür steht das Wachstum der Division Stahltechnik, die letztes Jahr in einem harten Konkurrenzumfeld ein rein organisches Wachstum von von 11 Prozent erreichte.

- **Behebung von Schwachstellen im Sortiment**

Die Division Fenster und Türen konnte bis zur Übernahme der RWD Schlatter AG kein umfassendes Sortiment an Türen anbieten, wie dies im Bereich Fenster seit langem der

Fall ist. Dies beeinträchtigte die Wettbewerbsfähigkeit des Türen-Bereichs stark. Diese Lücke war zu schliessen. Deshalb suchten wir seit 2004 nach einer Lösung. Mit der Übernahme der RWD Schlatter AG und deren Integration in die Division Fenster und Türen können wir nun nicht nur ein Vollsortiment von Türen anbieten, sondern auch Gesamtlösungen für alle Fenster und Türen in einem Haus.

▪ **Stärkung der Bilanz**

Zwar widerspiegeln sich die teilweise fremdfinanzierten Übernahmen des letzten Jahres in der Bilanz, indem dort die Verschuldung und entsprechend auch der Finanzaufwand zunahm. Dem steht aber eine Verbesserung der Eigenkapitalquote auf 38.2 Prozent gegenüber. Wir sind damit unserem Ziel eines nachhaltigen Eigenkapitalanteils an der Bilanzsumme von 40 Prozent bereits sehr nahe gekommen.

Detaillierte Betrachtung der einzelnen Divisionen

Division Heiztechnik und Sanitär

Trotz der schwierigen Marktbedingungen im Heimmarkt Deutschland und anderen Absatzländern gelang es der Division Heiztechnik und Sanitär, mit rund 2850 Mitarbeitenden den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 6 Prozent auf CHF 620.3 Mio. zu erhöhen. Der EBIT lag mit CHF 59.6 Mio. knapp unter dem des Vorjahres, entsprechend ergibt sich eine leicht rückläufige EBIT-Marge von 9.6 Prozent.

Diese Entwicklung ist primär auf den Wegfall von Sonderfaktoren zurückzuführen (u.a. Vorzieheffekte in Deutschland wegen der Mehrwertsteuererhöhung), welche das Geschäftsjahr 2006 noch positiv beeinflusst hatten. Zudem wurde der EBIT 2007 durch höhere Kosten für Energie, Fracht, Stahl, Aluminium und teilweise für das Personal belastet.

Das insgesamt – vor allem auch im Vergleich und im Benchmarking - dennoch positive Betriebsergebnis ist das Resultat einer starken europäischen Marktstellung der Divisionsmarken, eines attraktiven Produktportfolios, fortgesetzter Effizienzsteigerungen und permanenter Kostenoptimierungen. Auch das hohe Engagement aller Mitarbeitenden gehört zu den Erfolgsfaktoren.

Die verstärkten Internationalisierungsaktivitäten drücken sich in einer von 30 % auf 35 % gesteigerten Exportquote aus. Dazu trug das markante organische Umsatzwachstum in den osteuropäischen und insbesondere russischen Märkten aber auch die per 27. September 2007 akquirierte Aqualux Products Holding Limited bei. Das in Wednesbury bei Birmingham domizilierte Unternehmen gehört in Grossbritannien zu den Marktführern. Die Übernahme von Aqualux ist für die AFG von strategischer Bedeutung, weil Aqualux über eine strategische Partnerschaft mit einem ähnlich ausgerichteten Anbieter in Huizhou in der südchinesischen Provinz Guangdong verfügt. Diese Allianz unterstützt den Aufbau der Gruppenpräsenz der AFG auf dem viel versprechenden chinesischen Markt.

Division Küchen und Kühlen

Die Division Küchen und Kühlen steigerte ihre Verkäufe in einem weiterhin von einem hohen Wettbewerbsdruck geprägten Umfeld um 4.8 % auf CHF 295.5 Mio. und gewann dadurch in hart umkämpften Märkten zusätzliche Anteile. Das Betriebsergebnis (EBIT) verringerte sich gegenüber Vorjahr leicht auf CHF 3.9 Mio. Daraus ergibt sich eine EBIT-Marge von 1.3 %.

In der Schweiz sorgte 2007 die anhaltend gute Baukonjunktur auch in der Küchenbranche für eine hohe Nachfrage. Die Bauinvestitionen stiegen im Berichtsjahr um 1.4 % an, obwohl der Wohnungsneubau um 2 % zurückging. Mit rund 133'000 in der Schweiz verkauften Küchen konnte das Marktvolumen auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Die verstärkte Präsenz von Küchenanbietern aus dem benachbarten Ausland bewirkte eine nochmalige Verschärfung des Wettbewerbs. Diese Wettbewerber stammen insbesondere aus Deutschland. Wegen der schlechten Küchenkonjunktur im nördlichen Nachbarland suchen diese Mitbewerber zunehmend Aufträge im Ausland. Diese Entwicklung äusserte sich wie bereits 2006 in einem anhaltenden Preiserfall im hart umkämpften Objektgeschäft. Als Antwort darauf haben wir u. a. die Kundendienste, die Montage der Bruno Piatti AG und der Forster Küchen- und Kühltechnik AG neu organisiert. Dies führt zu messbaren Synergien, die sich zukünftig auszahlen werden. Die Wertschätzung für die Küche als Wohnraum sowie als weniger preiseempfindliches Lifestyle- und Designobjekt nahm hingegen erneut zu.

In **Deutschland** setzte sich die bereits 2006 beobachtete Nachfrageschwäche fort. Das Küchengeschäft bekam die rückläufige Neubautätigkeit sowie höhere Beschaffungskosten und die Mehrwertsteuererhöhung zu spüren. Im Exportgeschäft aus Deutschland konnte die Division 2007 hingegen einen Zuwachs von rund 25 % verzeichnen. Zur Steigerung trugen vor allem europäische Märkte wie Holland, aber auch Russland, Hongkong etc. bei.

Die Geschäftseinheit Kühlen, die hochwertige Einbaukühlschränke in verschiedenen Baugrössen herstellt, konzentriert sich auf den Schweizer Einbaumarkt. Im Berichtsjahr konnte dieser Bereich den Umsatz um 4 % steigern. Als landesweit einziger Hersteller und unbestrittener Marktleader von Einbaukühlschränken beliefert Forster Kühlen den Markt über ein dichtes Netz von qualifizierten Vertriebspartnern mit innovativen Kühlschränken. Sie kommen Zug um Zug auf den Markt, entsprechen den neuen Designanforderungen und sind namentlich energiefreundlich. Alle unsere Kühlschränke werden das Energielabel A++ erhalten.

Division Fenster und Türen

Mit 1020 Mitarbeitenden erreichte die Division Fenster und Türen eine Umsatzsteigerung von 28 % auf CHF 298.1 Mio. Die führende Unternehmung im Schweizer Fenster- und Türenmarkt vermochte in allen Verkaufsregionen Marktanteile zu gewinnen. Das Betriebsergebnis (EBIT) der Division betrug CHF 25.4 Mio. woraus eine EBIT-Marge von 8.5 % resultiert.

Wie im Vorjahr profitierte die Division Fenster und Türen von der Dynamik der Schweizer Bauwirtschaft, die mit rund CHF 40 Mrd. Investitionen im Hochbau den höchsten Wert seit der ersten Hälfte der 90er-Jahre erzielte. Durch die Übernahme der RWD Schlatter AG per 1. Januar 2007 konnte die Division Fenster und Türen ihre bereits führende Marktstellung markant ausbauen und wie erwähnt ihr Türensoriment vervollständigen. Durch die Verlagerung des gesamten Innentüregeschäfts an den RWD-Standort in Roggwil TG wurden alle Kompetenzen im Bereich der Innentüren in Roggwil gebündelt.

Dies führt nicht nur zu erheblichen Synergien in den Bereichen Produktion und Marktbearbeitung. Vielmehr ermöglicht die Konzentration des Türenbereichs bei RWD Schlatter auch den Ausbau der Fensterproduktion an den Standorten von EgoKiefer in Altstätten SG und Villeneuve VD. Die klaren Strukturen erleichtern den weiteren Ausbau der Division und die Optimierung der Abläufe. Die durch die Produktionsverlagerung nach Roggwil gewonnene Fläche am EgoKiefer Hauptsitz in Altstätten wird für den dringend benötigten Ausbau der Produktionskapazitäten für Holz- und Holz-Aluminium-Fenster genutzt und ermöglichten zusätzliche Rationalisierungseffekte. Zurzeit ist die Division dabei, den Ausbau für die Produktion von Holz und Holz-Aluminium Fenstern voranzutreiben. Hiefür stehen EgoKiefer neu zusätzliche 11'000 m² Produktionsfläche zur Verfügung.

Im 75. Jahr ihres Bestehens ist die EgoKiefer und mit ihr die ganze, neu strukturierte Division Fenster und Türen ausgezeichnet positioniert, um im hoch kompetitiven Schweizer Markt weitere Marktanteile zu gewinnen.

Von historischer Bedeutung für die Division ist jedoch die zu Beginn des laufenden Jahres angekündigte Übernahme der Slovaktual s.r.o., des slovakischen Marktleaders im Fensterbau. Damit hat auch die letzte der fünf AFG-Divisionen den lange angestrebten ersten Schritt in die Internationalisierung erfolgreich gemacht.

In unserer Publikation des Vertragsabschlusses haben wir den Kaufpreis bewusst noch nicht veröffentlicht. Zum einen ist das Verfahren vor den slovakischen Monopolbehörden noch nicht abgeschlossen. Zum anderen können wir aus strategischen Gründen den Kaufpreis zu diesem Zeitpunkt nicht öffentlich bekannt geben. Diese Tatsache liegt im Interesse der betroffenen beiden Unternehmen, zumal wir über eine Veröffentlichung des Kaufpreises nicht Brücken in andere Regionen abbrechen wollen.

Division Stahltechnik

In einem anhaltend guten Konjunkturmilieu konnte die Division Stahltechnik sowohl umsatz- als auch ertragsmässig überzeugen. Die kontinuierliche Verbesserung des Produktportfolios sowie die Konzentration auf hochwertige Systeme und Kundenlösungen führten zu einem Anstieg des Umsatzes um 11 % auf CHF 173.4 Mio. und des Betriebsergebnisses (EBIT) um 14 % auf CHF 17.5 Mio.

Die Zunahmen der Personal-, Rohstoff- und Energiekosten wurden durch konsequent umgesetzte Kostensenkungsmassnahmen voll aufgefangen. Dank ihrer soliden Marktposition konnte die Division auch die Erhöhungen der Stahlpreise mit geringem Zeitver-

zug in die Verkaufspreise integrieren. Im Resultat führte dies zu einer beeindruckenden EBIT-Marge von 10.1 Prozent.

Die Division Stahltechnik produziert mit 350 Mitarbeitenden ausschliesslich am Standort Arbon. Der Exportanteil der Division erreichte fast 80 %. Traditionelle Stärken von Forster sind die Beherrschung und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Produktionsprozesse. Das gilt insbesondere für den Schweißprozess.

Das stärkste Wachstum erzielten die direkt verchromungsfähigen Rohre für den Möbel- und Ladenbau. Das Wachstum im Bereich Automotive war teilweise begrenzt durch Kapazitätsengpässe, die erst gegen Ende 2008 ganz beseitigt werden können. Das einzigartige, wärmegeämmte Profilsystem Forster unico, das für isolierte Fenster und Türen aus Stahl und Edelstahl verwendet wird, ist inzwischen erfolgreich im Markt eingeführt. Es traf auf eine Nachfrage, so dass sich die hohen Erwartungen an den Absatz dieses innovativen Systems bereits für das erste Jahr voll erfüllt haben.

Division Oberflächentechnologie

Die im Berichtsjahr neu zur AFG Arbonia-Forster-Holding AG gestossene STI-Gruppe, die innerhalb der AFG neu die Division Oberflächentechnologie bildet, steigerte ihren Umsatz im Jahr 2007 um 6.1 % auf CHF 95.2 Mio. Das Betriebsergebnis (EBIT) von CHF 4.3 Mio. und die EBIT-Marge von 4.5 % wurden durch einmalige Aufwendungen sowie die Amortisation aus der Purchase Price Allocation beeinflusst. Insgesamt handelt es sich dabei um einen Aufwand von CHF 3.4 Mio.

Auf den ersten Blick erscheint das Jahresergebnis der STI Hartchrom nicht unbedingt berauschend. Indessen haben wir bereits im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Integration der STI Hartchrom in die AFG auf die Hausaufgaben mit der deutschen Tochterfirma in Sternenfels-Diefenbach hingewiesen, die noch zu erledigen sind. Bekanntlich hatten wir die seinerzeitige Gebr. Schoch GmbH in Stuttgart-Feuerbach aus strategischen Gründen übernommen. Dieses Unternehmen war einstmals das grösste Unternehmen der Branche, kam aber zusehends in umweltpolitische Schwierigkeiten und in einen technischen wie finanziellen Rückstand. Vor diesem Hintergrund entschieden wir uns, das Werk in Stuttgart-Feuerbach nicht zu übernehmen, sondern in Sternenfels-Diefenbach ein neues Werk zu erstellen. Diese Tatsache war uns bei der Übernahme bekannt. Gleichzeitig waren wir uns bewusst, dass wir aus der Schoch-Vergangenheit für eine gewisse Zeit finanzielle Lasten auf uns zu nehmen hatten.

Hätten wir kurzfristig entschieden und entsprechend gehandelt, könnten wir uns für 2007 an einem Spitzenergebnis der Hartchrom AG Steinach mit einem hohen EBITDA- und auch mit einem hohen zweistelligen EBIT-Beitrag an die AFG erfreuen. Wir denken jedoch in langfristigen Dimensionen, wenn es um Investitionen und ihren Nutzen für unsere Kunden geht.

Zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren der STI gehört denn auch ihre Fähigkeit, Trends in den Abnehmerindustrien zu antizipieren. Im eindrücklichen organischen Wachstum widerspiegelt sich diese Fähigkeit, aber auch das kräftige Wirtschaftswachstum und die hohe Investitionsbereitschaft der Kunden in den Hauptmärkten. Die Division profitierte

entsprechend von einer starken Nachfrage sowie von günstigen Wechselkursbedingungen und der Erweiterung der Produktionskapazitäten am Standort Sternenfels-Diefenbach bei Stuttgart.

Ausblick auf 2008

Ich gehe davon aus, dass die Nachfrage nach Bauausrüstungen im Vergleich mit 2007 tendenziell leicht rückläufig sein wird. In dieser Prognose stütze ich mich auf die entsprechenden Erhebungen der Industrieverbände, aber auch auf eine gewisse Zurückhaltung, die wir seitens unserer Kunden da und dort spüren. Wieweit sich die internationale Kreditkrise, deren Dimensionen immer noch nicht abgeschätzt werden können, bereits jetzt auf die Investitionsbereitschaft auswirkt, ist schwer abzuschätzen. Aber wir spüren eine grössere Vorsicht, wenn es um das Vorantreiben neuer Projekte geht. Noch schwieriger ist es, zu prognostizieren, wie sich die Probleme der Finanzindustrie im Verlaufe dieses Jahres auf das Investitionsverhalten auswirken werden. Dennoch rechnen wir für das Geschäftsjahr 2008 mit einem organischen Wachstum von mindestens 5 Prozent. Diese Zielvorgabe erreichen wir, indem wir auf den bestehenden Märkten nichts verlieren, auf den neuen Märkten indessen nachhaltig wachsen werden.

Im November 2007 erfolgte der Spatenstich für den Bau des STI Westside Center am Hauptstandort Steinach. Mit einer zusätzlichen Produktionsfläche von rund 6'000 m² (respektive 10'000 m² nach dem Endausbau) wird die Hartchrom AG Steinach ihre Kapazität verdoppeln. Die auch letztes Jahr voll ausgelasteten Produktionskapazitäten am Hauptsitz in Steinach (SG) machen diesen Ausbau nötig. Damit werden auch die Voraussetzungen zur Erweiterung der technologischen Kompetenzen durch die Einführung der vor allem für die Beschichtung von Druckzylindern wichtigen thermischen Spritztechnologie geschaffen. Diese Technologie ermöglicht neue Werkstoffkombinationen und schafft damit die technologische Grundlage für weiteres dynamisches Wachstum.

Wir sind zwar weiterhin vorsichtig optimistisch, was den Geschäftsverlauf 2008 anbelangt, aber wir haben auch unsere Vorsichtsmassnahmen getroffen, um auf nicht ganz unerwartete Entwicklungen vorbereitet zu sein. Dazu gehört in erster Linie ein Optimierungsprogramm zur weiteren Stärkung der Ertragskraft der AFG. Es steht unter dem Titel „Avanti Uno“ und umfasst Massnahmen zur Verbesserung des Einsatzes der Ressourcen einschliesslich der „Human Resources“, wobei wir allerdings keine grösseren Personalabbaumassnahmen vorsehen. Ein messbares Verbesserungspotenzial sehe ich zudem in der Zentralisierung der Beschaffung, tätigen wir doch heute gruppenweit Einkäufe von rund 700 Mio. Franken jährlich. Die Erfolge, die wir durch das Zusammenlegen von Strukturen in der Division Fenster und Türen sowie in der Division Küchen und Kühlen erzielten, nehmen wir als Grundlage für die Überprüfung der Strukturen in allen Divisionen.

Unter der Voraussetzung, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht dramatisch verändern, gehe ich auch für das laufende Jahr von einem organischen Umsatzwachstum im Rahmen des Vorjahres, hingegen von einer deutlich besseren Entwicklung der Ertragskennziffern aus. 2008 wird in diesem Sinne ein Jahr der Konsolidierung, in dem erstmals seit langem das organische Wachstum das externe Wachstum deutlich übertreffen wird.

Diese vorsichtig optimistische Grundhaltung hat den Verwaltungsrat auch veranlasst, sich für eine Beibehaltung der letztjährigen Dividende auszusprechen. Er möchte damit sein Vertrauen in die Zukunft der AFG zum Ausdruck bringen und wird der kommenden Generalversammlung einen entsprechenden Antrag stellen.