



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG



Medienkonferenz zur Übernahme und Integration der RWD Schlatter AG in die AFG Arbonia-Forster-Holding AG

Referat von
Dr. Edgar Oehler

Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates
der AFG Arbonia-Forster-Holding AG
20. Februar 2007

Es gilt das gesprochene Wort

**Referat von Dr. Edgar Oehler,
Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates der AFG Arbonia-
Forster-Holding AG, zur Übernahme und Integration der RWD
Schlatter AG**

**Ein weiterer Schritt in die Zukunft – massive Verstärkung einer
Marktposition**

Die AFG Arbonia-Forster-Holding AG hat sich in den vergangenen drei Jahren sowohl umsatzmässig wie ertragsmässig sehr stark entwickelt. Entsprechend ist die Zahl der Mitarbeitenden gewachsen. Diese Entwicklung fand nicht im luftleeren Raum und abseits unserer Anteilseigner – der Aktionäre – statt, sondern wurde von ihnen nachhaltig getragen.

Für diese Entwicklung wurden am 16. September 2003 die Grundlage gelegt und die Weichen gestellt. Aus dem seinerzeitigen „Gemischtwarenladen“ entstand einer der wichtigen europäischen Bauausstatter. Wir verschrieben uns der Strategie „Ohne Home – One Stop“. Dabei hielten wir klar fest, dass wir in den core activities wachsen wollen. Das bedeutete und bedeutet nach wie vor, dass wir in den Bereiche Heiztechnik und Sanitärtechnik, Küchen und Kühlen, Fenster und Türen wachsen wollen. Dieses Wachstum streben wir organisch an, indem wir uns eine jährliche Wachstumsrate von 5 bis 10 Prozent vorgenommen haben. Das Ausmass von Wachstum, wie wir es uns vorstellen, ist aber nicht auf ein organisches Wachstum beschränkt. Immer wieder haben wir darauf hingewiesen, dass wir aktiv wie passiv nach Übernahmemöglichkeiten Ausschau halten. Unter aktiver Ausschau verstehen wir dabei eigenes Suchen, während passives Verhalten gleichbedeutend mit der Entgegennahme von Angeboten ist.

Zum organischen Wachstum gehören in der AFG auch die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie die Innovationen zusammen mit den Investitionen. Wir wollen weder die Vergangenheit fortschreiben oder die Gegenwart verwalten, wir wollen vielmehr die Zukunft erfassen. Die AFG hat für das laufende Geschäftsjahr ein Investitionsvolumen von rund CHF 105 Millionen, welches unseren Erfolg in der Zukunft garantieren soll.

Zum Wachstum gehört in der AFG auch die Internationalisierung, die Bearbeitung ausländischer Märkte und das Eindringen in neue Absatzkanäle. Was wir heute produzieren und verkaufen, ist das Ergebnis der Entwicklung von gestern. Gerade deshalb messen wir dem Business Development eine vorrangige Bedeutung zu.

Fünf Divisionen – zwei starke Bereiche

Die AFG zählt heute 5 Divisionen. Vor drei Jahren waren es gerade zwei. Für drei dieser fünf Divisionen liegt das Schwergewicht im Bausektor, zwei der fünf Divisionen sind im Technologiebereich tätig. Dabei nimmt der Geschäftsbereich Stahltechnik eine Scharnierfunktion ein, zumal bestimmte Teile auch in die Bauwirtschaft geliefert werden.

Am 09. Januar 2007 haben wir die Übernahme und Integration der STI Surface Technologies AG mit ihren 12 Tochterfirmen in die AFG bekannt gegeben. Damit werden wir den Technologiebereich der AFG verstärken und den ertragsstärkeren Technologiebereich ausbauen. Wir machen uns entsprechend auch von den Zyklen der Bauwirtschaft unverwundbarer.

Die vorgezeichnete Strategie und unser Geschäftsmodell ist von unseren Anteilseignern sehr positiv aufgenommen worden. Sie zusammen mit der Wirtschaft generell, unseren Geschäftspartnern, aber auch der Börse ist über die vergangenen drei Jahre sehr positiv aufgenommen worden. Als Massstab dient der Hinweis, dass der Börsenwert der AFG seit September 2003 bis zum 16. Februar 2006 von CHF 140 Mio. auf CHF 1,127 Mia. oder um rund eine Milliarde Franken bzw. um das Achtfache gestiegen ist. Zahlen und Vergleiche, die aussagekräftig genug sind.

Das Wachstum geht weiter

Heute stehen wir vor Ihnen, um einen weiteren Ausbauschritt bekannt zu geben. Diesen Schritt machen wir nicht, weil sich gerade eine Gelegenheit geboten hätte, zufällig oder planlos ein Unternehmen zu erwerben und in die AFG zu integrieren.

In jeder unserer fünf Divisionen arbeiten wir aufgrund einer Strategie und eines Business Planes. Gemäss diesen Vorgaben und Überlegungen haben wir uns überlegt, in welche Richtung sich die Division Fenster und Türen bzw. die EgoKiefer AG zu entwickeln hat.

EgoKiefer ist der grösste und sicher auch erfolgreichste Fensterbauer in der Schweiz. Das Unternehmen gilt europaweit als Benchmark oder als Massstab aller Dinge. Im Bereich Türen ist das Unternehmen nicht an der Spitze. Indessen – so unsere Auffassung – gehören Fenster und Türen zusammen, zumal sie in jedem Gebäude die Löcher – so der technische Ausdruck – schliessen. Im Businessplan wird auch festgehalten, dass EgoKiefer sich zu internationalisieren hat, um das Wachstum zu sichern. Um indessen die Internationalisierung erfolgreich vorantreiben zu können, müssen unsere Unternehmen vorerst die Hausaufgaben erfüllen. Bei EgoKiefer bedeutet diese Vorgabe, dass der Marktanteil für Türen auf dem Heimmarkt auszubauen und zu verstärken ist. Ebenso muss EgoKiefer seine Fensterbau-Kapazitäten erhöhen. Diese Vorgabe – Kapazitätsausbau Fenster – wurde teilweise mit den neuen Fabrikationsmöglichkeiten in Villeneuve erreicht. In Altstätten fehlen die notwendigen Flächen. Diese können nur geschaffen werden, wenn die

Türenfabrikation nicht am bestehenden Standort ausgebaut, sondern anderswo gefunden wird. Das eine hing also vom anderen ab. Erst eine sehr starke Stellung auf dem Markt Schweiz schafft die Grundlage für die Internationalisierung.

Sehr gute Möglichkeit gefunden – Rätsel gelöst

Die RWD Schlatter AG mit Sitz in Roggwil und einem Verkaufsbüro in Dietikon ZH ist der führende Türenhersteller in der Schweiz. Ausser den Kunststoff-Aussentüren kann RWD Schlatter alles in höchster Qualität anbieten. Über einen grösseren Ausbau der eigenen Türenherstellung in Altstätten hätte sich die EgoKiefer AG unweigerlich in ein Konkurrenzverhältnis mit RWD Schlatter eingelassen. Heute sind die beiden Unternehmen nur in wenigen Fällen Konkurrenten auf dem Markt, sie ergänzen sich vielmehr. Das bedeutet, dass aus dem Konkurrenzverhältnis zwischen den beiden Unternehmen ein Kampf um Marktanteile geworden wäre. Diese Auseinandersetzung hätte angesichts der Marktsituation schwierig werden können, hätte es doch nicht zwei Sieger, höchstens zwei Verlierer und einen aussenstehenden Sieger geben können.

Vor diesem Hintergrund lag es auf der Hand, einmal auszukundschaften, ob eine Kooperation mit der RWD Schlatter AG bzw. mit dem Alleineigentümer, Herrn Ronald Pieper möglich ist. Wir trafen uns zum ersten Mal vor rund einem Jahr in Arnegg SG, wo wir beide die gegenseitige Interessenlage klärten. Wir wurden selbstverständlich nicht beim ersten Treffen handelseinig, stellten aber fest, wo die Stärken und Schwächen der beiden Unternehmen im Bereich Türenfabrikation-, entwicklung und –vermarktung liegen. Ebenso wichtig war für beide Parteien aber die Zukunft der Unternehmen.

Stärken und Schwächen bei beiden ergeben zusammen nur Stärken

Wir überlegten uns die Synergien, den Ausbau der zukünftigen Marktstellung einer vereinten RWD Schlatter und EgoKiefer-Türenherstellung. Ins Gewicht fiel auch die Tatsache, dass beide Unternehmen ihr Angebot ausbauen und wir zusammen zum Gesamtanbieter werden können. Ich mache dabei keinen Hehl daraus, dass RWD Schlatter auf dem Markt besser aufgestellt und grösser war als EgoKiefer. Darüber gibt schon die Tatsache erschöpfend Auskunft, dass RWD Schlatter im vergangenen Geschäftsjahr doppelt so viele Türen wie EgoKiefer herstellte und RWD Schlatter auch rund doppelt so viel Umsatz wie EgoKiefer generierte.

Die RWD Schlatter AG hat im Bereich Türenherstellung einige wegweisende Kernkompetenzen. Es geht nicht einfach darum, Türen herzustellen und zu veräussern. Vielmehr will das Unternehmen im mittleren und oberen Segment ihre Kernkompetenzen ausnützen. Es sind dies Türen gegen Brand, Einbruch, Waffeneinsatz, Klima, gegen Strahlen, für Wärme und einen ausgezeichneten Schallschutz. Entsprechend hält das Unternehmen 1 Schweizer Patent, 75 Brandschutzzulassungen, 30 Einbruchzertifikate sowie weitere amtliche Prüfungserklärungen in den Bereichen Klima, Beschusshemmung, Schall etc.

RWD Schlatter erhielt als erster Türenhersteller die Auszeichnung des Minergiestandards für Türen.

Diese und andere Rahmenbedingungen führten uns zur Schlussfolgerung, dass eine Integration der RWD Schlatter AG in die AFG und damit die Überführung in die Division Fenster und Türen für beide Unternehmen, die Mitarbeitenden und die Kundschaft die richtige Vorgehensweise für die Zukunft ist.

Am Montag, 19. Februar 2007 wurden die Verträge unterzeichnet. Die Transaktion wird rückwirkend auf den 01. Januar 2007 abgeschlossen.

Die Gestaltung der gemeinsamen Zukunft

Es ist unser erklärtes Ziel,

- Der Bereich Türenherstellung und –vertrieb wird kurzfristig über die gleichen Vertriebswege weiter geführt.
- Es wird kurz- oder mittelfristig sowohl in Altstätten SG wie in Roggwil TG weiter produziert.
- Die RWD Schlatter AG wird ein Geschäftsbereich Türen in der Division Fenster und Türen.
- Es ist nicht vorgesehen, die RWD Schlatter AG mit der EgoKiefer AG zu fusionieren.
- In Roggwil TG gibt es eine eigene Geschäftsleitung.
- Es ist aber vorgesehen, die Türenfabrikation bei RWD Schlatter in Roggwil TG zu konzentrieren. Damit schaffen wir in Altstätten den dringend benötigten Raum, die Fensterherstellung ausweiten und vergrössern zu können.
- Ein Stellenabbau ist nicht beabsichtigt, weil wir den Geschäftsbereich Türen quantitativ ausbauen werden. Bis jetzt war in der AFG nach allen Akquisitionen kein Stellenabbau die Folge. Vielmehr bauten wir Stellen auf.
- Mit der Eingliederung der RWD Schlatter AG in die Division Fenster und Türen werden jedoch umgehend messbare Synergien, namentlich in den Bereichen Produktion, Absatzkanäle, Vermarktung, Marketing, Verkauf, Beschaffung sowie Forschung und Entwicklung eingeleitet.

Schlussbemerkungen

Die Übernahme und Integration der RWD Schlatter AG durch die AFG Arbonia-Forster Holding AG ist für beide Unternehmen und alle Beteiligten eine eigentliche Win-Win-Situation. Es fanden sich jene beiden Unternehmen zusammen, welche sich fast ideal ergänzen. Die Produktion wird verstärkt und kann wirtschaftlicher geführt werden. Die Kapazitäten können beinahe ideal aufeinander abgestimmt und optimiert werden. Auf dem Schweizermarkt entsteht eine starke Kraft im Bereich Türenherstellung und Türenvertrieb. Zwei Teilanbieter werden zu einem Gesamtanbieter. Die Qualität kann – wo notwendig und überhaupt noch möglich – gesteigert werden.

Der Standort der RWD Schlatter AG in Roggwil ist nachgerade ideal. Er befindet sich in einem Umkreis von weniger als 10 Kilometer von der AFG, ihren Tochterfirmen im Oberthurgau und von der STI | Hartchrom AG entfernt. Die Distanz bis zum Hauptsitz der EgoKiefer AG in Altstätten SG beträgt rund 30 Kilometer oder höchstens 30 Autominuten.

Die AFG Arbonia-Forster-Holding AG legt mit der Übernahme der RWD Schlatter AG einmal mehr ein weiteres Bekenntnis zum Industriestandort Schweiz und namentlich auch Ostschweiz ab. In Arbon TG, Altstätten SG, Roggwil TG und Steinach SG beschäftigt die Firmengruppe in einem Radius von rund 20 Kilometern nunmehr rund 2'500 Mitarbeitende.

Wir sind gut ins Geschäftsjahr 2007 gestartet. Die AFG wird 2007 (ohne weitere Akquisitionen gerechnet) einen konsolidierten Umsatz von rund CHF 1.4 Milliarden erarbeiten und mehr als 5'500 Mitarbeitende im In- und Ausland (Schweiz mit 5, Deutschland mit 4, Frankreich mit 2, Tschechien mit 1, USA mit einem und China noch 2007 mit 2 Standorten) beschäftigen. Darüber hinaus verfügen wir in mehr als 20 anderen Ländern unsere eigenen Unternehmen.