

ANMERKUNGEN VON GERTERIC LINDQUIST, CEO UND KONZERNCHEF VON NIBE INDUSTRIERS (PUBL), ZUM ZWISCHENBERICHT 3, 2025

ANHALTENDE ERHOLUNG

Das dritte Quartal bestätigt die Marktverbesserung, die wir seit Ende des letzten Jahrs beobachten. Die verhängten und sich ändernden Zölle und Abgaben waren natürlich schwer zu kompensieren, aber was den deutlichen Aufschwung bei den Verkäufen wahrscheinlich am meisten bremst, ist die Sorge darüber, welche Folgen die politischen Turbulenzen sowohl kurzals auch langfristig haben werden. Die gestärkte schwedische Währung ist in vielerlei Hinsicht erfreulich, aber beim direkten Vergleich mit Umsatz und Ergebnis im entsprechenden Vorjahreszeitraum geht ein Teil der positiven organischen Entwicklung verloren.

Der Umsatz des Konzerns belief sich im dritten Quartal auf 10.086 MSEK und lag damit um 1,5 % höher als im selben Quartal des Vorjahrs. Die Aufwertung der schwedischen Währung hat sich jedoch mit 500 MSEK negativ auf den Umsatz ausgewirkt, wodurch das organische Wachstum 6,1 % betrug. Das Betriebsergebnis verbesserte sich im Quartal um 227,5 MSEK auf 1.139,8 MSEK, was einer Steigerung von 24,9 % gegenüber dem dritten Quartal 2024 entspricht. Die operative Marge verbesserte sich um 2,1 Prozentpunkte von 9,2 % im dritten Quartal des vergangenen auf 11,3 % im dritten Quartal dieses Jahrs. Ein höherer Umsatz in Verbindung mit einer erhöhten Produktivität sowie eine strikte Kostenkontrolle sind in diesem Quartal sowie im gesamten Jahr die Hauptgründe für die positive Ergebnisentwicklung.

Wir haben uns nach besten Kräften weiterhin bemüht, die Folgen des unerwartet turbulenten politischen Umfelds und der erheblichen Währungsschwankungen abzufedern. Dass wir trotz dieser Herausforderungen eine relativ stabile Entwicklung sicherstellen konnten, ist ein Beweis für den Erfolg unserer Strategie, mit einer breiten internationalen Präsenz, einem umfangreichen Produktangebot und einer dezentralisierten Organisation sowohl starke Verteidigungslinien als auch schwer zu überbietende offensive Marketing- und Vertriebsmaßnahmen zu ermöglichen.

Geschäftsbereich NIBE Climate Solutions

Relativ betrachtet, verbessert sich die Nachfrage nach Wärmepumpen in Europa weiterhin. Die meisten europäischen Märkte verzeichnen ein gewisses Wachstum, wobei Deutschland, Italien, die Niederlande und Schweden weiterhin eine führende Stellung einnehmen.

Die meisten qualitativen Branchenprognosen gehen davon aus, dass der europäische Wärmepumpenmarkt auch in Zukunft ein stabiles jährliches Wachstum verzeichnen wird. Dies stimmt gut mit unseren eigenen Einschätzungen überein.

Der amerikanische Markt für Erdwärmepumpen – das Marktsegment, in dem wir tätig sind –, war auch im dritten Quartal wie schon im ersten Halbjahr stabil. Die eingeführten Zölle und Abgaben haben sich im Grunde genommen überhaupt nicht auf uns ausgewirkt, da die überwiegende Mehrheit unserer für den amerikanischen Markt bestimmten Wärmepumpen in den USA hergestellt wird und nur ein marginaler Teil in Kanada.

Mit dem Jahreswechsel werden in den USA die derzeitigen Steuersubventionen für Privatpersonen zur Installation von Wärmepumpen wegfallen. Die Subventionen für den gewerblichen Bereich, der für uns von größerer Bedeutung ist, werden jedoch bestehen bleiben und sollten den voraussichtlichen Rückgang auf dem Privatkundenmarkt bis zu einem gewissen Grad ausgleichen können. Wir arbeiten gleichzeitig an einer Lösung, durch die Privatpersonen statt Steuervergünstigungen Hilfe bei der externen Finanzierung erhalten können.

Die Ergebnisentwicklung im dritten Quartal bestätigt erneut die Annahme einer anhaltenden allmählichen Erholung sowie die Rückkehr zu einem eher traditionellen saisonalen Nachfragemuster, das sich durch ein stärkeres zweites Halbjahr auszeichnet.

Unser Ziel, im Jahresverlauf wieder auf eine operative Marge innerhalb der historischen Bandbreite des Geschäftsbereichs von 13–15 % zurückzukehren, bleibt bestehen. Wir sind uns jedoch – wie bereits früher kommuniziert – natürlich des Umstands bewusst, dass die unsichere Weltlage und die Aufwertung der schwedischen Krone Herausforderungen mit sich bringen werden.

Geschäftsbereich NIBE Element

Auch im dritten Quartal war die Nachfrage in den meisten Marktsegmenten des Geschäftsbereichs relativ stabil, wies allerdings erheblichen Unterschieden zwischen ihnen auf.

Wir erkennen eine weiterhin positive Entwicklung in den Bereichen Elektrifizierung der Industrie, Schienenverkehr und HVAC. Der geringe Immobilienneubau schwächt die Nachfrage nach Bauprodukten, und dies gilt auch für reine Konsumgüter.

Das Halbleitersegment verzeichnete bis vor Kurzem ebenfalls eine gute Nachfrageentwicklung, doch gibt es Anzeichen dafür, dass dieser Bereich künftig eine ruhigere Nachfrage erleben könnte.

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnten sowohl das Betriebsergebnis als auch die operative Marge im Laufe des Quartals verbessert werden, was wie schon zuvor auf hohe Flexibilität, gesteigerte Produktivität und gute Kostenkontrolle zurückzuführen ist.

Unser Ziel, über das gesamte Jahr wieder eine operative Marge in der historischen Bandbreite des Geschäftsbereichs von 8–11 % zu erreichen, bleibt bestehen. Die Auswirkungen der schwierigen Rahmenbedingungen und der Währungsschwankungen sowie eine gewisse leichte und unerwartete Nachfrageabschwächung im Halbleitersegment könnten allerdings dazu führen, dass dieses Ziel um wenige Prozentpunkte verfehlt wird.

Geschäftsbereich NIBE Stoves

Verglichen mit dem Vorjahr ist NIBE Stoves der Geschäftsbereich mit der schwächsten Entwicklung. Der Hauptgrund dafür ist, dass der europäische Markt für Kamine weiterhin von großer Zurückhaltung geprägt ist, was wiederum auf die schwankende Konjunktur und die unsichere Weltlage zurückzuführen ist. Auch wenn die Rückkehr zu einem traditionelleren saisonalen Muster die Nachfrage im Vergleich zum ersten Halbjahr etwas verbessert hat, ist sie dennoch nicht wie erwartet zurückgekehrt.

Der nordamerikanische Markt bleibt dagegen weiterhin stabil. Dies wird durch den Umstand überschattet, dass im Prinzip die gesamte Produktion unserer Kaminöfen für den nordamerikanischen Markt in Kanada stattfindet, weshalb sich die zwischen den USA und Kanada eingeführten Zölle und Abgaben negativ auf unsere operative Marge auswirken.

Trotz der schwächeren Nachfrage konnte das Betriebsergebnis jedoch gehalten werden, und die operative Marge hat sich im Vergleich zum dritten Quartal des Vorjahrs sogar leicht verbessert. Dies ist ein klarer Beweis dafür, dass die Kostenanpassung an den geringeren Umsatz ebenso erfolgreich war wie die damit einhergehende Produktivitätssteigerung.

Für den Rest des Jahrs rechnen wir mit einem nach wie vor zurückhaltenden Markt in Europa, weshalb unser Ziel, im Jahr 2025 insgesamt wieder eine operative Marge in der historischen Bandbreite des Geschäftsbereichs von 10–13 % zu erreichen, schwer zu realisieren sein wird. Dies haben wir bereits nach dem zweiten Quartal kommuniziert, als wir ebenso wie jetzt davon ausgingen, dass sich die Erholung noch um einige Quartale verzögern dürfte.

Mit angepassten Kostenstrukturen, starken Produktsortimenten, hoher Marktpräsenz und zielgerichtet investierten Anlagen sind unsere drei Geschäftsbereiche für die Zukunft gut gerüstet. Unsere Strategie, eine regional basierte Fertigung mit überwiegend ebenfalls regional ansässigen Zulieferern anzustreben, schafft darüber hinaus sicherere Lieferketten und verringert die Anfälligkeit für Handelshemmnisse. Wir sind außerdem davon überzeugt, dass unsere Produkte genau zum richtigen Zeitpunkt kommen, da sich unsere gesamte Gesellschaft schrittweise auf eine geringere Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen umstellen muss.

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass wir mit großer Zuversicht in die Zukunft blicken.

Wir haben alles in unserer Macht Stehende dafür getan, unser klar formuliertes Ziel zu verwirklichen, im Jahr 2025 insgesamt zu versuchen, zu den jeweiligen historischen Intervallen unserer drei Geschäftsbereiche zurückzukehren. Nur wenige Wochen vor Jahresende gehen wir davon aus, dass das Gesamtjahr eine deutliche Rückkehr zu organischem Wachstum und einen starken Anstieg des Betriebsergebnisses aufweisen wird.

Was die individuelle Entwicklung der drei Geschäftsbereiche betrifft, wird davon ausgegangen, dass die operative Marge von NIBE Climate Solutions innerhalb der Fehlermarge im unteren Bereich des genannten Intervalls liegen wird, NIBE Element liegt wenige Prozentpunkte unterhalb des unteren Bereichs des Intervalls, während NIBE Stoves noch einige Quartale benötigen wird, um wieder eine operative Marge innerhalb der historischen Spanne zu erreichen.

Kontakte

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Fredrik Erlandsson, Head of Corporate Communications and Investor Relations
fredrik.erlandsson@nibe.se
+46 70-486 63 90

Über uns

NIBE Group

- Ein weltweit präsender, internationaler Konzern mit vielen Unternehmen

Die NIBE Group ist ein internationaler Konzern, der zu einer positiven Klimabilanz und zur effizienteren Nutzung von Energie beiträgt. In unseren drei Geschäftsbereichen – Climate Solutions, Element und Stoves – entwickeln, produzieren und vermarkten wir ein breites Sortiment an umweltfreundlichen, energieeffizienten Lösungen für Raumkomfort in allen Arten von Gebäuden sowie Komponenten und Lösungen für intelligente Heizung und Steuerung in den Bereichen Industrie und Infrastruktur.

Seit seinen Anfängen in Markaryd im schwedischen Småland vor über 70 Jahren hat sich NIBE zu einem internationalen Konzern mit durchschnittlich 20.600 (22.500) Mitarbeitern und weltweiter Präsenz entwickelt. Von Beginn an ist unsere Triebkraft eine starke Kultur des leidenschaftlichen, verantwortungsbewussten Unternehmertums. Erfolgsfaktoren sind langfristige Investitionen in nachhaltige Produktentwicklung und strategisch motivierte Übernahmen. Der Umsatz des Konzerns betrug 2024 rund 40 (47) Milliarden SEK.

NIBE ist seit 1997 an der Nasdaq Nordic, Large Cap-Liste, unter dem Namen NIBE Industrier AB notiert mit Zweitnotierung an der SIX Swiss Exchange seit 2011.

Angehängte Bilder

Gerteric Lindquist NIBE Group 2