

Veröffentlichung: 15.02.2012 18:20
Quelle: <http://adhoc.pressetext.com/news/1329326400213>
Stichwörter: Wienerberger AG / Pipelife / Übernahme

Adhoc Mitteilung gemäß § 48d Abs. 1 BörseG

Wienerberger AG: Wienerberger übernimmt Pipelife zu 100%

Wien (pta026/15.02.2012/18:20) - **Wienerberger stockt Beteiligung an Pipelife von 50 % auf 100 % auf**

- **Meilenstein in Strategie zur Verbreiterung des Kerngeschäfts**
- **Unmittelbar wertschaffende Transaktion für Aktionäre: Bei einem Kaufpreis von 162 Mio. Euro erhöht sich der Umsatz von Wienerberger jährlich um rund 800 Mio. Euro und das EBITDA um rund 70 Mio. Euro**
- **Nettoverschuldung / EBITDA operativ auch nach der Transaktion deutlich unter 2,5**
- **Finanzielle Disziplin sowie starke Bilanzstruktur weiterhin oberste Priorität**

Die Wienerberger AG, der weltweit größte Ziegelproduzent und die Nummer 1 bei Tondachziegeln in Europa, erwirbt vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigung vom Joint-Venture-Partner Solvay zu einem Preis von 162 Mio. Euro deren 50 %-Anteil an Pipelife, einem der führenden Hersteller von Kunststoffrohrsystemen in Europa, und stockt somit den Anteil auf 100 % auf. Wienerberger wird Pipelife, welche zuvor at-equity konsolidiert war, sofern die Kartellbehörde die Zustimmung zu der Übernahme erteilt, zukünftig voll konsolidieren.

Transaktion erhöht Wienerberger Umsatz jährlich um rund 800 Mio. Euro und EBITDA um rund 70 Mio. Euro

Für Wienerberger eröffnen sich mit dieser Transaktion sowohl von der Größe als auch von der strategischen Ausrichtung neue Dimensionen. Durch die Vollkonsolidierung erhöht sich der Umsatz von Wienerberger um rund 800 Mio. Euro bzw. etwa ein Drittel und das EBITDA um mehr als 20 % bzw. rund 70 Mio. Euro pro Jahr. Auch aus strategischer Sicht ist der Zukauf des Rohrsystemproduzenten ein Meilenstein. Wienerberger reduziert damit wie angestrebt ihre Abhängigkeit vom konjunktursensiblen Wohnungsneubau von rund 70 % gemessen am Umsatz auf 60 % und eröffnet sich mit dieser Transaktion nachhaltiges Wachstumspotenzial in neuen Geschäftsfeldern sowie Märkten. "Mit dieser Übernahme setzen wir ganz im Sinne unserer nachhaltigen Wachstumsstrategie eine unmittelbar wertschaffende Investition um", so Heimo Scheuch, Vorstandsvorsitzender von Wienerberger.

Pipelife ist einer der führenden Hersteller von Kunststoffrohrsystemen in Europa

Pipelife ist einer der führenden europäischen Hersteller von Kunststoffrohren und Rohrsystemen sowie Formstücken aus hochwertigen Kunststoffen mit 27 Werken in Europa sowie den USA und beschäftigt rund 2.650 Mitarbeiter in 27 Ländern. Die bedeutendsten Regionen sind dabei Nordeuropa, Benelux, Frankreich und Österreich, die zusammen mehr als die Hälfte des Umsatzes erwirtschaften. Das Produktpotential von Pipelife umfasst Systemlösungen für die Segmente Gebäudeinstallationen, Trinkwasserversorgung, Bewässerung, Abwasser- und Regenwassermanagementsysteme, Energieversorgung und Drainage sowie Spezialerzeugnisse für die Industrie. Dabei setzt Pipelife so wie Wienerberger stark auf konsequente Weiterentwicklung und Innovation des Produktpotfolios. Im Jahr 2011 lag der Anteil von Produkten, die in den letzten fünf Jahren entwickelt und auf den Markt gebracht wurden, bei mehr als 20 % der insgesamt abgesetzten Menge. Als eines der nachhaltigsten Unternehmen der Branche arbeitet Pipelife auch laufend an der Wiederverwertbarkeit der verwendeten Kunststoffe. Überdurchschnittliches Wachstum wird in den kommenden Jahren vor allem in den Bereichen Regenwasser- und Wassermanagement durch den Renovierungsbedarf in Westeuropa und den Nachholbedarf in Osteuropa erwartet. Weiters wird die Nachfrage nach Strom und Breitband den Bedarf an Rohren für Kabel- und Elektroinstallationen heben. Pipelife erwirtschaftete 2011 einen Umsatz von 805 Mio. Euro und ein EBITDA von 69 Mio. Euro.

Heimo Scheuch sieht nachhaltiges Wachstumspotenzial durch Bündelung der Innovationskraft und der Marktstrukturen von Wienerberger und Pipelife

Heimo Scheuch zeigt sich äußerst erfreut über diesen wichtigen Entwicklungsschritt der Wienerberger Gruppe: "Die vollständige Übernahme von Pipelife ist für mich ein großer Erfolg in unseren strategischen Bemühungen, das Kerngeschäft der Wienerberger Gruppe auszuweiten. Mit dieser Transaktion sind wir - gemeinsam mit unserer Tochter Steinzeug-Keramo, die eine führende Position bei keramischen Rohren hält - zu einem der wichtigsten europäischen Player im Bereich Rohrsysteme in Europa aufgestiegen. Für die Weiterentwicklung der Wienerberger Gruppe bedeutet dies nicht nur eine geringere Abhängigkeit vom konjunktursensiblen Wohnungsneubau, sondern auch weiteres nachhaltiges Wachstumspotenzial. Kunststoffrohre gewinnen kontinuierlich Marktanteile gegenüber Konkurrenzprodukten aus Metall und Beton und wachsen damit schneller als der Markt. Darüber hinaus wollen wir das Geschäft durch die Integration von Pipelife vor allem in den Bereichen Gebäude- und Elektroinstallationen aktiv weiterentwickeln. Dazu werden wir sowohl die Innovationskraft als auch die starken Marktstrukturen von Pipelife und Wienerberger nutzen, um zukünftiges Wachstum zu realisieren und gemeinsam noch schlagkräftiger am Markt aufzutreten."

Unmittelbar wertschaffende Transaktion für Aktionäre

Die letzten Jahre waren bei Wienerberger vor allem durch ein schwieriges Marktumfeld und den Fokus auf Cash-Generierung geprägt. In der Folge wurden nur sehr kleine Akquisitionsprojekte realisiert. Die Entscheidung, nun doch eine größere Transaktion in Angriff zu nehmen, erläutert Heimo Scheuch wie folgt: "Wir haben als 50 %-Eigentümer das Geschäft von Pipelife gemeinsam mit unserem Partner Solvay mehr als 20 Jahre erfolgreich als Kerngeschäft aufgebaut. Da Solvay sich nun von dem Bereich trennen will, hat sich für uns die großartige Chance ergeben, ein Unternehmen mit niedriger Nettoverschuldung, das selbst in der Krise attraktive CFROIs erwirtschaftete, vollständig zu integrieren. Ganz im Sinne unserer Aktionäre ist dies eine stark wertschaffende Transaktion, die ihnen vom ersten Tag ein zusätzliches Ergebnis je Aktie bringt und welche zukünftig deutlich zur Ergebnissstärke von Wienerberger beitragen wird. Ich möchte mich an dieser Stelle im Namen des gesamten Wienerberger Vorstands beim Management von Solvay für die jahrzehntelange, professionelle Kooperation bei der Entwicklung von Pipelife und die konstruktive Zusammenarbeit im Vorfeld der Transaktion bedanken." Auch Niels Rune Solgaard-Nielsen, Geschäftsführer von Pipelife, sieht die Transaktion als wichtigen Schritt für eine nachhaltige Weiterentwicklung des Unternehmens: "Durch die Eingliederung in die Wienerberger Gruppe werden wir die Bearbeitung von lokalen Endmärkten noch stärker forcieren können. Als Resultat der langjährigen, engen Kooperation sind sich Wienerberger und Pipelife in ihrer strategischen Aufstellung und ihrer Unternehmenskultur mit Fokus auf die Einführung innovativer und hochwertiger Produkte sowie Systemlösungen schon heute ähnlich, und ich freue mich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Wienerberger."

Starke Kapitalstruktur bleibt erhalten: Ende 2012 Nettoverschuldung / EBITDA operativ deutlich unter dem Zielwert von 2,5 erwartet

Der Kaufpreis für den 50 %-Anteil beträgt 162 Mio. Euro. Aufgrund der sehr niedrigen Nettoverschuldung von Pipelife Ende 2011 von rund 70 Mio. Euro erwartet Wienerberger keine wesentliche Verschlechterung bei den Bilanz- und Finanzkennzahlen. Willy Van Riet, Finanzvorstand von Wienerberger, erläuterte uns im Gespräch die Auswirkungen auf die Kapitalstruktur: "Für Wienerberger bleibt finanzielle Disziplin sowie eine starke Bilanzstruktur weiterhin oberste Priorität. Durch unsere gute finanzielle Basis, die Reserven an liquiden Mitteln und den geringen Nettoverschuldungsgrad beeinträchtigt die Transaktion weder unseren strategischen Handlungsspielraum noch unsere Covenants. Nach der Finanzierung des Kaufpreises sowie der Konsolidierung der Nettoverschuldung von Pipelife werden wir auch Ende 2012 im Rahmen unserer gesetzten Zielkennzahlen bleiben und deutlich unter 2,5 Nettoverschuldung / operatives EBITDA zu liegen kommen. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass diese Kennzahlen unterjährig aufgrund der Saisonalität des Geschäfts natürlich Schwankungen unterliegen können."

Wienerberger mit führenden Positionen bei Ziegeln, Dachziegeln, Betonsteinen und Rohrsystemen

Wienerberger ist der größte Ziegelproduzent (Porotherm, Poroton, Terca) weltweit und Marktführer bei Tondachziegeln (Koramic, Tondach) in Europa sowie bei Betonsteinen (Semmelrock) in Zentral-Osteuropa. Bei Rohrsystemen (Keramikrohre der Marke Steinzeug-Keramo und Kunststoffrohre der Marke Pipelife) zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern in Europa. Mit gruppenweit 232 Werken erwirtschaftete Wienerberger in den ersten neun Monaten 2011 einen Umsatz von 1.555 Mio. Euro und ein operatives EBITDA von 214 Mio. Euro.

Wenn Sie den Wienerberger Newsletter nicht mehr erhalten wollen, senden Sie einfach eine E-Mail mit dem Betreff "Newsletter abbestellen" an die Adresse communication@wienerberger.com.

Weitere Informationen:

Barbara Braunöck, Head of Investor Relations

T +43 1 60192-471 | communication@wienerberger.com

Aussender: Wienerberger AG
Wienerbergstraße 11
1100 Wien
Österreich

Ansprechpartner: Barbara Braunöck

Tel.: +43 1 60192-471

E-Mail: communication@wienerberger.com

Website: www.wienerberger.com

ISIN(s): AT0000831706 (Aktie)

Börsen: Amtlicher Handel in Wien



Meldung übertragen durch pressetext.adhoc. Für den Inhalt ist der Aussender verantwortlich.