

# Jahresbericht 2021 - Caverion Group

2021: Kontinuierliche Verbesserung der Rentabilität und starker Anstieg des Auftragsbestandes

## 1. Oktober - 31. Dezember 2021

- **Umsatz:** 585,3 Mio. EUR (579,3 Mio. EUR), ein Plus von 1,0 Prozent, 0,5 Prozent in lokalen Währungen. Das organische Wachstum betrug -1,1 Prozent. Der Umsatz im Service-Bereich stieg um 3,0 Prozent, 1,2 Prozent in lokalen Währungen. Der Umsatz im Projekt-Bereich sank um 2,7 Prozent bzw. 3,7 Prozent in lokalen Währungen.
- **EBITDA\* ohne Sondereffekte:** 44,5 Mio. EUR (36,9 Mio. EUR), das entspricht 7,6 Prozent (6,4 Prozent) des Umsatzes.
- **EBITA\*\* ohne Sondereffekte:** 30,1 Mio. EUR (22,5 Mio. EUR), das entspricht 5,1 Prozent (3,9 Prozent) vom Umsatz.
- **EBITA\*\*:** 8,6 Mio. EUR (6,3 Mio. EUR), das sind 1,5 Prozent (1,1 Prozent) vom Umsatz.
- **Operatives Ergebnis:** 5,1 Mio. EUR (1,9 Mio. EUR) oder 0,9 Prozent (0,3 Prozent) des Umsatzes.
- **Operativer Cashflow vor Finanzierungstätigkeit und Steuern:** 76,7 Mio. EUR (81,3 Mio. EUR).
- **Ergebnis pro Aktie (unverwässert):** 0,01 Euro (-0,03 Euro) je Aktie.

## 1. Januar - 31. Dezember 2021

- **Auftragsbestand:** 1.863,8 Mio. EUR (1.609,1 Mio. EUR), ein Plus von 15,8 Prozent. Der Auftragsbestand bei Services stieg um 14,1 Prozent. Bei den Projekten stieg er um 18,0 Prozent.
- **Umsatz:** 2.139,5 Mio. EUR (2.154,9 Mio. EUR), ein Rückgang um 0,7 Prozent, 2,2 Prozent in lokalen Währungen. Das organische Wachstum betrug -2,0 Prozent. Der Umsatz im Service-Bereich stieg um 2,7 Prozent, 1,0 Prozent in lokalen Währungen. Der Umsatz im Projekt-Bereich sank um 6,7 Prozent bzw. 7,7 Prozent in lokalen Währungen.
- **EBITDA\* ohne Sondereffekte:** 142,1 Mio. EUR (116,5 Mio. EUR) oder 6,6 Prozent (5,4 Prozent) des Umsatzes.
- **EBITA\*\* ohne Sondereffekte:** 87,7 Mio. EUR (60,6 Mio. EUR) bzw. 4,1 Prozent (2,8 Prozent) des Umsatzes, ein Plus von 44,6 Prozent.
- **EBITA\*\*:** 59,4 Mio. EUR (42,4 Mio. EUR) bzw. 2,8 Prozent (2,0 Prozent) vom Umsatz.
- **Operatives Ergebnis:** 43,5 Mio. EUR (27,2 Mio. EUR), das sind 2,0 Prozent (1,3 Prozent) des Umsatzes.
- **Operativer Cashflow vor Finanzierungstätigkeit und Steuern:** 103,8 Mio. EUR (157,6 Mio. EUR).
- **Cash Conversion (LTM):** 91,2 Prozent (158,5 Prozent).
- **Ergebnis je Aktie (unverwässert):** 0,17 Euro (0,05 Euro) je Aktie.
- **Nettoverschuldung/EBITDA\*\*\*:** 1,1x (-0,2x).
- **Dividendenvorschlag des Vorstands für die Hauptversammlung am 28. März 2022:** Dividende von 0,17 Euro je Aktie für das Jahr 2021.

(Soweit nicht anderweitig vermerkt, beziehen sich die Zahlen in Klammern auf denselben Zeitraum des Vorjahres.)

\* EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen).

\*\* EBITA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen).

\*\*\* Basierend auf Berechnungsgrundlagen, die von den kreditgebenden Parteien bestätigt wurden.

## **Jacob Götzsche, Präsident und CEO:**

"Ich bin zufrieden, dass sich unsere Rentabilitätsverbesserung, die das ganze Jahr über sichtbar war, im vierten Quartal 2021 fortgesetzt hat. Ein Highlight der zweiten Jahreshälfte war, dass unser Auftragsbestand sowohl im Bereich Services als auch im Bereich Projekte im Vergleich zum gleichen Berichtszeitraum ein Jahr zuvor stark gewachsen ist. Dies bildet eine solide Grundlage für ein profitables Wachstum im Jahr 2022. Im vierten Quartal näherte sich der Umsatz wieder unseren Wachstumszielen. Auch der Cashflow hat sich stark erholt.

Die Corona-Pandemie hat unsere Geschäftstätigkeit das gesamte Jahr über beeinträchtigt. Ich bin jedoch dankbar und stolz auf unsere mehr als 14.000 Beschäftigten, die trotz des schwierigen Umfelds in der Lage waren, unseren Kunden hochwertige Lösungen und Dienstleistungen zu liefern.

Im vierten Quartal stieg unser Auftragsbestand im Vergleich zum Vorjahr um 15,8 Prozent auf 1.863,8 Mio. EUR (1.609,1 Mio. EUR). Der Auftragsbestand stieg im Bereich Services um 14,1 Prozent und im Bereich Projekte um 18,0 Prozent. Wir gehen davon aus, dass unser gestiegener Auftragsbestand im Jahr 2022 zu einem Umsatzwachstum führen wird. Unser Umsatz im vierten Quartal belief sich auf 585,3 Mio. EUR (579,3 Mio. EUR), ein Plus von 1,0 Prozent oder -0,5 Prozent in lokalen Währungen. Gemessen in lokalen Währungen stieg der Umsatz im Bereich Service um 1,2 Prozent, während der Umsatz im Bereich Projekte im vierten Quartal um 3,7 Prozent zurückging. Die in den letzten Jahren zu beobachtende Veränderung des Geschäftsmixes setzte sich fort; der Anteil des Servicegeschäfts am Konzernumsatz lag im Jahr 2021 bei 65,5 Prozent (63,3 Prozent).

Im vierten Quartal haben wir unsere Profitabilität weiter verbessert. Unser EBITA ohne Sondereffekte verbesserte sich auf 30,1 Mio. EUR (22,5 Mio. EUR) oder 5,1 Prozent (3,9 Prozent) des Umsatzes. Das EBITA lag bei 8,6 Mio. EUR (6,3 Mio. EUR) oder 1,5 Prozent (1,1 Prozent) des Umsatzes. Im Berichtszeitraum gab es auch einige nennenswerte Einmaleffekte. Wir haben unsere russische Tochtergesellschaft zum Jahresende veräußert. Dies führte zu einem Kapitalverlust von 10,0 Millionen Euro. Der größte Teil des Verlusts ist auf Umrechnungsdifferenzen zurückzuführen, die nicht zahlungswirksam sind und sich nicht auf das Eigenkapital auswirken. Die Transaktion hatte nur einen begrenzten Cashflow-Effekt. Darüber hinaus haben wir im vierten Quartal bestimmte zivilrechtliche Ansprüche im Zusammenhang mit unserem alten Kartellverfahren in Deutschland in Höhe von insgesamt 6,4 Mio. EUR beigelegt. Außerdem haben wir unser letztes verbleibendes großes Risikoprojekt zum Jahresende kritisch bewertet und im vierten Quartal eine zusätzliche Rückstellung in Höhe von 2,0 Mio. EUR gebildet. Das Projekt ist nun an den Kunden übergeben worden, die abschließenden Gespräche zwischen den Parteien sind jedoch noch nicht abgeschlossen.

Ich freue mich besonders über die positiven Fortschritte, die in unseren Geschäftsbereichen Schweden, Deutschland, Norwegen, Industry und Österreich im Laufe des Jahres erzielt wurden. Der Geschäftsbereich Finnland setzte seine bereits starke Leistung fort. Im Service-Bereich hat sich die Leistung seit Jahresbeginn insgesamt auf einem starken Niveau fortgesetzt. Das Interesse an den Teilen unseres Lebenszyklusangebots, die den Kunden helfen, ihre Abläufe effizienter und nachhaltiger zu gestalten, hat weiter zugenommen. Bei den Projekten stieg die Marktnachfrage ab dem dritten Quartal, und wir konnten unsere Rentabilität im vierten Quartal weiter ausbauen. Unser Projektportfolio ist ausgewogener und in Sachen Risiko besser abgedeckt, was eine gute Ausgangsbasis für 2022 darstellt. Insgesamt bin ich zuversichtlich,

dass sowohl unsere Mitarbeitenden als auch unser Fokus auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung es uns ermöglichen werden, unsere Leistung im Jahr 2022 weiter zu verbessern.

Unser operativer Cashflow vor Finanzierungstätigkeit und Steuern lag im vierten Quartal bei 76,7 Mio. EUR (81,3 Mio. EUR). Für das Gesamtjahr belief sich unser operativer Cashflow auf 103,8 Mio. EUR (157,6 Mio. EUR) und die Cash Conversion (LTM) auf 91,2 Prozent (158,5 Prozent). Unsere Liquiditätsposition ist weiterhin stark, und unser Verschuldungsgrad liegt auf einem niedrigen Niveau. Zum Ende des vierten Quartals belief sich unsere verzinsliche Nettoverschuldung auf 140,7 Mio. EUR (118,6 Mio. EUR bzw. 5,0 Mio. EUR (-10,6 Mio. EUR) ohne Leasingverbindlichkeiten. Das Verhältnis Nettoverschuldung/EBITDA lag bei 1,1x (-0,2x). Wir haben im vierten Quartal drei Ergänzungsakquisitionen getätigt und sind weiterhin aktiv auf der Suche nach geeigneten Akquisitionen. Nach dem Berichtszeitraum haben wir im Januar eine Bolt-on-Akquisition abgeschlossen.

Wir entwickeln unsere Strategie weiter, die uns bis zum Jahr 2025 leiten wird, und gehen davon aus, dass wir diese Arbeit in der ersten Hälfte des Jahres 2022 abschließen werden. Unsere strategischen Kernthemen für die Zukunft sind Beschäftigte, Kundenerlebnis, Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Wir streben ein nachhaltiges, profitables Wachstum an. Wir glauben fest an unser Ziel, die Gebäudeleistung und das Wohlbefinden der Menschen in einer intelligent und nachhaltig gebauten Umgebung zu fördern. Auf unserem Capital Markets Day in Helsinki am 10. Mai 2022 wollen wir mehr über diese Ausrichtung erzählen."

## **EU-Taxonomie-bezogene Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2021**

Als Anbieter von technischen Services und Projekten für Gebäude, Infrastruktur sowie Industrieanlagen und -prozesse ist Caverion Teil der Lösung zu einem grünen, CO<sub>2</sub>-armen Übergang. Im Jahr 2021 wurden 33,0 Prozent des Konzernumsatzes von Caverion als förderfähig im Sinne der EU-Taxonomie eingestuft. Aktivitäten, die nach der EU-Taxonomie nicht als förderfähig gelten, machten im Jahr 2021 67,0 Prozent des Konzernumsatzes aus. Sie bestehen einerseits aus technischen Gebäudedienstleistungen, die nicht zur Reduzierung von Kohlenstoffemissionen beitragen und andererseits aus industriellen Dienstleistungen außerhalb des Sektors der erneuerbaren Energien. Capital Expenditure KPI und Operating Expenditure KPI von Caverion beliefen sich auf 13,8 Prozent bzw. 3,1 Prozent. Das Geschäftsmodell von Caverion hat geringe Vermögensgegenstände und erfordert keine großen Investitionen, um der EU-Taxonomie gerecht zu werden. Bei den meisten Investitionen von Caverion handelt es sich um Fusionen und Übernahmen oder IT-Investitionen. Mit diesen Anspruchsniveaus zeigt Caverion dennoch seine starke Position im Bereich Umwelt- und Klimaschutz. Weitere Informationen zu den Berechnungsgrundlagen für die förderfähigen Werte der EU-Taxonomie finden Sie auf der Website von [Caverion](#).

Caverion hat keine Aktivitäten den Kategorien "Bau neuer Gebäude" und "Renovierung bestehender Gebäude" zugeordnet, da das Unternehmen diese Kategorien als Bau- und Renovierungsaktivitäten und nicht als Kategorie für gebäudetechnische Anlagen und Dienstleistungen versteht. Wäre dieser Ansatz jedoch gewählt worden, hätte Caverion einen wesentlich höheren Anteil seiner Gebäudetechnikumsätze als taxonomiefähig ausweisen können.

Nachhaltigkeit steht im Mittelpunkt der Wachstumsstrategie des Caverion Konzerns. Nachhaltigkeit ist ein Megatrend, der die Marktnachfrage in den kommenden Jahren beeinflussen wird. Die Lösungen von Caverion helfen Kunden, ihre Energieeffizienz zu verbessern und dadurch ihren ökologischen Fußabdruck zu verringern. Caverion verpflichtet sich, gemeinsam mit seinen Kunden Geschäftsaktivitäten im Sinne der Nachhaltigkeit zu verbessern. Strategie und Ziele richten sich danach aus: die Leistung und das Wohlbefinden der Menschen in intelligent und nachhaltig gebauten Umgebungen zu ermöglichen. Caverion hat dazu eine Nachhaltigkeitsstrategie verabschiedet. Caverion bekräftigt außerdem sein Nachhaltigkeitsziel, bis 2025 eine positive CO<sub>2</sub>-Bilanz zu erzielen, die fünfmal größer ist, als der eigene CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Längerfristig möchte Caverion bis 2030 mit seinen Lösungen eine

nachhaltige Wirkung erzielen, die zehnmal größer ist als der eigene CO<sub>2</sub>-Fußabdruck (Scope 1-2).

## **Marktaussichten für die Services und Lösungen von Caverion im Jahr 2022**

### **Services**

Caverion erwartet, dass die Marktnachfrage im Jahr 2022 insgesamt positiv sein wird. Das Service-Geschäft von Caverion ist von Natur aus stabiler und widerstandsfähiger gegenüber Konjunkturzyklen als das Projekt-Geschäft. Es wird erwartet, dass sich auch die Konjunkturpakete positiv auf die allgemeine Nachfrage im Dienstleistungsgeschäft auswirken werden.

### **Projekte**

Aufgrund des spätzyklischen Charakters des Projektgeschäfts dauert es selbst nach einer Erholung des wirtschaftlichen Umfelds in der Regel einige Zeit, bis das Projektgeschäft wieder auf Wachstumskurs ist. Es wird jedoch erwartet, dass sich die Konjunkturpakete auch im Projektgeschäft positiv auf die allgemeine Nachfrage auswirken werden. Caverion geht davon aus, dass sich die Marktnachfrage auch im Projektgeschäft im Jahr 2022 verbessern wird.

Dies ist eine inoffizielle und gekürzte Übersetzung. Sie finden die Originalmeldung auf Englisch unter diesem [Link](#).

### **Weitere Informationen:**

Caverion Österreich GmbH  
Laxenburger Straße 254  
1230 Wien

Monika Straka  
Marketing & Kommunikation

Tel.: +43 (0)5 0606-4267  
monika.straka@caverion.com

*Wie wir arbeiten und wie wir leben ist maßgeblich geprägt von der Umgebung, die wir selbst erschaffen. Deshalb machen wir uns bei Caverion täglich stark, diese Umgebung sicher zu gestalten, die Bedingungen für Wohlbefinden und Produktivität immer weiter zu verbessern und dabei im Einklang mit der Umwelt und bewusst im Umgang mit natürlichen Ressourcen zu agieren. Kunden bauen auf unsere technische Kompetenz über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden, Infrastrukturprojekten sowie Industrieanlagen – angefangen bei der Planung, über die Errichtung bis Wartung und Service, von der Beratung bis zur Umsetzung.*

*Mehr als 14.000 Mitarbeiter in zehn Ländern Nord-, Zentral- und Osteuropas erwirtschafteten 2021 einen Umsatz von rund 2,1 Mrd. Euro. Die Aktie von Caverion ist im NASDAQ an der Börse in Helsinki gelistet.*

*Caverion Österreich GmbH ist einer der führenden Anbieter der Gebäudetechnik und des Anlagenbaues in Österreich. Service und Facility Management sowie technische Sonderkompetenzen wie Kältetechnik, Tunneltechnik, Reinraumtechnik und Mittelspannung komplettieren das Portfolio. In Österreich ist Caverion mit rund 900 Mitarbeitern an vierzehn Standorten vertreten.*

Caverion – Building Performance  
[www.caverion.at](http://www.caverion.at)