

WOW

wienerberger

*WOW – World of Wienerberger –
ist Ausdruck unseres Selbstverständnisses,
die Welt mit unseren Lösungen
für Menschen zu verbessern.*

Wienerberger ist mehr als ein erfolgreicher, weltweit führender Anbieter von Baustoff- und Infrastrukturlösungen mit mehr als 200 Jahren Erfahrung. Wienerberger ist ein Mikrokosmos, geprägt von fünf Erfolgsfaktoren: Menschen, Nachhaltigkeit, Innovation, Entrepreneurship und Wachstum – weltweit vernetzt, lokal verankert, verbunden in einer gemeinsamen Identität und Vision. Dafür steht „WOW – World of Wienerberger“. Erst durch sie entsteht unsere Kraft, unsere vielfältigen Verantwortungen gegenüber Umwelt, Gesellschaft, Stakeholdern, Mitarbeitern sowie unseren Aktionären auch in Zukunft erfolgreich wahrzunehmen.

Wer Wienerberger verstehen möchte, der muss die Welt von Wienerberger verstehen. Denn Zahlen allein erzählen immer nur einen Teil der Geschichte. Aus diesem Grund wollen wir in diesem Bericht dieses WOW sichtbar, greifbar und nachvollziehbar machen – aus der Vogelperspektive für den Blick auf das Ganze genauso wie tief im Detail.

Inhalt

4



4

Unsere
Erfolgsfaktoren

14

Brief des
Vorstandsvorsitzenden

20

Brief des
Aufsichtsrats-
vorsitzenden

22

Wienerberger
Equity Story

24

Wienerberger
In a Nutshell

28

Wienerberger
auf einen Blick

30

Wertschöpfung

32

CFO Willy Van Riet
Mutig, visionär, innovativ

36

Produktionsstandorte
und Marktpositionen

40

Unsere Vision
& Mission

42

Digitalisierung

26



46	CEO Heimo Scheuch über organisches Wachstum und Portfolioerweiterungen
58	CPO Solveig Menard-Galli über Operational Excellence
66	Strategic Summary
70	Nachhaltigkeit
74	Der Vorstand
76	Wienerberger Building Solutions
78	Wienerberger Piping Solutions

74

80	North America
84	Corporate Governance
87	Finanzstatement

Impressum**Medieninhaber (Verleger)**

Wienerberger AG
A-1100 Wien, Wienerbergerplatz 1
T +43 1 601 92 0

Für Rückfragen

Vorstand: Heimo Scheuch, CEO;
Solveig Menard-Galli, CPO;
Carlo Crossetto, CFO;
Investor Relations: Anna Maria Grausgruber,
Head of Investor Relations

Konzept und Gestaltung

Brains, Marken und Design GmbH

Redaktion Erfolgsfaktoren

Claudia Riedmann & Michael Birner,
Schreibagentur

Illustrationen

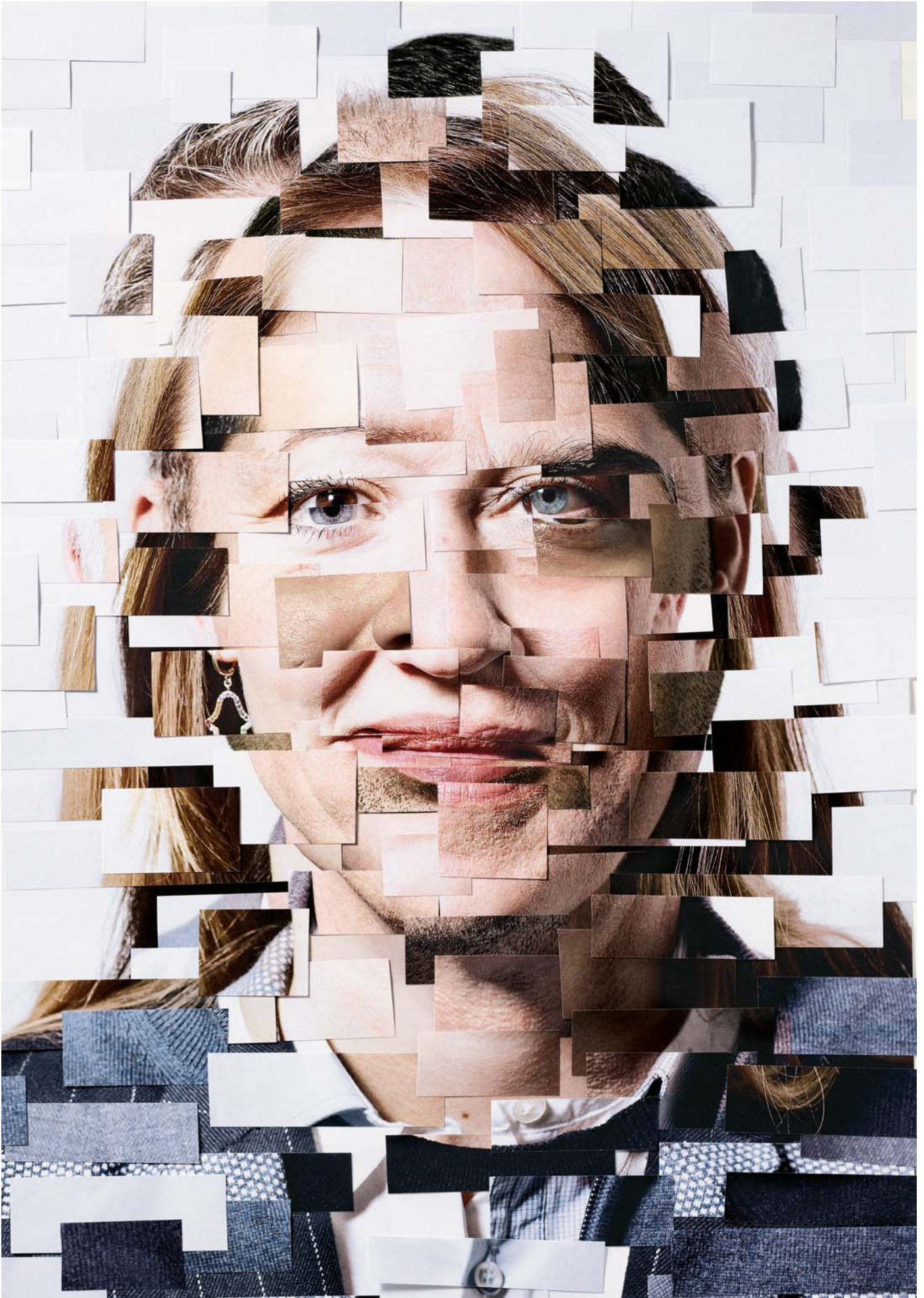
Julia Schlager

Fotografie

KME Studios Klaus Einwanger; Robert
Staudinger; Uwe Strasser; S. 12–13 Getty
Images; S. 40–41, 84–85 Adobe Stock;
S. 76, 78, 80 Wienerberger

Druckproduktion

Lindenau Productions;
Druck: Gerin Druck



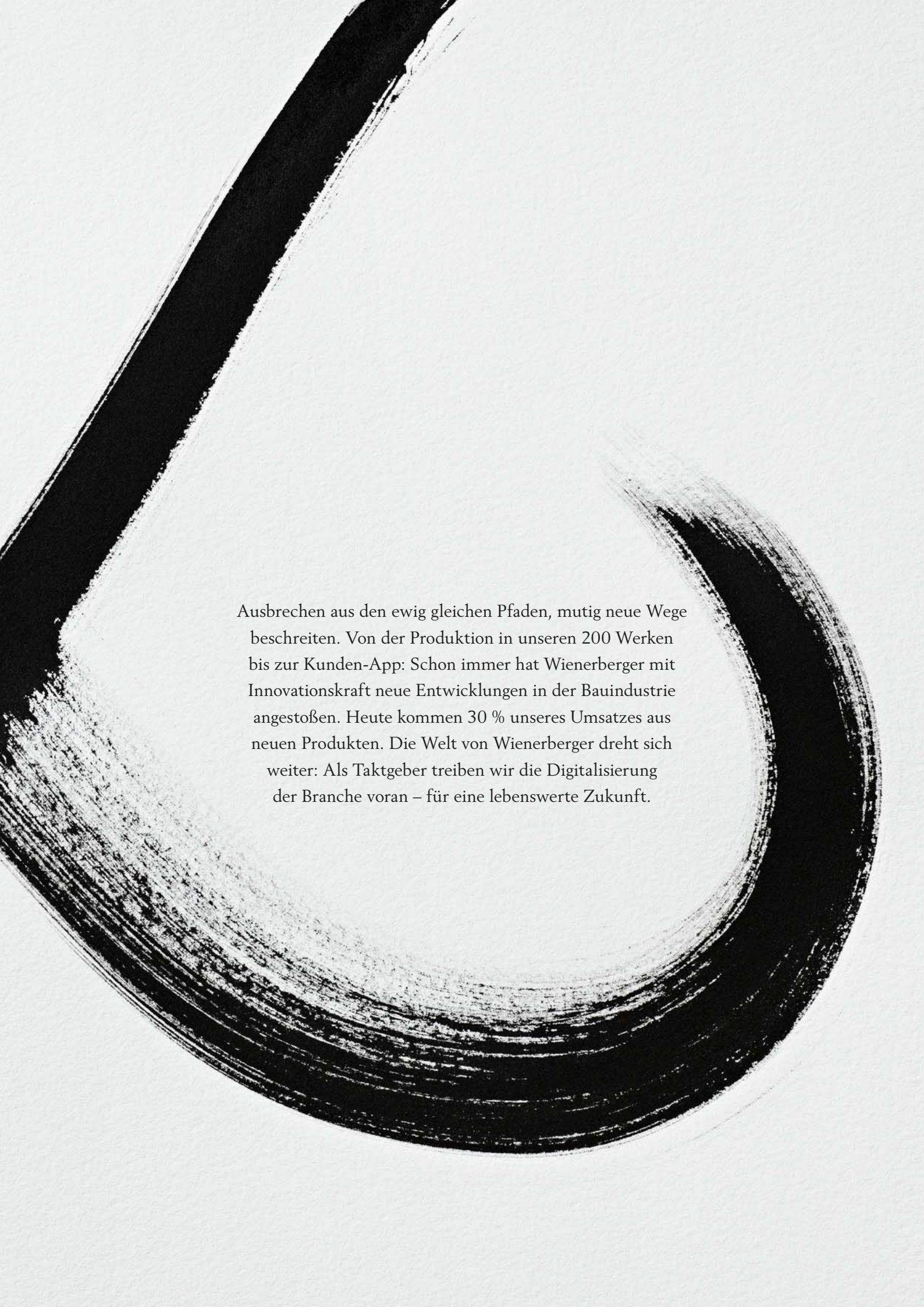
Für die hier dargestellte Aufnahme wurden verschiedene Bilder von Wienerberger Mitarbeitern angefertigt und zusammengesetzt.

People

Jeder Einzelne trägt zum Gesamtbild von Wienerberger bei.
Unsere mehr als 17.000 Kollegen in 30 Ländern wissen, was unsere
Kunden bewegt. Sie bringen ihre Sichtweise und Kultur
im Unternehmen ein. Mit unseren Baustoff- und Infrastrukturlösungen
verbessern wir die Lebensqualität rund um den Globus.
In der Welt von Wienerberger zählt der Mensch, egal ob Mitarbeiter,
Partner oder Kunde – und das bereits seit 200 Jahren.



Innovation



Ausbrechen aus den ewig gleichen Pfaden, mutig neue Wege beschreiten. Von der Produktion in unseren 200 Werken bis zur Kunden-App: Schon immer hat Wienerberger mit Innovationskraft neue Entwicklungen in der Bauindustrie angestoßen. Heute kommen 30 % unseres Umsatzes aus neuen Produkten. Die Welt von Wienerberger dreht sich weiter: Als Taktgeber treiben wir die Digitalisierung der Branche voran – für eine lebenswerte Zukunft.





Entrepre- neurship

Immer weiter gehen. Neue Perspektiven erkunden. Sich selbst neu erfinden. Dieser Antrieb zeichnet die Welt von Wienerberger aus. Mit ihrer Leidenschaft und ihrem Unternehmergeist gestalten unsere Mitarbeiter das Unternehmen täglich neu. Sie sind offen für Veränderung, bringen Ideen ein und setzen um. Im Gegenzug bieten wir ihnen ein Umfeld, in dem sie sich selbständig weiterentwickeln können – für unseren gemeinsamen Erfolg.

Sustaina- bility

Bei uns versteckt sich Nachhaltigkeit nicht zwischen den Zeilen. Sie ist seit jeher Kern der Welt von Wienerberger. Wir bauen sichere Infrastruktur und Gebäude für Generationen. Wir gehen sorgsam mit der Umwelt um und schonen natürliche Ressourcen in der Produktion. Wir fördern Sozialprojekte für benachteiligte Menschen. So übernehmen wir Verantwortung – marktorientiert, ökologisch, sozial. Heute und in der Zukunft.





UN
Global Compact:
Große Wirtschaftsunternehmen
wie die Wienerberger AG haben mit
ihrer Geschäftstätigkeit einen starken Einfluss
auf Gesellschaft und Umwelt. Sie tragen somit eine
besondere Verantwortung und sollten sich daher vorbildlich
verhalten. Zu den einzuhaltenden Mindeststandards zählen hier
vor allem die Prinzipien des UN Global Compact zu Menschenrechten,
Arbeitsnormen, Umweltschutz und Antikorruption. Mit dem Beitritt zum UN
Global Compact im Jahr 2003 hat sich Wienerberger offiziell zu dessen zehn Prin-
zipien bekannt und sich dazu verpflichtet, an deren Umsetzung im Rahmen der eigenen
Möglichkeiten zu arbeiten. Global Compact-Prinzipien (Auszug) – Umweltschutz: Unter-
nehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen,
Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt zu erzeu-
gen, und die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern. Das
Commitment von Wienerberger: Unser Ziel ist es, die Auswirkungen unserer Produk-
tionsprozesse und unserer Beschaffung auf die Umwelt so gering wie möglich zu
halten. Ein verantwortungsbewusster Umgang mit unseren Abbaustätten,
unser Beitrag zur Dekarbonisierung, die größtmögliche Schonung aller
Ressourcen sowie die Erhöhung des Anteils an Recyclingmateri-
alien sind zentrale Grundsätze unserer Produktion. Die
Herstellung unserer Produkte ist nicht ohne Ver-
brauch von Ressourcen und Eingriffe in die
Natur möglich, daher gilt es, diese
Eingriffe möglichst gering
zu halten.

Growth

Vom kleinen Ziegelunternehmen zum global führenden Anbieter von Baustoff- und Infrastrukturlösungen – Wienerberger setzt auf vorausschauendes und nachhaltiges Wachstum. Bei jedem Schritt, den wir gehen, haben wir ein Ziel im Blick: bleibende Werte für unsere Umwelt, unsere Kunden und unsere Aktionäre zu schaffen. Das zeichnet die Welt von Wienerberger aus. Dazu nutzen wir unsere Chancen in bestehenden Märkten, investieren in wertschaffende Wachstumsprojekte und stärken unser Portfolio. So schaffen wir eine gesunde Basis, um unseren Erfolg für die Zukunft zu sichern.

Q1
19,8

Q2
20,4

Q4
24,5

Q3
21,3





Heimo Scheuch
Vorstandsvorsitzender der Wienerberger AG

Brief des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

seit 200 Jahren begleitet Wienerberger das Leben von Menschen. Als Innovationsführer entwickeln wir intelligente Baustoffe und Lösungen, die einen klaren Mehrwert bieten: vom energieeffizienten Einfamilienhaus bis hin zu smarten Infrastrukturlösungen im Bereich der Stadtentwicklung – das Know-how von Wienerberger ist von Europa bis nach Amerika in allen Lebensbereichen anzutreffen.

Aus diesem Grund trägt dieser Bericht auch den Titel „WOW“ und bezeichnet damit die „World of Wienerberger“ mit ihren mehr als 17.000 Mitarbeitern, die tagtäglich mit unseren Partnern daran arbeiten, die besten Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln und die Welt der Menschen nachhaltig zu verbessern.

Denn bei Wienerberger nutzen wir das langfristige Wachstumspotenzial der gesamten Gruppe und steigern unseren Unternehmenswert unter ökologischen, sozialen und ökonomischen Gesichtspunkten.

So verbessern wir seit zwei Jahrhunderten die Lebensqualität von Menschen kontinuierlich, übernehmen Verantwortung für Generationen und treiben die Zukunft des Bauens maßgeblich voran.

Dieses Engagement zeigt sich auch in unseren sozialen Aktivitäten. Durch eine Kooperation mit Habitat for Humanity konnten wir auch in 2019 weitere erfolgreiche Projekte umsetzen und bisher mehr als 3.000 benachteiligten Menschen helfen, ein neues Zuhause zu bekommen. Dabei bringen wir das ein, worin wir am besten sind: Baustoffe, Infrastrukturlösungen und Know-how über nachhaltiges, gesundes Bauen.

In unserem operativen Geschäft haben wir auch in diesem Jahr das Tempo der Digitalisierung in allen Bereichen weiter erhöht. Von der Optimierung unserer Produktionsprozesse, über neue digitale Interaktionen mit unseren Kunden bis hin zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Heute nutzen wir die Stärke der Gruppe im Bereich Innovation, Nachhaltigkeit und Digitalisierung für das organische Wachstum. Dies

hat sich bereits in den letzten Jahren ausgezahlt: Durch die kontinuierliche Verbesserung und Erweiterung unseres Produktportfolios konnte sich Wienerberger vom Baustoffunternehmen zum Systemanbieter für innovative Bau- und Infrastrukturlösungen der Zukunft entwickeln.

Unser Ziel ist es, weiteres organisches Wachstum durch skalierbare Produkt- und Service-Lösungen für unsere Kunden zu generieren und sie in ihren täglichen Herausforderungen zu unterstützen.

Wir arbeiten täglich an der konsequenten Umsetzung unserer wertschaffenden Wachstumsstrategie in den Bereichen Infrastruktur, Wohnbau und Renovierung in unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika.

Bereits jetzt erzielen wir ein Drittel unseres Umsatzes mit innovativen Produkten. Durch kontinuierliche Verbesserungen des Produktportfolios und gezielte Erweiterungen durch Akquisitionen werden wir uns auch in Zukunft darauf fokussieren, unsere Position als führender Anbieter von intelligenten Gebäude- und

Durch die kontinuierliche Verbesserung und Erweiterung unseres Produktportfolios konnte sich Wienerberger vom Baustoffunternehmen zum Systemanbieter für innovative Bau- und Infrastrukturlösungen der Zukunft entwickeln.

Infrastrukturlösungen weiter auszubauen. In 2019 konnten wir durch gezielte Akquisitionen im Dachzubehör- und Elektroinstallationsbereich unser Portfolio und unsere Position als Systemanbieter weiter stärken. 2019 hat gezeigt, dass wir bei dieser Transformation vom Produkt zum Lösungsanbieter die richtigen Schritte gesetzt haben. So konnte die Wienerberger Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr das beste Ergebnis ihrer 200-jährigen Unternehmensgeschichte erzielen.

Der Konzernumsatz stieg 2019 von 3,3 Mrd. € um 5 % auf den Rekordwert von 3,5 Mrd. €. Im selben Zeitraum wurde das bereinigte EBITDA signifikant von 475 Mio. € um 24 % auf 587 Mio. € gesteigert. Beim EBITDA konnte Wienerberger das für 2020 angestrebte Ziel von 600 Mio. € bereits übertreffen – mit einem Anstieg von 38 % gegenüber dem Vorjahr auf 610 Mio. €. Auf Grundlage dieser starken operativen Entwicklung konnte das Nettoergebnis um 87 % auf 249 Mio. € (2018:

134 Mio. €) gesteigert werden. Infolgedessen erhöhte sich der Gewinn je Aktie auf 2,18 €, nach 1,15 € im Jahr 2018.

Trotz eines flachen Marktumfelds und einer in der zweiten Jahreshälfte rückläufigen Nachfrage in einigen unserer Märkte sind wir in allen drei Business Units weiter gewachsen.

Die Umsatzsteigerung der gesamten Wienerberger Gruppe resultiert vor allem aus dem deutlich verbesserten Produktmix. Der Fokus auf innovative Produktlösungen und der Rückzug aus weniger profitablen Geschäftssegmenten führten in Kombination mit intensivierten Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Performance der Gruppe zu einem klar messbaren Erfolg.

Neben der konsequenten Portfoliooptimierung durch Unternehmensakquisitionen, die das Produktportfolio um eine Vielzahl wertsteigernder Lösungen ergänzen, führen aber auch unsere internen Anstrengungen im Rahmen des Fast Forward-Programms zu einem sehr erfreulichen Ergebnis: Die Implementierung des Performanceprogramms verlief schneller als geplant und lieferte einen um 10 Mio. € über Plan liegenden Ergebnisbeitrag in Höhe von 50 Mio. €.

In der Business Unit Building Solutions erwirtschafteten wir ungeachtet eines weitestgehend

flachen Marktumfelds ein hervorragendes Ergebnis. Der Umsatz konnte um 6 % auf 2.171 Mio. € und das bereinigte EBITDA deutlich um 23 % auf 455 Mio. € gesteigert werden. Bei Piping Solutions führten der verbesserte Produktmix und eine optimierte Kostenstruktur zu einem erheblichen Ergebniswachstum. Bei einem leichten Umsatzanstieg von 1 % auf 959 Mio. € zeigte das bereinigte EBITDA mit einer Steigerung um 43 % auf 100 Mio. € eine außergewöhnlich gute Entwicklung. Die Business Unit North America berichtete gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum von 9 % auf 336 Mio. €. Der Ende 2018 übernommene Ziegelproduzent in Pennsylvania lieferte einen starken Beitrag zum EBITDA, das um 18 % auf 43 Mio. € anstieg.

Wienerberger wird seine wertschaffende Wachstumsstrategie auch im Geschäftsjahr 2020 fortsetzen. Die Transformation vom Produktanbieter zum innovativen Systemanbieter für die gesamte Gebäudehülle und Infrastruktur wird durch organische Wachstumsprojekte sowie ausgewählte Akquisitionen stetig vorangetrieben. Nachhaltiges Wachstum steht dabei weiter im Fokus.

Unsere Antworten auf globale Herausforderungen wie Klimawandel, Ressourcenverknappung, Fachkräftemangel und Digitalisierung werden unser organisches Wachstum auch in Zukunft vorantreiben.

Energieeffiziente Ziegellösungen und innovative Rohrsysteme, wie z. B. Raineo, werden zur Verbesserung der Lebensqualität aller Menschen und zum Umweltschutz beitragen. Darüber hinaus werden die Digitalisierung von Prozessen und der Einsatz von Fertigelementen Effizienzsteigerungen auf der Baustelle und gleichzeitig Einsparungen von Ressourcen ermöglichen. Bei Mitarbeitern, Produktion, Produkten sowie bei unserem sozialen und gesellschaftlichen Engagement haben wir uns bei Wienerberger schon bisher anspruchsvolle Ziele gesetzt – diese können in unseren jährlich publizierten Nachhaltigkeitsberichten im Detail nachgelesen werden.

Zukünftig werden wir im Rahmen unserer neuen Nachhaltigkeitsstrategie 2020+ den Fokus der Wienerberger Gruppe verstärkt auf drei zentrale Themenfelder legen, die im Geschäftsbericht auch noch im Kapitel Nachhaltigkeit eingehend beleuchtet werden: Biodiversität, Kreislaufwirtschaft und Dekarbonisierung. Wir werden jedenfalls unsere Bemühungen in diesen drei Bereichen intensivieren.

Der Anteil an Sekundärrohstoffen soll in der Produktion von Kunststoffrohren in diesem Jahr weiter erhöht werden. Durch die Rekultivierung stillgelegter Tongruben schaffen wir wertvollen Lebensraum für Pflanzen und Tiere und tragen damit aktiv zur Artenvielfalt bei. Schließlich arbeiten wir weiterhin

intensiv an der Senkung des spezifischen Energieverbrauchs in den Ziegelwerken – zum Vorteil der Umwelt und unserer Kostenstruktur.

Das Geschäftsjahr 2020 hat mit den globalen Auswirkungen von COVID-19 eine dramatische Wende genommen. Wienerberger bekennt sich weiterhin zu einer nachhaltigen Performance des Unternehmens und wird alle notwendigen Maßnahmen ergreifen, um sich auf rasch ändernde Marktentwicklungen einzustellen.

Wir werden unsere Optimierungsmaßnahmen im Rahmen des Fast Forward-Programms, die erfolgreich zum EBITDA der Wienerberger Gruppe beitragen werden, weiter vorantreiben. Darüber hinaus ermöglicht uns unsere starke Bilanz und Liquiditätsposition, aus einer Position der Stärke heraus zu agieren. Wir werden die Entwicklungen in unseren Märkten sorgfältig verfolgen und können aufgrund unserer starken lokalen Präsenz kritische Entscheidungsgrundlagen rasch und in Echtzeit beurteilen. Wienerberger wird die Kostenstrukturen und Investitionen in diesen schwierigen Zeiten überprüfen und sicherstellen, dass die Strategie voll und ganz mit den sich verändernden Marktbedingungen abgestimmt ist.

Ihr


Verantwortung übernehmen
Wienerberger über

und Neues gestalten hat
200 Jahre erfolgreich gemacht.

Heimo Scheuch / Vorstandsvorsitzender der Wienerberger AG

Brief des Aufsichtsratsvorsitzenden

Das Jahr 2019 war ein Meilenstein in der 200-jährigen Geschichte von Wienerberger. Trotz eines weitgehend flachen Marktumfeldes erwirtschafteten wir einen Rekordumsatz von 3,5 Mrd. € und ein EBITDA von 610 Mio. €. Dies ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg, den unser CEO Heimo Scheuch in den letzten 10 Jahren mit Wienerberger beschritten hat: das Unternehmen von einem österreichischen Ziegelproduzenten mit internationalen Aktivitäten zu einem weltweit führenden Anbieter von Baustoff- und Infrastrukturlösungen mit Sitz in Österreich zu entwickeln.

Durch ein verändertes Marktumfeld hat sich Wienerberger in den letzten Jahren ehrgeizige Ziele gesetzt und sich zu einem zukunftsorientierten Unternehmen entwickelt, dessen Aufgabe es ist, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern. Ein starker Fokus liegt dabei auf dem Bestreben, ein führender Anbieter intelligenter Baustoff- und Infrastrukturlösungen zu werden, getrieben durch Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Innovation. Ich betrachte es als große Ehre, den Aufsichtsrat auf der nächsten Etappe dieser Reise zu führen.

Sicher werden sich viele fragen, warum gerade sein dienstältestes Mitglied mit dieser Aufgabe betraut wurde. Aufgrund meiner Erfahrung mit der Leitung anderer Aufsichtsräte in Zeiten rascher Veränderungen gepaart mit meiner Kenntnis des Unternehmens und seiner Märkte waren meine Kollegen der Meinung, dass ich in der Lage bin, den Aufsichtsrat rascher und sicherer auf eine Rolle mit verstärkt internationaler Ausrichtung einzustimmen, als dies einem externen Kandidaten möglich gewesen wäre. Neben meiner Führungsaufgabe habe ich bereits auf Grundlage eines strukturierten Prozesses mit der Suche nach meinem Nachfolger begonnen.

Ich habe für den Aufsichtsrat vier Hauptziele identifiziert:

1. internationalen Standards zu entsprechen und gleichzeitig die Spitzenposition nach österreichischen Standards zu halten;
2. die Erarbeitung und Umsetzung einer ehrgeizigen, aber realistischen Unternehmensstrategie vom Management einzufordern;
3. die individuelle und kollektive Erfahrung der Aufsichtsratsmitglieder bestmöglich zu nützen;
4. sicherzustellen, dass das Unternehmen mit den entsprechenden

Talenten und Fähigkeiten ausgestattet ist, um seine Strategie umzusetzen.

Um diese Ziele zu erreichen, habe ich die Aufsichtsratsausschüsse neu ausgerichtet, die Agenda umgestaltet und erweitert und neue Arbeitsweisen im Aufsichtsrat eingeführt.

Der Nominierungsausschuss achtet auf die richtigen Erfahrungen und Qualifikationen im Aufsichtsrat und frischt diese von Zeit zu Zeit auf. Fast 50 % der Aufsichtsratsmitglieder haben einen internationalen Hintergrund; 36 % der Mitglieder sind Frauen. Am 6. Mai 2019 wurden Regina Prehofer, Caroline Grégoire Sainte Marie und Myriam Meyer wiedergewählt und Oswald Schmid erstmals in den Aufsichtsrat gewählt. Die weiteren Mitglieder sind Peter Steiner, David Davies und Christian Jourquin. Dieser Aufsichtsrat deckt ein breites Feld an Qualifikationen ab, die für die Aufgaben, mit denen das Unternehmen in den kommenden Jahren konfrontiert wird, relevant sind.

Der Aufsichtsrat steht voll und ganz zu seiner Verantwortung. Im Jahr 2019 betrug die Anwesenheitsquote bei den Kapitalvertretern knapp 100 %.

Er entscheidet über Fragen von grundlegender Bedeutung und über die strategische Richtung des Unternehmens. Wir haben eine starke und enge Arbeitsbeziehung zum Vorstand aufgebaut, die auf offenen Diskussionen beruht.

Das Jahr 2019 war durch zwei wichtige Meilensteine bezüglich der Vorstandsnachfolge unter der Leitung des Nominierungsausschusses geprägt. Im Juni wurde Solveig Menard-Galli zur CPO ernannt und ist nun als drittes Vorstandsmitglied für die Programme zur Effizienzsteigerung und Digitalisierung der Gruppe verantwortlich. Im November haben wir den aus familiären Gründen erfolgten Rücktritt von Willy Van Riet nach 12 Jahren als CFO angekündigt und mitgeteilt, dass nach gründlicher Evaluierung Carlo Crosetto mit 1. März 2020 dessen Nachfolge antreten wird.

Diversität ist uns wichtig, sowohl im Aufsichtsrat als auch im Vorstand – nicht nur um unser Engagement für die Einhaltung internationaler Governance-Standards zu veranschaulichen, sondern aus der Überzeugung, dass Diversität die Qualität von Entscheidungsfindungen fördert. In diesem Bereich ebenso wie in anderen will ich sicherstellen, dass der Aufsichtsrat über die bloße Erfüllung seiner gesetzlichen Verpflichtungen hinausgeht und im langfristigen Interesse des Unternehmens handelt. Damit der Aufsichtsrat seine Beratungs- und Aufsichtsfunktion wirksam erfüllen kann, habe ich 4 Ausschüsse eingerichtet, die sich mit Schlüsselfragen der Governance und zukünftigen strategischen Fragen beschäftigen:

- › der Prüfungs- und Risikoausschuss, dessen Mandat erweitert wurde und der nun auch das Risikomanagement umfasst;
- › der Nominierungsausschuss, zuständig für Talent- und Nachfolge-Management für Schlüsselpositionen in der oberen Führungsebene sowie für den Aufsichtsrat und den Vorstand;
- › der Vergütungsausschuss, dessen Tätigkeit enger mit der Unternehmensstrategie verknüpft ist;



Peter Johnson
Vorsitzender des Aufsichtsrats

- › der Nachhaltigkeits- und Innovationsausschuss, der sicherstellen soll, dass alle Themen betreffend Nachhaltigkeit, Innovation und Digitalisierung in der Unternehmensstrategie verankert sind und im Aufsichtsrat diskutiert werden.

Der Aufsichtsrat wendet heute mehr Zeit für die Diskussion anstehender Fragen der Unternehmensstrategie und seiner Effizienzsteigerungsprogramme auf und profitiert dabei von der Erfahrung seiner Mitglieder. In diesem Zusammenhang habe ich eine

externe, unabhängige Beurteilung der Tätigkeit und der Wirksamkeit des Aufsichtsrats beauftragt, über deren Schlussfolgerungen wir in der Folgeperiode berichten werden.

Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich mich beim Vorstand, beim Senior Management und bei allen Mitarbeitern des Unternehmens für ihr außerordentliches Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr bedanken. Ich danke auch meinen Kollegen im Aufsichtsrat für ihre Unterstützung bei den von mir angestrebten Veränderungen. Ganz besonders danke ich Regina Prehofer für ihre professionelle Leitung des Aufsichtsrats in den vergangenen 7 Jahren. Ich bin sehr froh, dass sie sich bereit erklärt hat, dem Aufsichtsrat weiterhin als Mitglied anzugehören.

Ich freue mich auf unsere gemeinsame Reise in die Zukunft. Ich weiß, dass wir ein starkes und erfahrenes Managementteam haben, das entschlossen am zukünftigen Erfolg der Gruppe weiterarbeitet. Ich weiß auch, dass alle meine Kollegen im Aufsichtsrat den Vorstand in seinem Bestreben, Wienerberger für das kommende Jahrzehnt zu rüsten, unterstützen und gleichzeitig auch fordern werden.

Als Vorsitzender des Aufsichtsrats ist es mir eine Freude, Ihre Interessen als Aktionäre zu vertreten.

Wienerberger

Equity Story

Auf der Grundlage zweihundertjähriger Erfahrung entwickelt Wienerberger intelligente Baustoff- und Infrastrukturlösungen, die zur Verbesserung der Lebensqualität der Menschen beitragen. Mit unseren langlebigen und nachhaltigen Produkten für Wohnbau, Renovierung und Infrastruktur sind wir gut aufgestellt, um unsere ökologische Performance durch einen positiven Beitrag zum Kampf gegen den Klimawandel weiter zu verbessern und die Zukunft des Bauens durch Innovation mitzugestalten. Die Wienerberger-Aktie notiert seit 150 Jahren an der Wiener Börse. Das Unternehmen ist eine reine Publikumsgesellschaft, deren Aktien zu 100% im Streubesitz sind.

Warum in Wienerberger investieren?

Starkes Engagement für Nachhaltigkeit

- › Als führender internationaler Player in unserer Industrie sind wir uns unserer Verantwortung bewusst und gut positioniert, um zur Minimierung der Auswirkungen der Bauindustrie auf den Klimawandel beizutragen.
- › Unsere Produkte leisten auf Grund ihrer Energieeffizienz sowohl im Sommer als auch im Winter einen positiven Beitrag zum Umweltschutz. Mit einer Lebensdauer von > 100 Jahren und einer außergewöhnlichen Qualität halten sie über Generationen.
- › Wienerberger setzt sich entschlossen für drei zentrale Nachhaltigkeitsthemen ein: Erhalt der Artenvielfalt, Dekarbonisierung unseres Produktportfolios und Förderung der Kreislaufwirtschaft.

Mehrwert für Aktionäre durch stabiles Gewinnwachstum

Mit einem klaren strategischen Fokus und einem bewährten Track Record bei der Erzielung starker Wachstumsraten, EBITDA Margen und Cashflows streben wir kontinuierlich danach, den Wert für unsere Stakeholder zu steigern. Wir tun dies, indem wir uns auf drei Kernbereiche konzentrieren:

- › **Organisches Wachstum**
Erhöhter Fokus auf innovative Systemlösungen für Dach, Wand, Fassade, Flächenbefestigungen und Rohre, verstärkte Kundennähe, beschleunigtes Wachstum und Schaffung von Mehrwert für Aktionäre.
- › **Operational Excellence**
Kontinuierliche Umsetzung von Maßnahmen zur Erzielung von Best-in-Class-Effizienzen und Verbesserung der Rentabilität in der gesamten Wienerberger Gruppe.
- › **Wachstumsprojekte**
Niedrige Verschuldung mit hohem Potenzial für Wachstumsinvestitionen treibt die kontinuierliche Evaluierung einer äußerst attraktiven Pipeline von kleinen bis mittelgroßen Übernahmen. So fördern wir unser Wachstum in bestehenden Kernmärkten in Europa und Nordamerika.

Resilienz durch gezielte Diversität

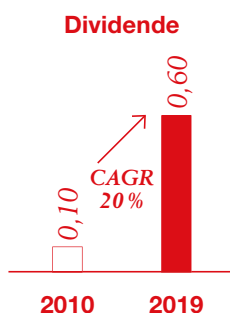
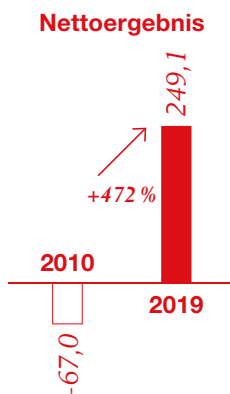
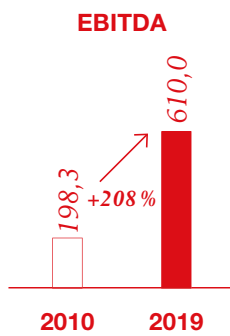
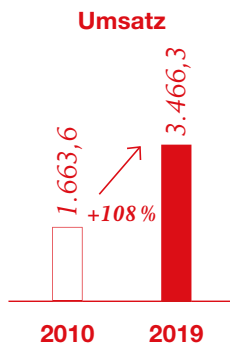
- › Führende Marktpositionen, starke Marken und erfahrene lokale Managementteams machen uns zu einem angesehenen lokalen Partner mit engem Kontakt zu Entscheidungsträgern.
- › Dank unserer starken industriellen Basis mit ~200 modernen Werken und effizienten Overheadstrukturen gewährleisten wir optimale Marktabdeckung.
- › Unser diversifiziertes Geschäftsmodell mit ~2/3 Wohnbau und ~1/3 Infrastruktur in 30 Ländern gleicht unterschiedliche Konjunkturzyklen aus.

Führend in Innovation und Digitalisierung

Wir geben rund 1 % unseres Umsatzes für Innovation aus. Neben unseren nachhaltigen und maßgeschneiderten Produkten sind wir Marktführer bei der Entwicklung von intelligenten Lösungen und Services, die unseren Kunden einen höheren Mehrwert bieten.

- › Durch unsere Nähe zu den lokalen Märkten können wir Innovationen in unserer Industrie vorantreiben und Mehrwert für unsere Kunden schaffen.
- › Wir arbeiten verstärkt an der Digitalisierung in allen unseren Geschäftsbereichen, wodurch wir signifikante Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen erzielen, die Interaktion mit unseren Kunden fördern und neue digitale Geschäftsmodelle aufbauen.
- › Entwickelt für eine schnelle Skalierbarkeit über unsere starken kommerziellen Plattformen in 30 Ländern.

2010–2019: Substantielle Wertschöpfung für unsere Aktionäre



Finanzielle Zielgrößen: Klares Bekenntnis zu unseren Aktionären

>10%

ROCE Ziel mit Fokus auf langfristige Wertschöpfung

<2,5x

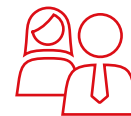
Nettoverschuldung / EBITDA unterstreicht unsere starke Finanzdisziplin

<20%

Working Capital / Umsatz zur Gewährleistung eines effizienten Cashflow-Managements

20–40%

Ausschüttung des Free Cashflows durch eine Dividende und Aktienrückkäufe



1.

Menschen stehen im Zentrum der Tätigkeit von Wienerberger

2.

Ziele stets erreicht

3.

Höchsten Governance-Standards verpflichtet – mit überzeugendem Track Record

Wienerberger

In a Nutshell

Wienerberger ist ein international führender Anbieter von smarten Lösungen für die gesamte Gebäudehülle und Infrastruktur. Das Know-how von Wienerberger ist in allen Lebensbereichen anzutreffen: in energieeffizienten Häusern, sicheren Kanalsystemen, effizient bewässerten Agrarflächen sowie öffentlichen Flächen.

Mit nachhaltigen und innovativen Produkten ermöglichen wir die besten Lösungen für unsere Kunden, verbessern die Lebensqualität und gestalten die Zukunft des Bauens.

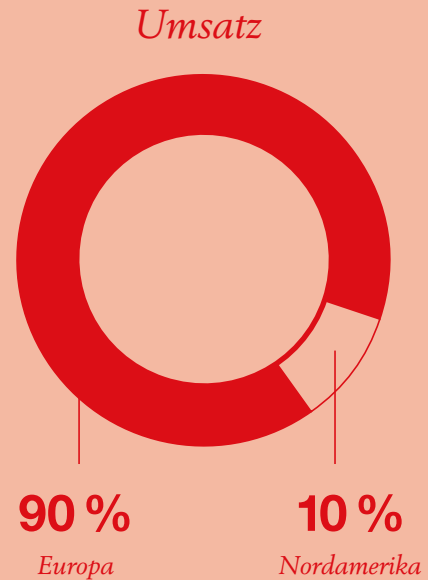


1819

Geburtsstunde von Wienerberger

2019

Wir bauen auf 200 Jahre Innovation und Erfahrung



30

In 30 Ländern agieren wir als lokaler Geschäftspartner für unsere Kunden.

>200

In mehr als 200 Werken produzieren wir nachhaltige und innovative Produkte.

>17.000

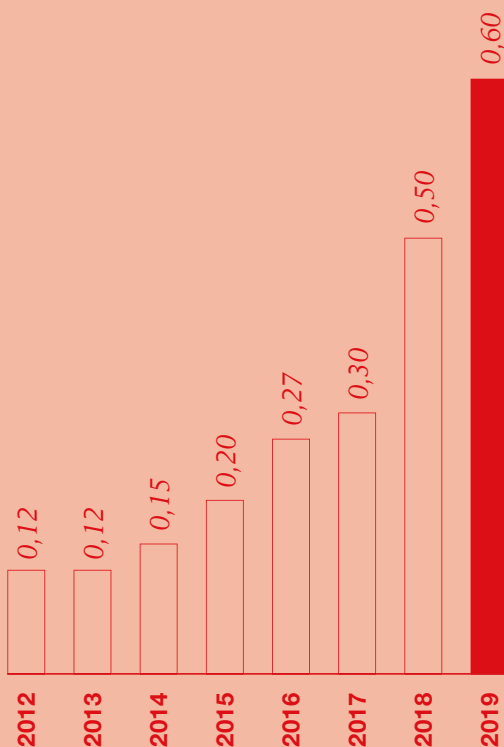
Mehr als 17.000 Mitarbeiter verbindet ein Anspruch: Die Lebensqualität von Menschen zu verbessern.

+38%

610 Mio. €
EBITDA



Entwicklung Dividende 2012–2019
in EUR



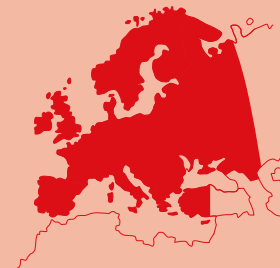
*Klare Richtlinie zur Ausschüttung
von 20–40 % des Free Cashflows in Form von einer
Dividende & Aktienrückkäufen*

Jüngste Akquisitionen



Nordamerika

Columbus Brick (2017) & Watsontown (2018):
Verstärkung unserer Positionen in strategischen Wachstumsmärkten & Ausbau des kommerziellen Wohnbausegments



Piping Solutions

Preflex (2017) & Reddy (2019):
Entwicklung zum Lösungsanbieter im attraktiven und hochmargigen Inhouse-Segment


Building Solutions

Daas Baksteen (2018):
Stärkung unserer Position am Markt für exklusive Fassadenlösungen in den Niederlanden

BPD (2019):
Ausbau unserer führenden Marktposition bei Dachsystemen in Großbritannien

Vesterled, Helligsø & Egersund (2019):
Turnaround im Fassadengeschäft in der attraktiven nordischen Wachstumsregion





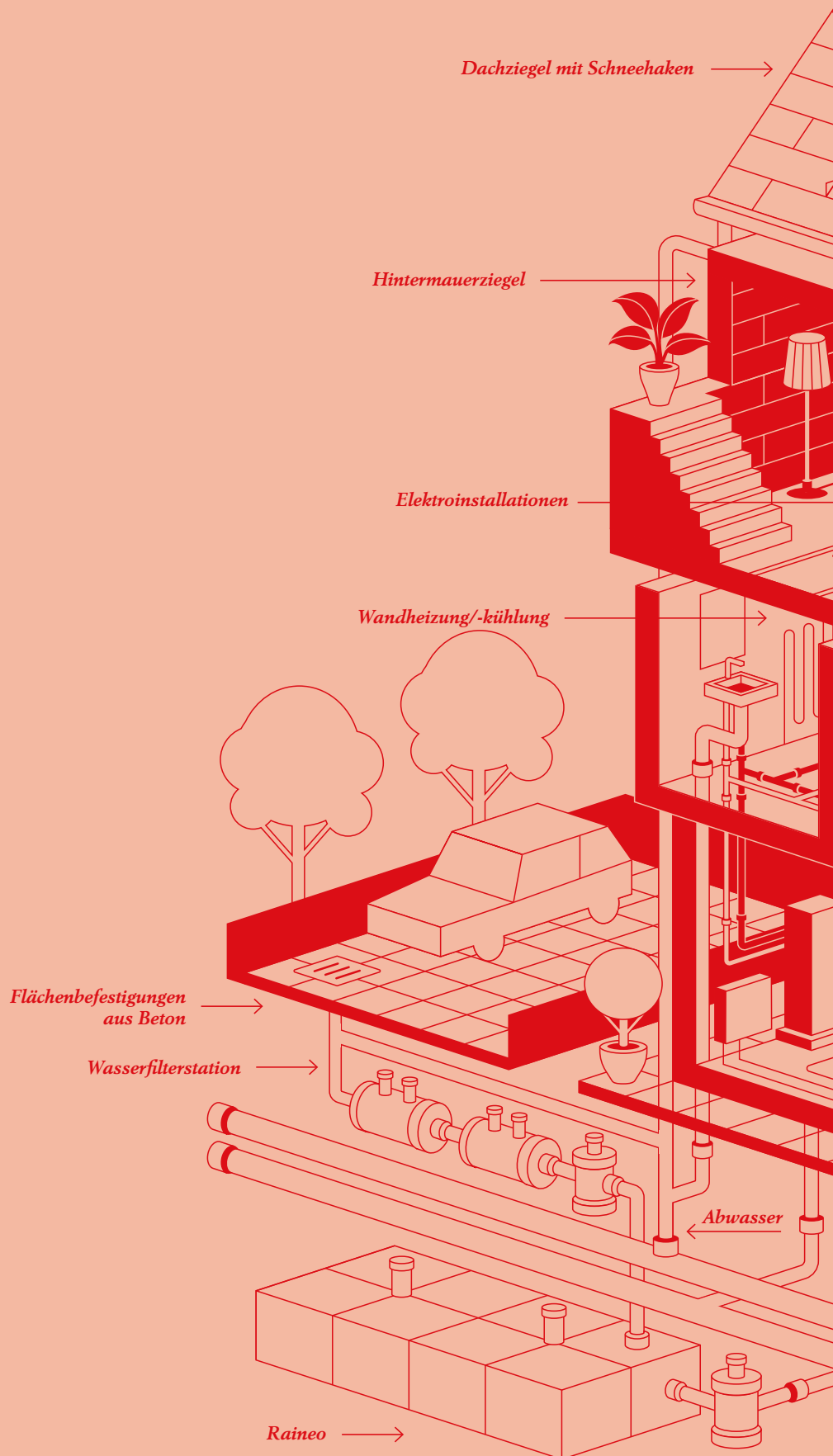
An meiner Controllingarbeit mag ich neben den Herausforderungen im Finanzbereich die Interaktion mit unterschiedlichsten Abteilungen – von der Produktion über den Einkauf bis hin zum Vertrieb. An Wienerberger mag ich die Kombination aus traditionsbewusstem, aber technologisch innovativem Unternehmen, welches dazu beiträgt, die Lebensqualität von Menschen zu verbessern.

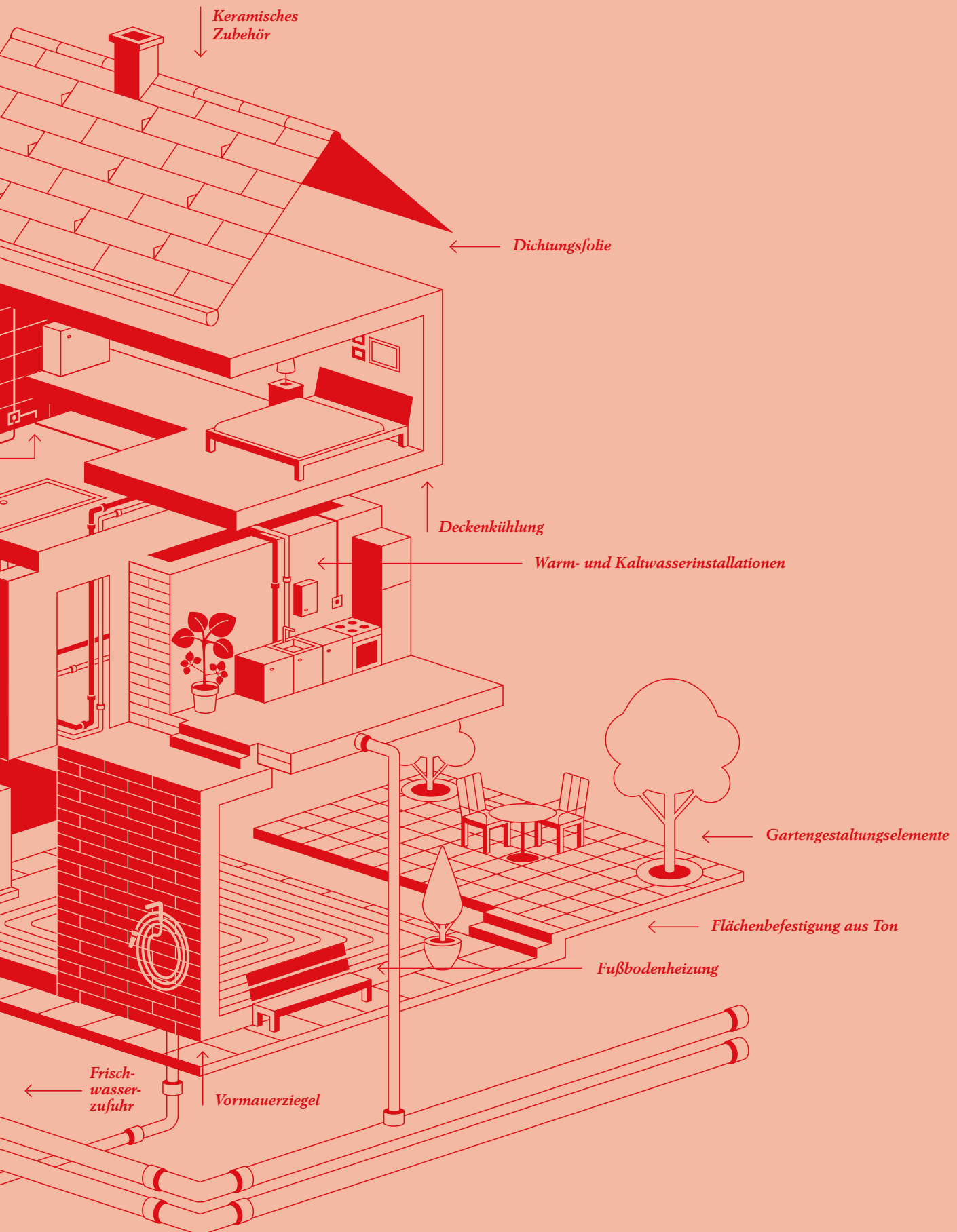
Ruth Gosch-Kraner / Head of Controlling, Wienerberger Österreich

Wienerberger

Auf einen Blick

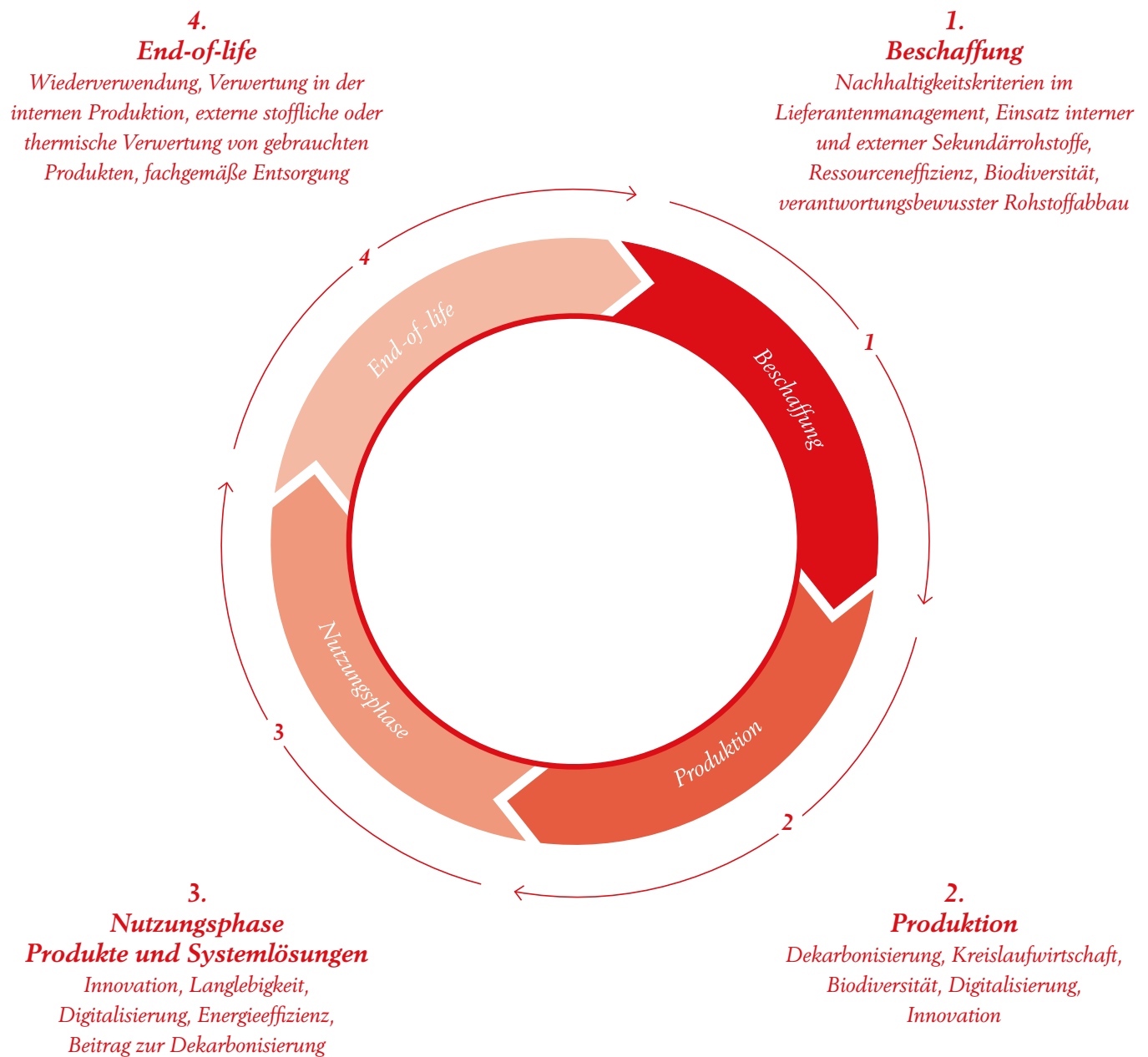
Wienerberger verfolgt mit seinen Produkten ein ganz klares Ziel: Die Lebensqualität von Menschen nachhaltig zu verbessern, sowohl im privaten als auch im kommerziellen Bau und in der Infrastruktur. Mit unseren langlebigen Produkten und smarten Systemlösungen errichten wir komplette Gebäude und sogar Städte – von Dach- und Wandsystemen über Fassadenlösungen bis hin zu Rohrsystemen für Elektro- und Wasserinstallationen. In den letzten Jahren hat Wienerberger sein Produktportfolio kontinuierlich ausgebaut und somit innovative Komplettlösungen für vielseitige Bereiche entwickelt, z. B. Systeme für die Gebäudehülle, Außenflächen, Wasserfiltersysteme mit Raineo Sturmboxen und Spezialrohre für Infrastruktur.



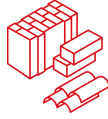


Wienerberger

Wertschöpfung



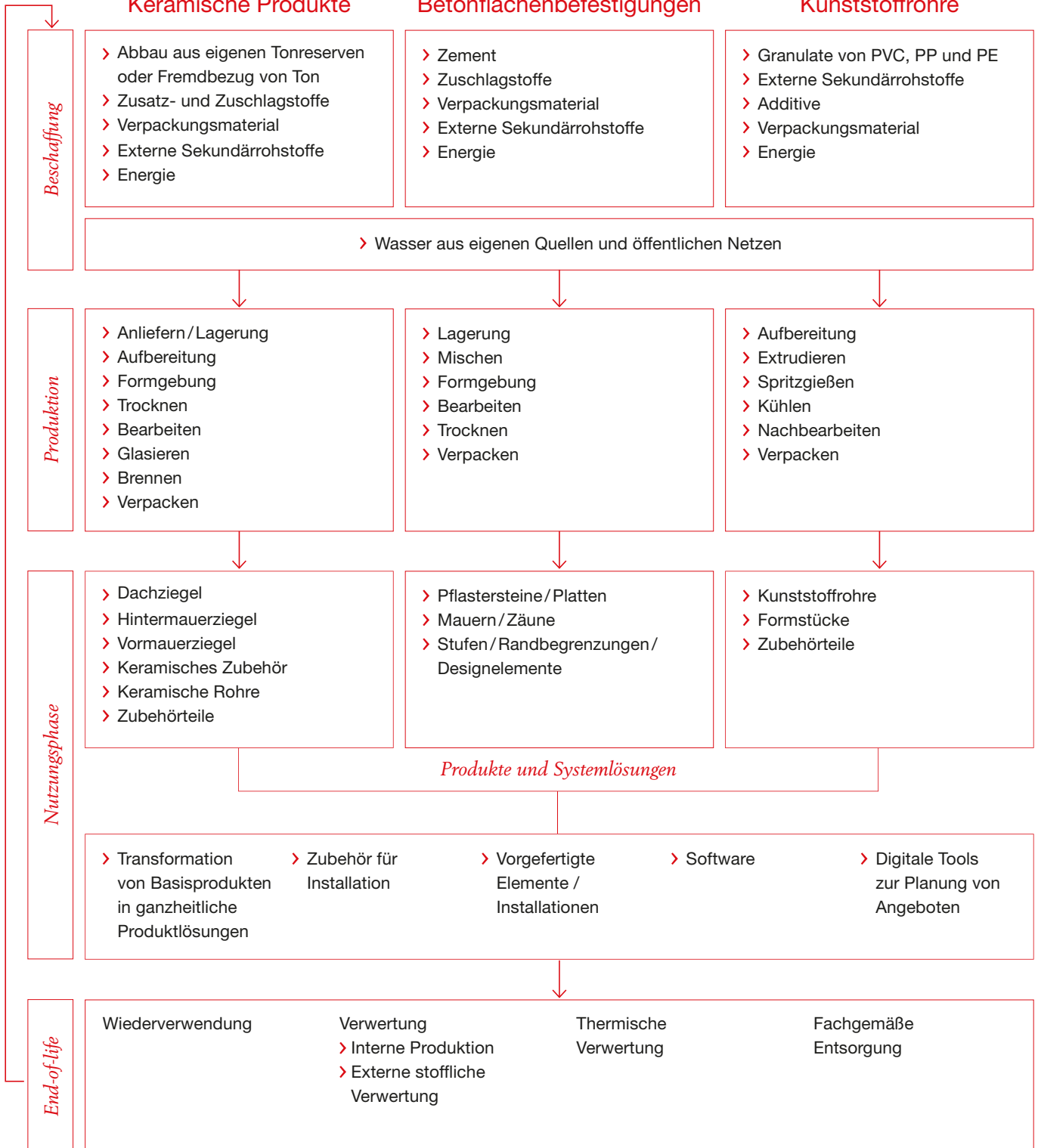
Die zugewiesenen Themen stehen im Zusammenhang mit unserem Beitrag zur Kreislaufwirtschaft, ihre Reihenfolge stellt kein Ranking dar.



Keramische Produkte

Betonflächenbefestigungen

Kunststoffrohre



Mutig, vision innovativ

*Ein Raum für Visionäre,
ein Umfeld für Unter-
nehmer, ein Rahmen für
nachhaltige Werte. Der
langjährige CFO Willy
Van Riet im Gespräch
über die Welt von
Wienerberger.*

Fotos: Uwe Strasser



när,



Vorausblicken und gestalten: Diesen Anspruch lebte Willy Van Riet als CFO der Wienerberger AG. 2018 wurde er zum Internationalen CFO des Jahres gekürt, Ende 2019 trat er in den Ruhestand. Der engagierte Finanzvorstand im Rück- und Ausblick.

Wienerberger feierte 2019 sein 200-jähriges Bestehen. Sie haben die Entwicklung fast zwei Jahrzehnte miterlebt. Was fasziniert Sie an Wienerberger?

Mein Einstieg in die Baustoffbranche erfolgte zu Beginn der 1990er-Jahre. Damals habe ich das belgische Ziegelunternehmen Terca an die Börse in Brüssel gebracht. Als sich dann die Chance bot, direkt ins Unternehmen zu wechseln, war das für mich keine Frage. Ich konnte Projekte in Nord-Westeuropa umsetzen und später das Geschäft in Großbritannien aufbauen. Seit dem ersten Moment hat mich eines angesprochen: der Mut von Wienerberger, neue Wege zu beschreiten. Das hat sich bis heute nicht geändert.

Was waren rückblickend aus Ihrer Sicht die größten Meilensteine?

Was Wienerberger auszeichnet, ist die Fähigkeit, sich immer wieder neu auf die Anforderungen der Kunden und Märkte einzustellen. Einer der wichtigsten Meilensteine war sicherlich die Ausweitung unseres Geschäftsmodells. Wir haben das Produktportfolio und das Angebot konsequent erweitert, mit einem

klaren Fokus auf Nachhaltigkeit und Innovation. Damit ist es uns gelungen, Wienerberger breit im Markt zu verankern.

Neue technologische Entwicklungen brachten zusätzliche Chancen. Ein Beispiel ist die Digitalisierung der Industrie, die wir als einer der größten Player heute intensiv vorantreiben. Dadurch hat sich auch die Möglichkeit eröffnet, noch näher an den Kunden zu rücken und den aktiven Austausch zu forcieren.

Nicht zuletzt ist es gelungen, in den vergangenen Jahren eine starke finanzielle Basis aufzubauen. Was waren die Erfolgsfaktoren?

Dass wir 2019 das beste Ergebnis in unserer Unternehmensgeschichte feiern konnten, kommt nicht von ungefähr. Die Wienerberger Bilanz hat sich über die letzten Jahre signifikant verbessert. Verantwortlich dafür ist die finanzielle Disziplin, zusammen mit dem Fokus auf Cashflow und Working Capital Management. Der stark verbesserte Cashflow ermöglichte es uns, die Nettoverschuldung zu senken und wertschaffende Wachstumsinvestitionen zu tätigen.

Während Ihrer Zeit im Vorstand ist die Wienerberger Gruppe auch durch Akquisitionen gewachsen. Welche Beispiele können Sie hier nennen?

Wir haben in meiner Zeit als CFO von Wienerberger mit M&A-Aktivitäten einige Wachstumsschritte gesetzt, die auch strategisch bedeutend waren.



„Wir wachsen durch Marktnähe, Innovationskraft und nachhaltiges Handeln“, erklärt der langjährige CFO Willy Van Riet. Besonders stolz macht ihn der Unternehmergeist bei Wienerberger.



Der Mut von Wienerberger, neue Wege zu beschreiten, hat mich vom ersten Moment an fasziniert, und daran hat sich bis heute nichts geändert.

Durch die Übernahme von Baggeridge (2007) und Sandtoft (2008) – zwei führende britische Ziegelhersteller – konnten wir beispielsweise unsere Position im europäischen Dach- und Vormauerziegelmarkt stärken. Mit der Integration von Pipelife (2012) gelang es uns, das Rohrgeschäft als Geschäftsbereich bei Wienerberger zu etablieren und Konjunkturschwankungen im Wohnbau mit einem breiteren Portfolio auszugleichen. Die Akquisition von Tondach Gleinstätten (2014) hat schließlich unser Engagement im Renovierungsgeschäft verstärkt – ein Bereich, der künftig noch wichtiger werden wird.

Wie hat sich dadurch das Selbstverständnis von Wienerberger geändert?

In den Jahren vor der Finanzkrise lag der Fokus auf Kapazitätserweiterungen und externem Wachstum durch Akquisitionen. Heute gehen wir bei Zukäufen viel selektiver vor. Wir wachsen durch Marktnähe, Innovationskraft und nachhaltiges Handeln. Unverändert ist der Unternehmergeist, auf den wir sehr stolz sind und den wir beibehalten möchten.

Haben auch die Investoren von der strategischen Neuausrichtung profitiert?

Unser oberstes Ziel war und ist, nachhaltig Werte zu schaffen. Dazu haben wir eine Wachstumsstrategie definiert, die auf drei Säulen basiert: organisches Wachstum, Operational Excellence sowie Wachstumsinvestitionen. Durch die gute Performance der Wienerberger Gruppe können wir unseren Aktionären einen attraktiven Shareholder Return bieten und sie so am Erfolg des Unternehmens teilnehmen lassen.

Wenn Sie auf Ihre zwölf Jahre als CFO der Wienerberger AG zurückblicken: Worauf sind Sie besonders stolz und was geben Sie dem Unternehmen für die Zukunft mit?

Wir haben eine tolle Unternehmenskultur aufgebaut. Die Menschen stehen bei Wienerberger im Mittelpunkt – sowohl unsere Mitarbeiter als auch unsere Kunden und Geschäftspartner. Mit unserem gelebten Unternehmergeist treiben wir Innovation und Produktentwicklungen voran. Ich sehe das ebenso als Wettbewerbsvorteil wie klare Zielsetzungen und die Konzentration auf die kommenden fünf Jahre. Denn damit haben wir es geschafft, Wienerberger optimal in unseren Märkten zu positionieren.

Wienerberger

Stand- orte und Märkte



Nordamerika

Produkte & Produktionsanlagen

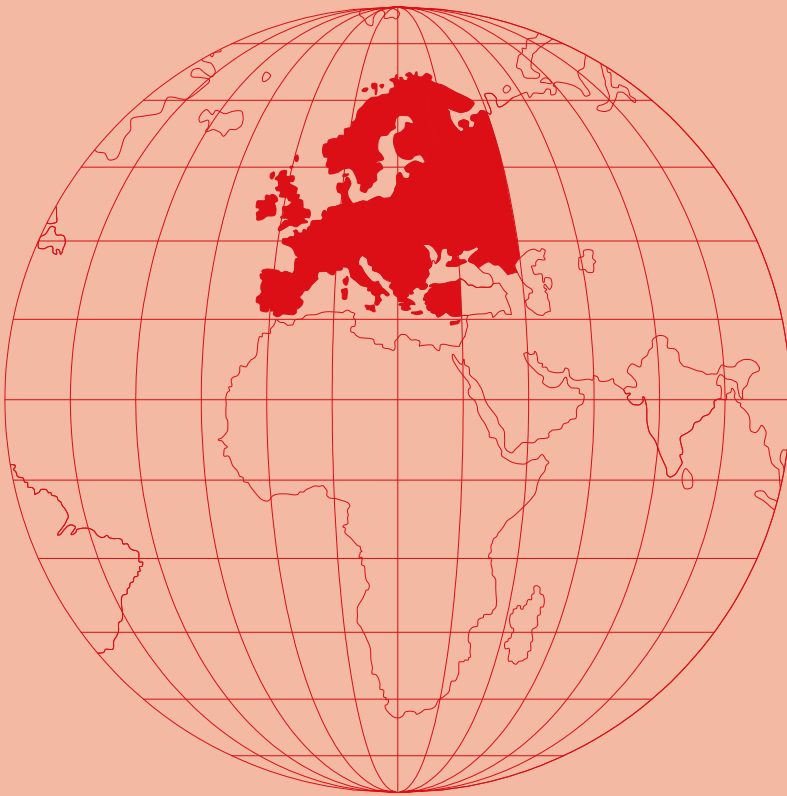
Vormauerziegel (11), Betonprodukte (1), Kunststoffrohre (1), Kalksandstein (1)

Wienerberger in Nordamerika

Im Jahr 1999 betrat Wienerberger mit der Akquisition von General Shale in den USA zum ersten Mal nordamerikanisches Terrain. Bereits acht Jahre später konnte man durch den Ankauf von Arriscraft International in den kanadischen Markt vordringen. Seither ist es Wienerberger gelungen, seine Märkte zu diversifizieren und seine Position im Geschäft mit Kunststoffrohrlösungen und Vormauerziegeln auszubauen. Unsere Stärken in diesem Markt liegen im Angebot von Fassadenlösungen für Wohn- und Gewerbebau sowie Infrastrukturösungen mit unseren Plastikrohrsystemen.

1.450
Mitarbeiter

336 Mio. €
Umsatz



Wienerberger ist ein international führender Anbieter von smarten Lösungen für die gesamte Gebäudehülle und Infrastruktur. Wir sind derzeit mit mehr als 200 Produktionsstandorten in 30 Ländern vertreten und über Exporte in internationalen Märkten tätig. Damit sind wir der weltweit größte Ziegelproduzent und die Nr. 1 bei Tondachziegeln in Europa. Des Weiteren halten wir führende Positionen bei Rohrsystemen in Europa und bei Betonflächenbefestigungen in Zentral-Osteuropa.

Europa

Produkte & Produktionsanlagen

Hintermauerziegel (64), Vormauerziegel (39), Dachsysteme (32), Flächenbefestigungen (20), Kunststoffrohre und Keramische Rohre (32)


Wienerberger in Europa

Die Internationalisierung von Wienerberger, ein seit 1819 bestehender Hintermauerziegelproduzent, startete 1986 mit der Expansion in umliegende Nachbarländer. Innerhalb der nächsten Jahre diversifizierte Wienerberger sein Produktportfolio mit Kunststoffrohren und Keramischen Rohren, Vormauerziegeln, Dachziegeln und Flächenbefestigungen und konnte sich damit führende Marktpositionen in Europa sichern. Heute hält Wienerberger führende Positionen mit Baustofflösungen für die gesamte Gebäudehülle und Rohrsystemen für Gebäude und Infrastruktur.

15.784
Mitarbeiter

3.130 Mio. €
Umsatz





Die Arbeitskultur bei Wienerberger geht Hand in Hand mit dem Motto „Menschen stehen im Zentrum unserer zukünftigen Entwicklung“. Das spüre ich ganz deutlich in meiner Arbeit, insbesondere wenn ich mit meiner Erfahrung, meiner Kreativität und meinem Wissen einen Beitrag dazu leiste.

Fernando Dinis / *Technischer Manager, Pipelife Schweden*

Unternehmens- leitbild

Unsere Vision

Wir wollen der angesehenste Produzent von Baustoff- und Infrastrukturlösungen und der bevorzugte Arbeitgeber in unseren Märkten sein. Wir teilen unsere Werte, unser Wissen, unsere Erfahrung und unseren Erfolg.

Unsere Mission

Wir verbessern die Lebensqualität von Menschen mit nachhaltigen und herausragenden Baustoff- und Infrastrukturlösungen.

Unsere Werte

Kompetenz, Leidenschaft, Integrität und Respekt, Kundenorientierung, Unternehmergeist, Qualität, Verantwortung. Unsere Werte bilden die Basis unserer unternehmerischen Tätigkeit. Wir leben und erleben sie tagtäglich in unserer Zusammenarbeit.

Unser Ziel

Das oberste Ziel unserer unternehmerischen Tätigkeit ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts unter ökologischen, sozialen und ökonomischen Gesichtspunkten.

Unsere Kultur

Wir leben unsere Werte und teilen unsere Visionen und unsere Zielsetzungen. Durch unsere starke Unternehmenskultur werden erfolgreiche lokale Teams zu einem sich dynamisch entwickelnden internationalen Unternehmen.

Unsere Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind entscheidend für den Erfolg unseres Unternehmens. Durch ihre Professionalität, ihre Leidenschaft und ihren Unternehmergeist erkennen wir Chancen, handeln entschlossen und schaffen Wert für unsere Aktionäre.

World of Wienerberger



Leistungsversprechen

Unseren Aktionären bieten wir ein einzigartiges Leistungsversprechen, durch das wir Wert schaffen und uns von unseren Mitbewerbern abheben.



Kundennähe durch starke lokale Plattformen

Wir nutzen unsere tiefgreifende Marktkenntnis und unsere Netzwerke und bieten unseren Kunden attraktive Lösungen für ihre Bedürfnisse. Durch starke Plattformen verbinden wir maximale Kundennähe in lokalen Märkten mit dem Potenzial einer international agierenden Gruppe.

Starke Marken

Unsere Kunden vertrauen unseren starken Marken, die für Qualität, Langlebigkeit und nachhaltige Werte stehen.

Hocheffiziente Prozesse

Wir schaffen Wert durch die fortlaufende Effizienzverbesserung aller Erfolgsfaktoren und nutzen Skaleneffekte durch den gruppenweiten Austausch von erfolgreichen Projekten.

Digitale Transformation

Wir gestalten die digitale Transformation unserer Industrie und verfolgen klare Ziele:

- 1. Effizientere interne Prozesse*
- 2. Vertiefung der Beziehungen mit unseren Kunden*
- 3. Steigerung der Wertschöpfung*

Innovationsführerschaft

Wir vermarkten zukunftsweisende Produkte und Lösungen, die unseren Kunden Mehrwert bieten und die Effizienz eines Bauvorhabens verbessern.

Wienerberger

Digitalisierung

Digitalisierung sehen wir bei Wienerberger als größte Chance der Bauindustrie der letzten 30 Jahre. Als führender Anbieter von smarten Baustoff- und Infrastrukturlösungen treiben wir Digitalisierung in allen Unternehmensbereichen voran und geben unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, die Zukunft des Bauens aktiv mitzugestalten. Unsere Digitale Agenda läuft parallel auf 3 Ebenen:

1. Optimierung und Automatisierung unserer Produktions- und Backofficeprozesse
2. Neue digitale Interaktionen mit unseren Kunden
3. Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle

Dabei werden durch gezielte Investitionen neue digitale Tools und Systeme entwickelt, in Pilotländern getestet, optimiert und dann schrittweise in der ganzen Wienerberger Gruppe ausgerollt. So nutzen wir auch in der Digitalisierung die Stärke und das Potenzial unserer Gruppe für weiteres organisches Wachstum.



Effizienzsteigerungen & Kosteneinsparungen

Optimierung unseres
Geschäfts mit
digitaler Unterstützung

Digitale Prozessverbesserung

Hier unterstützt Digitalisierung unsere Optimierungsmaßnahmen im Fast Forward-Programm. Durch die Automatisierung und Implementierung von neuen Tools optimieren wir unsere Produktionsprozesse, vereinheitlichen unseren Einkauf und erhöhen unsere Effizienz auf dem Lagerplatz und im Backoffice.



Mehrwert durch Dienstleistungen

Dienstleistungen, die uns unseren Kunden und Partnern näherbringen



Skalierbare neue Lösungen

Skalierbare Lösungen, die neue Einnahmequellen schaffen

Digitale Kundeninteraktion

Neue Plattformen und digitale Tools führen zu einer radikalen Änderung unseres Geschäftsmodells. Durch die direkte Interaktion mit Entscheidungsträgern stärken wir unsere Position in der Wertschöpfungskette. Dabei haben wir immer ein klares Ziel vor Augen: das Leben unserer Kunden leichter zu machen.

Digitale Geschäftsmodelle

Digitalisierung ist der Treiber für zukünftiges organisches Wachstum. Von der Unterstützung der Planung durch digitale Produktinformationen zur Vorfertigung anhand von 3D-Modellen bis hin zu smarten Produkten, die den Kunden Daten und nützliche Informationen zur Verfügung stellen. In Kombination mit unseren Serviceplattformen liefern wir so nachhaltigen Mehrwert.



Frischwasserleitungen in Ägina, Griechenland

WOW

46

Lösungen für Menschen

Heimo Scheuch

54

Wachstum mit Weitblick

Heimo Scheuch

58

Fokussiert, effizient, nachhaltig

Solveig Menard-Galli

world of wienerberger

Lösungen für Mensch

*Kundennah, innovativ
und digital: Wienerberger
verbessert das Leben von
Menschen nachhaltig.
CEO Heimo Scheuch
über organisches
Wachstum.*

Fotos: Uwe Strasser



hen



Über zwei Jahrhunderte Wohnbau, Architektur und ganze Stadtteile zu prägen sowie die Versorgungssicherheit zu gewährleisten – das ist gelebte Nachhaltigkeit.

Organisches Wachstum
Klimawandel, Kostendruck, Regularien: Die Planung und Umsetzung von Infrastruktur- und Bauvorhaben werden immer fordernder. Wienerberger antwortet darauf mit Best-in-Class-Lösungen.

Mithilfe von Kundennähe, Innovation und Digitalisierung gestaltet das Unternehmen die Zukunft des Bauens nachhaltig. Das schont Ressourcen und schafft bleibende Werte.

Wer durch Städte wie Prag, Brüssel oder Wien schlendert, dem begegnet Wienerberger auf Schritt und Tritt. Als das Unternehmen vor 200 Jahren mit der Herstellung von Baustoffen begann, standen langlebige Bauwerke und leistbarer Wohnraum im Fokus. Heute geht es auch um Themen wie Klimawandel, Ressourcenschonung, Biodiversität, Urbanisierung und demografischer Wandel. Doch eines ist gleich geblieben: die Verantwortung für Mensch und Umwelt – entscheidende Erfolgsfaktoren für das organische Wachstum.

„Unser Ziel ist es, die Lebensqualität von Menschen rund um den Globus weiter zu verbessern. Auf aktuelle Herausforderungen reagieren wir mit den nachhaltig besten Lösungen“, erklärt Wienerberger CEO Heimo Scheuch. In den vergangenen Jahren sind etwa die Kosten für das Bauen in Europa in allen Bereichen stark gestiegen. Das betrifft die Infrastruktur ebenso wie den Wohnbau, den gewerblichen Bau und Renovierungen. Ein wesentlicher Grund neben zunehmenden technischen Anforderungen und höheren Materialkosten: Immer häufiger fehlen qualifizierte Fachkräfte. Wienerberger antwortet darauf mit Innovation. Die Automatisierung von Prozessen, die Verwendung vorgefertigter Bauteile sowie Komplettsysteme helfen, die Effizienz auf der Baustelle zu erhöhen und Ressourcen zu schonen.

Ein Beispiel aus der Business Unit Piping Solutions ist unser Electro Spider-Konzept. Die 2019 in den Niederlanden erprobte vorgefertigte Systemlösung umfasst bereits die maßgeschneiderte Elektroinstallation. Das bringt klare Vorteile im Neubau und in der Renovierung von Wohnhäusern: Die Installationszeit vor Ort reduziert sich von sechzehn auf drei Stunden. Unnötige Materialkosten werden eingespart und mit dem Schritt zum Smart Home eröffnen sich für den Handwerksbetrieb als Partner neue Vertriebschancen. „Im Vordergrund unserer Innovationen steht immer der Nutzen für die Anwender. Uns geht es darum, unseren Kunden leistbare Produkte anzubieten, die sich noch einfacher und rascher verarbeiten lassen und gleichzeitig alle Anforderungen in punkto Nachhaltigkeit erfüllen“, sagt Heimo Scheuch.

Mit der Weiterentwicklung des Angebots treibt Wienerberger das organische Wachstum der Gruppe voran. Das schlägt sich auch in der Ertragskraft nieder: „Das Ergebnis 2019 hat gezeigt, dass wir mit unserem Portfolio, unseren Produkten und dem Systemansatz gut unterwegs sind. Denn das hat uns geholfen, auch in schwächeren Märkten zu wachsen.“ In der Business Unit Building Solutions will das Unternehmen Kunden mittelfristig mit der gesamten Gebäudehülle versorgen und in einzelnen Ländern zusätzlich ein integriertes Angebot für den Outdoorbereich mitliefern. Auf dem Weg dahin hat man sich ein klares Ziel gesetzt: In den kommenden Jahren soll der Umsatzanteil an der Gebäudehülle auf rund 10 % ver-

doppelt werden. Ein Anwendungsfeld ist die Errichtung von Wand- und Dachsystemen. Durch Vorfertigung und den Verkauf von Zubehör erhält der Kunde ein komplettes System aus einer Hand. Vorgefertigte Ziegellelemente sparen Zeit beim Rohbau, Dachsystemlösungen beschleunigen und erleichtern die Arbeit vor Ort.

Hinter all diesen Beispielen steht eine Vision – das Geschäftsmodell zu transformieren, hin zu noch mehr Kundennähe und Wertschöpfung. Wienerberger entwickelt sich schrittweise vom Hersteller leistungsfähiger Baustoffe über den Anbieter von Systemlösungen hin zum Partner, der Kunden dauerhaft mit Dienstleistungen serviert. So eröffnet etwa im Rohrbereich die Umstellung auf Servicemodelle attraktive Ertragschancen. Mit Smart Pumping Stations lassen sich Haushalte künftig mit relevanten Zusatzinformationen für ihr Wasser- und Abwassermanagement eindecken – von Wetterdaten bis zur Erinnerung an die fällige Wartung. Das damit verbundene Umsatzpotenzial beträgt das 4- bis 7-Fache des reinen Produktumsatzes.

Ein weiterer Treiber für das organische Wachstum ist der digitale Wandel. „Die Digitalisierung ist die größte Chance der Bauindustrie der vergangenen 30 Jahre. Als Taktgeber führen wir die Entwicklung in der Branche an und gestalten die Zukunft des Bauens. Diesen Wettbewerbsvorteil werden wir in den nächsten Jahren weiter ausbauen“, ist Heimo Scheuch überzeugt. Neue Anwendungen erweitern den Dialog mit Kunden und Partnern – vom Planer bis zum Distributor – und ermöglichen



Zusatzdienstleistungen. Ein Beispiel unter vielen ist unsere Plattform All4Roof. Mit diesem mobilen Tool können Dachdecker ihre Projekte in wenigen Klicks planen und abwickeln. Am Ende stehen digitale Geschäftsmodelle mit rasch skalierbaren Lösungen in 30 Ländern als wesentliche Basis für das Wachstum der Zukunft.

Heimo Scheuch, CEO von Wienerberger: „Wir schaffen die nachhaltig besten Lösungen für unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette.“

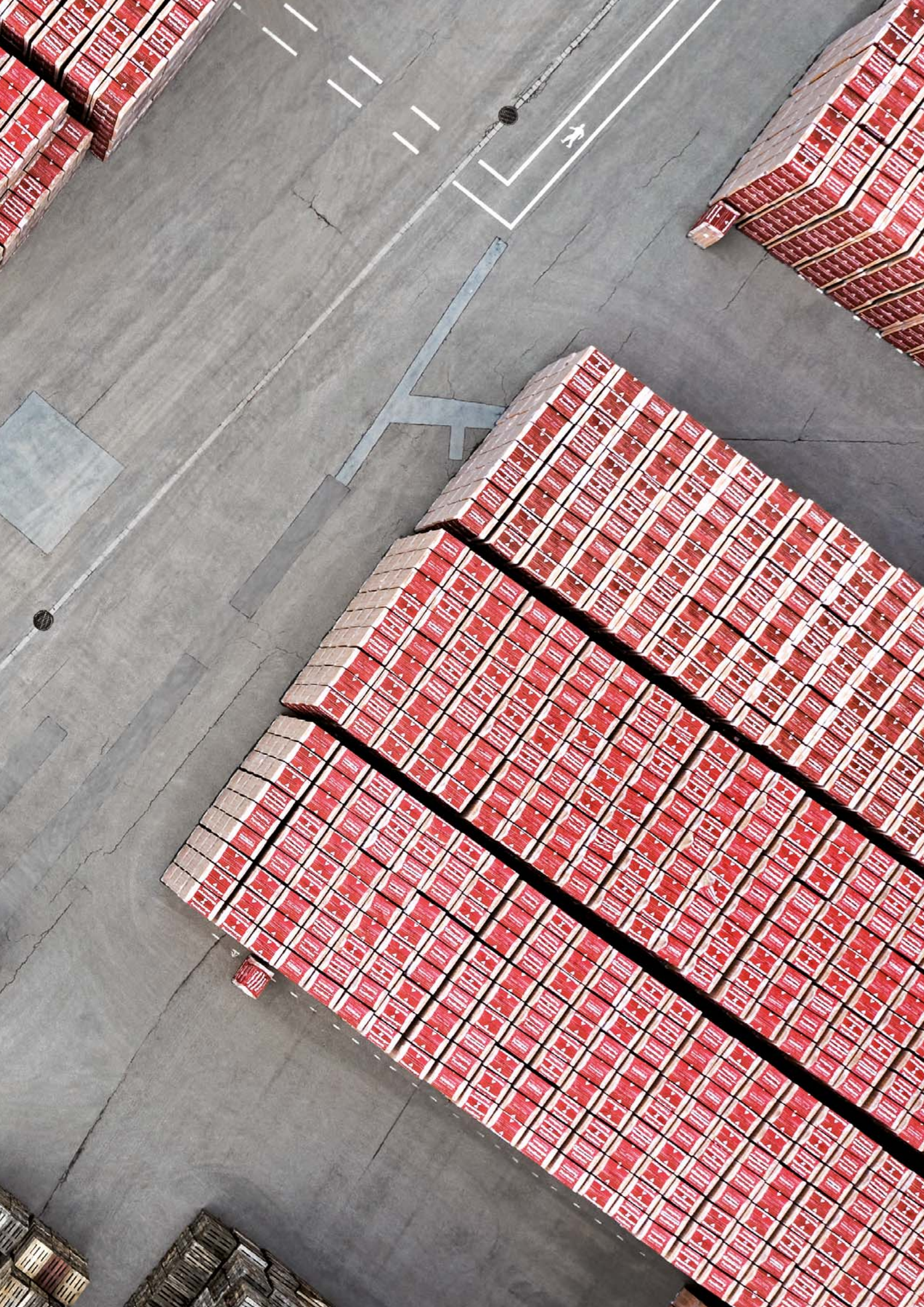
Nachhaltige Lösungen für unsere
Welt

Kunden bereitstellen
uns organisch zu wachsen.

Heimo Scheuch / Vorstandsvorsitzender der Wienerberger AG



Lagerplatz im Ziegelwerk Uttendorf, Österreich



Wachstum mit Weitblick

*Selektive Akquisitionen und ein starkes industrielles Portfolio:
Wie Wienerberger den Weg zum integrierten Systemanbieter fortsetzt –
das erläutert CEO Heimo Scheuch.*

Wird ein Dach gedeckt, so erfordert das weit mehr als den geeigneten Dachziegel. Hat der Handwerker auch das passende Zubehör zur Hand – von der Unterdeckbahn bis zur integrierten Ventilation – spart das Kosten und vereinfacht die Arbeit. Mit der Übernahme von BPD, einem führenden britischen Dachzubehörspezialisten, baute Wienerberger 2019 seine Stärke als integrierter Komplettanbieter in Europa weiter aus. Diese wertschaffende Akquisition ist nur ein Beispiel unter vielen.

Seit dem Jahr 2017 beschleunigte Wienerberger durch attraktive Bolt-on-Akquisitionen seinen Wachstumskurs. „Wir konzentrieren uns auf den Zukauf von Herstellern innovativer Produkte und Lösungen. Anschließend nutzen wir die Stärke unserer Gruppe, um diese in unseren Kernmärkten weiter auszurollen“, erklärt Wienerberger CEO Heimo Scheuch. In den vergangenen drei Jahren wurde so eine exzellente Erfolgsbilanz aufgebaut. Die wesentliche Kennzahl für die Bewertung der Übernahmen ist das EV/EBITDA-

Multiple. Nach vollständiger Realisierung der erwarteten Synergien konnte das Multiple auf das 5-Fache reduziert werden.

Mit wertschaffenden Übernahmen setzt Wienerberger Wachstumsschritte und stärkt seine Position in den jeweiligen Märkten. Allein 2019 flossen 48 Mio. € in M&A-Aktivitäten. Die Deals ergänzen das Produktportfolio und steigern den Anteil hochwertiger Produkte und Systemlösungen. Das zeigen folgende Beispiele: die Akquisition eines

Herstellers vorverkabelter Rohre und eines Spezialisten für Elektrozubehör unterstreichen den strategischen Fokus auf Systemlösungen im Rohrbereich. Über die Beteiligung an einem Start-up arbeiten wir mittels strategischer Kooperation gemeinsam daran, 100 % recyclingfähige Hochleistungsdämmstoffe im Wohn- und Gewerbebau zu integrieren. Und mit dem Zukauf zweier Produzenten baute Wienerberger die Präsenz bei Vormauerziegeln im Nordosten der USA weiter aus.

Geografisch konzentriert sich Wienerberger auf die Kernmärkte Europa sowie Nordamerika. Jede Akquisition wird im Vorfeld genauestens geprüft und erfolgt nach streng definierten strategischen und finanziellen Kriterien. Bietet ein Unternehmen keine nachhaltigen Produkte und Lösungen an, kommt es nicht für eine Übernahme in Frage. Aber auch der Faktor Mensch ist wichtig. „Wir haben bereits von Akquisitionen Abstand genommen, weil die Unternehmenskultur nicht zu uns gepasst hat“, erklärt Heimo Scheuch. Das Ziel ist nicht, um jeden Preis zu wachsen: „Wir nehmen uns für jeden Akquisitionsschritt Zeit und sehen uns das Potenzial des Unternehmens genau an.“

Ein Beispiel dafür ist Reddy, ein kleiner belgischer Spezialhersteller für Elektrozubehör, der 2019 übernommen wurde. Die margenstarken Qualitätsprodukte ergänzen das Portfolio in der Business Unit Piping Solutions und ermöglichen komplette Systemlösungen für den Inhouse-Bereich – Elektro- und Heizungsinstallationen sowie Wasserversorgungs-

leitungen – aus einer Hand: von leeren Elektrorohren über vorverkabelte Rohre bis hin zur Installationsbox und -zubehör.

Um weiter profitabel zu wachsen, werden alle Bereiche von Wienerberger laufend auf den Prüfstand gestellt und nach den gleichen Kriterien wie M&A-Transaktionen bewertet. Ist die Rentabilität eines Geschäftsbereiches nicht zufriedenstellend und hat er nicht das gewünschte Wachstumspotenzial, wird gehandelt. Das betrifft Unternehmensteile mit insgesamt 350 Mio. € Umsatz und einer EBITDA-Marge unter 10 %. In diesem Fall wird der Bereich durch Zukäufe neu ausgerichtet, die Performance mithilfe des internen Fast Forward-Programms verbessert oder das Asset verkauft, wenn eine sorgfältige Analyse ergibt, dass die ersten beiden Alternativen nicht den erwarteten Ertrag bringen werden. „Das ist auch im Sinne unserer Aktionäre – Werte mitzunehmen und wieder in anderen Bereichen zu investieren, wo es mehr Wachstumschancen gibt“, so Scheuch. Ein Beispiel ist der 2019 erfolgte Turnaround des schwach performenden Ziegelgeschäfts in Dänemark durch die Übernahme zweier Produktionsstätten und einer Vertriebsgesellschaft.

Mit Wachstumsinvestitionen und Portfoliooptimierung hat sich Wienerberger hervorragend auf die Zukunft ausgerichtet. Und es geht weiter: Die Pipeline für weitere Wachstumsprojekte im Jahr 2020 ist gut gefüllt.

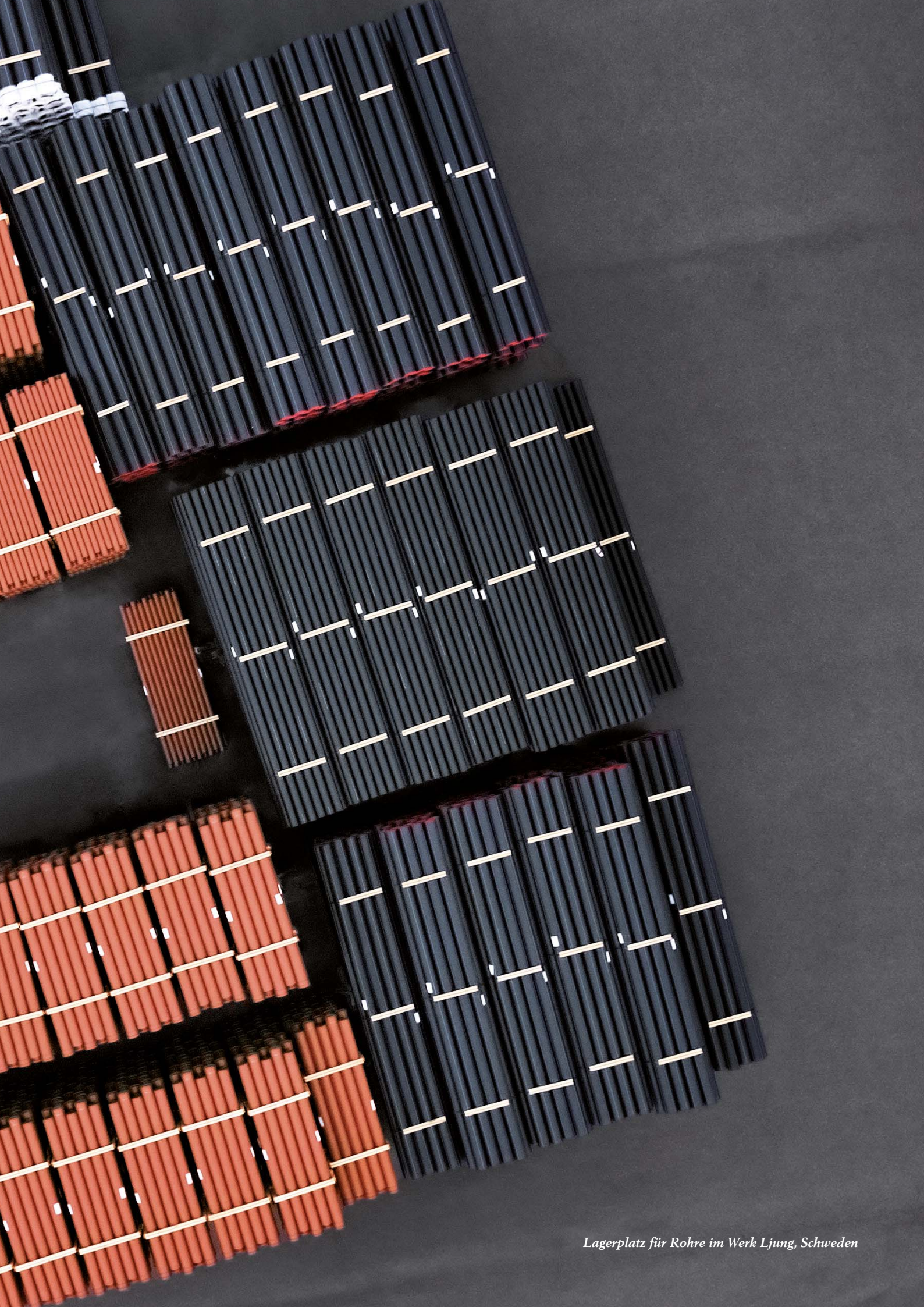
Unser Ziel ist, mit gezielten Übernahmen die Position von Wienerberger in strategischen Wachstumsbereichen zu stärken und Werte zu schaffen.

Wachstumsinvestitionen & Portfoliooptimierung

Von Europa bis Nordamerika: Mit wertschaffenden Wachstumsprojekten erschließt Wienerberger neue Produktsegmente und baut die Präsenz in bestehenden Märkten aus.

Um nachhaltig zu wachsen, werden weniger rentable Unternehmensteile optimiert, durch Zukäufe neu ausgerichtet oder veräußert. Das sichert eine gesunde finanzielle Basis.





Lagerplatz für Rohre im Werk Ljung, Schweden

Fokussiert, nachhaltig

*Mit Spitzenleistung
gemeinsam die Zukunft
gestalten: CPO Solveig
Menard-Galli über
Operational Excellence,
Fast Forward und
den Kulturwandel bei
Wienerberger.*

Fotos: Uwe Strasser



effizient,





*Solveig Menard-Galli, CPO:
„Die Bündelung unserer
Optimierungsinitiativen
in Fast Forward hat die
Geschwindigkeit der Umset-
zung deutlich beschleunigt.“*

Operational Excellence
*Mit Fast Forward rüstet sich
Wienerberger für die Zukunft.
Das Programm bündelt gruppen-
weit die Projekte und Maß-
nahmen für mehr Effizienz
und Profitabilität.*

*In sechs Workstreams erschließt
das Unternehmen Potenziale. Mit
einem klaren Ziel: das EBITDA
bis 2020 um 120 Mio. € zu
erhöhen und die finanzielle Per-
formance nachhaltig zu steigern.*

Operational Excellence ist seit jeher Teil der Welt von Wienerberger. „Im Jahr 2018 haben wir alle Unternehmensinitiativen zur Performanceverbesserung unter dem Dach von Fast Forward gebündelt – das war ein echter Step Change“, schildert CPO Solveig Menard-Galli. Das Ziel ist, die finanzielle Performance zu steigern und Potenziale entlang von sechs Workstreams in der gesamten Gruppe nachhaltig zu heben. Bei der Umsetzung ist Wienerberger voll auf Kurs. Seit dem Start von Fast Forward trug das Programm bereits 70 Mio. € zum Ergebnis bei: „Aufgrund dieses Erfolgs sind wir sehr zuversichtlich, dass wir die bis 2020 angestrebte Verbesserung des EBITDA um 120 Mio. € realisieren werden.“

Fast Forward setzt auf Optimierung und Effizienzsteigerung. Im Rahmen des globalen Programms werden sämtliche Unternehmensbereiche nach einer klaren Methode analysiert: Wo gibt es Best Practice-Beispiele? Welche Möglichkeiten eröffnen diese für weitere Märkte und Standorte? Und welche Ressourcen braucht es für die zügige Umsetzung? Das Transformation Office in Wien sorgt für die professionelle Koordination der Projekte zusammen mit zentralen Fachabteilungen und den Teams in den lokalen Märkten. Um alle Chancen bestmöglich zu nutzen, stellt Wienerberger bis 2020 zusätzlich 50 Mio. € für Investitionen bereit. Diese fließen vor allem in Projekte mit vielversprechenden Renditen im Bereich Manufacturing Excellence,

einem der sechs Workstreams von Fast Forward. Das Programm setzt in allen Bereichen der Fertigung mit passenden Maßnahmen an – vom Prozessmanagement über die Automatisierung von Abläufen bis zu mehr Energieeffizienz und weniger Ausschuss.

So wurde zum Beispiel in Ziegelwerken der Trocknungsprozess durch neue Drehventilatoren effizienter gestaltet. Pro Ventilator konnte der Energieverbrauch bis zu einem Drittel reduziert werden. Durch Fast Forward werden diese Best Practice-Beispiele in der Organisation geteilt und systematisch auf weitere Standorte ausgerollt, was rasch zu einer Multiplikation des Einsparpotentials führt. Das ist eines von vielen Beispielen, mit denen das Unternehmen im Rahmen von Fast Forward nachhaltig die Leistung ankurbelt und so das Wachstum unterstützt.

Auch im Rohrbereich werden Verbesserungen durch Fast Forward vorangetrieben: Pipelife Norwegen ersetzt manuelle Spezialanfertigungen von „Chamber Holes“ (Inspektionslöcher für die Wartung) durch einen Roboter, der für spezifische Fräsarbeiten programmiert werden kann. Das ermöglicht eine schnellere Produktion, ein umfassenderes und flexibleres Angebot für die Kunden und schafft gleichzeitig mehr Sicherheit für die Mitarbeiter.

Ein zweiter wichtiger Hebel ist Commercial Excellence. Hier geht es um die optimale Preisgestaltung und den Ausbau des Angebots – zum Beispiel durch attraktive Zusatzprodukte. So wurde bei der

Fast Forward gibt für Wienerberger einen klaren Kurs vor. Wir erschließen Potenziale, steigern die Effizienz und verbessern die Performance nachhaltig. Wichtig ist uns, die Mitarbeiter auf dieser Reise mitzunehmen und beim Kulturwandel zu begleiten.

Wienerberger-Tochter Semmelrock in Polen das Sortiment analysiert, der Produktmix verbessert und auf den Bedarf des Marktes ausgerichtet. Zudem wird der Einkauf gestärkt. „Wir bündeln Verträge mit Lieferanten und bauen zentrale Expertenteams zu Themen wie Rohmaterial, Verpackung oder Ersatzteile auf“, erklärt Solveig Menard-Galli. Das zahlt sich bereits aus: Durch den Einsatz einer dünneren Stretchhauben-Folie wurden in einem britischen Ziegelwerk etwas mehr als ein Drittel der Verpackungskosten sowie 21 Tonnen Material eingespart. Dieses Know-how wird nun in weitere Werke transportiert um durch Skaleneffekte gruppenweit davon profitieren zu können. In den Workstreams Supply Chain Management und Administration werden durch den Einsatz digitaler Tools die Effizienz in den internen Prozessen und am Lagerplatz gesteigert und so Mehrwert für unsere Kunden geschaffen. Durch Fast Forward werden einzelne Unternehmensbereiche, in denen die Rentabilität nicht zufriedenstellend ist, restrukturiert. Den Erfolg sieht man zum Beispiel bereits in der österreichischen Niederlassung im Ziegelbereich.

Fast Forward steigert aber nicht nur die Profitabilität des Unternehmens, es hat auch einen Kulturwandel hervorgerufen. Das Programm selbst

und der vermehrte Einsatz von digitalen Tools verändern die Arbeitsweise innerhalb des Konzerns, aber auch mit externen Partnern, Stakeholdern und unseren Kunden. „Wir setzen verstärkt auf die Kraft der Gruppe, die unterschiedlichen Erfahrungen und diverse Teams, die gemeinsam Initiativen lokal umsetzen. Dabei ist uns wichtig, dass die Mitarbeiter auf dieser Reise in die Zukunft mitgenommen werden“, so Solveig Menard-Galli. Dafür stehen funktions- und länderübergreifende Trainings zur Verfügung. Denn am Ende sind es immer die Menschen, die den Unterschied machen, und ohne sie können wir Wienerberger nicht für die Zukunft weiterentwickeln.

Fast Forward auf einen Blick:

- 1. Manufacturing Excellence: Verbesserung der Produktion*
 - 2. Commercial Excellence: Strategische Preis- und Portfoliogestaltung*
 - 3. Procurement: Optimierung des Einkaufs*
 - 4. Supply Chain Management: Bestmögliches Managen von Warenflüssen*
 - 5. General Administration: Vereinfachen von administrativen Prozessen*
 - 6. Turnaround Cases: Neugestaltung von Organisationseinheiten*
-

Uns immer weiter zu verbessern
Das ist Teil der Unternehmenskultur
uns zu

Solveig Menard-Galli / CPO der Wienerberger AG

und die Effizienz zu steigern:
von Wienerberger und treibt
Spitzenleistungen an.





Auf einen Blick

Das passiert mit dem Cashflow

Free Cashflow

Der Free Cashflow bei Wienerberger ist einfach gesagt der Cashflow aus dem operativen Geschäft abzüglich Capex für Instandhaltung. Er zeigt, wie viel Cash tatsächlich für zusätzliche Investitionen und Ausschüttungen zur Verfügung steht.

Dazu wurde 2019 die Berechnung des Capex (Capital Expenditure) neu aufgesetzt. Dieser umfasst nun zwei Bereiche: Maintenance Capex, Special Capex. Zusätzlich gibt es noch Investitionen für M&A.

Die drei strategischen Wachstumssäulen bei Wienerberger – organisches Wachstum, Operational Excellence sowie Wachstumsinvestitionen und Portfoliooptimierung – verbindet ein gemeinsames Ziel: einen starken Free Cashflow zu generieren. Das erwirtschaftete Kapital investieren wir in die Ausschüttung an unsere Aktionäre, das Management unserer Bilanz sowie in wertschaffende Wachstumsprojekte.

Dividenden und Aktienrückkäufe

Wir nutzen den Free Cashflow, um unsere Aktionäre am Erfolgskurs von Wienerberger zu beteiligen. Seit 2012 haben wir die Dividende mehr als vervierfacht: von 0,12 € auf 0,50 € je Aktie in 2018. Zählt man die getätigten Aktienrückkäufe hinzu, so wurden seither mehr als 270 Mio. € an die Aktionäre ausgeschüttet. Mit unserer neuen Ausschüttungspolitik kommen den Aktionären künftig 20–40 % des Free Cashflows – für eine jährliche Dividende und Aktienrückkäufe – zugute.


Bilanzmanagement

Unser erklärtes Ziel ist es, nachhaltig eine starke Bilanz sicherzustellen. Daher setzen wir den erwirtschafteten Cashflow auch für die Rückzahlung unserer Finanzverbindlichkeiten ein. Wir bekennen uns zu einer starken finanziellen Disziplin und streben eine Entschuldungsdauer (Nettoverschuldung/EBITDA) von unter 2,5 Jahren am Jahresende an. Zum Ultimo 2019 lag diese mit 1,4 Jahren deutlich unter dem Richtwert. Darin spiegelt sich unser striktes Bilanzmanagement wider.

Wachstumsprojekte

Den erarbeiteten Cashflow nutzen wir auch für wertschaffende Wachstumsinvestitionen in erfolgversprechende Geschäftsfelder und Märkte. Wir ergänzen das bestehende Produktportfolio, bauen Vertriebsplattformen aus und beschleunigen so das Wachstum in unseren Kernmärkten in Europa und Nordamerika. Durch unsere starke finanzielle Basis verfügen wir über das notwendige Potenzial für weitere Wachstumsinvestitionen.





Meine Arbeit bei Wienerberger ist eine fachliche und persönliche Bereicherung. In meinem Beruf bilden Technik, Ästhetik, Ratio und Emotionen ein untrennbares Ganzes. Besonders gefallen mir die vielfältigen intellektuellen Herausforderungen. Als Marktführer müssen wir stetig neueste Trends erkennen, um innovative Ansätze für das Unternehmen zu schaffen.

Katrien Nottebaert / *Commercial Director, Belgien*



Wienerberger

Nachhaltigkeit

33 %

Frauenanteil im Vorstand durch neue Chief Performance Officer (CPO) in 2019 aus den eigenen Reihen

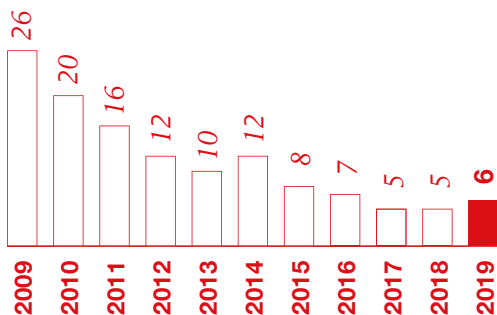
12 %

Frauenanteil in leitenden Positionen und 36 % Frauen im Aufsichtsrat

948

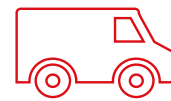
bedürftigen Menschen, darunter knapp 90 Familien, mit Habitat for Humanity im Jahr 2019 geholfen

Unfallhäufigkeitsrate konnte seit 2009 um 78 % gesenkt werden



31 %

gruppenweiter Umsatzanteil an innovativen Produkten



Nachhaltiges Lieferantenmanagement

Gruppenweit einheitlicher „Supplier Code of Conduct“ als Mindeststandard in 2019 implementiert



Grüne Finanzierung

Wienerberger hat 2019 erstmals auf eine nachhaltigkeitsorientierte Finanzierungsform gesetzt. Die Verzinsung des Bankkredits ist u. a. an ein Nachhaltigkeitsrating gekoppelt.

85 kg/t

Ziel zur Erhöhung des Anteils an Sekundärrohstoffen auf insgesamt 85 kg pro Tonne produzierter Kunststoffrohre ein Jahr früher erreicht als geplant

Diese Initiativen unterstützen wir



United Nations Global Compact



Unsere Nachhaltigkeitsbewertungen



Wir leben Nachhaltigkeit – seit Generationen.

Nachhaltigkeit ist seit jeher Kern der Welt von Wienerberger und wesentlicher Bestandteil der 200-jährigen Unternehmensgeschichte. Mit unseren Lösungen bauen wir Infrastruktur und Gebäude für Generationen. Wir übernehmen Verantwortung unter ökologischen, sozialen und ökonomischen Gesichtspunkten – für eine lebenswerte Zukunft.

Als international führender Anbieter von Baustoff- und Infrastrukturlösungen ist sich Wienerberger seiner Verantwortung bewusst und schafft gezielt nachhaltige Werte, um die Lebensqualität der Menschen zu verbessern.

Building for people

Bereits im Rahmen der Sustainability Roadmap 2020 haben wir uns anspruchsvolle Ziele in vier zentralen Handlungsfeldern gesetzt: bei unseren Mitarbeitern, Produktion, Produkten sowie in unserem sozialen und gesellschaftlichen Engagement. Unsere laufende Evaluierung kann im Nachhaltigkeitsbericht, den wir bereits seit dem Jahr 2009 publizieren, gefunden werden.

Verantwortung in der gesamten Lieferkette

Wir verbessern unsere Lieferkette und fordern das gleiche Engagement nun auch von unseren Lieferanten ein. 2019 wurde ein einheitlicher „Supplier Code of Conduct“ ausgerollt, mit dem wir alle Geschäftspartner verpflichten, unsere hohen Standards in Bezug auf Integrität und Nachhaltigkeit einzuhalten.

Die Mitarbeiter als Schlüsselfaktor

Für ein produzierendes Unternehmen wie Wienerberger ist die Sicherheit, Gesundheit und Zufriedenheit der Mitarbeiter eine Grundvoraussetzung und ein wesentlicher Faktor für Erfolg. Null Arbeitsunfälle in jedem Geschäftsjahr – das ist unser Ziel.

Die Welt von Wienerberger dient den Menschen. Wir haben als Unternehmen den Auftrag, ganzheitlich und nachhaltig für Menschen zu bauen.

Heimo Scheuch, CEO der Wienerberger AG

Bleibende Werte für unsere Kunden und Stakeholder

Nachhaltigkeit ist täglicher Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns. Mit einem neu gegründeten Nachhaltigkeits- und Innovationsausschuss arbeitet das Management bereits an der Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie 2020+. Um auch in Zukunft gezielt nachhaltige Werte zu schaffen, wird die Wienerberger Gruppe den Fokus auf drei zentrale Themenfelder legen: Dekarbonisierung, Kreislaufwirtschaft und Biodiversität.



Dekarbonisierung

Wir übernehmen Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Rohstoff über die Produktion bis hin zu unseren effizienten Lösungen. Mit Hilfe einer technischen Innovation im Ziegelwerk Uttendorf (Oberösterreich) ist es uns gelungen, den thermischen Energiebedarf signifikant zu reduzieren.

Mit Ziegeln das Klima schützen und einen Beitrag zu einem gesunden Ökosystem leisten – das geht einfach: Ziegel aus Ton formen, die Rohlinge trocknen und sie anschließend im Ofen brennen. Der Produktionsablauf ist seit Jahrhunderten gleich. Doch wir denken weiter: Der Energieverbrauch bei der Trocknung und beim Brennen soll deutlich reduziert werden. Im Zuge unserer fortlaufenden Bestrebungen, die

Effizienz in unseren Produktionsprozessen zu verbessern, wurde das Werk in Uttendorf zu einem Demo-Werk umgerüstet. Im Rahmen des EU-Projekts DryFiciency wurde in den letzten drei Jahren zusammen mit dem Austrian Institute of Technology eine Hochtemperatur-Wärmepumpe entwickelt. Damit können wir die industrielle Abwärme aus dem Trockner in nutzbare Energie für den Ofen umwandeln. Im Vergleich zu konventionellen Gaskesseln werden Produktionskosten um bis zu 20 % und CO₂-Emissionen um bis zu 75 % reduziert, während die Energieeffizienz um bis zu 80 % steigt.

Soziale Verantwortung

Ein neues Zuhause für benachteiligte Menschen – so übernehmen wir soziale Verantwortung. Dabei bringen wir das ein, worin wir am besten sind: Baustoffe, Infrastrukturlösungen und Know-how über nachhaltigen, gesunden Wohnbau.

Seit 2012 kooperiert Wienerberger mit Habitat for Humanity, einer globalen gemeinnützigen Organisation mit Fokus auf die Bereitstellung von Wohnraum für Menschen in Not. Diese Projekte kommen unmittelbar bedürftigen Familien, Kindern, älteren Personen, Menschen mit Behinderungen sowie Personen aus sozial schwierigen Verhältnissen zugute. So konnten wir bereits 3.140 Menschen helfen, ein neues Zuhause zu bekommen – zum Beispiel in Bulgarien, Ungarn, Rumänien, Polen und den USA. Überall dort, wo Wienerberger auch direkt vor Ort aktiv ist.



Big Build ist eine jährliche Bau- und Freiwilligenveranstaltung, bei der sich Hunderte von Freiwilligen zusammenschließen, um Häuser für Familien in Not zu bauen. Im Oktober 2019 baute Habitat for Humanity Rumänien in Vaideeni zusammen mit Partnerfamilien und mehr als 240 Freiwilligen in fünf Tagen zehn Häuser für Familien. Wienerberger Rumänien hat die notwendigen Baustoffe und sein Know-how dafür zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus haben unsere Mitarbeiter persönlich beim Errichten der Häuser mitgewirkt. Wir haben unsere Kooperation mit Habitat for Humanity bereits verlängert und wollen in den kommenden zwei Jahren weiteren 1.000 Menschen in Not helfen.



Biodiversität

Ziegelproduktion im Einklang mit der Natur – wie ein natürlicher Schutzwall die Biodiversität fördert.

Im Zuge einer intensiven Kooperation mit der regionalen Bevölkerung konnten wir ein Leuchtturmprojekt für Artenvielfalt und Umweltschutz umsetzen.

Als Wienerberger 2011 das Heylen Ziegelwerk in Belgien übernahm, war schnell klar, dass die Anrainer sich vom Werksbetrieb gestört fühlen. Gemeinsam mit diversen Stakeholdern, darunter Anrainer, die Stadt Maastricht, die Gemeinde Lanaken und die Provinz Limburg, wurde nach der optimalen ökologischen Lösung gesucht. Das Ergebnis mag auf den ersten Blick überraschen, doch gemeinsam mit Landschaftsarchitekten wurde ein sechs Meter hoher, in die Landschaft eingebetteter Erdwall konzipiert. Ideal geeignet zur Ansiedlung von Fledermäusen, Schmetterlingen, Dachsen, Waldeidechsen sowie Kreuzkröten. Darüber hinaus bietet er unseren

Mitarbeitern die Möglichkeit inmitten einer Blumenwiese mit Bienenhotel ihre Mittagspause auf einer Picknickbank zu genießen.

Da der Erdwall mehrmals die niederländisch-belgische Grenze kreuzt, mussten in beiden Ländern Grundstücke getauscht, die Raumplanung angepasst und Genehmigungen eingeholt werden – die gesamte Projektzeit lag bei fünf Jahren. Doch jeder einzelne Tag hat sich gelohnt: Heute verbindet ein Ökokorridor das Naturschutzgebiet des belgischen Albertkanal-Ufers mit dem niederländischen Naturgebiet entlang der Maas. Diese Defragmentierung von Biotopen ist für das Überleben bedrohter Tierarten von größter Bedeutung – sie stärkt die Artenvielfalt und erhöht die Überlebenschancen gefährdeter Tierpopulationen erheblich. Zwölf Hektar umfasst nun das gesamte Areal mit der benachbarten renaturierten Tongrube, durch das heute ein öffentlicher Radweg führt, den alle Menschen nützen können.





Der Vorstand

*v.l.n.r. Heimo Scheuch (CEO), Solweig Menard-Galli (CPO),
Willy Van Riet (CFO)*

HEIMO SCHEUCH

*Vorsitzender des Vorstands
bestellt bis 31. März 2023
geb. 1966*

Heimo Scheuch ist für die strategische und operative Entwicklung des Unternehmens verantwortlich. Dank seiner langjährigen Industrie- und Führungserfahrung und einem starken Fokus auf Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Innovation und Wachstum hat er die Gruppe auf einen erfolgreichen Wachstumskurs gebracht. Heimo Scheuch ist ein internationaler Manager, der in diversen Ländern studiert und gearbeitet hat. Er erwarb mehrere Abschlüsse in Rechts- und Wirtschaftswissenschaften und begann seine Karriere im Bereich Corporate Finance. Als CEO der Gruppe hat er sich seit 1. August 2009 auf die Umsetzung einer Reihe starker Unternehmenswerte in der Organisation konzentriert. Internationale Erfahrung half ihm, Wienerberger zu einem führenden Anbieter von Baustoff- und Infrastrukturlösungen zu entwickeln. Die Beherrschung von sechs Sprachen und der ständige Kontakt mit Kunden, Stakeholdern und Mitarbeitern halfen die starke lokale Präsenz zu fördern und die Notwendigkeit von Transformation und Innovation zu unterstützen.

Funktionen in wesentlichen Tochterunternehmen:

Geschäftsführer der Wienerberger West European Holding GmbH

Sonstige Funktionen:

Aufsichtsratsvorsitzender Wiener Börse AG und CEESEG AG, Präsident Verein der Wiener Börse-Emittenten, Vizepräsident Europäischer Verband der Keramikindustrie

SOLVEIG MENARD-GALLI

*Mitglied des Vorstands
bestellt bis 31. Mai 2022
geb. 1969*

Solveig Menard-Galli hat Wirtschaftswissenschaften studiert und erwarb einen Master in Controlling, strategischem Management, Marketing und internationalem Management an der Universität Klagenfurt, wo sie auch als Dozentin tätig war. Weitere Studienaufenthalte führten sie u. a. nach Fontainebleau (INSEAD) und Hawaii, wo sie ein Certificate of International Management erwarb. Ihre Karriere startete sie bei der zum Heineken Konzern zählenden Brau Union Gruppe. 2008 wechselte sie in die Heineken-Konzernzentrale nach Amsterdam und war ab 2011 als Finanzdirektorin für Heineken Niederlande tätig. Danach übernahm sie bei L'Oréal Österreich Führungsaufgaben. Solveig Menard-Galli ist seit Oktober 2016 in verschiedenen leitenden Positionen in der Wienerberger Gruppe tätig und übernahm ab 1. Juni 2019 die Position als CPO, wo sie für Performancesteigerungs- und Digitalisierungsagenden der Wienerberger Gruppe zuständig ist.

WILLY VAN RIET

*Mitglied des Vorstands
ausgeschieden mit 31. Dezember 2019
geb. 1957*

Nach der Erlangung des Masters in Business Economics an der Universität in Gent begann Willy Van Riet seine berufliche Laufbahn als Wirtschaftsprüfer und als Senior Manager bei PWC in Belgien. Ab 1993 war er im Baustoffsektor, erst als Finanzvorstand von Terca Brick Industries und später von Koramic Building Products, tätig. 2004 übernahm er die Leitung von Wienerberger Ltd. in Großbritannien. Von 1. April 2007 bis 31. Dezember 2019 war er Finanzvorstand der Wienerberger AG.

Funktionen in wesentlichen Tochterunternehmen:

Geschäftsführer der Wienerberger Roof Asset Management GmbH, Tondach Holding GmbH, WIBRA Tondachziegel Beteiligungs-GmbH, Wienerberger Anteilsverwaltung GmbH, Wienerberger Dach Beteiligungs GmbH, Wienerberger Finanz Service GmbH, Wienerberger Gamma Asset Management GmbH, Wienerberger Industriebeteiligungsverwaltung GmbH, Wienerberger West European Holding GmbH, Wienerberger Finance Service B.V. (Niederlande) und Wienerberger International N.V., Vorsitzender des Aufsichtsrats der TONDACH Gleinstätten GmbH, Mitglied des Aufsichtsrats der Wienerberger B.V. (Niederlande), Vizepräsident der Wienerberger NV (Belgien), Director der General Shale Brick Inc. (USA)

Umsatz 2019 **2.171 Mio. €**

Starker lokaler
Partner nahe an den
Entscheidungsträgern

+33%
EBITDA
468,6 Mio. €

Erweiterung
unserer
System-
lösungen
und
Services

155 Werke

Konsolidierung
und neue Produkte

*Digitale Tools verbessern die Interaktion
mit Entscheidungsträgern*

12.466
ø Mitarbeiter

Wienerberger Building Solutions baute in 2019 eine mittelgroße Stadt

170.000
Häuser gebaut

293.000
Dächer gedeckt

2.240
Fußballfelder gepflastert



Wienerberger Building Solutions

Systemlösungen für die gesamte Gebäudehülle

Die Business Unit Wienerberger Building Solutions verfügt über ein vielseitiges Portfolio an innovativen Produkten und Systemlösungen. Ob für Dach, Fassade, Wand, Terrasse, öffentlichen Bereich oder Garten – Wand- und Dachziegel sowie Pflastersteine können vielfältig eingesetzt werden. Sie sind unsere „Bausteine“, um Wienerbergers Mission „Die Lebensqualität der Menschen zu verbessern“ zu erfüllen, und bringen schon von Natur aus die besten Eigenschaften mit:

- › Aus natürlichem Rohstoff
- › Robust mit einer Lebensdauer von mehr als 100 Jahren
- › Energieeffizient im Sommer wie auch im Winter
- › Qualitäts- und wertbeständig für Generationen

Die Wienerberger Building Solutions verfügt über starke industrielle Plattformen und rund 155 Werke in Europa – in 28 Ländern agieren wir als lokaler Partner und verstehen durch diese Kundennähe die Bedürfnisse der Menschen vor Ort. Daraus resultieren führende Marktpositionen in unseren Hauptproduktgruppen:

- › Nr. 1 bei Hintermauerziegeln weltweit
- › Nr. 1 in Europa für Vormauerziegeln
- › Nr. 1 in Europa bei Dachziegeln
- › Marktführer in Osteuropa bei Betonflächenbefestigungen

Durch die Erhöhung unseres Anteils an der Wertschöpfungskette wollen wir den Umsatz an der Gebäudehülle auf rund 10 % verdoppeln. Wachstumspotenziale finden sich in benachbarten Bereichen und neuen Produkten:

- › Vom Dachziegel zum Dachsystem
- › Vom Wandziegel zum Wandsystem
- › Vom Betonstein zum Flächenbefestigungssystem

Das Wienerberger e4-Ziegelhaus ist so eine Komplettlösung mit Potenzial und eine gelungene Antwort auf unterschiedliche Herausforderungen: Benannt nach den vier Grundprinzipien (Ecology, Economy, Energy, Emotion) präsentiert es sich vom Keller bis zum Dach architektonisch vielseitig, ästhetisch, energieeffizient und nachhaltig.

Als führender Anbieter gestalten wir die digitale Zukunft des Bauens proaktiv und verstehen Digitalisierung als größte Chance der Bauindustrie der letzten 30 Jahre.

Steigende Kosten infolge des Fachkräftemangels stellen Bauträger vor eine große Herausforderung. Dieser begegnen wir mit Innovationen, beispielsweise in Form vorgefertigter Wandelemente oder neuartiger Ziegel, die schneller verlegt und von Baurobotern verarbeitet werden können. Robotik kommt in der Business Unit Building Solutions auch schon eine Stufe

davor, nämlich in der Produktion, zum Einsatz. Dort hilft sie uns, die Genauigkeit zu steigern und Gefahrenpotenziale zu senken.

Im nächsten Schritt unseres Transformationsprozesses erweitern wir unsere innovativen Systemlösungen um Dienstleistungen und Services. Nur ein Beispiel unter vielen stellt All4Roof dar – ein digitales Tool, welches das Leben von Dachdeckern maßgeblich erleichtert: von der Materialübersicht zum personalisierten Angebot in nur wenigen Klicks. Digitalisierung wird auch zukünftig eine wesentliche Rolle spielen, um enger mit unseren Kunden und Partnern zu interagieren, sie besser in der Planung zu unterstützen und rascher auf ihre Bedürfnisse zu reagieren.

Strategische Highlights 2019

- › Starke Ergebnisverbesserung durch Steigerung des Umsatzanteils höherwertiger Produkte
- › Abdeckung der Kosteninflation durch konsequente Umsetzung unserer Preisstrategie
- › Erfolgreiche Umsetzung von Initiativen im Zuge des Effizienzsteigerungsprogramms Fast Forward
- › Akquisition des britischen Spezialisten für Dachzubehör BPD als wichtiger Schritt in Richtung Systemanbieter für Dachlösungen
- › Optimierung des dänischen Fassadengeschäfts durch die erfolgreiche Akquisition zweier Ziegelproduzenten und einer Vertriebsgesellschaft

Umsatz 2019 **959 Mio. €**

Vorgefertigte
Lösungen gegen den
Fachkräftemangel

32
Werke

Weitere
Kombination
der lokalen
Stärke im
Ziegel-
geschäft
mit dem
Rohr-
segment

+82%

EBITDA-Wachstum in 2019
beweist signifikanten Turnaround

*Signifikantes Wachstumspotenzial durch Erhöhung
von Serviceleistungen*

3.318
o Mitarbeiter

Strategische Wachstumssegmente

Weiterentwicklung
wertschaffender Lösungen
im Inhouse-Bereich

Fokus auf smarte
Infrastrukturlösungen für
Wasser- und Energiemanagement

Entwicklung zum
starken Partner in der
Landwirtschaft



Wienerberger Piping Solutions

Rohrsystemlösungen für Gebäude und Infrastruktur

Die Business Unit Wienerberger Piping Solutions umfasst das Geschäft mit Kunststoffrohren und keramischen Rohren, die an 32 Standorten in 17 Ländern produziert werden. Unser Sortiment ist breit gefächert und bietet Systemlösungen für die Gebäudeinstallation, die Frischwasserversorgung und Bewässerung, das Abwasser- und Regenwassermanagement, Drainagen sowie Energieversorgung und Datentransfer. Auch Spezialerzeugnisse für die Industrie zählen zu unserem Angebot, das im Rahmen der strategischen Entwicklung in drei Schwerpunktbereiche zusammengefasst wird:

- › Inhouse-Lösungen
- › Infrastruktur
- › Wassermanagement in der Landwirtschaft

Im Mittelpunkt der Business Unit Piping Solutions stehen innovative Lösungen, die unsere Kunden bei ihren individuellen Herausforderungen unterstützen und einen Mehrwert schaffen. Dabei kommen vermehrt digitale, vernetzte und kollaborative Modelle zum Einsatz – für eine erhöhte Produktivität sowie Ressourcen- und Energieeffizienz.

Wienerberger nutzt den Wandel der Branche als Chance, den Markt der Zukunft mitzugestalten und mittels Innovationen und Digitalisierung neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Ebenso wie andere Bereiche ist die Business Unit Piping Solutions mit einem Mangel an qualifizierten Fachkräften auf der Anwenderseite konfrontiert. Aber auch hier sind es unsere Innovationen, die Lösungen für diese Herausforderungen bieten: beispielsweise smarte Elektrorohre, die auf Basis eines digitalen Plans vorverkabelt geliefert und rasch und sicher installiert werden. Durch die verringerte Arbeitszeit auf der Baustelle von 16 auf nur mehr 3 Stunden lassen sich Kosten für Bauprojekte deutlich reduzieren. Innovationen wie diese smarte Lösung mit Mehrwert erfüllen die Mission von Wienerberger, die Lebensqualität von Menschen zu verbessern.

Einer anderen Herausforderung, nämlich der des Klimawandels und seinen Auswirkungen auf Mensch und Umwelt, stellt sich das Raineo-System: Vor allem in Ballungszentren können nach extremen Regenfällen die Wassermassen aufgrund großflächig versiegelter Böden nicht mehr aufgenommen werden. Überflutungen sind häufig die Folge. Mittels unseres innovativen Systems wird Regenwasser aufgefangen, von Verunreinigungen gesäubert und zwischengespeichert. Von hier aus lässt sich Nutzwasser für die Bewässerung oder Sanitäranlagen gewinnen. So werden einerseits die Kanalsysteme entlastet und andererseits das nachhaltige Wirtschaften mit der kostbaren Ressource Wasser gefördert.

Auch in der Business Unit Wienerberger Piping Solutions gehen wir den nächsten Schritt der Transformation vom Produkt- zum Serviceanbieter und erweitern unser Angebot durch Digitalisierung. Beispielsweise unterstützen wir Privatkunden mit Datenmanagement im Bereich intelligent vernetzter Pumpen: Diese können Wetterdaten empfangen, überwachen, steuern und vor Überschwemmungen warnen. Eine ebenso smarte Anwendung sind intelligente, mit Sensoren ausgestattete Rohrverbindungsstücke, die auf Leckagen hinweisen und speziell für Versorgungsunternehmen einen wertvollen Mehrwert bieten. Deutlich höhere Ertragschancen im Servicebereich bieten Wienerberger Potenziale zur Steigerung der Profitabilität.

Strategische Highlights 2019

- › Signifikante Ergebnissteigerung und Verbesserung der Profitabilität durch innovative Produkte & Services
- › Erfolgreiche Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen im Zuge des Fast Forward-Programms
- › Strategischer Fokus auf Wachstumsmärkte und bewusster Ausstieg aus weniger profitablen Segmenten
- › Weiterer erfolgreicher Schritt hin zum Systemanbieter und Ausbau des margenstarken Elektrogeschäfts mit der Übernahme der Reddy Gruppe – einem belgischen Hersteller von Zubehör für Elektroinstallationen

Umsatz 2019 **336 Mio. €**

**14
Werke**

77% / 23%

Umsatzverteilung Ziegelgeschäft
USA & Kanada vs. Rohre USA

Marktposition östlich
des Mississippi

#1

*Eintritt in Wachstumsmärkte durch
kürzliche Akquisitionen*

Mit unserem breiten
Portfolio und
unseren starken
Marken sind wir
der bevorzugte
Lösungsanbieter
in unseren Kern-
märkten und treiben
die Konsolidierung
aktiv voran

1.450
o Mitarbeiter



North America

Hochwertige Fassadenlösungen und Rohrsysteme für Infrastruktur

Die Business Unit North America setzt primär auf Vormauerziegel, Kunststoffrohre, Betonprodukte und Kalksandstein. Seit unserem Markteintritt in den USA 1999 haben wir uns in unseren Kernmärkten östlich des Mississippi schrittweise eine klare Marktführerschaft aufgebaut. Im Ziegelgeschäft verfügen wir über ein modernes, hocheffizientes Werksnetz in den USA und Kanada sowie über 20 Vertriebsstandorte. Das Rohrgeschäft betreiben wir von unserer Niederlassung in Arkansas aus. Hier konzentrieren wir uns auf Lösungen für das Wassermanagement und auf Hochdruckanwendungen im Energiebereich.

*Mit unseren Niederlassungen in den USA fördern wir die Kunden-
nähe – der bei Architekten und Hausbauern gefragte Paper Cut Brick gleicht alten handgeformten Ziegeln und sorgt für bleibende Werte am nordamerikanischen Markt.*


In Nordamerika setzen wir unseren Fokus auf exklusive Ein- und Zweifamilienhäuser und liefern moderne und hochwertige Fassadenlösungen aus Ton sowie Designelemente für das Interieur. Zugleich wollen wir unseren Anteil am attraktiven kommerziellen Ziegelsegment weiter ausbauen. Die Produktion vor Ort schafft Kundennähe und ermöglicht bestes Know-how der lokalen Marktgegebenheiten. Wir unterstützen die Bedürfnisse unserer Kunden, indem wir das Hauptaugenmerk auf innovative Lösungen legen, die unkompliziert und effizient auf der Baustelle installiert werden können. Dazu zählen etwa vorgefertigte Dämmelemente, die Dämmung inklusive Vormauerziegel in sich vereinen und so für eine einfache und schnelle Installation bestens geeignet sind. Dabei unterstützen wir unsere Kunden schon in der Planungsphase mit digitalen Tools, helfen den Menschen bei der Produktauswahl und vereinfachen damit ihre Entscheidungsfindung. Im Rohrgeschäft konzentrieren wir uns auf Anwendungen im Infrastrukturbereich, wie beispielsweise dem Wassermanagement, und Spezialapplikationen sowohl für die Landwirtschaft als auch die Öl- und Gasindustrie.

Die Business Unit North America ist eine attraktive regionale Ergänzung zu unserem Geschäft in Europa. Die kompetitive Wettbewerbsstruktur bietet immer wieder attraktive Möglichkeiten für wertschaffende Übernahmen und weiteres Wachstum in der Region. Auch in Zukunft wollen wir anorganisches Wachstumspotenzial weiter evaluieren und verfolgen.

Strategische Highlights 2019

- › Starker Ergebnisbeitrag aus der Übernahme eines Ziegelproduzenten in Pennsylvania, wodurch wir unsere Präsenz im Nordosten der USA sowie in Kanada um wichtige Absatzmärkte erweitern konnten
- › Kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen im Zuge des Fast Forward-Programms
- › Starker Fokus auf innovative Produkte und stetige Erweiterung des Produktportfolios





Besonders schätze ich die Internationalität des Konzerns, die es mir ermöglicht, mit Menschen aus verschiedensten Ländern zusammenzuarbeiten. Marktanforderungen aus einer technischen Perspektive zu erfüllen, stellt mich als Laborleiter immer wieder auf die Probe und schafft spannende Herausforderungen.

Wolfgang Gaggl / Leiter Engineering-Labor, Österreich

Corporate Governance

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat entscheidet in Fragen grundsätzlicher Bedeutung und über die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Insbesondere obliegt dem Aufsichtsrat:

- › Die Bestellung von Mitgliedern des Vorstands, das Nachfolge-management und die Gestaltung der Vergütung
- › Die Erstellung von Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung für die Besetzung von Aufsichtsratsmandaten
- › Die Feststellung des Jahresabschlusses und der Bericht an die Hauptversammlung
- › Die Beschlussfassung zu Geschäften, die gemäß der Geschäftsordnung der Zustimmung des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse bedürfen

Zusammenarbeit mit dem Vorstand

- › Intensive Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand
- › Laufende Diskussionen zur Entwicklung und strategischen Ausrichtung des Unternehmens
- › Effiziente Ausübung der Beratungs- und Kontrollfunktionen durch vier Ausschüsse, die Fachthemen behandeln

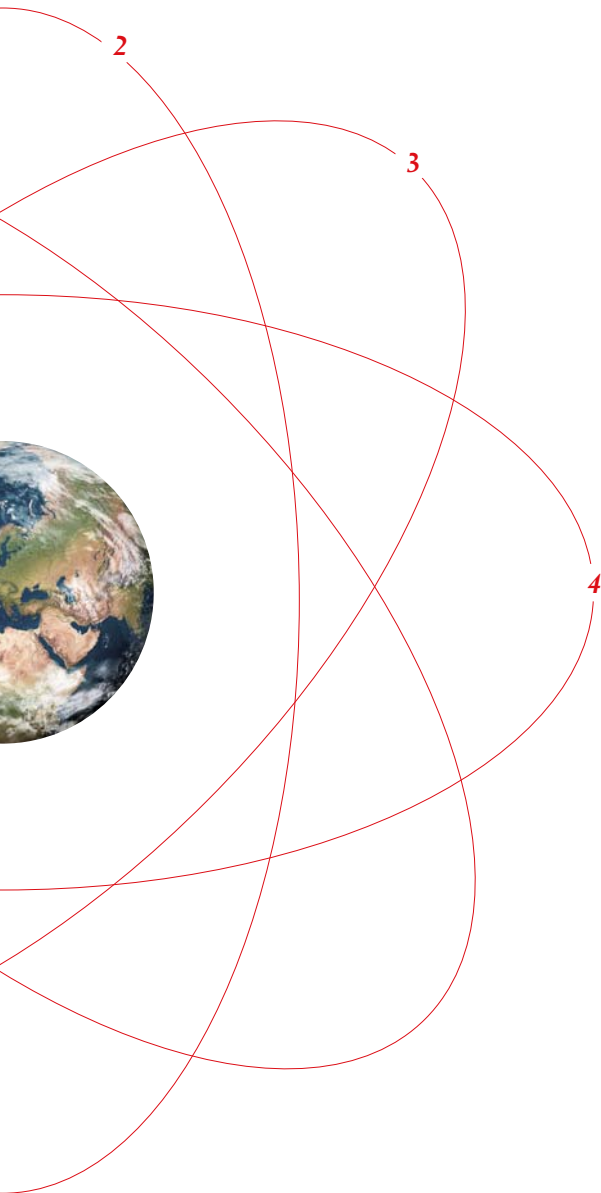
1. Prüfungs- und Risikoausschuss

- › Überwacht die Rechnungslegung des Konzerns sowie die Wirksamkeit des internen Kontroll-, Revisions- und Risikomanagements
- › Überwacht die Abschluss- und Konzernprüfung, mit der sich der Ausschuss vorbereitend für den Aufsichtsrat befasst
- › Überprüft jährlich die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers
- › Vorsitzender: David Davies

2. Vergütungsausschuss

- › Befasst sich mit allen Fragen im Zusammenhang mit der Vergütung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern
- › Überwacht die Vergütungspraktiken und die damit verbundenen Anreizstrukturen
- › Erarbeitet die Vergütungspolitik für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats
- › Beschlussfassung erfolgt durch den Aufsichtsrat
- › Vorsitzender: Peter Steiner





3.

Nominierungsausschuss

- › Überprüft die erforderliche Struktur des Aufsichtsrats nach nationalen und internationalen rechtlichen Anforderungen
- › Evaluiert qualifizierte Kandidaten für Vorstand und Aufsichtsrat
 - › Übt Nachfolge-management aus
 - › Arbeitet Vorschläge für die Wahl von Kapitalvertretern in den Aufsichtsrat auf Basis eines definierten Anforderungsprofils aus
- › Bereitet Beschlüsse für Bestellungen in den Vorstand vor
- › Vorsitzender: Peter Johnson

4.

Nachhaltigkeits- und Innovationsausschuss

- › Unterstützt das Management bei der Überprüfung und Entwicklung der Nachhaltigkeits- und Innovationsstrategie der Gruppe
- › Diskutiert neue Regelungen und globale Trends für das Management dieser Angelegenheiten
 - › Überwacht die Umsetzung der Nachhaltigkeits- und Innovationsstrategie der Gruppe
- › Vorsitzende: Caroline Grégoire Sainte Marie

Arbeitsweise des Vorstands

- › Der Vorstand der Wienerberger AG bestand per 31. Dezember 2019 aus drei Mitgliedern.
- › Schwerpunkte:
 - CEO Heimo Scheuch – strategische und operative Entwicklung der Wienerberger Gruppe
 - CFO Willy Van Riet ¹⁾ – Finanzagenden
 - CPO Solveig Menard-Galli – Performancesteigerungs- und Digitalisierungsagenden
- › Kontinuierlicher Informationsaustausch als Grundlage für die Arbeit des Gesamtvorstands durch die gemeinschaftliche Bearbeitung von strategischen und operativen Sachverhalten
- › Die Beschlussfassung im Vorstand erfolgt einstimmig, für Vertragsunterzeichnungen durch den Vorstand gilt das Vier-Augen-Prinzip.
- › Die Steuerung des Unternehmens baut auf einem leistungsfähigen Berichtswesen auf.

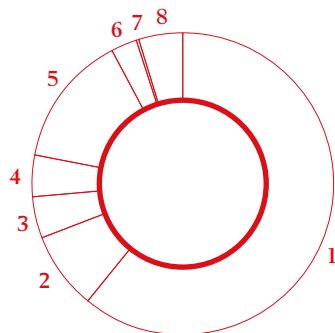
¹⁾ Willy Van Riet schied mit 31. Dezember 2019 aus dem Unternehmen aus. Carlo Crosetto folgte ihm mit 1. März 2020 nach.

Corporate Governance

Überblick

Unser Bekenntnis zu internationalen Governance-Standards

Aktionärsstruktur



Öffentliche Quelle

1 Institutionelle Anleger 61,1%	5 Retail 14,2%
2 FMR, LLC (Fidelity) 8,1%	6 Treasury Shares & Management 2,7%
3 Marathon Asset Management 4,6%	7 Mitarbeiterbeteiligungsprogramm 0,3%
4 Teachers Insurance and Annuity Association 4,4%	8 Sonstige 4,6%



- › Zu 100 % im Streubesitz
- › Keine Beschränkungen für Stammaktien
- › Managementteam mit langjähriger Erfahrung
- › Keine Vorzugsaktien
- › One Share – One Vote-Prinzip
- › Offene und transparente Kommunikation mit allen Stakeholdern

Aufsichtsrat

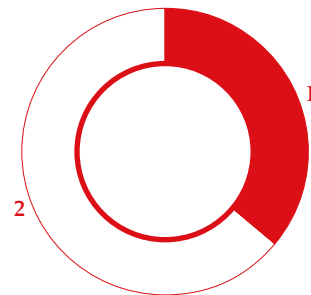
Erfahren, unabhängig, divers

8 Mitglieder 3

Kapitalvertreter
Gewählt in der Hauptversammlung für einen fixen Zeitraum

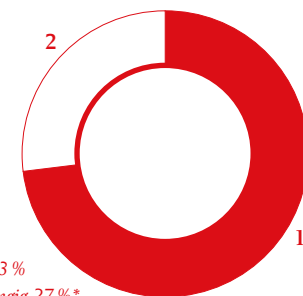
Arbeitnehmervertreter
Gewählt vom Betriebsrat für einen unbefristeten Zeitraum

Frauenanteil im Aufsichtsrat



- 1 Frauen 36%
- 2 Männer 64%

Unabhängigkeit



- 1 Unabhängig 73%
- 2 Nicht unabhängig 27%*

* Nach österreichischem Recht werden Arbeitnehmervertreter vom Betriebsrat und ihren Vertretern delegiert. Die Mitgliedschaft ist zeitlich nicht begrenzt.

Internationalität

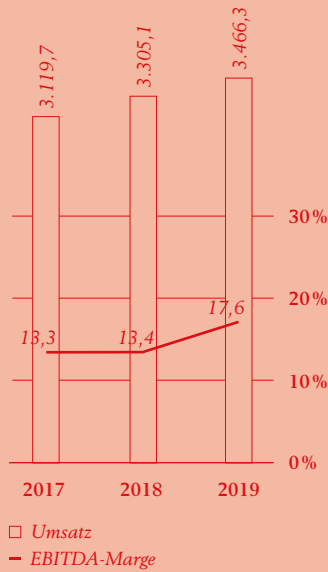


- 1 Österreich 45%
- 2 Andere 55%

Finanz- statement

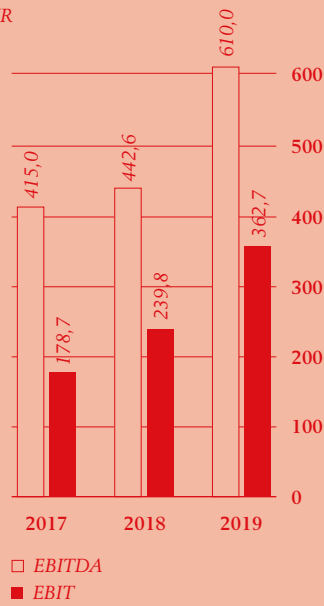
Umsatz und EBITDA-Marge

in MEUR und %



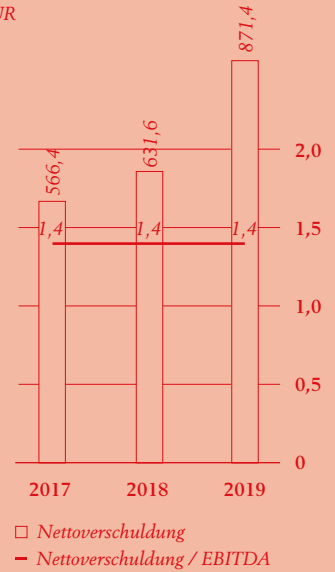
EBITDA und EBIT

in MEUR



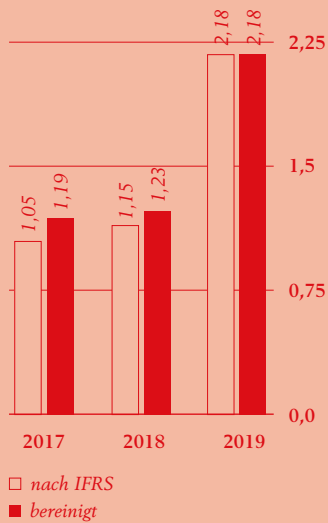
Nettoverschuldung und Nettoverschuldung / EBITDA

in MEUR



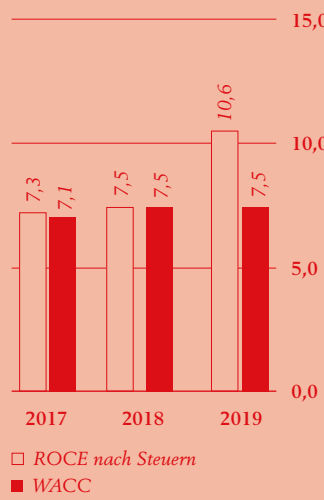
Ergebnis je Aktie

in EUR



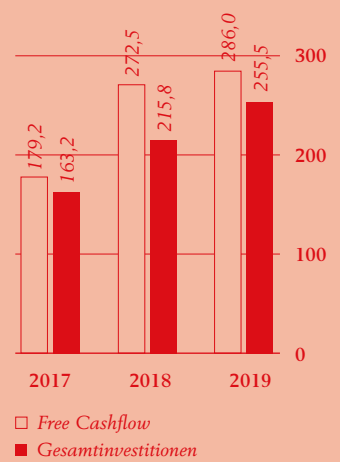
ROCE nach Steuern und WACC

in %

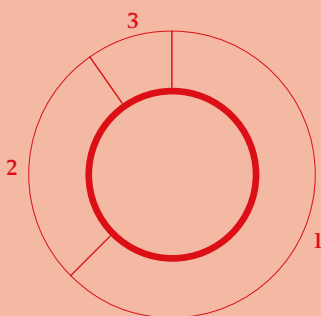


Free Cashflow und Gesamtinvestitionen

in MEUR



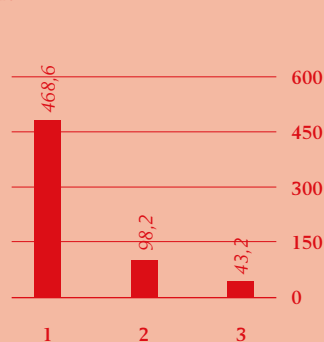
Umsatz nach Segmenten



- 1 Wienerberger Building Solutions 62 %
- 2 Wienerberger Piping Solutions 28 %
- 3 North America 10 %

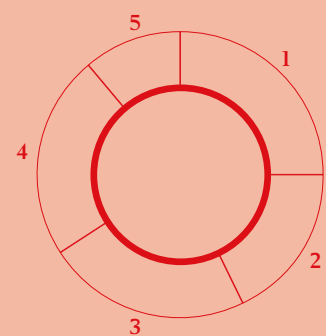
EBITDA nach Segmenten

in MEUR



- 1 Wienerberger Building Solutions
- 2 Wienerberger Piping Solutions
- 3 North America

Umsatz nach Produkten



- 1 Wand 25 %
- 2 Fassade 18 %
- 3 Dach 23 %
- 4 Fläche 23 %
- 5 Rohre 11 %

Ertragskennzahlen		2019	2018	Vdg. in %	2017
Umsatz	in MEUR	3.466,3	3.305,1	+5	3.119,7
EBITDA LFL ¹⁾	in MEUR	587,5	475,3	+24	406,5
EBITDA	in MEUR	610,0	442,6	+38	415,0
EBIT	in MEUR	362,7	239,8	+51	194,2
Ergebnis vor Steuern	in MEUR	315,3	195,3	+61	144,9
Nettoergebnis	in MEUR	249,1	133,5	+87	123,2
Free Cashflow ²⁾	in MEUR	286,0	272,5	+5	179,2
Maintenance Capex	in MEUR	140,1	130,3	+8	120,7
Special Capex	in MEUR	115,4	85,6	+35	42,4
Ø Mitarbeiter	in FTE	17.234	16.596	+4	16.297

Bilanzkennzahlen		2019	2018	Vdg. in %	2017
Eigenkapital ³⁾	in MEUR	2.076,8	1.939,1	+7	1.911,2
Nettoverschuldung	in MEUR	871,4	631,6	+38	566,4
Capital Employed	in MEUR	2.912,2	2.536,7	+15	2.459,2
Bilanzsumme	in MEUR	4.132,6	3.742,9	+10	3.659,9
Verschuldungsgrad	in %	42,0	32,6	-	29,6

Börsekennzahlen		2019	2018	Vdg. in %	2017
Ergebnis je Aktie	in EUR	2,18	1,15	+90	1,05
Ergebnis je Aktie bereinigt	in EUR	2,18	1,23	+77	1,19
Dividende je Aktie	in EUR	0,60	0,50	+20	0,30
Ultimokurs der Aktie	in EUR	26,42	18,00	+47	20,17
Gewichtete Aktienanzahl ⁴⁾	in Tsd.	114.320	116.154	-2	116.956
Ultimo Börsenkaptalisierung	in MEUR	3.074,0	2.115,5	+45	2.370,5

Business Units 2019 in MEUR und % ⁵⁾	Wienerberger Building Solutions	Wienerberger Piping Solutions	North America	Konzern- eliminierungen	Wienerberger Gruppe
Außenumsatz	2.170,6 (+6 %)	959,4 (+1 %)	335,7 (+9 %)		3.465,6 (+5 %)
Innenumsatz	1,0 (-17 %)	0,1 (+12 %)	0,0 (-75 %)	-0,4	0,7 (-39 %)
Umsatz	2.171,5 (+6 %)	959,5 (+1 %)	335,7 (+9 %)	-0,4	3.466,3 (+5 %)
EBITDA	468,6 (+33 %)	98,2 (+82 %)	43,2 (+18 %)		610,0 (+38 %)
EBITDA LFL ¹⁾	455,4 (+23 %)	100,0 (+43 %)	32,1 (-11 %)		587,5 (+24 %)
EBIT	307,9 (+45 %)	46,4 (>100 %)	8,3 (-28 %)		362,7 (+51 %)
Gesamtinvestitionen ⁶⁾	175,6 (+19 %)	57,9 (+14 %)	22,0 (+22 %)		255,5 (+18 %)
Capital Employed	1.927,7 (+16 %)	553,6 (+18 %)	430,9 (+5 %)		2.912,2 (+15 %)
Ø Mitarbeiter (in FTE)	12.466 (+5 %)	3.318 (+1 %)	1.450 (+4 %)		17.234 (+4 %)

1) Enthält den Ergebniseffekt aus der Erstanwendung von IFRS 16 Leasingverhältnisse; bereinigt um Auswirkungen von Konsolidierungskreisänderungen, Fremdwährungseffekten, Veräußerungen von nicht betriebsnotwendigem und betriebsnotwendigem Vermögen sowie Strukturanpassungen // 2) Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vermindert um Investitions-Cashflow und Auszahlungen aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten und zuzüglich Special Capex und Netto-Auszahlungen für Unternehmensakquisitionen // 3) Eigenkapital inklusive nicht beherrschende Anteile und Hybridkapital // 4) Bereinigt um zeitanteilig gehaltene eigene Aktien // 5) Veränderungsraten in % zur Vorjahresperiode in Klammer angeführt // 6) Enthält Maintenance und Special Capex

Anmerkung zum Bericht: Durch maschinelle Rechenhilfen können Rundungsdifferenzen entstehen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

<i>in TEUR</i>	2019	2018
Umsatzerlöse	3.466.283	3.305.079
Herstellkosten	-2.211.524	-2.146.319
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.254.759	1.158.760
Vertriebskosten	-657.658	-637.162
Verwaltungskosten	-227.426	-217.559
Sonstige betriebliche Erträge:		
Wertaufholungen von Vermögenswerten	0	4.297
Übrige	48.136	54.164
Sonstige betriebliche Aufwendungen:		
Wertminderungen von Vermögenswerten	0	-12.727
Übrige	-55.160	-109.965
Betriebsergebnis	362.651	239.808
Ergebnisübernahme von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	3.567	1.701
Zinsertrag	2.686	4.409
Zinsaufwand	-42.015	-43.671
Sonstiges Finanzergebnis	-11.619	-6.902
Finanzergebnis	-47.381	-44.463
Ergebnis vor Ertragsteuern	315.270	195.345
Ertragsteuern	-52.507	-48.475
Ergebnis nach Ertragsteuern	262.763	146.870
davon Ergebnis der nicht beherrschenden Anteile	517	-237
davon auf Hybridkapitalbesitzer entfallender Anteil	13.147	13.609
davon den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen	249.099	133.498
Ergebnis je Aktie (in EUR)	2,18	1,15
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	2,18	1,15

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

<i>in TEUR</i>	2019	2018
Ergebnis nach Ertragsteuern	262.763	146.870
Währungsumrechnung	31.712	-372
Währungsumrechnung von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	17	-9
Veränderung Hedging-Rücklage	-6.598	-9.516
Posten, die in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	25.131	-9.897
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-16.244	12.340
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	-402	-2
Posten, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden	-16.646	12.338
Sonstiges Gesamtergebnis	8.485	2.441
Gesamtergebnis nach Steuern	271.248	149.311
davon Gesamtergebnis der nicht beherrschenden Anteile	525	-163
davon auf Hybridkapitalbesitzer entfallender Anteil	13.147	13.609
davon den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnendes Gesamtergebnis	257.576	135.865

Konzern-Cashflow Statement

<i>in TEUR</i>	2019	2018
Ergebnis vor Ertragsteuern	315.270	195.345
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	238.987	186.465
Wertminderungen von Vermögenswerten und andere Bewertungseffekte	16.984	32.741
Wertaufholungen von Vermögenswerten	-852	-4.297
Veränderungen langfristiger Rückstellungen	-15.893	-13.409
Ergebnisübernahme von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	-3.567	-1.701
Gewinne/Verluste aus Anlagenabgängen	-13.096	-26.314
Zinsergebnis	39.329	39.262
Gezahlte Zinsen	-36.477	-38.257
Erhaltene Zinsen	1.465	4.321
Gezahlte Ertragsteuern	-65.432	-47.609
Cashflow aus dem Ergebnis	476.718	326.547
Veränderungen Vorräte	-56.706	-23.223
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.453	2.713
Veränderungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.401	2.171
Veränderungen übriges Netto-Umlaufvermögen	-1.084	11.217
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	429.782	319.425
Einzahlungen aus Anlagenabgängen (inkl. Finanzanlagen)	39.056	43.847
Auszahlungen für Investitionen in das Sach- und immaterielle Anlagevermögen	-255.465	-215.847
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	-6.078
Dividendenausschüttungen aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	0	3.039
Veränderungen Wertpapiere und sonstige finanzielle Vermögenswerte	667	15.578
Netto-Auszahlungen für Unternehmensakquisitionen	-47.876	-73.088
Netto-Einzahlungen aus Unternehmensveräußerungen	-473	20.882
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-264.091	-211.667
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	436.458	235.323
Auszahlungen aus der Tilgung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-467.015	-473.586
Einzahlungen aus der Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	1.077	248.851
Auszahlungen aus der Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-489	-646
Auszahlungen aus der Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	-42.918	0
Gezahlte Dividende Wienerberger AG	-57.291	-34.812
Gezahlter Hybridkupon	-14.284	-13.609
Gezahlte Dividende an nicht beherrschende Anteile	-219	-120
Rückkauf Hybridanleihe	-27.086	-16
Erwerb nicht beherrschender Anteile	0	-30.100
Erwerb eigener Aktien	-29.478	-44.996
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-201.245	-113.711
Veränderung der Zahlungsmittel	-35.554	-5.953
Einfluss von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel	1.229	-226
Zahlungsmittel am Anfang der Periode	163.080	169.259
Zahlungsmittel am Ende der Periode	128.755	163.080

Konzernbilanz

<i>in TEUR</i>	2019	2018
Aktiva		
Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte	760.379	712.719
Sachanlagen	1.882.634	1.575.709
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	57.832	66.569
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	25.641	22.100
Übrige Finanzanlagen und sonstige langfristige Forderungen	26.483	30.420
Latente Steuern	58.745	54.076
Langfristiges Vermögen	2.811.714	2.461.593
Vorräte	827.566	761.659
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	221.586	215.838
Forderungen aus laufenden Ertragsteuern	12.182	4.144
Sonstige kurzfristige Forderungen	91.507	92.436
Wertpapiere und sonstige finanzielle Vermögenswerte	36.317	42.812
Zahlungsmittel	128.755	163.080
Kurzfristiges Vermögen	1.317.913	1.279.969
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	2.958	1.348
Summe Aktiva	4.132.585	3.742.910
Passiva		
Gezeichnetes Kapital	116.352	117.527
Kapitalrücklagen	1.058.946	1.075.422
Hybridkapital	241.008	265.969
Gewinnrücklagen	943.851	760.389
Übrige Rücklagen	-222.478	-230.955
Eigene Anteile	-61.685	-49.858
Beherrschende Anteile	2.075.994	1.938.494
Nicht beherrschende Anteile	835	586
Eigenkapital	2.076.829	1.939.080
Latente Steuern	76.917	75.021
Personalarückstellungen	150.684	136.432
Sonstige langfristige Rückstellungen	90.870	83.622
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	576.246	710.590
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	3.085	2.793
Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	897.802	1.008.458
Kurzfristige Rückstellungen	38.113	51.924
Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragsteuern	25.516	22.531
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	460.211	126.907
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	336.422	326.890
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	297.692	267.120
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	1.157.954	795.372
Summe Passiva	4.132.585	3.742.910

Kennzahlenübersicht 10 Jahre

Unternehmenskennzahlen		2010 ³⁾	2011 ³⁾	2012	2013
Umsatz	in MEUR	1.663,6	1.915,4	2.355,5	2.662,9
EBITDA	in MEUR	198,3	240,4	216,7	275,9
EBITDA-Marge	in %	11,9	12,6	9,2	10,4
EBIT	in MEUR	4,6	37,5	-21,7	64,7
EBIT operativ	in MEUR	4,6	40,0	31,0	55,3
Ergebnis vor Steuern	in MEUR	-42,5	47,4	-36,2	-3,1
Ergebnis nach Steuern	in MEUR	-35,4	39,4	-40,5	-7,8
Free Cashflow	in MEUR	170,5	135,0	163,6	92,9
Gesamtinvestitionen	in MEUR	143,5	151,7	268,7	106,7
Nettoverschuldung	in MEUR	362,3	358,8	602,0	538,9
Capital Employed	in MEUR	2.718,4	2.652,1	2.931,3	2.767,6
Verschuldungsgrad	in %	14,5	14,8	25,5	23,9
Eigenkapitalrendite ⁴⁾	in %	-1,4	1,6	-1,7	-0,3
ROCE ⁵⁾	in %	0,0	0,9	0,4	1,3
Ø Mitarbeiter	in FTE	11.296	11.893	13.060	13.787

Börsekennzahlen		2010	2011	2012	2013
Ergebnis je Aktie	in EUR	-0,58	0,07	-0,61	-0,34
Ergebnis je Aktie bereinigt	in EUR	-0,58	0,09	-0,25	-0,40
Dividende je Aktie	in EUR	0,10	0,12	0,12	0,12
Dividende	in MEUR	11,7	13,8	13,8	13,8
Eigenkapital je Aktie ⁶⁾	in EUR	17,3	16,6	16,3	15,3
Ultimokurs der Aktie	in EUR	14,29	6,97	6,93	11,53
Gewichtete Aktienanzahl ⁷⁾	in Tsd.	116.528	116.762	115.063	115.063
Ultimo Börs kapitalisierung	in MEUR	1.679,5	819,2	814,3	1.354,5

Kurzbilanz		2010	2011	2012	2013
Anlagevermögen	in MEUR	2.708,1	2.611,4	2.800,8	2.610,0
Vorräte	in MEUR	555,9	576,6	700,9	666,0
Sonstiges Vermögen	in MEUR	737,3	803,4	638,0	935,4
Bilanzsumme	in MEUR	4.001,3	3.991,4	4.139,7	4.211,4
Eigenkapital ⁸⁾	in MEUR	2.503,3	2.430,8	2.363,7	2.254,2
Rückstellungen	in MEUR	205,3	197,2	265,9	224,5
Verbindlichkeiten	in MEUR	1.292,7	1.363,4	1.510,1	1.732,7

1) Gesamtinvestitionen und Free Cashflow wurde aufgrund der geänderten Capex-Definition angepasst // 2) Die Zahlen des Jahres 2014 wurden gemäß IAS 8 angepasst // 3) Zahlen wurden aufgrund einer Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechend angepasst // 4) Ergebnis nach Steuern / Eigenkapital // 5) 2012 und 2014 berechnet auf pro forma 12-Monats Basis // 6) Eigenkapital inklusive nicht beherrschender Anteile, exklusive Hybridkapital // 7) bereinigt um zeitanteilig gehaltene eigene Aktien // 8) Eigenkapital inklusive nicht beherrschender Anteile und Hybridkapital

2014 ²⁾	2015	2016	2017 ¹⁾	2018 ¹⁾	2019
2.834,5	2.972,4	2.973,8	3.119,7	3.305,1	3.466,3
317,2	369,7	404,3	415,0	442,6	610,0
11,2	12,4	13,6	13,3	13,4	17,6
-165,1	163,1	190,6	178,7	239,8	362,7
100,2	167,6	197,7	194,2	248,2	362,7
-215,3	107,0	158,5	144,9	195,3	315,3
-229,7	69,8	115,3	140,6	146,9	262,8
134,0	135,1	246,5	179,2	272,5	286,0
163,1	147,8	181,1	163,2	215,8	255,5
621,5	534,1	631,6	566,4	631,6	871,4
2.591,9	2.569,9	2.460,0	2.459,2	2.536,7	2.912,2
31,3	26,0	34,2	29,6	32,6	42,0
-11,6	3,4	6,2	7,4	7,6	12,7
2,7	4,5	5,8	7,3	7,5	10,6
14.836	15.813	15.990	16.297	16.596	17.234

2014	2015	2016	2017	2018	2019
-2,26	0,31	0,70	1,05	1,15	2,18
0,03	0,35	0,76	1,19	1,23	2,18
0,15	0,20	0,27	0,30	0,50	0,60
17,5	23,4	31,6	35,1	57,4	68,1
12,9	13,4	13,5	14,1	14,4	16,1
11,45	17,09	16,50	20,17	18,00	26,42
116.017	116.956	116.956	116.956	116.154	114.320
1.345,1	2.008,5	1.938,6	2.370,5	2.115,5	3.074,0

2014	2015	2016	2017	2018	2019
2.433,8	2.426,3	2.355,0	2.290,3	2.377,7	2.727,0
701,4	753,3	718,4	741,6	761,7	827,6
695,8	512,0	563,8	627,9	603,6	578,0
3.831,0	3.691,6	3.637,2	3.659,9	3.742,9	4.132,6
1.986,5	2.054,2	1.849,0	1.911,2	1.939,1	2.076,8
253,5	290,3	278,0	270,6	272,0	279,7
1.591,0	1.347,1	1.510,2	1.478,1	1.531,9	1.776,1

Finanzterminplan

27. Jänner 2020	<i>Beginn der Quiet Period</i>
26. Februar 2020	Ergebnisse 2019: Ergebnispräsentation in Wien
30. März 2020	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2019 auf der Wienerberger Website
21. April 2020	<i>Beginn der Quiet Period</i>
25. April 2020	Nachweisstichtag 151. o. Hauptversammlung
05. Mai 2020	151. o. Hauptversammlung
07. Mai 2020	Ex-Tag für die Dividende 2019
08. Mai 2020	Record Date
11. Mai 2020	Zahltag für die Dividende 2019
14. Mai 2020	Ergebnisse zum 1. Quartal 2020
Juni 2020	Veröffentlichung Nachhaltigkeitsbericht 2019
20. Juli 2020	<i>Beginn der Quiet Period</i>
12. August 2020	Ergebnisse zum 1. Halbjahr 2020: Ergebnispräsentation in Wien
19. Oktober 2020	<i>Beginn der Quiet Period</i>
05. November 2020	Ergebnisse zum 3. Quartal 2020

Informationen zum Unternehmen und zur Wienerberger Aktie

Head of Investor Relations	Anna Maria Grausgruber
Aktionärstelefon	+43 1 601 92 10221
E-Mail	investor@wienerberger.com
Internet	www.wienerberger.com
Wiener Börse	WIE
Thomson Reuters	WBSV.VI; WIE-VI
Bloomberg	WIE AV
Datastream	O: WNBA
ADR Level 1	WBRBY
ISIN	AT0000831706

Dieser Geschäftsbericht enthält Angaben und Prognosen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Wienerberger Gruppe und ihrer Gesellschaften beziehen. Diese Prognosen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die den Prognosen zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie die im Risikobericht angesprochenen – eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Mit diesem Geschäftsbericht ist keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren der Wienerberger AG verbunden.

Geschlechtsneutrale Formulierung

Im Interesse des Textflusses und der Lesefreundlichkeit wurde im vorliegenden Bericht durchgehend auf eine geschlechterspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für beide Geschlechter.

Wenn Sie mehr über Wienerberger wissen wollen: Geschäftsberichte, Quartalsberichte und die Möglichkeit, sich für unseren Newsletter anzumelden, gibt es unter +43 1 601 92 10221, auf unserer Website www.wienerberger.com oder investor@wienerberger.com



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C108696

