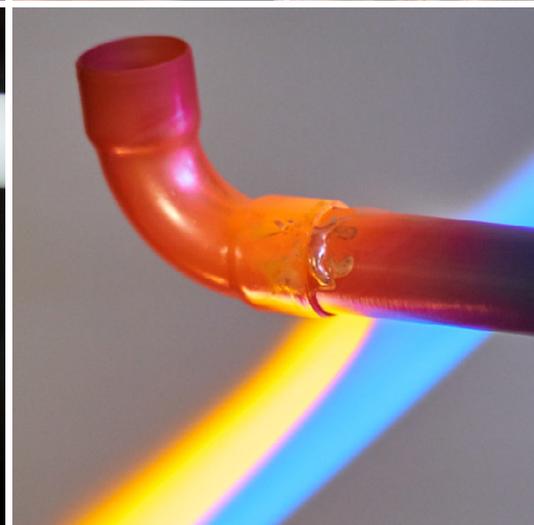
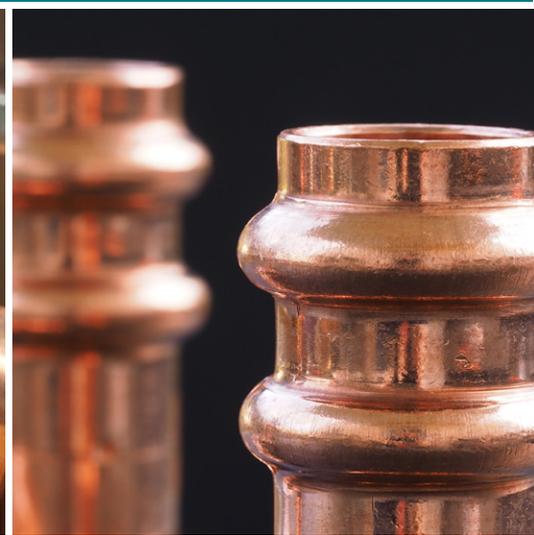


**SANHA GmbH & Co. KG (Konzern),
Essen
Geschäftsbericht 1. Halbjahr 2023**



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 03
Konzernlagebericht	Seite 04
Konzernbilanz	Seite 15
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	Seite 18
Konzern-Kapitalflussrechnung	Seite 20
Konzernanhang	Seite 22



Vorwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

Das erste Halbjahr Jahr 2023 war nach wie vor überschattet vom Krieg in der Ukraine, der weltweit um sich greifenden Inflation sowie stark erhöhten Zinsen und Baukosten. Dies alles drückt die Nachfrage nach Rohrleitungssystemen. Viele Bauprojekte wurden verschoben oder sogar aufgehoben. Auch der Abbau der Großhandelsläger im Zuge einer weitestgehenden Wiederherstellung der Lieferketten spielte im ersten Halbjahr 2023 noch eine nachfragedämpfende Rolle.

Andererseits fördert der politische Wille nach Klimaneutralität, der von breiten Teilen der Bevölkerung auch mitgetragen wird, Investitionen u.a. im Heizungskeller, in der Kälte- und Klimatechnik und in der Industrie. Entsprechende Subventionen ermöglichen die Klimawende auf breiter Front. Davon profitieren wir und konnten zuletzt vermehrt wieder neue Projekte akquirieren, aufgrund der hohen Zinsen und Baukosten allerdings weniger als vor und während der Pandemie. Die Preise bleiben trotz der nach wie vor um sich greifenden Inflation insofern unter Druck. Die aktuelle Herausforderung für das Management liegt bei der Sicherung der Märkte, der Einhaltung strikter Kostendisziplin und dem Halten des Preisniveaus.

In allen Werken der Gruppe wie auch in der Logistik haben wir auch im ersten Halbjahr 2023 wieder erhebliche Investitionen getätigt. Im Fokus stand dabei der Ausbau der Kapazitäten, insbesondere für Neuprodukte, andererseits aber auch die Automatisierung, um dem zunehmenden Arbeitskräftemangel vorzubeugen. Neben Maschinen und Anlagen konnten wir weiterhin auch erfolgreich die Digitalisierung vorantreiben. Die Einführung diverser Software Tools, häufig KI basiert, ermöglicht schnellere, sicherere und kosteneffizientere Prozesse.

Nachhaltigkeit spielt bei SANHA seit jeher eine große Rolle und ist Bestandteil unserer DNA. Der Bereich der Corporate Social Responsibility wird zuletzt auch dem Gesetzgeber immer wichtiger. Wir haben unsere Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickelt und auch hier weiter investiert, um unseren CO₂-Fußabdruck zu reduzieren, aber auch, um unsere gesellschaftliche, ethisch - moralische und die Verantwortung gegenüber der Umwelt weiter zu schärfen und zukünftig auch sichtbarer zu machen.

Im ersten Halbjahr 2023 mussten wir vor dem Hintergrund dieses stark heterogenen Marktumfeldes einen Umsatzrückgang gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 um 9,2 % auf € 61,3 Mio. hinnehmen. Ein verbessertes Produktmix, deutliche Einspareffekte beim Personal (u.a. durch den Abbau von Zeitarbeitnehmern) und bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die dank der vielen Investitionen der vergangenen Jahre in Automatisierung und Digitalisierung möglich waren, haben aber dennoch zu einem operativen EBITDA Anstieg um € 1,2 Mio. auf € 10,4 Mio. und einer von 13,5 % auf 16,9 % verbesserten EBITDA - Marge geführt. Der Dank gilt vor allem unseren Mitarbeitern, die in Teamarbeit großartige Leistungen zeigen und auch jeder für sich Verantwortung übernehmen. Die Summe dieser Leistungen führt zum Erfolg.

Der Abbau der Großhandelsläger ist aus unserer Sicht inzwischen beendet, so dass wir im zweiten Halbjahr 2023 wieder eine der „echten“ Nachfrage angepasste Bedarfs-Entwicklung beobachten werden. Wir erwarten bei wieder leicht anziehender Weltkonjunktur einen stark politisch getriebenen Heizungs- und Klimamarkt, der den stagnierenden oder sogar rückläufigen Sanitärmarkt zum großen Teil kompensieren sollte, das zeigt auch die prognostizierte Auslastung des Handwerks. Zudem rechnen wir mit einigen neuen OEM-Kunden. Wir sind bereit und flexibel genug, bei Bedarfsschwankungen entsprechende Maßnahmen zur Kostenreduzierung kurzfristig einzuleiten, um insgesamt erfolgreich zu bleiben. Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 erwarten wir vor diesem Hintergrund und aufgrund der konjunkturell wie weltpolitisch äußerst unsicheren Lage entsprechende Umsatzrückgänge und sind gleichzeitig optimistisch, die gesetzten Ziele im Bereich EBITDA und EBIT zum Jahresende erreichen zu können.



Bernd Kaimer



Frank Schrick

Konzernlagebericht zum 30. Juni 2023



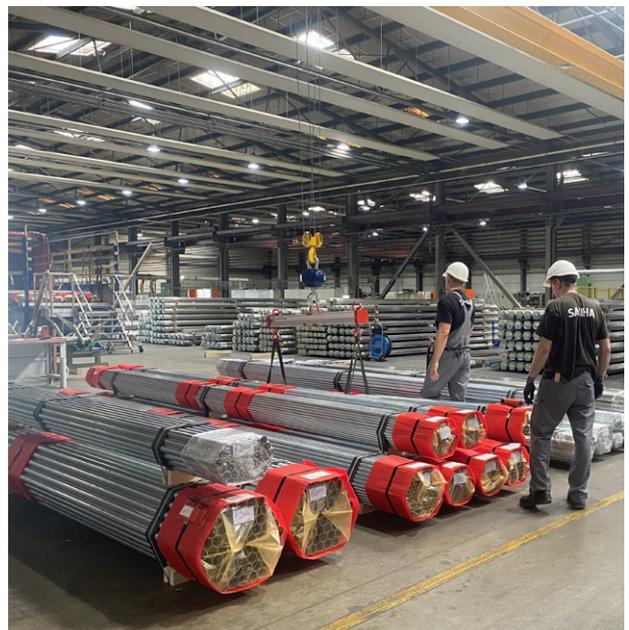
A. Gruppenstruktur und Geschäftsmodell

SANHA ist einer der führenden Hersteller im Bereich Rohrleitungssysteme und Verbindungsstücke (Fittings) für unterschiedliche Anwendungen in der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik wie auch in der Industrie. Typische Anwendungen sind Trinkwasser-, Brauchwasser-, Heizungs- und Gasinstallationen oder auch Brandschutz-, Kühl-, Kälte- und Solarthermie-Anlagen. In den vier Werken der Gruppe, einem Edelstahlrohrwerk in Berlin, einem Edelstahl- und C-Stahlfittingwerk in Schmiedefeld bei Dresden, einem Werk für Kupferfittings in Ternat, Belgien und einem Werk für Kupferlegierungen in Legnica, Polen, werden rund 10.000 unterschiedliche, technisch überlegene Produkte mit vielen Vorteilen, die dem Verarbeiter die Installation erleichtern, hergestellt.

SANHA stellt in Europa - nicht zuletzt durch eine hohe Wertschöpfungstiefe - Spitzenqualität für hochsensible Bereiche in der Grundversorgung her. Das ist das Fundament für den Erfolg im Objekt- und Industriegeschäft. Eine hohe Innovationskraft, die weitere Verbreiterung der Kundenbasis und eine starke internationale Aufstellung sind u.a. strategische Ziele.

Zwei Logistikzentralen - in Legnica, Polen für Osteuropa und in Essen, NRW für Westeuropa sowie eine Reihe von Auslieferungslägern in ganz Europa gewährleisten dem Großhandel und der Industrie eine hohe Warenverfügbarkeit mit einer Lieferquote von rund 98 %. SANHA bietet darüber hinaus auch ein breites Serviceportfolio an. Hier sind insbesondere ein Leihpool mit Werkzeugen und Baustellen-Containern, die Planungsunterstützung und eine intensive technische Beratung und Betreuung zu nennen.

Der Konzernabschluss zum 30.06.2023 wurde vom Management der Gesellschaft unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit erstellt (going-concern-Prämisse).



B. Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Da SANHA mit seinem Produktportfolio sehr breit, d.h. branchenübergreifend aufgestellt und weltweit aktiv ist, spielt auch die weltweite konjunkturelle Entwicklung die größte Rolle für das Wachstum von SANHA, gefolgt von der konjunkturellen Entwicklung in Europa. Die Baubranche und die Gebäudetechnik sind jedoch nach wie vor Schlüsselbranchen und damit wichtigste Treiber für die Entwicklung der Umsätze.

Die Corona-Pandemie scheint weltweit überwunden, die Lieferketten sind wieder deutlich besser intakt.

Das erste Halbjahr 2023 war zwar immer noch geprägt durch den Krieg in der Ukraine und der Tendenz zur Deglobalisierung. Die stark gestiegenen Zinsen und Baukosten sowie die weltweite Inflation, wenn inzwischen auch wieder rückläufig, sowie der Fachkräftemangel sind aber weitaus relevanter für das operative Geschäft. Darunter leidet die weltwirtschaftliche Entwicklung und auch die Entwicklung in der EU erheblich. Während das Bruttoinlandsprodukt in der EU (27) sich in Q1/2023 gegenüber Vorjahr noch um 0,2 % erhöhte, schwächte es sich in Q2/2023 auf 0,0 % ab (Statistics | Eurostat (europa.eu)).

Bei Investoren in allen Bereichen (privat, kommunal und gewerblich) besteht aufgrund der Unsicherheiten bzgl. der zukünftigen Preisentwicklung, aber vor allem auch in Anbetracht der Zinserhöhungen und stark erhöhten Baukosten, weiterhin eine gewisse Zurückhaltung bei neuen Projekten. Viele Bauprojekte werden verschoben oder sogar aufgehoben (siehe Grafik VDZ Stand 04/2023). Der Markt ist dabei weiterhin zweigeteilt: aufgrund der (Förder-)Maßnahmen der EU und auch der Bundesregierung hat sich eine starke Nachfrage im Bereich Heizung entwickelt, während der Sanitärmarkt hinterherhinkt; der € kann im Bereich der Renovierung eben nur einmal ausgegeben werden. Der Heizungsbereich kompensiert den Sanitärbereich allerdings nicht vollständig. Verzögerungen in der Förderpolitik wirken verunsichernd und lähmen die Entscheidungsprozesse unnötig.

Die Auslastung im Handwerk in Deutschland ist aufgrund bereits vorliegender Aufträge nach wie vor sehr gut (Querschuesser zur aktuellen Geschäftslage, 04.07.2023).

Aufschub und Stornierung von Projekten



83 %

* der Befragten aus Industrie und Großhandel gaben an, dass Aufträge bzw. Projekte im Bereich Haus- und Gebäudetechnik aufgeschoben bzw. storniert werden würden. Betroffen seien besonders der private und der institutionelle Wohnbau.

Ergebnis der Zusatzfrage aus dem SHK-Konjunkturbarometer Q1_2023

*laut Antwort der befragten Unternehmen aus Industrie und Großhandel

Angegebene Gründe:

-  **71 %** erschwerte Finanzierung
-  **66 %** erhöhte Projektkosten
-  **42 %** Unsicherheiten in der Projektplanung
-  **27 %** Lieferengpässe

Quelle: VDS/VdZ | Stand: 04/2023

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Zur internen Unternehmenssteuerung besteht ein Management-Reporting-System (MER), das sowohl für die SANHA GmbH & Co. KG als auch für die SANHA Gruppe gültig ist. Wesentliche Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung sind der Umsatz, EBITDA¹ und das EBIT².

Untergeordnete finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Untergeordnete finanzielle Leistungsindikatoren stellen neben der EBITDA-Rendite und der EBIT-Rendite die Eigenmittel-Quote und das betriebsnotwendige Working Capital sowie im Konzern die auch in Bezug auf die Anleihe relevante Kennzahl des Leverage³ dar.

Die weiteren nicht finanziellen, generellen und global formulierten Unternehmensziele werden in messbare, von der Geschäftsleitung definierte und verabschiedete, prozessorientierte Qualitäts-, Kosten-, und Lieferziele (QKL-Ziele) überführt. Die Definition und die Verfolgung dieser QKL-Indikatoren mit den dazu entwickelten bzw. erworbenen Tools (z.B. CRM-System) wird in der QM-Dokumentation beschrieben.

Geschäftsverlauf und Lage

Ertragslage

Der Umsatz lag im ersten Halbjahr 2023 mit 9,2 % unter Vorjahr bei € 61,3 Mio. (1. HJ 2022: € 67,6 Mio.). Verantwortlich hierfür war vor allem die geringere Nachfrage aufgrund der hohen Bau- und Finanzierungskosten. Dabei entwickelte sich der Auslandsumsatz auf € 47,1 Mio. (1. HJ 2022 € 52,8 Mio.) entsprechend einem Anteil in Höhe von 76,8 %. Negativ entwickelt hat sich Osteuropa (- € 0,72 Mio. gegenüber Vorjahr, - 2,8 %), USA (- € 2,38 Mio. gegenüber Vorjahr, - 73,4 %), Südeuropa (- € 0,4 Mio. gegenüber Vorjahr, - 41,0 %) und die Region Benelux (- € 0,57 Mio. gegenüber Vorjahr, - 9,4 %).

Die sonstigen betrieblichen Erträge inkl. Währungskursgewinnen lagen bei € 3,1 Mio. (1. HJ 2022: € 3,4 Mio.), so dass die Gesamtleistung inklusive Bestandveränderung der

fertigen und unfertigen Erzeugnisse sowie aktivierter Eigenleistungen bei € 64,6 Mio. lag (1. HJ 2022: € 72,8 Mio., entsprechend -11,3 %). Der Materialaufwand hat sich wegen der geringeren Umsätze bei in etwa gleichbleibendem Aufwand für bezogene Leistungen (u.a. Energie, Gas & Wasser), um € 6,3 Mio. auf € 29,9 Mio. ebenfalls deutlich reduziert (1. HJ 2022: € 36,2 Mio.). Die Materialaufwandsquote (in % vom Umsatz inklusive Bestandsveränderungen) hat sich aufgrund eines positiven Produktmixes und Einspareffekten in der Produktion verringert und lag bei 48,9 % (1. HJ 2022: 52,7 %), so dass der Rohertrag (bereinigt um Währungskurseffekte) nur noch mit rund € 1,9 Mio. unter Vorjahr bei € 34,8 Mio. lag. Die Rohertragsmarge (in % vom Umsatz inkl. Bestandsveränderungen exkl. Währungskursserträge) erhöhte sich um 5,5 % - Punkte auf 55,2 % (1. HJ 2022: 49,7 %).

Der Personalaufwand erhöhte sich durch die Automatisierung der vergangenen Jahre trotz durchgeführter Lohnerhöhungen nur um rund € 0,3 Mio. (+2,2 %) auf € 13,8 Mio. (1. HJ 2022: € 13,5 Mio.), die Personalaufwandsquote erhöhte sich im Zuge dessen ebenfalls auf 22,4 % (Vorjahr 20,0 %). Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl hat sich mit 671 gegenüber dem 1. HJ 2022 (707) leicht reduziert.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (inkl. Aufwendungen aus Währungskursdifferenzen) haben sich durch den Volumenrückgang und Kostensparmaßnahmen um € 3,4 Mio. (- 24,3 %) auf € 10,6 Mio. reduziert (1. HJ 2022: € 14,0 Mio.). Die Aufwendungen Währungskursdifferenzen lagen bei € 0,7 Mio. (1. HJ 2022: € 2,6 Mio.).

Trotz des niedrigeren Rohertrages konnte wegen der Kosteneinsparungen das EBITDA gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 noch um rund € 1,2 Mio. auf € 10,4 Mio. gesteigert werden. Die EBITDA-Marge erhöhte sich von 13,5 % auf 16,9 %. Im Zuge der getätigten Investitionen lagen die Abschreibungen bei € 2,5 Mio. (1. HJ 2022: € 2,3 Mio.), so dass das EBIT sich gegenüber dem Vorjahr noch um rund € 1,1 Mio. auf € 7,9 Mio. erhöhte. Entsprechend lag die EBIT-Marge bei 12,9 % (Vorjahr 10,1 %). Unter Berücksichtigung des durch gestiegene Zinsen (u.a. Anleihe und WSF-Mittel) beeinflussten Finanzergebnisses (€ 2,3 Mio., 1. HJ 2022: € 1,6 Mio.) lag das Ergebnis vor Steuern bei € 5,6 Mio. (1. HJ 2022: € 5,2 Mio.) Der Steueraufwand betrug rund € 1,6 Mio., wodurch der Halbjahresüberschuss nach Steuern sich auf € 4,0 Mio. belief (Vorjahr € 3,9 Mio.).

1 Umsatzerlöse + Minderung/Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen + andere aktivierte Eigenleistungen + sonstige betriebliche Erträge - Materialaufwand - Personalaufwand - sonstige betriebliche Aufwendungen
 2 EBITDA - Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen
 3 Nettofinanzverbindlichkeiten (kurz-/langfristige Verbindlichkeiten - liquide Mittel) / EBITDA gem. Anleihebedingungen § 10 Nr. 3

Vermögenslage

Die Bilanzsumme ist zum 30.06.2023 gegenüber dem 31.12.2022 um € 4,6 Mio. auf € 122,5 Mio. gestiegen.

Das Anlagevermögen erhöhte sich im ersten Halbjahr 2023 um € 1,5 Mio. auf € 39,5 Mio. Verantwortlich hierfür waren zum einen die erheblichen Investitionen in die Infrastruktur, Maschinen und Werkzeuge: die Sachanlagen der SANHA erhöhten sich um rund € 1,4 Mio. auf € 36,1 Mio.

Ausschlaggebend für die höhere Bilanzsumme war zudem ein Anstieg des Umlaufvermögens auf € 78,4 Mio. (+ € 2,6 Mio. gegenüber 31.12.2022). Die Vorräte stagnierten trotz deutlich höherer Herstellkosten nahezu bei € 62,1 Mio. (31.12.2022: € 62,3 Mio.). Dabei half ein Abbau bei den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen um € 0,4 Mio. auf € 9,9 Mio., weil sich die Lieferzeiten seitens der Vormaterialhersteller inzwischen wieder normalisiert haben. Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände (u.a. Forderungen gegenüber Factoringgesellschaften) erhöhten sich saisonal bedingt um € 3,7 Mio. auf € 12,1 Mio. (Vorjahr € 8,4 Mio.). Der Kassenbestand lag bei € 4,2 Mio. (31.12.2022 € 5,1 Mio.). Die Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich leicht auf € 3,0 Mio. (+ € 0,7 Mio. gegenüber 31.12.2022) und die aktiven latenten Steuern ermäßigten sich auf € 1,6 Mio. (- € 0,2 Mio. gegenüber 31.12.2022).

Das Eigenkapital erhöhte sich aufgrund des Jahresüberschusses und währungskursbedingter Stichtagseffekte um € 5,1 Mio. auf € 19,9 Mio. Der Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung lag unverändert bei € 0,1 Mio. Der Sonderposten für Investitionszuschüsse wird ratiertlich abgeschrieben und reduzierte sich um € 0,1 Mio. auf € 0,6 Mio. Die Rückstellungen, die u.a. für Personal, ausstehende Rechnungen und Kundenboni gebildet werden, beliefen sich auf € 7,1 Mio. (31.12.2022 € 3,8 Mio.). Die Gesamtverbindlichkeiten lagen um € 3,7 Mio. unter dem 31.12.2022 bei € 94,8 Mio. Wesentliche Position des Fremdkapitals bildet auch weiterhin die mit € 38,9 Mio. bilanzierte Anleihe. Die im Jahr 2013 emittierte und am 25.05.2020 bis zum 04.06.2026 bei veränderter Struktur prolongierte Unternehmens-Anleihe der SANHA wird mit dem erhöhten Rückzahlungsbetrag von 105:100 angesetzt. Die Anleihe wird seit dem 04.06.2023 mit 6,0 % verzinst.

Rückläufig entwickelten sich aufgrund von Skontonutzung und Abbau des Vormateriallagers mit - € 4,2 Mio. auf € 7,7 Mio. die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (31.12.2022 € 12,0 Mio.), während die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern stabil bei € 4,8 Mio. lagen. Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 0,7 Mio. auf € 10,6 Mio.

Finanzlage

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde im ersten Halbjahr 2023 ein Cash Flow in Höhe von € 3,2 Mio. (30.06.2022 - € 1,8 Mio.) generiert. Dem gegenüber stand ein Zahlungsmittelabfluss in Höhe von € 2,1 Mio. (30.06.2022 € 4,5 Mio.) aus der Investitionstätigkeit, sowie Nettomittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit von € 3,0 Mio. (30.06.2022 Zufluss € 4,1 Mio.). Zum 30. Juni 2023 hatte die Gruppe liquide Mittel in Höhe von € 4,2 Mio. (30.06.2022 € 2,6 Mio.). Unter Berücksichtigung kurzfristiger Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von € 0,6 Mio. (30.06.2022 € 0,0 Mio.) ergibt sich ein um rund € 1,0 Mio. höherer Finanzmittelfonds am Ende der Periode in Höhe von € 3,6 Mio. (Vorjahr € 2,6 Mio.).

Die Geschäftsleitung beurteilt die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage insgesamt vor dem Hintergrund der allgemeinen konjunkturellen Situation als gut.

C. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Zukünftige gesamtwirtschaftliche und Branchenentwicklung

In den letzten drei Jahren gab es viele unvorhersehbare Ereignisse (Corona Pandemie, Energiekrise, Ukraine Krieg, Lieferengpässe, hohe Inflation, nicht nur an den Rohstoff- und Energiemärkten, Facharbeitskräftemangel, starke unerwartete Zinssteigerungen), die sich erheblich auf den Geschäftsverlauf in allen Unternehmensbereichen ausgewirkt haben. Der gesamte Prognose-, Chancen- und Risikobericht steht unter dem Vorbehalt der nachhaltigen Auswirkungen dieser Ereignisse. Alle Prognosen sind insofern mit großer Unsicherheit behaftet.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert für das Jahr 2023 ein Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Höhe von 3,0 % gefolgt von ebenfalls 3,0 % im Jahr 2024 (IMF, 25. Juli 2023). Das liegt unter dem Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2019 (+3,8 Prozent). Für Deutschland gehen die IWF-Experten sogar von einem Rückgang von 0,3 Prozent aus. Die Weltwirtschaft wird weiterhin von der Anhebung der Zentralbankzinsen zur Bekämpfung der Inflation und vom Krieg Russlands in der Ukraine belastet.

World Economic Outlook Growth Projections			
	PROJECTIONS		
(Real GDP, annual percent change)	2022	2023	2024
World Output	3.5	3.0	3.0
Advanced Economies	2.7	1.5	1.4
United States	2.1	1.8	1.0
Euro Area	3.5	0.9	1.5
Germany	1.8	-0.3	1.3
France	2.5	0.8	1.3
Italy	3.7	1.1	0.9
Spain	5.5	2.5	2.0
Japan	1.0	1.4	1.0
United Kingdom	4.1	0.4	1.0
Canada	3.4	1.7	1.4
Other Advanced Economies	2.7	2.0	2.3
Emerging Market and Developing Economies	4.0	4.0	4.1
Emerging and Developing Asia	4.5	5.3	5.0
China	3.0	5.2	4.5
India	7.2	6.1	6.3
Emerging and Developing Europe	0.8	1.8	2.2
Russia	-2.1	1.5	1.3
Latin America and the Caribbean	3.9	1.9	2.2
Brazil	2.9	2.1	1.2
Mexico	3.0	2.6	1.5
Middle East and Central Asia	5.4	2.5	3.2
Saudi Arabia	8.7	1.9	2.8
Sub-Saharan Africa	3.9	3.5	4.1
Nigeria	3.3	3.2	3.0
South Africa	1.9	0.3	1.7
Memorandum			
Emerging Market and Middle-Income Economies	3.9	3.9	3.9
Low-Income Developing Countries	5.0	4.5	5.2

Source: IMF, World Economic Outlook Update, July 2023

Note: For India, data and forecasts are presented on a fiscal year basis, with FY 2022/2023 (starting in April 2022) shown in the 2022 column. India's growth projections are 6.6 percent in 2023 and 5.8 percent in 2024 based on calendar year.

Die globale Inflation wird laut IWF voraussichtlich von 8,7 Prozent im Jahr 2022 auf 6,8 Prozent im Jahr 2023 und 5,2 Prozent im Jahr 2024 sinken. Sie läge damit aber weiter über dem Niveau der Jahre 2017–2019 (3,5 Prozent).

Die Baubranche als Schlüsselbranche erwartet laut der Sommerprognose von Euroconstruct in Europa zwei schwierige Jahre mit einem Rückgang von 1,1 % im Jahr 2023 und einem weiteren Rückgang in Höhe von 0,7 % im Jahr 2024. Erst in 2025 wird wieder ein Wachstum erwartet.

Für das laufende Jahr 2023 wird in der Branche der Sanitär- und Heizungstechnik dennoch ein Umsatzwachstum von +5,8 % auf insgesamt 78,7 Mrd. Euro prognostiziert (20230507_PM_Branchendaten_2022_23.pdf (vdzev.de)). Die Förderungen im Rahmen des Klimapakets wirken sich allerdings nicht mehr so positiv auf Bestandsmaßnahmen aus wie bisher.

TOTAL CONSTRUCTION OUTPUT					(% change in real terms)		
Country/Year					Forecasts		Outlook
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Austria	3,6	-3,4	5,8	-0,8	-1,2	-1,8	0,7
Belgium	1,1	-5,0	6,2	1,5	-0,3	3,0	1,6
Denmark	1,6	8,8	6,6	5,5	-1,1	0,1	1,8
Finland	-2,5	-1,2	1,2	0,8	-5,9	0,9	0,3
France	2,3	-10,4	8,2	2,8	0,3	0,7	1,2
Germany	1,5	2,3	0,1	-1,5	-2,2	-1,6	-0,8
Ireland	5,8	-9,1	-3,2	10,3	2,1	5,9	4,9
Italy	3,5	-4,6	18,0	12,4	-0,5	-6,0	1,5
Netherlands	5,3	0,2	2,3	3,3	-1,9	-2,1	1,2
Norway	1,0	-1,0	0,4	-1,9	-0,3	0,2	4,1
Portugal	8,4	3,4	15,3	0,5	1,2	1,5	1,5
Spain	4,6	-9,3	6,7	3,6	3,2	2,5	1,5
Sweden	0,3	-0,4	5,0	1,4	-8,2	-2,9	4,7
Switzerland	-0,2	-0,6	-3,0	-3,7	-0,9	0,9	1,7
United Kingdom	2,2	-13,9	11,7	5,6	-1,5	1,1	2,7
Western Europe (EC-15)	2,4	-4,2	5,9	3,0	-1,0	-0,8	1,2
Czechia	3,5	-3,3	1,7	2,9	-3,5	1,1	3,1
Hungary	16,8	-6,6	4,4	2,5	-7,6	-3,1	3,3
Poland	5,0	-1,7	3,8	5,1	0,9	2,5	4,0
Slovakia	-4,7	-12,7	-3,7	0,1	1,1	3,1	2,1
Eastern Europe (EC-4)	5,9	-3,6	3,0	3,8	-1,7	1,3	3,5
Euroconstruct Countries (EC-19)	2,6	-4,2	5,8	3,0	-1,1	-0,7	1,4

Source: EUROCONSTRUCT, June 2023

Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung

Chancen

SANHA realisiert seit 2020 ein umfangreiches Investitionsprogramm in den Werken der Gruppe zwecks Kapazitätsaufbau, Digitalisierung und Steigerung der Produktionseffizienz. Neben entsprechenden Produktivitätszuwächsen und den positiven Auswirkungen auf die Erträge reduziert SANHA dadurch den Einsatz von Facharbeitern, die zunehmend schwer verfügbar sind. Die Digitalisierung ermöglicht eine bessere Produktionssteuerung – und Überwachung und erlaubt Analysen bei Abweichungen. Der Kapazitätsaufbau kommt u.a. dem Geschäft in den USA zugute, ermöglicht aber auch den Ausbau des Industriedienstgeschäfts (u.a. Bauindustrie, Kälteindustrie, Schiffsbau und Fertighausindustrie) und des Objektgeschäftes.



Produktseitig bestehen neben einem erwarteten Wachstum bei dem im Jahr 2022 eingeführten Presssystem „Heavy Steel Press“, einem Presssystem für genormte dickwandige Stahlrohre für Heizungs- und Industrianwendungen, auch gute Absatzchancen für ACR Copper Press, das im Mai 2023 eingeführt wurde. ACR Copper Press ist für Kälte- und Kühlanlagen bis 48 bar geeignet. Klassische Kältemittel werden als Auswirkung der anstehenden Novellierung der F-Gase-Verordnung sowie des geplanten PFAS-Verbots vom Markt verdrängt und durch umweltschonende Kältemittel wie CO2 ersetzt werden, die höherer Drücke bedürfen (VDKF, Politikum 08, 2023). Gute Wachstumschancen bestehen deswegen auch bei Lötfittings aus Kupferisenlegierung (geeignet bis 130 bar Druck).

Der Markt für Wasserstoff bei Anwendungen in der Industrie, im Automobilbereich und auch in der Heiztechnik wächst rapide. SANHA ist mit zwei Produktgruppen (SANHA Press Gas aus Kupfer und NiroSan Gas) bereits „H2 – ready“, so dass man auch an der Entwicklung des Marktes für Wasserstoffanwendungen partizipieren kann.

Im Bereich der Heizung bestehen aufgrund diverser Förderanreize in der EU (Stichwort: Green Deal) weiterhin große Wachstumchancen, insbesondere bei Wärmepumpen, deren Einsatz von der Bundesregierung stark forciert wird. Hier müssen sowohl die Wärmepumpe wie auch dazugehörige Pufferspeicher für Heizungs- und Trinkwasser angeschlossen werden. In vielen Fällen wird auch die Wärmeverteilung komplett als Flächenheizung renoviert. SANHA kann an diesem Wachstum mit seinen Wandheizungsmodulen und den Presssystemen für Kunststoff teilhaben.

Die Auslastung des Handwerkes ist EU weit hoch, insbesondere in Deutschland („Querschiesser“ Trendforschung zur konjunkturellen Lage der Branche, 04.07.2023). Auch der Ausbau des Geschäftes außerhalb von Europa bietet weiterhin gute Wachstumchancen für SANHA, da das Potenzial in vielen Ländern noch nicht ausgeschöpft ist.

Operative Risiken

Während der Heizungsmarkt auch im Jahr 2023 eine positive Entwicklung aufweisen wird, steht der Sanitärmarkt wie auch schon im Jahr 2022 unter Druck. Baukosten und Zinsen drücken auf die Nachfrage bei privaten und institutionellen Investoren. Dies lässt sich nicht zuletzt am Rückgang der Baugenehmigungen ablesen, die zuletzt (Jan.–Mai 2023 gegenüber Jan. – Mai 2022) um 27 % rückläufig waren (Baugenehmigungen für Wohnungen im Mai 2023: -25,9 % gegenüber Vorjahresmonat – Statistisches Bundesamt (destatis.de)). Zudem bleibt der Mangel an Fach Arbeitskräften im Handwerk bestehen. Dies alles drückt die Gesamtnachfrage wie auch die Verkaufspreise. Andererseits bestehen auf der Einkaufsseite Risiken in Bezug auf volatile Rohmaterialpreise. Insgesamt können sich Personalkosten und auch alle sonstigen Kosten im Zuge der Inflation noch weiter deutlich

erhöhen. Es bestehen insofern sowohl auf der Absatz- als auch auf der Beschaffungsseite Volumen- und Preisrisiken, die dazu führen könnten, dass die Gesellschaft die mittelfristig angestrebte Profitabilität nicht bzw. nicht vollumfänglich erreicht. Die Geschäftsführung ist allerdings der Auffassung, mit den in den letzten Jahren getroffenen Maßnahmen, wie u.a. der Schaffung von produktseitigen Alleinstellungsmerkmalen (combipress, pbfree, RefHP 130 Bar) und dem Aufbau eines umfangreichen Serviceportfolios auf der Verkaufsseite die Risiken reduziert zu haben. Gemäß den bestehenden Vereinbarungen mit Kunden ist SANHA in der Lage, mögliche Preisveränderungen auf der Rohstoffseite zeitnah an den Markt weiterzugeben. Laufende Maßnahmen zur Automatisierung, Digitalisierung und Ressourceneinsparung sollen zudem das Kostenwachstum eindämmen, dies ist ja auch bereits in den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2023 sichtbar. Für sämtliche operativen Funktionsbereiche bestehen Controlling-Systeme, die eine planmäßige Steuerung und Kontrolle der verfolgten Umsatz- und Ertragsziele sicherstellen.

Die Währungsrisiken aus den internationalen Geschäftsbeziehungen können zu erheblichen Einflüssen auf die laufenden Ergebnisse der SANHA Gruppe führen. Zur Reduzierung bzw. Vermeidung von Kurs- bzw. Zinsrisiken werden insbesondere bei den Risiko-Währungen (Pfund Sterling

(GBP), Polnischer Zloty (PLN)) gezielte Währungssicherungsgeschäfte / Zinssicherungsgeschäfte abgeschlossen. Bei langfristigen Verpflichtungen (u.a. bei Darlehensverträgen) werden entsprechende Zinsrisiken geprüft und bei Bedarf abgesichert.

Die Unabhängigkeit von Lieferanten und die Verfügbarkeit der Rohmaterialien ist für SANHA von zentraler Bedeutung. Der überwiegende Teil der benötigten Rohmaterialien, Produkte und Dienstleistungen kann von verschiedenen Anbietern bezogen werden, so dass hier keine Abhängigkeiten bestehen. Des Weiteren liegt der Schwerpunkt der Beschaffung in Europa, so dass Lieferkettenunterbrechungen im Vergleich zu einem Bezug aus Asien deutlich abgemildert werden.

Die Automatisierung der Geschäftstätigkeit hat für SANHA einen sehr hohen Stellenwert, so dass die IT-Systeme den höchsten Anforderungen entsprechen müssen. Zum Ausfallschutz und zur rechtzeitigen Datensicherung bei Störungen von IT-Systemen und im Falle von Cyberangriffen ist ein Notfall-Management-System eingerichtet. Zum Schutz der persönlichen Daten wurde gemäß der am 25. Mai 2018 in Anwendung getretenen EU-DSGVO und des BDSG (neu) ein entsprechendes Datenschutzmanagement eingeführt und im TQM Managementsystem integriert.



Für die Gruppe besteht seit der Änderung der Anleihebedingungen vom 25. Mai 2020 ein erhöhtes Rückzahlungsrisiko bei Covenant-Bruch. Bricht SANHA die jeweils zum 31. Dezember zu ermittelnde Finanzkennzahl, so erhöht sich die Rückzahlung der Anleihe nach angepassten Anleihebedingungen von 105 % auf 107 %, d.h. um 2 % - Punkte. Um das Risiko zu minimieren, wird die im Rahmen der Anpassung der Anleihebedingungen vereinbarte Finanzkennzahl laufend überwacht, um bei Bedarf frühzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen zu können. Zudem wird der höhere Zinssatz planerisch in einer Worst Case Betrachtung für die Folgejahre vor allem in Bezug auf ausreichenden Cash-Flow für die Tilgung simuliert.

Weltweit gibt es einige von Sanktionen betroffene Länder. Seit dem Krieg in der Ukraine ist Russland hinzugekommen. Es besteht im operativen Alltag immer die Gefahr, neu hinzugekommene Sanktionen zu brechen bzw. zu unterwandern. SANHA analysiert regelmäßig – auch in Verbindung mit einer Software – die aktuellen Sanktionsmaßnahmen sowohl in Bezug auf Personen, Institutionen wie auch Produkte, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein.

Im Zuge möglicher gesundheitlicher Einschränkungen (Stichwort: Pandemien) besteht das Risiko der Schließung von Produktionsstätten, Logistikzentren und der Administration. SANHA kann kurzfristig diverse Maßnahmen zur Erhaltung der Arbeitskraft der Mitarbeiter umsetzen. Dies beinhaltet zum einen entsprechende hygienische Konzepte, aber auch bauliche Maßnahmen und flexible Arbeitssituationen, vor allem unter Einschluss von Home-Office.

Markt- und wettbewerbsbezogene Risiken

Der russische und belarussische Markt wird voraussichtlich mittelfristig als Absatzmarkt entfallen. Da SANHA in regelmäßigen Abständen die allgemeine wirtschaftliche und politische Lage, die Branchensituation und die konjunkturelle Entwicklung in den Absatzregionen sowie deren Einfluss auf die Nachfrage nach Rohrleitungssystemen und -komponenten der SANHA-Gruppe analysiert, ist ein entsprechendes Szenario entwickelt worden, wie mit dem Wegfall von Märkten umgegangen werden kann.

Die Produkte von SANHA fließen in viele Branchen und Länder. Die Baubranche ist als Leitbranche zwar stark krisenresistent, durch die vielen Verwerfungen der vergangenen Jahre (COVID-19 Virus, Lieferkettenunterbrechungen, Naturkatastrophen, lokale Unruhen, der Ukraine Krieg, Energieknappheit, Kostensteigerungen bei Energiepreisen aber auch allgemein stark inflationäre Entwicklung, Erhöhung der Zinsen) ist eine Abschwächung der allgemeinen Marktnachfrage dennoch möglich. SANHA ist darauf jederzeit mit einem Maßnahmenplan vorbereitet, der entsprechend den Erfordernissen umgesetzt wird. Das Maßnahmenpaket besteht u.a. aus der Einführung von Kurzarbeit,

der Reduzierung von Leiharbeitskräften, der Inanspruchnahme von Maßnahmenpaketen staatlicherseits sowie seitens der EU (auch finanzielle) wie auch aus diversen Maßnahmen zur Kosteneinsparung.

Wettbewerber von SANHA sind jeweils in Teilbereichen des Produktportfolios einerseits kleinere mittelständische Unternehmen (hauptsächlich aus dem Ausland) andererseits aber auch große Konzerne, die immer wieder auf verschiedenen Wegen versuchen, SANHA aus dem Markt zu drängen. Von strategischen Entscheidungen des Wettbewerbs oder Innovationen kann demnach der Absatz von Produkten oder ganzen Produktgruppen betroffen sein. SANHA ist in vielen Verbänden aktiv und beobachtet den Markt über die technischen und Vertriebs-Mitarbeiter intensiv, um marktbezogene Risiken zu reduzieren oder zu eliminieren. Hierbei werden auch relevante

Marktuntersuchungen hinzugezogen. Bei Bedarf werden Neuprodukte oder Szenarien entwickelt, um sich ändernden Bedürfnissen gerecht zu werden und keine Marktanteile zu verlieren.

Rechtliche, steuerliche und regulatorische Risiken

Staatliche Gesetzgebung und Regulierungsvorschriften (zum Beispiel die Bleireduzierung bei Kupferlegierungen via EU-Trinkwasserrichtlinie oder REACH-Verordnung, Anforderungen in Bezug auf den Green Deal, Lieferkettengesetz, Hinweisgeberrichtlinie, Verpackungsverordnung, Einführung der Nachhaltigkeitsberichterstattung, Datenschutz, Arbeitsschutz u.ä.) können erheblichen Einfluss auf die laufende und zukünftige Geschäftstätigkeit haben bis hin zur Schließung ganzer Betriebsstätten. SANHA beobachtet diese Entwicklungen über alle möglichen Informationskanäle wie den Portalen der Wirtschaftsprüfer, den Handelskammern, Berufsgenossenschaften oder Verbände (Wirtschaftsvereinigung Metalle), um rechtzeitig Maßnahmen einleiten und Ressourcen bereitstellen zu können, damit das unternehmerische Handeln immer gesetzeskonform ist. An den Produktionsstandorten der SANHA bestehen die notwendigen gewerblichen Zulassungen für die Fertigung und ein diesbezügliches Monitoring ist eingerichtet. Für die Produkte selbst hält SANHA weltweit über 200 entsprechende lokale Produkt Zertifizierungen in allen Anwendungsbereichen.

SANHA ist außerordentlich innovativ, entwickelt seine Produktwelt stetig weiter und erfindet auch neue Produkte und Verfahren. Der Missbrauchsschutz des technologischen Know-hows wird durch die obligatorische Anmeldung von Marken und/oder Gebrauchsmuster bzw. Patenten geregelt. Partner werden jeweils mittels Vereinbarungen dazu verpflichtet, das jeweilige technologische Know-how durch strikte Geheimhaltung für das Unternehmen zu sichern.

Die Steuergesetzgebung ändert sich stetig. Neben den Steuergesetzen sind international auch Transferpreisrichtlinien zu beachten. SANHA wird regelmäßig seitens der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie mittels Fachliteratur informiert und erörtert relevante Sachverhalte grundsätzlich mit den die Unternehmung begleitenden Steuerberatern, um steuerliche Risiken zu vermeiden. Im Rahmen der steuerlichen Außenprüfung wurden zuletzt für die Geschäftsjahre 2015 bis 2017 sämtliche steuerrelevanten Sachverhalte bei der SANHA GmbH & Co. KG geprüft. Es gab bis dato keine wesentlichen Beanstandungen.

Der Rahmenvertrag mit dem WSF sieht vor dem Hintergrund entsprechender EU-Richtlinien eine umfangreiche Berichterstattung und die Einhaltung bestimmter Maßnahmen und Verhaltensmaßregeln vor. Konsequenz der Nichteinhaltung sind Strafzahlungen und im Extremfall eine ungeplante Rückzahlung des Nachrangdarlehens. SANHA hat ein entsprechendes Berichtswesen aufgebaut, um den Verpflichtungen nachzukommen und steht auch in regelmäßigem Austausch mit Mitarbeitern des WSF. Der jeweilige Stand der Umsetzung der Fördermaßnahme wird auf der SANHA-Homepage veröffentlicht. Es sind keine Defizite bzgl. der Einhaltung der verabschiedeten Regeln bekannt.

SANHA vermarktet ihre Produkte und sonstigen Leistungen in weiten Teilen Europas mit wesentlichen Standorten in Deutschland, Polen, Belgien, dem Vereinigten Königreich, Italien und Russland. Insofern können auch Anforderungen von ausländischen Gesetzen und Vorschriften ein Risiko darstellen. Zur Vermeidung dieser Risiken wurde bereits 2006 ein Compliance-System eingeführt und danach kontinuierlich ausgebaut. Entsprechende Verhaltensrichtlinien und Grundsätze wurden auf allen Ebenen des Unternehmens ausgerollt und in den QM-Dokumenten fixiert. Damit wurden die Voraussetzungen geschaffen, um u.a. den allgemeinen Richtlinien des fairen Wettbewerbs umfassend zu entsprechen. Die Zusammenarbeit mit lokalen Juristen und Beratern stellt zudem die Einhaltung der gruppenweit geltenden Richtlinien sicher.

Unter Berücksichtigung der genannten Risiken sehen wir keine bestandsgefährdeten Risiken.

Ausblick und strategische Planung

Der Inflationsgipfel ist überwunden und die Weltkonjunktur scheint wieder leicht anzuziehen. Insbesondere die für SANHA wichtige Baubranche als Leitbranche hat sich zwar in der Vergangenheit als krisenfest erwiesen, eine geopolitische Verwerfung im Zentrum von Europa wie auch eine weltweite Pandemie in bisherigem Ausmaß hat es aber in der Neuzeit noch nicht gegeben. Inflation und Zinsen sind stark gestiegen und dämpfen die Nachfrage nach Neubauten. Baugenehmigungen sind zuletzt stark rückläufig, die Erstellung von Neubauten wird häufig verschoben. Ande-

erseits beschert der Branche der Gebäudetechnik ein durch den Klimawandel induzierter Schub bei den erneuerbaren Energien ein erhebliches Umsatzpotenzial. Die Investitionen in den Heizungskellern und in der Kälte- und Klimatechnik sind erheblich und kompensieren zum großen Teil die Rückgänge im Sanitärbereich. Das Handwerk ist

nach wie vor sehr gut ausgelastet. Der Abbau der Großhandelslager ist aus unserer Sicht beendet und dieser Effekt somit in der Nachfrage verarbeitet, so dass wir jetzt wieder eine der „echten“ Nachfrage angepasste Bedarfs-Entwicklung beobachten. Vor diesem Hintergrund haben die Auftragseingänge zuletzt in allen Bereichen und Regionen sogar wieder etwas angezogen. SANHA rechnet vor diesem sehr heterogenen Bild gegenüber dem ersten Halbjahr 2023 mit einer nur noch leichten Abschwächung der Nachfrage. In der Summe aller Effekte prognostiziert die Geschäftsführung nach wie vor für 2023 einen Rückgang beim Umsatz und ein niedrigeres, aber auskömmliches Produktionsvolumen, das mit entsprechenden Maßnahmen – u.a. auch kosteneinsparenden – flankiert wird. Hierbei helfen einerseits die Investitionen der vergangenen Jahre in die Automatisierung und Digitalisierung, andererseits aber auch die vielen innovativen Produkte und Prozesse. Da SANHA in alle Segmente hineinliefert, kompensiert die Heizungs- und Kälte/Klimainstallation den Bereich Sanitär weitgehend. Zudem ermöglichen einige neue OEM-Kunden Zusatzgeschäfte.

Vor diesem Hintergrund ist die Geschäftsleitung optimistisch, die gesetzten Ziele im Bereich EBITDA und EBIT zum Jahresende erreichen zu können.

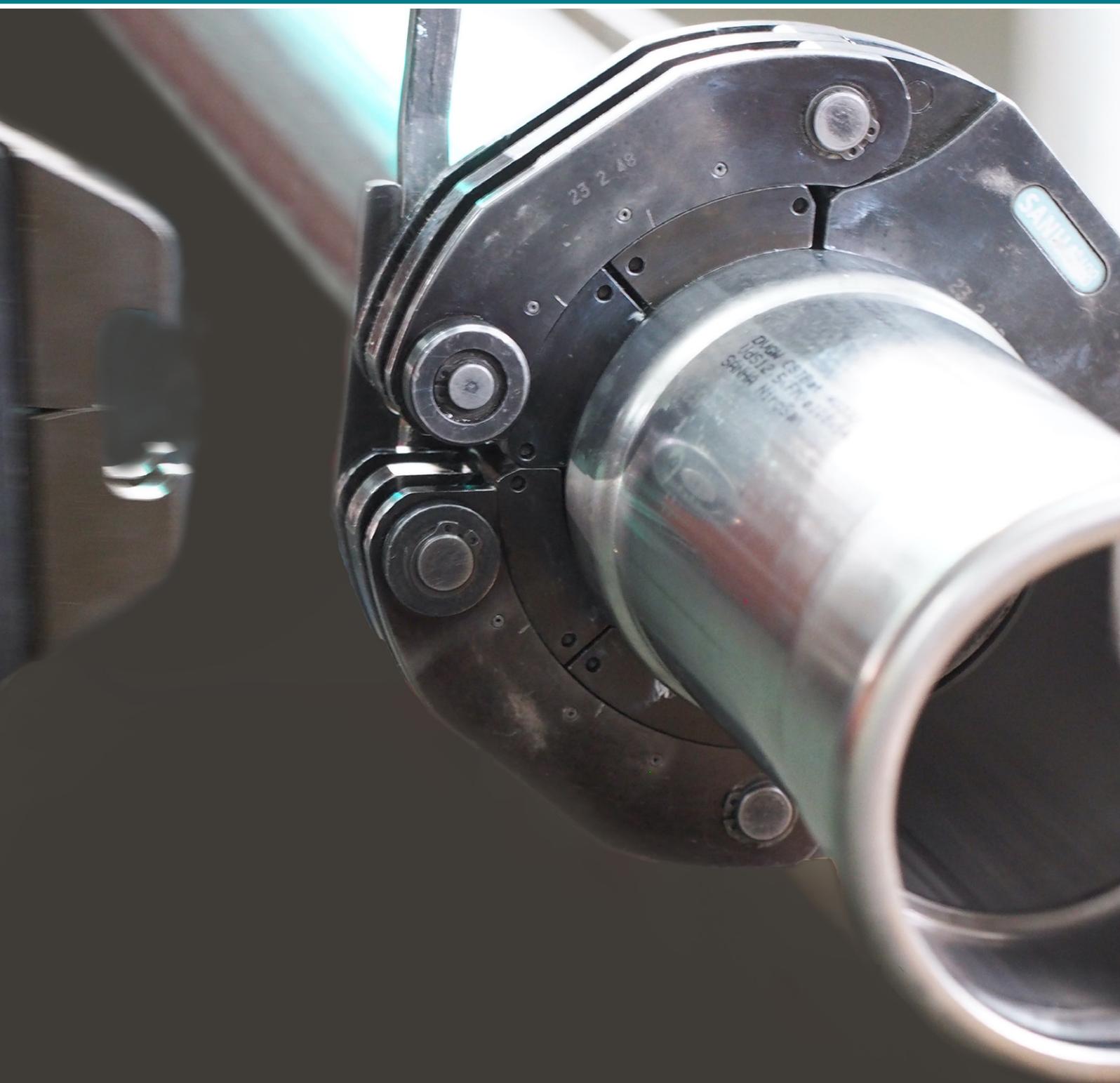
Essen, den 15. August 2023

*SANHA Verwaltungs GmbH
Die Geschäftsführung*


Bernd Kaimer


Frank Schrick

Konzernbilanz zum 30. Juni 2023



AKTIVA [Angaben in EURO]

A. ANLAGEVERMÖGEN	30.06.2023	31.12.2022
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.468.510,10	2.631.184,03
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	617.728,46	363.787,98
3. Geschäfts- und Firmenwert	307.657,35	351.608,49
	3.393.895,91	3.346.580,50
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	14.511.097,88	14.610.036,39
2. Technische Anlagen und Maschinen	12.490.007,21	11.980.512,16
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.870.267,63	2.714.728,45
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	6.277.627,51	5.418.546,93
	36.149.000,23	34.723.823,93
	39.542.896,14	38.070.404,43
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	9.862.986,58	10.304.923,74
2. Unfertige Erzeugnisse	3.514.825,21	3.093.977,99
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	48.401.969,47	48.787.314,08
4. Geleistete Anzahlungen	327.106,22	84.094,33
	62.270.310,14	62.270.310,14
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.047.038,48	7.373,79
2. Sonstige Vermögensgegenstände	9.015.068,05	8.424.295,95
	12.062.106,53	8.431.669,74
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		
	4.194.939,04	5.061.240,60
	78.363.933,05	75.763.220,48
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	2.991.279,26	2.252.361,41
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		
	1.613.786,93	1.793.263,02
	122.511.895,38	117.879.249,34

PASSIVA [Angaben in EURO]

	30.06.2023	31.12.2022
A. EIGENKAPITAL		
I. Kommanditkapital	5.000.000,00	5.000.000,00
II. Andere Gewinnrücklagen	8.229.616,34	3.758.710,76
III. Konzernbilanzverlust	4.857.561,03	4.375.061,00
IV. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	166.584,99	-916.595,91
V. Nicht beherrschende Anteile	11.374.270,50	11.374.270,50
	19.912.910,80	14.841.324,35
B. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS DER KAPITALKONSOLIDIERUNG		
	102.431,49	102.431,49
C. SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZUSCHÜSSE ZUM ANLAGEVERMÖGEN		
	637.381,70	713.253,04
D. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Steuerrückstellungen	382.409,80	250.209,07
2. Sonstige Rückstellungen	6.740.627,20	3.528.242,74
	7.123.037,00	3.778.451,81
E. VERBINDLICHKEITEN		
1. Anleihen	38.916.150,00	38.916.150,00
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	32.044.957,32	32.107.555,05
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	616.493,07	848.184,87
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.717.865,50	11.952.273,96
5. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	4.811.315,47	4.724.864,15
6. Sonstige Verbindlichkeiten	10.629.294,23	9.894.701,82
- davon aus Steuern: EUR 954.754,77 (i.Vj.: 1.243.849,20 EUR)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 1.080.816,99 (i.Vj.: 1.317.305,50 EUR)		
	94.736.075,59	98.443.729,85
F. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	58,80	58,80
	122.511.895,38	117.879.249,34

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 1. Halbjahr 2023



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (Angaben in EURO)

	1. HJ 2023	1. HJ 2022
1. Umsatzerlöse	61.347.608,30	67.553.000,91
2. Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-317.809,45	1.091.773,64
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	512.275,39	807.231,23
4. Sonstige betriebliche Erträge davon aus Währungsumrechnung: EUR 1.052.118,41 (i.Vj.: EUR 2.523.383,74)	3.076.037,78	3.394.182,89
5. Materialaufwand	-29.850.275,99	-36.189.635,71
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-28.768.581,45	-35.133.578,39
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-1.081.694,54	-1.056.057,32
6. Personalaufwand	-13.771.830,73	-13.514.083,42
a) Löhne und Gehälter	-11.156.543,91	-10.955.625,16
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung davon für Altersversorgung: EUR 42.349,65 (i.Vj.: EUR 45.373,79)	-2.615.286,82	-2.558.458,26
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-2.459.566,72	-2.343.575,62
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen davon aus Währungsumrechnung: EUR 747.797,07 (i.Vj.: EUR 2.604.258,49)	-10.643.628,47	-14.005.297,73
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	237,50	101,16
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.299.325,92	-1.579.078,21
11. Ergebnis vor Steuern	5.593.721,69	5.214.619,14
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.324.700,88	-1.141.144,30
13. Ergebnis nach Steuern	4.269.020,81	4.073.474,84
14. Sonstige Steuern	-280.615,26	-187.130,54
15. Konzernhalbjahresüberschuss	3.988.405,55	3.886.344,30

Konzern-Kapitalflussrechnung für das 1. Halbjahr 2023



Konzern-Kapitalflussrechnung (Angaben in Tausend EURO)

	1.1.-30.06.2023	1.1.-30.06.2022
Periodenergebnis (Jahresüberschuss/-fehlbetrag einschl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	3.988	3.886
+/- Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	2.460	2.344
+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	3.345	4.740
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen /Erträge	-93	-949
- Zahlungsunwirksame Erträge aus der Auflösung eines Unterschiedbetrages aus der Kapitalkonsolidierung	0	0
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.027	-12.477
+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.645	-1.609
-/+ Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständendes Anlagevermögens	-1.158	7
+/- Zinsaufwendungen /Zinserträge	2.299	1.579
+/- Ertragsteueraufwand /-ertrag	1.324	1.141
-/+ Ertragsteuerzahlungen	-1.307	-489
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	3.186	-1.827
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	119	0
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-209	-272
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	2.645	-75
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-4.671	-4.170
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2.116	-4.517
+ Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz)Krediten	3.869	9.008
- Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz)Krediten	-4.569	-3.546
+ Einzahlungen aus erhaltenen Zuschüssen/Zuwendungen	0	57
- Gezahlte Zinsen	-2.298	-1.400
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-2.998	4.119
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-1.928	-2.225
+/- Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	425	-67
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	5.061	4.871
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.558	2.579
- davon aus:		
liquiden Mitteln	4.195	2.579
Kontokorrentkredit	-637	0

Konzernanhang für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahr 2023



Die SANHA GmbH & Co. KG ist einer der führenden Hersteller für Rohrleitungssysteme und Verbindungsstücke (Fittings) im Bereich der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Die SANHA GmbH & Co. KG hat den Charakter eines Stammhauses, das zu 100% der Familie Kaimer gehört. Die SANHA GmbH & Co. KG ist unsere deutsche Produktions-, Vertriebs- und Logistikgesellschaft und führt die in- und ausländischen Gesellschaften der Gruppe. Der Konzernabschluss zum 30. Juni 2023 der SANHA GmbH & Co. KG ist nach den deutschen, für Personenhandelsgesellschaften im Sinne des §264a HGB geltenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags aufgestellt.

Der Kreis der konsolidierten Gesellschaften als auch die Konsolidierungsmethoden haben sich gegenüber dem Abschluss zum 31.12.2022 nicht verändert.

Auf eine Prüfung des Halbjahresfinanzberichtes gem. §117 Abs. 5 WpHG durch einen Prüfer im Sinne des §317 HGB wurde verzichtet.

Der Sitz der Muttergesellschaft SANHA GmbH & Co. KG ist in Essen. Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRA 9755 im Register des Amtsgerichts Essen eingetragen.

Währungsumrechnung

Die Währungsumrechnung der Abschlüsse von Tochterunternehmen, die nicht dem Euro-Währungsraum angehören, erfolgt nach den Vorschriften des § 308a HGB.

Die Umrechnung der Bilanzposten erfolgte zum 30.06.2022 mit dem Stichtagskurs. Folgende Umrechnungskurse kamen zur Anwendung:

	PLN	GBP	RUB
Stichtagskurs	4,43880	0,85828	95,10520

Für die Umrechnung der Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung wurden monatliche Durchschnittskurse verwendet.

Die Erfassung der Differenzen aus Währungsumrechnungen erfolgt erfolgsneutral im Eigenkapital unter dem Posten Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind unverändert gegenüber dem Konzernabschluss zum 31.12.2022.

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

[1] Anlagevermögen

Unter den immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens werden die Kosten der Entwicklung als selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände ausgewiesen von T€ 197 (31.12.2022: T€ 644).

Von den Zugängen im Sachanlagevermögen (€ 4,7 Mio.) im 1. Halbjahr 2023 entfallen im Wesentlichen auf Investitionen an den Standorten Essen € 0,4 Mio., Belgien € 0,8 Mio., Polen € 3,3 Mio. und am Standort Berlin € 0,1 Mio. Die Zugänge betreffen im Wesentlichen den Kauf von Maschinen zur Erweiterung des Geschäftsbetriebes, sowie Werkzeuge für die Produktionsmaschinen.

[2] Vorräte

Bei den Vorräten wurden Zwischengewinne aus konzerninternen Lieferungen in Höhe von T€ 1.211 (31.12.2022: T€ 1.387) eliminiert.

[3] Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Bilanzstichtag T€ 3.047. Aus dem im Konzern durchgeführten Factoring der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergeben sich zum 30. Juni 2023 Nettofinanzverbindlichkeiten i.H.v. T€ 1.866.

In den Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr enthalten:

	30.06.2023	31.12.2022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0
Sonstige Vermögensgegenstände	506	373
	506	373

[4] Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält im Wesentlichen den am 25.05.2020 beschlossenen, erhöhten Rückzahlungsbetrag der Anleihe im Verhältnis 105:100. Er wird ratierlich über die Laufzeit der Anleihe aufgelöst und beträgt zum Bilanzstichtag T€ 901.

[5] Latente Steuern

Aktive latente Steuern werden in Höhe von T€ 1.614 (31.12.2022: T€ 1.793) ausgewiesen. Sie resultieren aus der Aktivierung der Entwicklungskosten, dem Ansatz des Sachanlagevermögens mit den Zeitwerten im Rahmen der Erstkonsolidierung, der konzerneinheitlichen Bewertung der Vorräte, den Effekten aus der Zwischenergebniseliminierung, dem Verkauf von Anlagevermögen im Konzern sowie den steuerlichen Verlustvorträgen. Für die Ermittlung wurden die maßgeblichen Körperschaft- und/oder Gewerbesteuersätze von 15,7 % bis 30,2 % verwendet.

[6] Passiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung

Der passive Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung ist im Zuge der Neubewertung innerhalb eines Corporate Change Projektes im Jahre 2011 entstanden. Ab dem Geschäftsjahr 2018 wurde der DRS 23 angewendet. Der Unterschiedsbetrag wurde, wenn er nicht durch eine Neubewertung des Anlagevermögens entstanden ist, erfolgsneutral mit dem Verlustvortrag verrechnet, anderenfalls ergebniswirksam entsprechend der Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände ratierlich aufgelöst. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Betrag bezieht sich auf ein Grundstück und verbleibt seit dem 31.12.2021 planmäßig unverändert.

Er entfällt auf folgende Gesellschaften:

	30.06.2023	31.12.2022
SANHA Fittings BV	102	102
	102	102

[7] Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen

Der Sonderposten betrifft Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen der SANHA GmbH & Co. KG und der SANHA Polska Sp. z o. o. Im 1. Halbjahr 2023 wurde der Sonderposten für Investitionszuschüsse in Höhe von T€ 102 erfolgswirksam aufgelöst, wobei der Sonderposten Währungsschwankungen i.H.v. T€ 26 unterlag. Eine Einstellung in den Sonderposten fand im 1. Halbjahr nicht statt.

[8] Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Personalrückstellungen einschließlich der Rückstellungen für Vorruhestand, ausstehende Rechnungen, sowie Rückstellungen für Bonusverpflichtungen.

[9] Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten weisen folgende Restlaufzeiten auf:

Die Anleihe der SANHA GmbH & Co. KG (WKN: A1TNA7/ISIN: DE000A1TNA70) mit einem Anleihevolumen von € 37,1 Mio. ist im Basic Board der Börse Frankfurt notiert. Der Zins ist gestaffelt und beträgt 6,0 % zum Bilanzstichtag bis zum Laufzeitende im Jahr 2026. Der Rückzahlungsbetrag wurde am 25.05.2020 auf 105:100 festgesetzt. Zur Besicherung der Anleihe i.H.v. T€ 38.916 nebst der unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Zinsen von T€ 165 (31.12.2022: T€ 142) wurden Sicherheiten zugunsten eines Sicherheiten Treuhänders bestellt. Bei der Sicherheiten Gestellung handelt es sich um eingetragene Buchgrundschulden, Verpfändungen bzw. Sicherheitenübertragungen von verpfändbaren Vermögensgegenständen aus dem Sachanlage- und Umlaufvermögen, sowie Sicherheitenabtretungen von nicht abgetretenen Forderungen.

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind T€ 16.509 durch Grundpfandrechte gesichert. Darüber hinaus bestehen zur Sicherung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an den Standorten Legnica und Ternat Sicherheitenübertragungen von Anlage- und Vorratsvermögen. Unter den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften i.H.v. T€ 6.567 sowie Verbindlichkeiten aus Mietkauf i.H.v. T€ 859 passiviert.

	davon mit einer Restlaufzeit von				davon mit einer Restlaufzeit von			
	Stand 30.06. 2023	bis zu 1 Jahr	1 – 5 Jahre	mehr als 5 Jahre	Stand 31.12. 2022	bis zu 1 Jahr	1 – 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Anleihen	38.916	0	38.916	0	38.916	0	38.916	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	32.045	18.220	13.154	671	32.108	18.651	12.962	495
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	617	617	0	0	848	848	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.718	7.718	0	0	11.952	11.952	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	4.811	0	4.811	0	4.725	0	3.090	1.635
Sonstige Verbindlichkeiten	10.629	3.644	6.559	426	9.895	5.071	4.511	313
Davon aus Steuern	955	955	0	0	1.244	1.244	0	0
Davon i.R.d. sozialen Sicherheiten	1.081	425	656	0	1.317	661	656	0
	94.736	30.199	63.440	1.097	98.444	36.522	59.479	2.443

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miete und Leasing bestehen in Höhe von T€ 5.273 (31.12.2022 T€ 2.821). Die aus dem Erbbaurecht in Berlin resultierenden finanziellen Verpflichtungen belaufen sich auf T€ 1.417 (31.12.2022 T€ 1.461). Zum 31.12.2022 beträgt der Umfang nach Art. 28 Abs. 2 EGHGB für mittelbare Verpflichtungen aus Zusagen für Pensionsanwartschaften oder ähnliche Verpflichtungen T€ 4.474. Zum 30.06.2022 wurde auf die Beantragung eines aktualisierten Gutachtens verzichtet.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[1] Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse sind in folgenden Absatzgebieten erzielt worden:

Absatzgebiet	1. HJ 2023		1. HJ 2022	
Inland	14.241 T€	23,2 %	14.786 T€	21,9 %
Europa	44.338 T€	72,3 %	47.101 T€	69,7 %
Drittland	2.768 T€	4,5 %	5.666 T€	8,4 %
	61.347 T€	100,0 %	67.553 T€	100,0 %

Die Umsatzerlöse von T€ 61.347 (1. HJ 2022: T€ 67.553) sind in Höhe von T€ 22.395 (1. HJ 2022: T€ 24.425) von den inländischen und in Höhe von T€ 38.952 (1. HJ 2022: T€ 43.128) von ausländischen Gesellschaften erzielt worden.

[2] Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge ohne Erträge aus Währungskursdifferenzen beinhalten im Wesentlichen Erträge aus Anlagenverkäufen T€ 1.322, Rückerstattung Personalkosten Belgien T€ 158, der Sachbezugsbesteuerung von Firmenwagen T€ 81. Der Sonderposten aus Investitionszuschüssen wurde mit T€ 102 aufgelöst (1. HJ 2022 T€ 88). Die enthaltenen Währungskursgewinne betragen T€ 1.052 (1. HJ 2022: T€ 2.523).

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen T€ 166 (1. HJ 2022: T€ 7), sowie Gutschriften und Rechnungs-korrekturen T€ 22.

[3] Materialaufwand

Die Materialeinsatzquote als Verhältnis Materialaufwand zu den Umsatzerlösen beträgt 48,9 % (1. HJ 2022: 52,7 %).

[4] Personalaufwand

Die Personalaufwandsquote als Verhältnis Personalaufwand zu den Umsatzerlösen beträgt 22,4 % (1. HJ 2022: 20,0 %).

[5] Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind u.a. Verwaltungs- und Vertriebskosten enthalten, sowie periodenfremde Aufwendungen von T€ 112, welche im Wesentlichen auf nachlaufende Rechnungen sowie unterdotierte Rückstellungen entfallen. Die enthaltenen Währungskursverluste betragen T€ 748 (1. HJ 2022: T€ 2.604). Außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit liegende und nicht wiederkehrende Aufwendungen sind im 1. Halbjahr nicht angefallen.

[6] Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen über T€ 2.299 (1. HJ 2022: T€ 1.579) enthalten im Wesentlichen Anleihezinsen in Höhe von T€ 1.103 (1. HJ 2022: T€ 919).

[7] Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position enthält Aufwendungen aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern in Höhe von T€ 171 (1. HJ 2021: T€ 59).

Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Der Finanzmittelfonds ist definiert als der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Er setzt sich zusammen aus dem Kassenbestand und den Guthaben bei Kreditinstituten sowie den innerhalb 3 Monate fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Wesentliche zahlungsunwirksame Investitions- und Finanzierungsvorgänge liegen nicht vor.

Mitarbeiter

Die SANHA-Gruppe beschäftigte in ihren Gesellschaften im 1. HJ 2023 durchschnittlich:

	1. HJ 2023	1. HJ 2022
Angestellte	229	240
gewerbliche Mitarbeiter	438	460
Auszubildende	4	7
	671	707

Persönlich haftender Gesellschafter der SANHA GmbH & Co. KG ist die SANHA Verwaltungs GmbH, Essen, mit einem gezeichneten Kapital in Höhe von T€ 25. Geschäftsführer der SANHA Verwaltungs GmbH mit ihren Geschäftsbereichen sind

Dipl.-Betriebswirt Bernd Kaimer (CEO)
Dipl.-Betriebswirt Frank Schrick (CSO)

Essen, den 15. August 2023
SANHA Verwaltungs GmbH



Bernd Kaimer



Frank Schrick

SANHA GmbH & Co. KG (Konzern)
Im Teelbruch 80
45219 Essen

Tel. +49 2054 925-0
info@sanha.com

www.sanha.com

Since 1964.