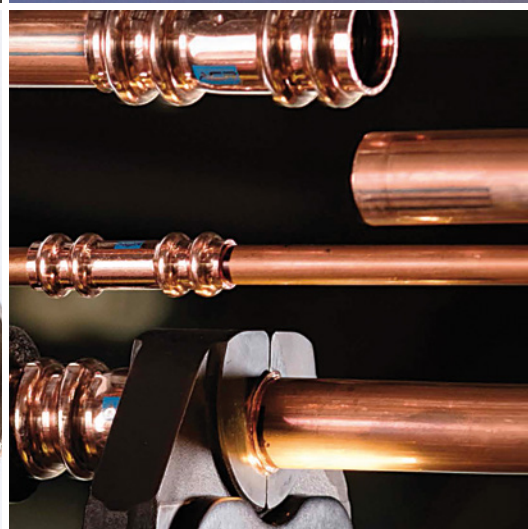
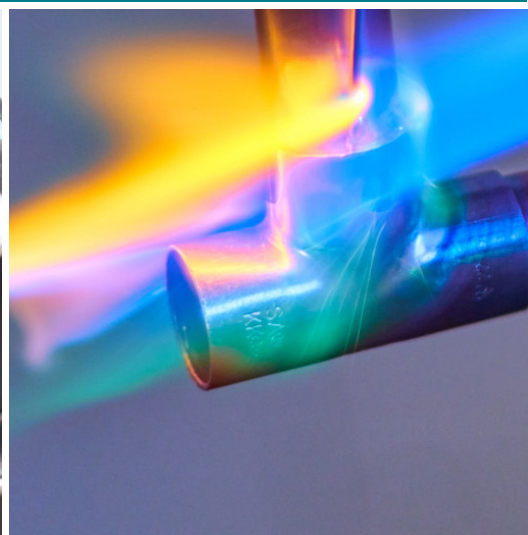
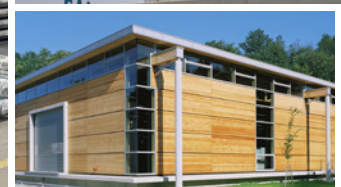


**SANHA GmbH & Co. KG (Konzern),
Essen**
**Halbjahresbericht
1. Halbjahr 2024**



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 03
Konzernlagebericht	Seite 05
Konzernbilanz	Seite 15
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	Seite 18
Konzern-Kapitalflussrechnung	Seite 20
Konzernanhang	Seite 22



Vorwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

Nach wie vor beeinflusst der Krieg in der Ukraine und im Gaza Streifen die wirtschaftliche Entwicklung vor allem in Europa. Die Lieferketten waren im ersten Halbjahr 2024 allerdings weitgehend intakt. Die Rohmaterialpreise haben im Laufe des ersten Halbjahres wieder angezogen, bei Kupfer war zwischenzeitlich Ende Mai sogar mit 11.105 USD pro Tonne ein Allzeit-Hoch zu verzeichnen. Dies ist vor allem der starken Nachfrage aufgrund des hohen Bedarfes im Bereich Elektromobilität und regenerativer Energietechnik geschuldet, die auf beschränkte Affinerie- und Bergbaukapazitäten stößt. Nach wie vor allgemein hohe Baukosten und Zinsen wie auch die stark restriktive Kreditvergabe der Banken führten auch im ersten Halbjahr 2024 zu einer Vielzahl von Stornierungen oder zumindest Verschiebungen von Bauvorhaben. Zudem ist die Kaufkraft der Bürger insgesamt eingeschränkt durch hohe Preise, was sich auch negativ auf die Renovierung auswirkt, die ca. 70 % der Nachfrage nach Rohrleitungssystemen ausmacht. Die Lohnsteigerungen hinken der Preisentwicklung noch hinterher. Unsicherheiten und Unklarheiten in der Förderpolitik lähmen in Deutschland die Investitions-Entscheidungen. Dies gilt einerseits im Neubau, aber vor allem auch im Heizungsbereich, so dass der Absatz von Wärmepumpen im ersten Halbjahr 2024 regelrecht eingebrochen ist – nota bene bei vollen Großhandelslägern. Nach wie vor sind auch die Baugenehmigungen in Deutschland im Wohnungsbau im Vergleich zum Vorjahr mit ca. 21,5 % per Ende Mai rückläufig. Das Bild bleibt aber heterogen: das Handwerk hat die Zeit genutzt und bestehende Auftragspolster abgearbeitet; man war bzw. ist nach wie vor gut bis sehr gut ausgelastet. Im Kältebereich muss weltweit auf klimaneutrale Kältemittel umgestellt werden, was diesem Markt eine starke Wachstumsperspektive beschert. Und während Deutschland, Österreich und Skandinavien schwächeln, ziehen die Märkte in Südeuropa und außerhalb Europa wieder an.

Wir haben in den letzten Jahrzehnten nicht nur unser Auslandsgeschäft systematisch ausgebaut, sondern zuletzt neben den Bereichen Sanitär- und Heizung auch in vielen anderen Branchen wie der Kälte- und Kühltechnik oder dem

Schiffs- oder Maschinenbau Geschäft aufgebaut und viele Erfahrungen gesammelt. So haben wir heute ein international und branchenübergreifend diversifiziertes Kunden- und Produktportfolio, in dem Deutschland nach wie vor zwar der stärkste Markt ist, starke Nachfrageschwankungen bei inzwischen unter 20 % Deutschland – Anteil aber ausgleichbar sind. Dies kam uns auch im ersten Halbjahr 2024 zugute, so dass wir das Umsatzniveau zum Vorjahr halten konnten. Während der Umsatz in Deutschland entsprechend dem Marktgeschehen zweistellig rückläufig war, konnten wir in Südeuropa und außerhalb Europas, aber auch im Industrie- und OEM Geschäft deutlich zulegen. Durch das hierbei entsprechend veränderte Produktmix konnten wir auch die Rohertragsmarge deutlich steigern. Der zusätzliche Rohertrag hat dazu beigetragen, die inzwischen doch deutlichen und nicht mehr aufzuhaltenden Lohn- und Kostensteigerungen zu kompensieren, die uns trotz strikter Kostendisziplin und weiterer Investitionen in die Automatisierung und Digitalisierung im ersten Halbjahr 2024 getroffen haben. Wir haben insgesamt vor dem Hintergrund eines sehr schwierigen Marktumfeldes erneut zeigen können, dass wir in der Lage sind, schnell und flexibel auf sich ständig und zügig ändernde Marktbedingungen zu reagieren. Die Resilienz unseres Geschäftsmodells ist hoch und wir haben starke Teams, denen wir zu großem Dank verpflichtet sind. Unser Erfolg ist die Summe der großartigen Leistungen unserer verantwortungsbewussten Mitarbeiter.

Vor dem Hintergrund des sehr anspruchsvollen Marktumfeldes konnten wir im ersten Halbjahr 2024 Umsatz und Ertrag gegenüber dem Vorjahr halten bzw. sogar marginal steigern. Bei einem Umsatz in Höhe von € 61,6 Mio. (+0,3 % gegenüber Vorjahr) haben wir einen operativen EBITDA Anstieg um € 0,1 Mio. auf € 10,4 Mio. zu verzeichnen und erzielten dabei wie im Vorjahr eine EBITDA-Marge von 16,9 %. Dies zeigt: die vielen Innovationen und Investitionen der vergangenen Jahre waren wichtig und richtig. Unser Geschäftsmodell wie unsere Unternehmenskultur generieren auch in unsicheren Zeiten gute Erfolge.



Nachhaltigkeit spielt bei SANHA® seit jeher eine große Rolle und ist Bestandteil unserer DNA. Wir sind nicht zuletzt deswegen auch Teilnehmer der UN Global Compact Initiative. Der Bereich der Corporate Social Responsibility wird auch dem deutschen Gesetzgeber immer wichtiger. Wir haben viele Projekte definiert und unsere Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickelt um ganz im Sinne des Green Deals der EU 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. Die silberne Auszeichnung von Ecovadis dokumentiert unsere Bemühungen in diesem Bereich. In 2025 werden wir zudem erstmalig für das Geschäftsjahr 2024 einen ESRS konformen Nachhaltigkeitsbericht erstellen.

Wir rechnen für das weitere Jahr 2024 mit anhaltend großer Unsicherheit an den Märkten und geopolitischen Verwerfungen bei stabilem, wenn auch niedrigem Wachstum der Weltkonjunktur. Wir erwarten für das zweite Halbjahr vor dem Hintergrund gesunkener Leitzinsen eine wieder leicht anziehende Nachfrage, getrieben vom Wohnungsbau, die sich stimulierend auf die gesamte SHK Branche auswirken sollte. In Bezug auf eine allgemein vorsichtigeren Haltung gegenüber China und den Seewegen dorthin rechnen wir damit, dass ein Anziehen der Nachfrage besonders bei der Industrie in Europa spürbar werden wird, wenn auch nicht in Deutschland wegen falscher Signale seitens der Politik. Hier kommt uns unsere internationale Aufstellung erneut zugute.

Es ist unser erklärtes Ziel, in 2024 den Vertrieb weiter auszubauen, zu stärken und zu professionalisieren. Wir bearbeiten weitere Auslands-Märkte, um sie für uns zu erschließen. Mit ACR Copper Press haben wir im April ein wichtiges neues Presssystem für den Kältemarkt eingeführt und erste Umsätze erzielt. Für das gesamte Geschäftsjahr 2024 erwarten wir in Summe nach wie vor ein sehr kleines Umsatzwachstum im unteren einstelligen Bereich bei stabiler EBITDA Marge. Dabei hilft uns die Diversifizierung unseres Kundenportfolios, d.h. vor allem die internationalen Märkte und die Industrie, aber auch unsere Digitalisierungs- und Automatisierungsanstrengungen der letzten Jahre.


Bernd Kaimer


Frank Schrick

Konzernlagebericht zum 30. Juni 2024



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 Be-

reiche in der Grundversorgung her. Das ist das Fundament für den inzwischen weltweiten Erfolg im Objekt- und Industriegeschäft. Eine hohe Innovationskraft, die weitere Verbreiterung der Kundenbasis und eine starke internationale Aufstellung sind Teil der strategischen 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 30.06.2024 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.

Das erste Halbjahr 2024 war nach wie vor geprägt durch den Krieg in der Ukraine und im Gaza Streifen sowie der Tendenz zur Deglobalisierung. Die Lieferketten sind allerdings wieder deutlich besser intakt. Hohe Zinsen und Baukosten sowie der Fachkräftemangel sind aber weitaus relevanter für das operative Geschäft. Darunter leidet auch die gesamtwirtschaftliche und EU – Entwicklung erheblich. Nach einer vorläufigen Schnellschätzung steigt das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in der Eurozone als auch in der EU im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 0,3 % und würde damit das moderate Wachstum des ersten Quartals bestätigen, welches ebenfalls in beiden Gebieten bei 0,3 % lag (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 hohen Zinsen und Baukosten eine gewisse Zurückhaltung bei neuen Projekten. Viele Bauprojekte werden weiter verschoben oder sogar aufgehoben (siehe Grafik VDZ Pressemitteilung vom 13.05.2024, vdzev.de). Die deutsche Förderpolitik unterliegt erratischen Schwankungen, wirkt verunsichernd und lähmt die Entscheidungsprozesse unnötig.

Die Auslastung im Handwerk in Deutschland ist aufgrund bereits vorliegender Aufträge aber bei 82 % der Handwerker nach wie vor gut bis sehr gut (Querschiesser zur aktuellen Geschäftslage, 09.07.2024, www.querschiesser.de) und auch international ziehen viele Märkte nach einer Schwächephase wieder an.



Aufschübe und Stornierungen von Projekten im SHK-Bereich

84 %*

der Befragten berichten von aufgeschobenen oder stornierten Projekten seitens ihrer Kunden.

Stornierungen nach Auftraggeber

81 % privater Wohnungsbau

79 % institutioneller Wohnungsbau

30 % Nichtwohnungsbau Mehrfachnennungen möglich

Ergebnis der Zusatzfrage aus dem SHK-Konjunkturbarometer Q1_2024

*laut Antwort der befragten Unternehmen aus Industrie und Großhandel

Quelle: VDZ/VdZ | Stand April 2024

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, das 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 2024 0,3 % über Vorjahr bei € 61,6 Mio. (1. HJ 2023: € 61,3 Mio.). Ein schwaches Sanitär- und Heizungsgeschäft in Deutschland, Österreich und Skandinavien (verantwortlich hierfür war vor allem die geringe Markt-Nachfrage aufgrund der hohen Bau- und Finanzierungskosten sowie unklarer Förderpolitik) konnte durch wachsende Umsätze in Südeuropa, außerhalb Europas, aber auch durch das starke Industrie- und OEM-Geschäft kompensiert werden.

Dabei entwickelte sich der Auslandsumsatz auf € 50,6 Mio. (1. HJ 2023 € 47,1 Mio.) entsprechend einem Anteil in Höhe von 82,1 %. Positiv entwickelten sich das Übersee Geschäft, hier insbesondere USA, Südamerika und Australien (+€ 1,38 Mio., +49,7 %), Südeuropa (+€ 0,55 Mio., +38 %) und die Region Benelux (+ € 0,25 Mio. +4,6 %), während sich Deutschland (-€ 2,97 Mio.), Österreich (-€ 0,37 Mio.) und Skandinavien (-€ 0,85 Mio.) negativ entwickelt haben.

Die sonstigen betrieblichen Erträge inkl. Währungskursgewinnen lagen bei € 1,9 Mio. (1. HJ 2023: € 3,1 Mio.), so dass die Gesamtleistung inklusive Bestandsveränderung der fertigen und unfertigen Erzeugnisse sowie aktivierter Eigenleistungen bei € 64,2 Mio. lag (1. HJ 2023: € 64,6 Mio.), entsprechend -0,6 %. Der Materialaufwand hat sich bei um € 0,3 Mio. auf € 1,4 Mio. gestiegenem Aufwand für bezogene Leistungen (u.a. Energie, Gas & Wasser) um € 3,2 Mio. auf € 26,6 Mio. ebenfalls deutlich reduziert (1. HJ 2023: € 29,9 Mio.). Die Materialaufwandsquote (in % vom Umsatz inklusive Bestandsveränderungen) hat sich vor allem aufgrund des positiven Produktmixes ebenfalls verringert und lag bei 43,0 % (1. HJ 2023: 48,9 %), so dass der Rohertrag (bereinigt um Währungskurseffekte) mit rund € 2,8 Mio. über Vorjahr bei € 37,5 Mio. lag. Die Rohertragsmarge (in % vom Umsatz inkl. Bestandsveränderungen exkl. Währungskursenerträge) erhöhte sich um 3,7 %-Punkte auf 58,9 % (1. HJ 2023: 55,2 %).

Der Personalaufwand erhöhte sich wegen teilweise erheblicher Lohnsteigerungen (vor allem in Polen, in Belgien sogar indexiert) um rund € 1,7 Mio. (12,3 %) auf € 15,5 Mio. (1. HJ 2023: € 13,8 Mio.), die Personalaufwandsquote erhöhte sich im Zuge dessen ebenfalls auf 25,1 % (Vorjahr 22,4 %). Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl hat sich mit 679 gegenüber dem 1. HJ 2023 (671) leicht erhöht.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (inkl. Aufwendungen aus Währungskursdifferenzen) haben sich trotz strenger Kostendisziplin durch die inzwischen voll durchschlagenden inflationären Kostensteigerungen in allen Bereichen auf € 11,7 Mio. erhöht (1. HJ 2023: € 10,6 Mio. entsprechend +9,5 % gegenüber Vorjahr). Die Aufwendungen aus Währungskursdifferenzen lagen bei € 0,9 Mio. (1. HJ 2023: € 0,7 Mio.).

Wegen des deutlich gestiegenen Rohertrages konnte trotz der Kostensteigerungen das EBITDA gegenüber dem ersten Halbjahr 2023 bei € 10,4 Mio. gehalten werden. Die EBITDA-Marge wurde mit 16,9 % bestätigt. Im Zuge der erheblichen Investitionen der vergangenen Jahre lagen die Abschreibungen bei € 2,8 Mio. (1. HJ 2023: € 2,5 Mio.), so dass das EBIT sich gegenüber dem Vorjahr ebenfalls entsprechend um rund € 0,3 Mio. reduzierte auf € 7,6 Mio. (erstes Halbjahr 2023: € 7,9 Mio.). Entsprechend lag die EBIT-Marge bei 12,4 % (Vorjahr 12,9 %). Unter Berücksichtigung des durch gestiegene Zinsen (u.a. erhöhte Leit-, aber auch Anleihezinsen und WSF-Mittel) beeinflussten Finanzergebnisses (€ 2,5 Mio., 1. HJ 2023: € 2,3 Mio.) lag das Ergebnis vor Steuern bei € 5,1 Mio. (1. HJ 2023: € 5,6 Mio.) Der Steueraufwand betrug rund € 1,1 Mio., wodurch sich der Halbjahresüberschuss nach Steuern auf € 3,8 Mio. belief (Vorjahr € 4,0 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 30.06.2024 gegenüber dem 31.12.2023 um € 12,2 Mio. auf € 127,1 Mio. gestiegen.

Das Anlagevermögen erhöhte sich im ersten Halbjahr 2024 um € 1,7 Mio. auf € 42,5 Mio. Verantwortlich hierfür waren die erheblichen Investitionen in die Infrastruktur, Maschinen und Werkzeuge: die Sachanlagen der SANHA® erhöhten sich um rund € 1,9 Mio. auf € 39,5 Mio.

Ausschlaggebend für die höhere Bilanzsumme war zudem ein Anstieg des Umlaufvermögens auf € 79,8 Mio. (+ € 10,1 Mio. gegenüber 31.12.2023). Die Vorräte erhöhten sich wegen gestiegener Rohmaterialpreise und höherer Herstellkosten um € 3,9 Mio. auf € 62,4 Mio. (31.12.2023: € 58,4 Mio.). Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände (u.a. Forderungen gegenüber Factoringgesellschaften) erhöhten sich saisonal bedingt um € 5,0 Mio. auf € 12,3 Mio. (Vorjahr € 12,1 Mio.). Der Kassenbestand lag bei € 5,1 Mio. (31.12.2023 € 3,9 Mio.). Die Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich leicht auf € 2,8 Mio. (+ € 0,4 Mio. gegenüber 31.12.2023) und die aktiven latenten Steuern verblieben bei € 2,0 Mio.

Das Eigenkapital erhöhte sich aufgrund des Jahresüberschusses und währungskursbedingter Stichtagseffekte um € 4,3 Mio. auf € 28,6 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 € 0,5 Mio. Die Rückstellungen, die u.a. für Personal, ausstehende Rechnungen und Kundenboni gebildet werden, beliefen sich auf € 7,1 Mio. (31.12.2023 € 3,2 Mio.). Die Gesamtverbindlichkeiten lagen um € 4,2 Mio. über dem Wert vom 31.12.2023 bei € 90,8 Mio. Wesentliche Position des Fremdkapitals bildet auch weiterhin die mit € 38,9 Mio. bilanzierte Anleihe. Die im Jahr 2013 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 vor allem aufgrund von Skontonutzung mit – € 2,0 Mio. auf € 7,1 Mio. die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (31.12.2023 € 9,1 Mio.), während die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern stabil bei € 4,9 Mio. lagen. Die sonstigen Verbindlichkeiten reduzierten sich um € 0,5 Mio. auf € 13,8 Mio.

Finanzlage

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde im ersten Halbjahr 2024 ein Cash Flow in Höhe von € 0,7 Mio. (30.06.2023 – € 3,2 Mio.) generiert. Dem gegenüber stand ein Zahlungsmittelabfluss in Höhe von € 4,2 Mio. (30.06.2023 € 2,1 Mio.) aus der Investitionstätigkeit, sowie Nettomittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit von € 5,1 Mio. (30.06.2023 Abfluss € 3,0 Mio.). Zum 30. Juni 2024 hatte die Gruppe liquide Mittel in Höhe von € 5,1 Mio. (30.06.2023 € 4,2 Mio.). Unter Berücksichtigung kurzfristiger Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von € 0,5 Mio. (30.06.2023 € 0,6 Mio.) ergibt sich ein um rund € 1,0 Mio. höherer Finanzmittelfonds am Ende der Periode in Höhe von € 4,6 Mio. (Vorjahr € 3,6 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, Fachpersonalkräftemangel, starke unerwartete Zinssteigerungen), die sich erheblich auf den Geschäftsverlauf in allen Unternehmensbereichen ausgewirkt haben. Weitere Unwägbarkeiten dieser Art sind auch für die Zukunft nicht auszuschließen. Der gesamte Prognose-, Chancen- und Risikobericht steht unter dem Vorbehalt der nachhaltigen Auswirkungen dieser Ereignisse. Alle Prognosen sind insofern mit großer Unsicherheit behaftet.

Die Weltwirtschaft wird laut Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) trotz des unverändert hohen Niveaus der Leitzinsen der Zentralbanken zur Bekämpfung der Inflation und trotz der Belastungen der Kriege in der Ukraine und im Gaza Streifen auch in 2024 weiter wachsen. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert für das Jahr 2024 ein Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Höhe von 3,2 % gefolgt von ebenfalls 3,3 % im Jahr 2025 (IMF, 16. Juli 2024). Die leichte Steigerung des prognostizierten Wachstums in den entwickelten Ländern von 1,6 % in 2023 auf 1,7 % in 2024 und 1,8 % in 2025 wird durch einen leichten Rückgang in den Entwicklungsländern von 4,3 % in 2023 auf 4,2 % in 2024 und 2025 wieder kompensiert. Für Deutschland gehen die IWF-Experten nur von einem leichten Wachstum in Höhe von 0,2 % aus. Die Weltwirtschaft wird zwar weiterhin von der Anhebung der Zentralbankzinsen zur Bekämpfung der Inflation und vom Krieg Russlands in der Ukraine belastet, hat sich aber insgesamt als außerordentlich widerstandsfähig erwiesen.

Table 1.1. Overview of the World Economic Outlook Projections
(Percent change, unless noted otherwise)

		Projections	
	2023	2024	2025
World Output	3.2	3.2	3.2
Advanced Economies	1.6	1.7	1.8
United States	2.5	2.7	1.9
Euro Area	0.4	0.8	1.5
Germany	-0.3	0.2	1.3
France	0.9	0.7	1.4
Italy	0.9	0.7	0.7
Spain	2.5	1.9	2.1
Japan	1.9	0.9	1.0
United Kingdom	0.1	0.5	1.5
Canada	1.1	1.2	2.3
Other Advanced Economies ²	1.8	2.0	2.4
Emerging Market and Developing Economies	4.3	4.2	4.2
Emerging and Developing Asia	5.6	5.2	4.9
China	5.2	4.6	4.1
India ³	7.8	6.8	6.5
Emerging and Developing Europe	3.2	3.1	2.8
Russia	3.6	3.2	1.8
Latin America and the Caribbean	2.3	2.0	2.5
Brazil	2.9	2.2	2.1
Mexico	3.2	2.4	1.4
Middle East and Central Asia	2.0	2.8	4.2
Saudi Arabia	-0.8	2.6	6.0
Sub-Saharan Africa	3.4	3.8	4.0
Nigeria	2.9	3.3	3.0
South Africa	0.6	0.9	1.2
Memorandum			
World Growth Based on Market Exchange Rates	2.7	2.7	2.7
European Union	0.6	1.1	1.8
ASEAN-5 ⁴	4.1	4.5	4.6
Middle East and North Africa	1.9	2.7	4.2
Emerging Market and Middle-Income Economies ⁵	4.4	4.1	4.1
Low-Income Developing Countries ⁵	4.0	4.7	5.2
World Trade Volume (goods and services)	0.3	3.0	3.3
Imports			
Advanced Economies	-1.0	2.0	2.8
Emerging Market and Developing Economies	2.0	4.9	4.1
Exports			
Advanced Economies	0.9	2.5	2.9
Emerging Market and Developing Economies	-0.1	3.7	3.9
Commodity Prices (US dollars)			
Oil ⁶	-16.4	-2.5	-6.3
Nonfuel (average based on world commodity import weights)	-5.7	0.1	-0.4
World Consumer Prices⁷	6.8	5.9	4.5
Advanced Economies ⁸	4.6	2.6	2.0
Emerging Market and Developing Economies ⁷	8.3	8.3	6.2

Source: IMF staff estimates.



Die globale Inflation wird laut IWF voraussichtlich von 6,8 Prozent im Jahr 2023 auf 5,9 Prozent im Jahr 2024 und 4,5 Prozent im Jahr 2025 sinken.

Die Baubranche als Schlüsselbranche erwartet laut der Sommerprognose 2024 von Euroconstruct (Presseinfo Euroconstruct, Juni 2024) in Europa nach einem Rückgang von 1,4 % in 2023 einen erneuten Rückgang in Höhe von 2,7 % im Jahr 2024 und erst ab 2025 wieder ein Wachstum von 1,3 %.

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. In Summe werden inkl. 2024 rund € 40 Mio. investiert. 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 und Asien/Pazifik zugute, ermöglicht aber auch den Ausbau des Industriekundengeschäfts (u.a. Bauindustrie, Kälteindustrie, Schiffsbau und Fertighausindustrie, auch OEM) und des Objektgeschäftes.

Produktseitig bestehen neben einem erwarteten weiteren Wachstum bei dem im Jahr 2022 in Europa eingeführten Presssystem „Heavy Steel Press“, einem Presssystem für genormte dickwandige Stahlrohre für Heizungs- und Industrieanwendungen, auch gute Absatzchancen für ACR Copper Press, das nach einer leichten Verzögerung schließlich im April 2024 eingeführt wurde. ACR Copper Press ist für Kälte- und Kühlanlagen bis 48 bar geeignet. Klassische Kältemittel werden als Auswirkung der anstehenden Novelisierung der F-Gase-Verordnung sowie des geplanten

TOTAL CONSTRUCTION OUTPUT	(% change in real terms)						
					Forecasts		Outlook
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Austria	-3.5	1.8	-2.0	-4.2	-4.0	1.1	1.6
Belgium	-4.8	5.9	1.0	-0.7	0.1	-0.5	0.8
Denmark	2.7	6.4	5.2	-8.5	-1.3	5.5	2.2
Finland	2.0	2.4	-0.2	-12.4	-5.9	7.3	4.0
France	-12.2	6.8	2.8	-3.1	-3.5	-1.2	0.7
Germany	2.3	-0.4	-1.8	-2.4	-3.0	-0.9	-0.2
Ireland	-9.1	-3.0	2.9	0.0	3.9	5.7	-0.2
Italy	-4.6	18.0	12.0	2.1	-8.3	0.5	1.2
Netherlands	0.2	3.1	3.4	1.1	-3.8	0.8	3.4
Norway	-0.4	1.1	-1.4	-6.5	-3.7	6.2	5.2
Portugal	3.4	15.3	0.6	1.3	1.5	1.5	1.7
Spain	-9.3	6.7	3.3	2.4	1.0	1.5	1.8
Sweden	-0.7	5.6	-1.7	-12.2	-4.5	6.0	6.7
Switzerland	-0.6	-2.8	-5.5	-1.9	0.5	2.6	2.0
United Kingdom	-14.2	11.7	6.5	1.5	-0.6	4.1	2.5
Western Europe (EC-15)	-4.8	5.6	2.5	-1.5	-3.0	1.2	1.5
Czechia	-3.3	1.7	1.7	-2.6	-0.4	2.5	6.1
Hungary	-6.6	4.4	1.3	-7.4	-4.0	3.0	5.6
Poland	-0.7	3.5	5.9	3.9	3.5	5.0	6.0
Slovakia	-12.6	-3.2	0.7	0.4	1.9	1.3	1.4
Eastern Europe (EC-4)	-3.4	2.7	3.6	0.0	1.2	3.8	5.7
Euroconstruct Countries (EC-19)	-4.7	5.4	2.6	-1.4	-2.7	1.3	1.8

PFAS-Verbots vom Markt verdrängt und durch umwelt-schonende Kältemittel wie CO₂ ersetzt werden, die höherer Drücke bedürfen (VDKF, Politikum 08, 2023). Gute Wachstumschancen bestehen deswegen weltweit nach wie vor auch bei Löt fittings aus Kupfereisenlegierung (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 in der EU (Stichwort: Green Deal) weiterhin Wachstumschancen, insbesondere bei Wärmepumpen. In Deutschland wird es allerdings ohne eine klare und verständliche Förderpolitik in 2024 trotz des Willens der Bundesregierung (500.000 Wärmepumpen ab 2024) voraussichtlich kein Wachstum geben. SANHA® profitiert beim Einbau von Wärmepumpen, weil auch dazugehörige Pufferspeicher für Heizungs- und Trinkwasser angeschlossen werden müssen. 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 läuft das Geschäft bei 82 % der Handwerker „sehr gut“ oder „gut“ („Querschieser“ Trendforschung zur konjunkturellen Lage der Branche, 09.07.2024). Auch der Ausbau des Geschäftes außerhalb von Europa bietet weiterhin gute Wachstumschancen für SANHA®, da das Potenzial in vielen Ländern noch nicht ausgeschöpft ist.

Operative Risiken

Die Stimmung im Handwerk ist zwar gut (s.o.), die Montage-Kapazitäten sind aber nicht ausreichend. Auch wenn der Neubau nur 30 % des Gesamtmarktes ausmacht: die Neubaugenehmigungen waren per Ende Mai 2024 um ca. 21,5% rückläufig. (Baugenehmigungen für Wohnungen, Statistisches Bundesamt (destatis.de)). Viele Bauvorhaben wurden storniert oder zumindest auf Eis gelegt. Verantwortlich dafür waren nicht nur hohe Baukosten und Zinsen, auch die Finanzierer haben mit einer restriktiven Kreditvergabepolitik ihren Teil dazu beigetragen. Zudem bleibt der Mangel an Facharbeitskräften im Handwerk bestehen. Dies alles drückt natürlich die Gesamtnachfrage und kann auch die Verkaufspreise nach unten drücken. Andererseits bestehen auf der Einkaufsseite Risiken in Bezug auf wieder steigende Rohmaterialpreise, respektive eine starke Volatilität der Rohmaterialpreise, was auch negativ ist für den Markt. Insgesamt können sich Personalkosten und auch alle sons-

tigen Kosten im Zuge der Inflation noch weiter deutlich erhöhen. Es bestehen insofern sowohl auf der Absatz- wie auch auf der Beschaffungs- und Kostenseite 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 neu: ACR Press) 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. 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. Sämtliche IT Systeme wurden in Bezug auf Russland abgetrennt.

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

Da SANHA® in regelmäßigen Abständen die allgemeine wirtschaftliche und politische Lage, die Branchensituation und die konjunkturelle Entwicklung in den einzelnen 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. Der weitgehende Wegfall des russischen und belarussischen Marktes für in Europa gefertigte Rohrleitungssysteme im zweiten Halbjahr 2024 wurde entsprechend antizipiert und in den Planungen berücksichtigt.

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 die 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 Maß-

nahmenpaket 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 Bleivermeidung 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, 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 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

Insbesondere die für SANHA® wichtige Baubranche als Leitbranche hat sich zwar in der Vergangenheit als krisenfest erwiesen, geopolitische Verwerfungen, Lieferengpässe, hohe Baukosten und Zinsen dämpfen die Nachfrage allerdings erheblich. Aktuelle Projekte werden zwar noch fertiggestellt, die Erstellung von Neubauten aber häufig verschoben. SANHA®s internationale und branchenübergreifende Aufstellung sind jetzt vor dem Hintergrund einer schwächelnden Nachfrage in Deutschland, das bei SANHA® einen Anteil von inzwischen unter 20 % aufweist, von großem Vorteil. SANHA® rechnet vor dem Hintergrund der breiten Länder- und Branchendiversifizierung sowie dem technisch überlegenen, innovativen Produktportfolio mit einem weiterhin robusten Geschäft in 2024. In Deutschland wird marktseitig bei wieder leicht anziehender Nachfrage eine im Vergleich zum ersten Halbjahr bessere Entwicklung prognostiziert. Die erheblichen Investitionen der letzten Jahre in die Digitalisierung und Automatisierung tragen Früchte, so dass die Kosten trotz hoher Preise unter Kontrolle gehalten werden können. In der Summe aller Effekte erwartet die Geschäftsführung für 2024 nach wie vor ein leichtes Wachstum beim Umsatz im unteren einstelligen Bereich sowie eine stabile EBITDA –und EBIT Rendite.

Essen, den 15. August 2024

SANHA® Verwaltungs GmbH
Die Geschäftsführung



Bernd Kaimer



Frank Schrick

Konzernbilanz zum 30. Juni 2024



AKTIVA [Angaben in EURO]**A. ANLAGEVERMÖGEN****30.06.2024****31.12.2023****I. Immaterielle Vermögensgegenstände**

1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.334.809,14	2.400.491,75
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	476.301,69	542.970,04
3. Geschäfts- und Firmenwert	219.755,07	263.706,21
	3.030.865,90	3.207.168,00

II. Sachanlagen

1. Grundstücke und Bauten	14.193.089,82	14.333.138,42
2. Technische Anlagen und Maschinen	17.624.643,86	15.880.466,29
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.783.531,96	2.865.986,61
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	4.915.874,23	4.556.072,99
	39.517.139,87	37.635.664,31

42.548.005,77**40.842.832,31****B. UMLAUFVERMÖGEN****I. Vorräte**

1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.949.836,03	7.155.659,10
2. Unfertige Erzeugnisse	3.584.256,12	3.686.243,31
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	49.663.272,37	47.493.095,05
4. Geleistete Anzahlungen	192.852,49	110.728,42
	62.390.217,01	58.445.725,88

II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.857.370,95	1.525.990,59
2. Sonstige Vermögensgegenstände	9.417.593,14	5.743.436,98
	12.274.964,09	7.269.427,57

III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten**5.120.409,17****3.948.546,48****79.785.590,27****69.663.699,93****C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN****2.777.572,02****2.333.834,47****D. AKTIVE LATENTE STEUERN****1.968.725,56****1.993.740,39****127.079.893,62****114.834.107,10**

PASSIVA [Angaben in EURO]**A. EIGENKAPITAL****30.06.2024****31.12.2023**

I. Kommanditkapital	5.000.000,00	5.000.000,00
II. Andere Gewinnrücklagen	3.758.710,76	3.758.710,76
III. Konzernbilanzgewinn	17.133.179,12	13.335.714,35
IV. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	2.709.154,47	2.250.965,45
	28.601.044,35	24.345.390,56

B. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS DER KAPITALKONSOLIDIERUNG

102.431,49

102.431,49

C. SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZUSCHÜSSE ZUM ANLAGEVERMÖGEN

527.424,06

621.748,07

D. RÜCKSTELLUNGEN

1. Steuerrückstellungen	259.173,41	213.889,44
2. Sonstige Rückstellungen	6.828.468,74	3.026.111,53
	7.087.642,15	3.240.000,97

E. VERBINDLICHKEITEN

1. Anleihen	38.916.150,00	38.916.150,00
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26.013.580,70	18.982.195,20
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	86.623,76	457.551,98
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.070.301,91	9.052.929,94
5. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	4.853.486,87	4.816.442,38
6. Sonstige Verbindlichkeiten	13.821.149,53	14.299.207,71
- davon aus Steuern: EUR 908.022,38 (i.Vj.: 719.652,40 EUR)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 1.219.639,39 (i.Vj.: 1.326.602,32 EUR)		
	90.761.292,77	86.524.477,21

F. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

58,80

58,80

127.079.893,62**114.834.107,10**

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 1. Halbjahr 2024



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung [Angaben in EURO]

	1. HJ 2024	1. HJ 2023
1. Umsatzerlöse	61.558.119,47	61.347.608,30
2. Erhöhung / Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	260.482,81	-317.809,45
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	459.639,60	512.275,39
4. Sonstige betriebliche Erträge davon aus Währungsumrechnung: EUR 1.152.123,67 (i.Vj.: EUR 1.052.118,41)	1.877.769,39	3.076.037,78
5. Materialaufwand a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-26.606.628,08 -25.207.035,92 -1.399.592,16	-29.850.275,99 -28.768.581,45 -1.081.694,54
6. Personalaufwand a) Löhne und Gehälter b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung davon für Altersversorgung: EUR 47.438,98 (i.Vj.: EUR 42.349,65)	-15.462.656,70 -12.388.308,16 -3.074.348,54	-13.771.830,73 -11.156.543,91 -2.615.286,82
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-2.811.456,19	-2.459.566,72
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen davon aus Währungsumrechnung: EUR 861.707,30 (i.Vj.: EUR 747.797,07)	-11.656.395,35	-10.643.628,47
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	75.302,66	237,50
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.603.256,53	-2.299.325,92
11. Ergebnis vor Steuern	5.090.921,08	5.593.721,69
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.074.232,11	-1.324.700,88
13. Ergebnis nach Steuern	4.016.688,97	4.269.020,81
14. Sonstige Steuern	-219.224,20	-280.615,26
15. Konzernhalbjahresüberschuss	3.797.464,77	3.988.405,55

Konzern-Kapitalflussrechnung für das 1. Halbjahr 2024



Konzern-Kapitalflussrechnung [Angaben in Tausend EURO]

	1.1.-30.06.2024	1.1.-30.06.2023
Periodenergebnis [Jahresüberschuss/-fehlbetrag einschl. Ergebnisanteile anderer Gesellschafter]	3.797	3.988
+/- Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	2.811	2.460
+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	3.848	3.345
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen /Erträge	-306	-93
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-9.369	-4.027
+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.794	-3.645
-/+ Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständendes Anlagevermögens	-15	-1.158
+/- Zinsaufwendungen /Zinserträge	2.528	2.299
+/- Ertragsteueraufwand /-ertrag	1.074	1.324
-/+ Ertragsteuerzahlungen	-863	-1.307
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	711	3.186
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	0	119
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-168	-209
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	27	2.645
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-4.235	-4.671
+ Erhaltene Zinsen	75	0
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4.301	-2.116
+ Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von [Finanz]Krediten	7.220	3.869
- Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und [Finanz]Krediten	-51	-4.569
+ Einzahlungen aus erhaltenen Zuschüssen/Zuwendungen	0	0
- Gezahlte Zinsen	-2.604	-2.298
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	4.565	-2.998
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	975	-1.928
+/- Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	333	425
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	3.312	5.061
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	4.620	3.558
- davon aus:		
liquiden Mitteln	5.120	4.195
Kontokorrentkredit	-500	-637

Konzernanhang
für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahr 2024



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 2024 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 31.12.2023 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 30.06.2024 mit dem Stichtagskurs. Folgende Umrechnungskurse kamen zur Anwendung:

	PLN	GBP	RUB
Stichtagskurs	4,30900	0,84638	92,41840

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 31.12.2023.

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

[1] Anlagevermögen

Unter den immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens werden die Kosten der Entwicklung als selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände ausgewiesen von T€ 165 (31.12.2023: T€ 371). Von den Zugängen im Sachanlagevermögen (€ 4,2 Mio.) im 1. Halbjahr 2024 entfallen im Wesentlichen auf Investitionen an den Standorten Essen € 0,3 Mio., Belgien € 1,0 Mio., Polen € 1,3 Mio. und am Standort Berlin € 1,4 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€ 1.591 (31.12.2023: T€ 1.354) eliminiert.

[3] Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Bilanzstichtag T€ 2.857. Aus dem im Konzern durchgeführten Factoring der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergeben sich zum 30. Juni 2024 Nettofinanzverbindlichkeiten i.H.v. T€ 1.629.

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

	30.06.2024	31.12.2023
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0
Sonstige Vermögensgegenstände	541	504
	541	504

[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€ 592.

[5] Latente Steuern

Aktive latente Steuern werden in Höhe von T€ 1.969 (31.12.2023: T€ 1.994) 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:

	30.06.2024	31.12.2023
SANHA Fittings BV	102	102
	102	102

[7] Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen

Der Sonderposten betrifft Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen der SANHA GmbH & Co. KG, der SANHA Fittings B.V. und der SANHA Polska Sp. z o. o. Im 1. Halbjahr 2024 wurde der Sonderposten für Investitionszuschüsse in Höhe von T€ 94 erfolgswirksam aufgelöst, wobei der Sonderposten Währungsschwankungen i.H.v. T€ 1 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. Das Anleihevolumen betrug zum Bilanzstichtag € 38,9 Mio. aufgrund des Rückzahlungsverhältnisses von 105:100 zum Laufzeitende. Der Zinssatz zum Bilanzstichtag beträgt 6 %. Zur Besicherung der Anleihe i.H.v. T€ 38.916 nebst der unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Zinsen von T€ 164 (31.12.2023: T€ 171) wurden Sicherheiten zugunsten eines Sicherheiten Treuhänders bestellt. Bei der Sicherheiten Gestellung handelt es sich um eingetragene Buchgrundschulden, Verpfändungen bzw. Sicherheitsübertragungen von verpfändbaren Vermögensgegenständen aus dem Sachanlage- und Umlaufvermögen, sowie Sicherungsabtretungen von nicht abgetretenen Forderungen.

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind T€ 12.271 durch Grundpfandrechte gesichert. Darüber hinaus bestehen zur Sicherung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an den Standorten Legnica und Ternat Sicherungsübertragungen von Anlage- und Vorratsvermögen. Unter den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften i.H.v. T€ 7.700 sowie Verbindlichkeiten aus Mietkauf i.H.v. T€ 2.777 passiviert.

	davon mit einer Restlaufzeit von				davon mit einer Restlaufzeit von			
	Stand 30.06. 2024	bis zu 1 Jahr	1 – 5 Jahre	mehr als 5 Jahre	Stand 31.12. 2023	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	26.014	14.525	10.842	647	18.982	9.112	9.164	706
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	87	87	0	0	458	458	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.070	7.070	0	0	9.053	9.053	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	4.853	0	4.853	0	4.816	0	3.083	1.733
Sonstige Verbindlichkeiten	13.821	4.148	9.529	144	14.299	6.052	7.811	436
<i>Davon aus Steuern</i>	<i>908</i>	<i>908</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>720</i>	<i>720</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Davon i.R.d. sozialen Sicherheiten</i>	<i>1.220</i>	<i>531</i>	<i>689</i>	<i>0</i>	<i>1.327</i>	<i>638</i>	<i>689</i>	<i>0</i>
	90.761	25.830	64.140	791	86.524	24.675	58.974	2.875

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miete und Leasing bestehen in Höhe von T€ 4.157 (31.12.2023 T€ 5.030). Die aus dem Erbbaurecht in Berlin resultierenden finanziellen Verpflichtungen belaufen sich auf T€ 1.327 (31.12.2023 T€ 1.372). Zum 31.12.2023 beträgt der Umfang nach Art. 28 Abs. 2 EGHGB für mittelbare Verpflichtungen aus Zusagen für Pensionsanwartschaften oder ähnliche Verpflichtungen T€ 4.776. Zum 30.06.2024 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 2024		1. HJ 2023	
Inland	10.997 T€	17,9 %	14.241 T€	23,2 %
Europa	46.352 T€	75,3 %	44.338 T€	72,3 %
Drittland	4.209 T€	6,8 %	2.768 T€	4,5 %
	61.558 T€	100,0 %	61.347 T€	100,0 %

Die Umsatzerlöse von T€ 61.558 (1. HJ 2023: T€ 61.347) sind in Höhe von T€ 18.792 (1. HJ 2023: T€ 22.395) von den inländischen und in Höhe von T€ 42.766 (1. HJ 2023: T€ 38.952) von ausländischen Gesellschaften erzielt worden.

[2] Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge ohne Erträge aus Währungskursdifferenzen beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Rückerstattung von Personalkosten Belgien T€ 204 und der Sachbezugsbesteuerung von Firmenwagen T€ 107. Der Sonderposten aus Investitionszuschüssen wurde mit T€ 94 aufgelöst (1. HJ 2023 T€ 102). Die enthaltenen Währungskursgewinne betragen T€ 1.152 (1. HJ 2023: T€ 1.052).

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen T€ 134 (1. HJ 2023: T€ 166), sowie Gutschriften und Rechnungs-korrekturen T€ 43 (1. HJ 2023: T€ 22).

[3] Materialaufwand

Die Materialeinsatzquote als Verhältnis Materialaufwand zu den Umsatzerlösen beträgt 43,0 % (1. HJ 2023: 48,9 %).

[4] Personalaufwand

Die Personalaufwandsquote als Verhältnis Personalaufwand zu den Umsatzerlösen beträgt 25,1 % (1. HJ 2023: 22,4 %).

[5] Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind u.a. Verwaltungs- und Vertriebskosten enthalten, sowie periodenfremde Aufwendungen von T€ 192, welche im Wesentlichen auf nachlaufende Rechnungen sowie unterdotierte Rückstellungen entfallen. Die enthaltenen Währungskursverluste betragen T€ 862 (1. HJ 2023: T€ 748). 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€ 2.603 (1. HJ 2023: T€ 2.299) enthalten im Wesentlichen Anleihe-Zinsen in Höhe von T€ 1.260 (1. HJ 2023: T€ 1.103).

[7] Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position enthält Aufwendungen aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern in Höhe von T€ 1 (1. HJ 2023: 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 2024 durchschnittlich:

	1. HJ 2024	1. HJ 2023
Angestellte	244	229
gewerbliche Mitarbeiter	433	438
Auszubildende	2	4
	679	671

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 2024
SANHA Verwaltungs GmbH
Die Geschäftsführung



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.