

## Weiterer Schritt zur strategischen Transformation Vereinbarung zur Veräusserung von FoamPartner

Zürich, 10. November 2020 – Conzzeta meldet die Unterzeichnung einer bindenden Vereinbarung zur Veräusserung des Geschäftsbereichs FoamPartner für CHF 270 Millionen Enterprise Value an Recticel, den belgischen Spezialisten für Polyurethanchemie mit Sitz in Brüssel und Kotierung an der Euronext (REC). Der Abschluss der Transaktion wird im ersten Quartal 2021 erwartet, vorbehaltlich regulatorischer Bewilligungen.

Als Teil des Segments Chemicals Specialties trug FoamPartner 2019 CHF 297 Millionen (EUR 276 Millionen) zum Umsatz von Conzzeta bei. Die drei Marktsegmente Mobility, Specialties und Living & Care werden die Produktpalette von Recticel ergänzen und stärken. Gemeinsam werden die beiden Unternehmen über führende Fähigkeiten in der Produktion und Verarbeitung von Schaumstoffen verfügen, mit einer starken Präsenz in Europa sowie Aktivitäten in Asien und Nordamerika. 2019 erzielte Recticel einen kombinierten Nettoumsatz von EUR 1'221 Millionen. Mitte 2020 hatte das Unternehmen zwei Bereiche veräussert, um sich auf Aktivitäten mit höherer Wertschöpfung zu konzentrieren und die strategische Flexibilität zu erweitern. Recticel verfolgt das Ziel, die Position als global tätiger Anbieter nachhaltiger und hochwertiger Lösungen auszubauen, mit Antworten auf weltweite Herausforderungen wie Umweltschutz, Energieeffizienz, Demographie oder Schalldämmung.

Am 9. Dezember 2019 hatte Conzzeta angekündigt, sich auf das Segment Blechbearbeitung (Geschäftsbereich Bystronic) zu konzentrieren und alle anderen Aktivitäten zu verkaufen. Zu Beginn des Jahres 2020 wurde bereits der Geschäftsbereich Schmid Rhyner veräussert. Die strategische Transformation der Gruppe schreitet mit der Vorstellung der Strategie 2025 für Bystronic am heutigen virtuellen Capital Markets Day (separate Medienmitteilung von heute) sowie mit dem Verkaufsprozess für das Segment Outdoor (Geschäftsbereich Mammut) bis Mitte 2021, vorbehaltlich der Marktverfassung, voran.

**Michael Willome, Conzzeta Group CEO, kommentiert:** «Wie bei unseren vorangegangenen Transaktionen folgt auch der Verkauf von FoamPartner an Recticel einer überzeugenden industriellen Logik mit den bestmöglichen Perspektiven für die Mitarbeitenden von FoamPartner und ihrer Kunden. Dies ist ein wichtiger Schritt zur Neuausrichtung von Conzzeta auf den Geschäftsbereich Bystronic.»

**Olivier Chapelle, CEO von Recticel, kommentiert:** «Mit der Übernahme von FoamPartner machen wir einen wichtigen Schritt in der strategischen Neuausrichtung unseres Portfolios. Recticel und FoamPartner können ihr Angebot an technischen und Spezialschaumstofflösungen erweitern und ihre globale Reichweite in Asien und Nordamerika ausbauen. Wir freuen uns darauf, die vielen neuen Kolleginnen und Kollegen von FoamPartner willkommen zu heissen. Diese Übernahme wird für unsere Kunden, Mitarbeitenden und alle anderen Interessengruppen einen erheblichen Mehrwert schaffen.»

**Michael Riedel, CEO von FoamPartner kommentiert:** «Ich bin stolz auf unser gesamtes Team und unsere jüngsten Fortschritte. Die heutige Ankündigung ist eine gute Nachricht. Als Teil von Recticel werden wir Zugang zu zusätzlichen Ressourcen erhalten, um unseren Kunden noch

spezifischere Lösungen zur Unterstützung ihrer nachhaltigen Entwicklung und ihres künftigen Wachstums anbieten zu können.»

---

### **Auskunft**

Michael Stäheli, Head Investor Relations & Corporate Communications;  
Tel. +41 44 468 24 49; [media@conzzeta.com](mailto:media@conzzeta.com)

### **Über Conzzeta**

Conzzeta ist eine diversifizierte Schweizer Firmengruppe. Sie steht für Innovation, Marktorientierung und unternehmerisches Handeln. Rund 5000 Mitarbeitende an mehr als 60 Standorten weltweit arbeiten in den Bereichen Blechbearbeitung, Schaumstoffe und Outdoor. Im Dezember 2019 gab Conzzeta die strategische Fokussierung auf den Geschäftsbereich Blechbearbeitung und den Verkauf aller anderen Aktivitäten bekannt. Die Conzzeta AG ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (CON).