

Starken Fortschritt erarbeitet

Die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres hat das Segment Fastening Systems im Jahr 2018 fortgesetzt. In einem anspruchsvollen Marktumfeld wurde das Wachstum beschleunigt und die Ertragskraft deutlich gestärkt.

Starkes Umsatzwachstum realisiert

Dank innovativen Produkten hat das Segment Fastening Systems die Wettbewerbsposition gestärkt und Marktanteile gewonnen. Der Umsatz wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 13.8% auf CHF 437.1 Mio. Die Lancierung von Neuprodukten war hierbei ein starker Treiber, der von einem guten Marktumfeld getragen wurde. Das organische Wachstum betrug im Vergleich zur Vorjahresperiode 5.6%. Währungseffekte und Veränderungen im Konsolidierungskreis trugen 2.4% bzw. 5.8% zum Wachstum bei.

Ertragskraft gesteigert

Wichtige Fortschritte hat das Segment bei der Steigerung der Profitabilität erzielt. Mit 9.8% (Vorjahr 7.6%) erreichte die EBIT-Marge fast das mittelfristig anvisierte Ziel von 10%. Gründe dafür sind die Markterfolge innovativer Produkte, die Weitergabe der Rohmaterialpreiserhöhungen sowie die ersten Erfolge aus den Projekten zur Schärfung der Produktionsprofile. Diese Effekte werden sich weiterhin positiv auf die Margenentwicklung auswirken.

Schärfung der Produktionsprofile abgeschlossen

Mit den umfangreichen Projekten zur Schärfung der Produktionsprofile wurde eine wichtige Grundlage zur zukünftigen Steigerung der Produktivität gelegt. Das Projekt Rochade (Division Construction) wurde Ende 2018 weitgehend abgeschlossen. Dieses Projekt hatte zum Ziel, weniger Know-how- und kapitalintensive Produkte sowie wenig automatisierbare Prozesse an SFS Standorte ausserhalb der Schweiz zu transferieren.

Das Projekt Evotion (Division Riveting) wurde ebenfalls Ende 2018 fertiggestellt. In diesem Zusammenhang sind die zwei wichtigsten Standorte in Deutschland, Mörfelden-Walldorf und Thal, neu positioniert worden. Während der Standort Mörfelden-Walldorf auf die Gerätefertigung fokussiert, wird am deutlich erweiterten Standort in Thal die Produktion von Befestigern konsolidiert. Die Konzentration auf spezialisierte Standorte mit der nötigen kritischen Grösse wird in Zukunft zur Effizienz- und Profitabilitätssteigerung führen.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2018	+/- Vj.	2017	2016
Umsatz mit Dritten	437.1	13.8%	384.0	355.6
Wachstum vergleichbar		5.6%		
Nettoumsatz	452.4	12.8%	401.0	370.8
EBITDA	63.2	34.2%	47.1	49.5
In % des Nettoumsatzes	14.0		11.7	13.3
Betriebserfolg (EBIT)	44.2	45.1%	30.4	33.2
In % des Nettoumsatzes	9.8		7.6	9.0
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	273.6	18.3%	231.2	210.2
Investitionen	16.5	-46.1%	30.6	27.2
Mitarbeitende (FTE)	2'267	13.8%	1'992	1'885
ROCE (%) ¹	16.1		13.2	15.8

¹ EBIT in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Im Sinne der weiteren strategischen Stärkung der Partnerschaft erhöhte SFS ihre Beteiligung an HECO, der Spezialist für den konstruktiven Holzbau, auf 51%.

Division Construction

Marktposition gestärkt

Die Division Construction hat erneut eine gute Umsatzentwicklung erzielt. Sie baute in einem guten Marktumfeld ihren Anteil aus, was auf den Markterfolg innovativer Produkte, Systeme und Leistungen zurückzuführen ist. Die Trends zu mehr Sicherheit, Energieeffizienz, Ästhetik und höherer Individualisierung sind für die Division Construction wichtige Innovationstreiber.

Erfolg regional verankert

Das positive Ergebnis der Division ist in Bezug auf Regionen und Produktgruppen breit abgestützt: In Nordamerika wie auch in Europa sind wichtige Erfolge erzielt worden. Die Konzentration der Schraubenproduktion und der kundenspezifischen Konfektionierung in Europa ist weitgehend abgeschlossen. Dies bringt in Zukunft Skaleneffekte und stärkeren Fokus. In Nordamerika ist der Markteinstieg mit Unterkonstruktionen für hochwertige Fassaden erfolgreich gelungen.

Mit Beteiligung an HECO Wachstums- und Synergiepotenziale erzielt

Im August 2015 sind HECO und SFS eine enge strategische Partnerschaft eingegangen. SFS erwarb damals eine Minderheitsbeteiligung von 30% an HECO, die per Juli 2018 auf 51% erhöht wurde. Beide Unternehmen sind im Bereich des konstruktiven Holzbaus tätig und im Markt für hohe Qualität und innovative Produkte bekannt. Durch das Zusammenbringen der weitgehend komplementären Sortimente können die Kunden umfassender bedient werden. Die breite Marktabdeckung erfolgt durch zwei sich ergänzende Vertriebskanäle: den Handel mit der Marke HECO und den Direktvertrieb mit der Marke SFS. Die Zusammenlegung der Produktion von Holzschrauben führt zu grossen Synergien. Dank der Erhöhung der Beteiligung auf 51% können die bestehenden Wachstums- und Synergiepotenziale sowie Kompetenzen beider Unternehmen noch gezielter genutzt werden.

Nachfrage in der Türkei zurückgegangen

Das schwierige wirtschaftliche Umfeld in der Türkei hat Auswirkungen auf den lokalen Verkaufsstandort von SFS. Die lokale Nachfrage in der Türkei hat sich reduziert. Die freigeordneten Produktionskapazitäten werden seitdem verstärkt mit Produkten für den Export an SFS Gesellschaften ausgelastet, wodurch der Rückgang der Binnennachfrage kompensiert werden konnte.

Positive Entwicklung erwartet

Die Aussichten für 2019 sind vorsichtig positiv. Die Division erwartet in einem stabilen Marktumfeld eine positive Umsatzentwicklung.



Munch Museum – Innovative Fassadenkonstruktion überzeugt

- Das neue Munch Museum in Oslo soll im Juni 2020 seine Türen öffnen. Es ist dem weltberühmten Maler Edvard Munch gewidmet. Munch vermachte alle seine Werke, die noch in seinem Besitz waren, der Stadt Oslo. Die Spende umfasste über 28'000 Gemälde, Skizzen, Fotos und Skulpturen.
- Das Gebäude wurde vom spanischen Architekten Juan Herreros entworfen. Das Design mit der vorwiegend aus Glas bestehenden Fassade soll die umliegende Fjordlandschaft in die Innenbereiche einbeziehen.
- SFS konnte die Fassaden-Unterkonstruktion sowie die benötigten Befestigungselemente liefern. Die technische Kompetenz, hochwertige Produkte, Training auf der Baustelle sowie hohe Verfügbarkeit haben den Ausschlag zugunsten SFS gegeben.

Division Riveting

Wachstum breit abgestützt

In einem gesunden Marktumfeld hat die Division Riveting eine solide Umsatzentwicklung erzielt. Das Wachstum ist breit abgestützt: Einerseits zeigten die verschiedenen europäischen Märkte und China positive Trends, andererseits erzielte die Division mit der Marke GESIPA® gute Resultate in den unterschiedlichen Anwendungsgebieten.

Grosses Spektrum abgedeckt

Der Erfolg der Division mit innovativen Produkten ist eine wichtige Stütze des Umsatzwachstums. Wegweisende Markttrends sind die Elektrifizierung von Montagelinien und die 100%-Überwachung der Setzprozesse. Neulancierungen, wie das Setzgerät iBird® Pro, das über eine App mit Smartphone, Tablet oder dem PC vernetzt werden kann, eröffnen zukünftiges Wachstumspotenzial. Dies gilt auch für neue Blindnietverbindungen wie den FDR® (Flow Drilling Rivet). Die Division Riveting bietet das gesamte Spektrum vom Handwerkzeug über das vernetzte Akkusetzgerät bis hin zur vollautomatisierten Lösung mit Prozessüberwachung aus einer Hand an.

Standort in China überzeugt

Die operativen Herausforderungen, die aufgrund der Zusammenlegung von zwei Standorten in den USA entstanden sind und 2017 das Ergebnis belastet haben, wurden weitgehend beseitigt. Eine starke Entwicklung zeigte das Werk in Nansha (China), das mit einer Umsatzverdoppelung die Erwartungen zu übertreffen vermochte.

Solide Entwicklung erwartet

Für das Jahr 2019 erwartet die Division in einem verhalten-positiven Marktumfeld eine solide Umsatzentwicklung.



iBird® Pro – Intelligent und digital vernetzt

Der iBird® Pro ist das neueste Gerät der GESIPA® Pro-Serie und kann über eine App mit Smartphone, Tablet oder dem PC vernetzt werden. Durch kinderleichtes Koppeln des Setzwerkzeugs mit dem entsprechenden Endgerät, erhält der Nutzer alle Informationen in Echtzeit und auf einen Blick.

Zahlen und Fakten

- Über App mit Smartphone, Tablet oder dem PC verbinden
- Setzprozess-Assistent bei Nietvorgängen
- Gerätesteuerung – alle Informationen auf einen Blick (Betriebszustand, Zählerstände etc.)
- Kontrolle von Nietprozessen, Verarbeitungssicherheit, Status- und Serviceanzeigen