

Marktposition gestärkt

Mit der Übernahme von Triangle Fastener Corporation (TFC) wurde die Marktposition der Division Construction in den USA deutlich gestärkt. Die Entwicklung der Division Riveting wurde vom herausfordernden Umfeld deutlich belastet.

Dank TFC und HECO markantes Umsatzwachstum erzielt

Die beiden Divisionen des Segments Fastening Systems weisen in der Berichtsperiode eine deutlich unterschiedliche Entwicklung auf.

Die Division Construction, welche mit ihren Marktleistungen die Kunden aus der Bauindustrie bedient, profitierte von einem stabilen Marktumfeld. Durch die Akquisition von TFC wurde die Marktposition in den USA deutlich gestärkt. Die Umsatzentwicklung der Division Construction profitierte, zusätzlich zu den Umsatzbeiträgen von TFC (seit April 2019), in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres auch von der Erstkonsolidierung der Umsätze von HECO.

Die Division Riveting bewegte sich dagegen in einem schwierigen Marktumfeld: Aufgrund hoher direkter und indirekter Abhängigkeit von der deutschen und britischen Automobilindustrie verzeichnete sie einen deutlichen Umsatzrückgang.

Der Umsatz des Segments betrug CHF 498.3 Mio. (Vj. CHF 437.1 Mio.), was einer Steigerung von 14.0% im Vergleich zur Vorjahresperiode entspricht. Die Konsolidierungseffekte bei der Division Construction trugen 18.5% zum Umsatzwachstum im Segment bei. Organisch resultierte eine leicht negative Umsatzentwicklung von -2.1%. Währungseffekte belasteten die Umsatzentwicklung mit -2.4%.

Uneinheitliche Entwicklung der Ertragskraft

Der Betriebserfolg 2019 betrug CHF 47.1 Mio., was einer Steigerung um 6.7% im Vergleich zur Vorjahresperiode entspricht. Für das Gesamtjahr ergibt sich eine EBIT-Marge von 9.2% (Vj. 9.8%). Die divergierende Entwicklung der Divisionen zeigte sich auch auf Stufe der Profitabilität. Die Division Construction setzte ihren erfreulichen Weg der kontinuierlichen Ergebnisverbesserung fort. Hingegen belasteten die tiefere Auslastung, die fehlenden Skaleneffekte sowie die notwendigen Restrukturierungen die Ertragskraft der Division Riveting.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2019	+/- Vj.	2018	2017
Umsatz mit Dritten	498.3	14.0%	437.1	384.0
Wachstum vergleichbar		-2.1%		
Nettoumsatz	511.4	13.0%	452.4	401.0
EBITDA	67.5	6.8%	63.2	47.1
In % des Nettoumsatzes	13.2		14.0	11.7
Betriebserfolg (EBIT)	47.1	6.7%	44.2	30.4
In % des Nettoumsatzes	9.2		9.8	7.6
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	297.4	8.7%	273.6	231.2
Investitionen	17.4	5.2%	16.5	30.6
Mitarbeitende (FTE)	2'429	7.1%	2'267	1'992
ROCE (%) ¹	15.8		16.1	13.2

¹ EBIT in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Mit der Akquisition von TFC wurde die Marktposition von SFS in der US-amerikanischen Bauindustrie deutlich ausgebaut.

Division Construction

Dank attraktiver Produkte und Leistungen organisches Wachstum erarbeitet

Die Division Construction hat ihre Marktposition, als Spezialist für mechanische Befestigungslösungen in der Gebäudehülle, in einem intakten Marktumfeld und dank ihrer attraktiven Produkte und Leistungen behauptet. Die Wachstumsdynamik schwächte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode jedoch ab. In der Türkei hat sich die Nachfrage als Folge der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen deutlich verschlechtert.

Marktposition in den USA deutlich gestärkt

Mit der Akquisition von TFC wurde die Marktposition von SFS in der US-amerikanischen Bauindustrie deutlich ausgebaut. Dank des leistungsfähigen Verkaufnetzwerks von TFC mit 23 Standorten erhielt SFS in den USA einen breiteren Zugang zu den Endkunden. Damit wurde neben dem bisherigen Vertrieb, welcher sich hauptsächlich auf OEMs und Händler fokussierte, ein zweiter Verkaufskanal etabliert. SFS ist so näher bei den Kunden und folgt damit einem Modell, welches sie in den europäischen Märkten bereits erfolgreich praktiziert.

Mit dem verbesserten Zugang zu den Endkunden ist SFS im Markt besser verankert und kann Innovationen schneller aufgreifen. Der Zusammenschluss von TFC und SFS schafft auch auf der Beschaffungsseite attraktive Opportunitäten, welche nun gemeinsam realisiert werden.

Die Einbettung von TFC in das SFS Umfeld verlief sehr gut, was bestätigte, dass die Unternehmenskulturen sehr kompatibel und von identischen Wertvorstellungen geprägt sind. Die Ergebnisse werden seit April 2019 konsolidiert.

Positive Entwicklung durch stabiles Marktumfeld begünstigt

Auch für 2020 rechnet die Division mit einem grundsätzlich stabilen Marktumfeld, welches eine leicht positive Umsatzentwicklung ermöglicht.



Leistungsspektrum für Fassadenbefestiger in Deutschland erweitert

SFS hat mit mbe – Moderne Befestigungselemente GmbH («mbe») – im Dezember 2019 einen führenden Anbieter von lackierten Befestigern für hochwertige Gebäudefassaden übernommen. mbe erzielte mit knapp 70 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund EUR 10 Mio. Mit dieser Akquisition baut SFS ihr Angebot bei der Befestigungstechnik aus und erweitert den Marktzugang in Zentraleuropa. Die Ergebnisse werden ab 1. Januar 2020 konsolidiert.

mbe wurde 1979 in Menden, Nordrhein-Westfalen, Deutschland, gegründet und beliefert vorrangig den deutschen Fachhandel mit lackierten Befestigern für vorgehängte hinterlüftete Fassaden. Neben den guten und langjährigen Kundenbeziehungen zum Fachhandel hat mbe eine hohe technologische Kompetenz im Bereich Lackierung und differenziert sich durch sehr kurze Reaktions- und Lieferzeiten. Die Kunden erhalten die Befestiger nach individuellen Farbwünschen und zum Teil in kleinen Mengen innerhalb von 24 bis 48 Stunden.

Mit der Übernahme von mbe erhält SFS einen direkten Zugang zum Fachhandel für hochwertige Fassadenlösungen. Handel und Endkunden von mbe profitieren zukünftig vom ergänzenden SFS Sortiment.

Division Riveting

Entwicklung durch schwache Märkte belastet

Im Geschäftsjahr 2019 belasteten gleich mehrere Faktoren die Umsatzentwicklung der Division Riveting, welche mit der Marke GESIPA® am Markt auftritt. Die starke Ausrichtung auf die schwächelnde Automobilindustrie und auf Kunden angrenzender Wirtschaftsbereiche in Deutschland wirkte sich stark negativ auf die Nachfrage aus. In Grossbritannien, wo Riveting ein Werk zur Versorgung der britischen Automobilkunden betreibt, belastete die Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Brexit die Entwicklung erheblich. Im Jahresverlauf hat sich die Nachfrage auf deutlich tieferem Niveau, im Vergleich zur Vorjahresperiode, stabilisiert.

Ertragskraft durch tiefere Auslastung geschwächt

Die generell tiefere und teilweise schwankende Auslastung zusammen mit notwendigen Restrukturierungsmassnahmen führten zu einer tieferen Ertragskraft der Division im Vergleich zum Vorjahr. Umfassende Massnahmen zur Stärkung der Ertragskraft wurden im zweiten und dritten Quartal implementiert und zeigten im Jahresverlauf zunehmend Wirkung. Neben Massnahmen wie Kurzarbeit oder dem Abbau von Leiharbeitern zur Abfederung der temporären Auslastungsprobleme wurden Arbeitsplätze abgebaut, wo strukturelle Probleme erkannt worden waren.

Attraktive Produktinnovationen geschaffen

Dank der attraktiven Produktpalette von Setzgeräten ist die Division Riveting gut positioniert. Möglichkeiten der Automatisierung und der Digitalisierung bieten Kunden einen zusätzlichen Mehrwert, durch den beispielsweise die Effizienz oder die Qualität der Setzprozesse gesteigert werden. Eine besonders interessante Entwicklung ist die «Flow Drilling Rivet®»-Technologie (vgl. Infobox «Flow Drilling Rivet®»-Technologie).

Divisionsleitung neu besetzt

Auf den 1. Juli 2019 hat der Verwaltungsrat Urs Langenauer, Leiter der Division Riveting, zum Mitglied der Konzernleitung und damit zum Nachfolger von Thomas Bamberger ernannt. SFS griff mit ihm auf einen langjährigen Mitarbeiter mit breiter Führungserfahrung zurück. Er arbeitet seit 1995 bei SFS und war von 2013 bis 2019 verantwortlich für die Geschäftsaktivitäten der Division Automotive in Nordamerika. Urs Langenauer stärkt mit seiner Expertise und Erfahrung die Division Riveting und unterstützt sie beim Ausbau des Verbindergeschäfts.

Leicht rückläufige Entwicklung erwartet

In einem anhaltend herausfordernden Umfeld erwartet die Division im Geschäftsjahr 2020 eine leicht rückläufige Umsatzentwicklung.



«Flow Drilling Rivet®»-Technologie

FDR® – Flow Drilling Riveting – die Vorteile verschiedener Fügeverfahren vereint.

Das vorlochfreie Nieten stellt eine Revolution in der mechanischen Fügechnik dar. Der speziell gestaltete Nietkopf, die Rotation und die Fügekraft lassen den neuen Blindniet sowohl in Leichtmetalle als auch in Kunststoffe eindringen. Der Arbeitsschritt des Vorbohrens entfällt somit, was Zeit und Kosten spart. Falsche Fluchtungen und Bohrlochtoleranzen gehören der Vergangenheit an. Dabei bleiben die klassischen Vorteile der Blindniettechnik erhalten:

- Einseitige Verarbeitung
- Hochwertige belastbare Verbindungen
- Systemlösung aus einer Hand: neues patentiertes Verfahren aus Verbinder und Verarbeitungsgerät