

Märkte

Marktposition deutlich ausgebaut

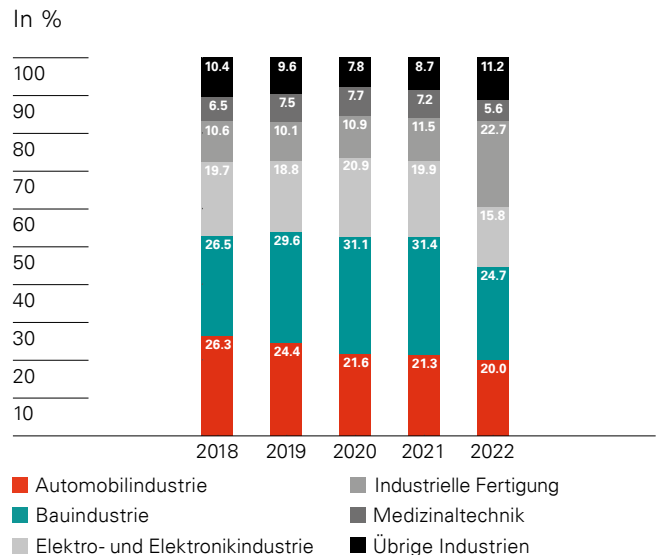
In den meisten Endmärkten und Regionen konnte über das gesamte Jahr 2022 ein gutes organisches Wachstum erzielt werden. Wiederum eine deutliche Steigerung wurde im Geschäft mit Kunden aus der Bauindustrie realisiert. Durch den Einbezug von Hoffmann stieg der Gesamtumsatz deutlich an und es ergaben sich wesentliche Verschiebungen bei den Umsatzanteilen von Endmärkten und Regionen.

Die neue Division D&L International leistete einen wichtigen Beitrag zum Wachstum im Geschäftsjahr 2022. In allen Endmärkten und Regionen realisierte SFS eine deutliche Steigerung. Der Einbezug von Hoffmann resultierte in Verschiebungen im Umsatzanteil der Endmärkte am Gesamtumsatz und führte zu Anpassungen in der Berichterstattung:

- Neu wird der Anteil und die Entwicklung des Geschäfts mit Kunden aus der industriellen Fertigung als zusätzlicher Endmarkt «Industrielle Fertigung» ausgewiesen. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass rund die Hälfte des Umsatzes der Division D&L International mit Kunden in diesem Marktsegment erwirtschaftet wird. Des Weiteren werden jeweils circa ein Drittel der Umsätze der Divisionen D&L Switzerland und Industrial dem Endmarkt «Industrielle Fertigung» zugerechnet. Der grösste Umsatzanteil des Endmarkts «Industrielle Fertigung» wird in Europa (inklusive der Schweiz) erzielt.
- In den Endmarkt «Übrige Industrien» fliessen rund 20% des Umsatzes der Division D&L International ein. Dies sind Umsätze mit Wiederverkäufern, welche in Ländern ohne eigene Verkaufsvertretung der Division den Marktzugang sicherstellen. Weiter fallen darunter die kumulierten Umsätze mit diversen kleineren Kundengruppen. Zudem wird ein Teil des Umsatzes der Divisionen D&L Switzerland (analog D&L International), Industrial (beispielsweise Endmarkt «Aircraft») und weiterer Divisionen diesem Endmarkt zugerechnet.

Auch die Umsatzverteilung nach Region hat sich deutlich verschoben: Mehr als die Hälfte des Umsatzes von D&L International wird in Mitteleuropa (Deutschland, Österreich, Schweiz) erzielt, circa ein Drittel in weiteren europäischen Ländern und ein geringer Anteil in Asien und Amerika. Der in Europa generierte Umsatz wuchs daher in der Berichtsperiode um 66.7% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und beträgt neu 65.0% am Gesamtumsatz. Mittel- bis langfristig strebt SFS wieder eine balanciertere regionale Umsatzverteilung mit höherem Umsatzanteil in Nordamerika und Asien an.

Umsatzanteile 2018–2022 nach Endmarkt



Im Endmarkt «Industrielle Fertigung» konnte dank einer intakten Nachfrage und einem attraktiven Leistungsangebot ein starkes Wachstum erzielt werden. Alle drei Regionen Nordamerika, Europa und Asien trugen zu diesem Resultat bei – in Europa wurde der mit Abstand grösste Umsatzanteil erwirtschaftet. Die neue Division D&L International leistete dazu einen wichtigen Beitrag.

Das Geschäft mit Kunden aus der Bauindustrie verzeichnete im Geschäftsjahr 2022 erneut eine deutliche Umsatzsteigerung von 14.1%. Die erheblichen makroökonomischen und fiskalpolitischen Herausforderungen, welche sich in der starken Zunahme der Inflation und wiederholten Anhebungen der Leitzinsen zeigten, wirkten sich nicht wesentlich auf die Kundennachfrage aus. Auch in diesem Berichtsjahr waren eine hohe Produktverfügbarkeit und Lieferfähigkeit ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Der im Vergleich zu den Gesamtprojektkosten geringe Wertanteil des SFS Portfolios und Bedarf der Produkte erst zu spätem Zeitpunkt im Bauprojekt unterstützten das deutliche Wachstum in diesem wirtschaftlichen Umfeld. Auch zukünftig sieht SFS in der Bauindustrie hohes Entwicklungspotenzial durch den gezielten Ausbau des Verkaufs- und Vertriebsnetzwerks in Nordamerika und Europa sowie Ergänzungen des Produkt- und Serviceportfolios in den angestammten Anwendungen. Sanierungen von Gebäudehüllen, beispielsweise aufgrund energetischer Vorgaben, bieten Chancen und Möglichkeiten, eine allfällige Verringerung der Anzahl Neubauprojekte zu kompensieren.

Das Geschäft mit Kunden aus der Automobilindustrie entwickelte sich im Berichtsjahr entgegen anhaltender Engpässe in den Lieferketten, welche sich auf die Produktionszahlen der OEMs und damit auch auf die Abrufe bei SFS auswirkten, solide. Nach einem schwächeren ersten Halbjahr konnte im zweiten Halbjahr ein Wachstum erzielt werden. Diese Saisonalität wurde durch reduzierte Abrufe im zweiten Halbjahr 2021 begünstigt. Im Jahresvergleich stieg der Umsatz mit Kunden aus der Automobilindustrie in Nordamerika, Europa und Asien um 35.9%. Die neue Division D&L International leistete einen bedeutenden Beitrag zum Wachstum im Geschäftsjahr 2022. Die für SFS wichtigen Innovationstrends Steigerung der Effizienz, Erhöhung des Komforts, Verbesserung der Sicherheit und übergeordnet das autonome Fahren, welches mit der Elektrifizierung der Fahrzeuge einhergeht, erweisen sich als robust und bilden die Basis des zukünftigen Wachstums in der Automobilindustrie.

Die Entwicklung im Endmarkt «Elektro- und Elektronikindustrie», dessen Umsätze hauptsächlich in Asien erzielt werden, wurde im Jahresverlauf von zunehmenden Herausforderungen in den kundenseitigen Lieferketten geprägt. Das Geschäft mit Komponenten für Hard Disk Drives war von einer reduzierten Nachfrage aufgrund vorgezogener Kundenabrufe in 2021 betroffen, welche in der Berichtsperiode zu einem Abbau kundenseitiger Lagerbestände führte. Im Geschäftsbereich Mobile Devices führten Einschränkungen in den Montagekapazitäten von Smartphones während der

Lancierung wichtiger Produkte zu reduzierten Abrufen durch unsere Kunden. Nach dem starken Zuwachs der beiden Jahre 2021 und 2020 resultierte im Berichtsjahr eine Umsatzsteigerung von 15.5%, wozu die neue Division D&L International einen relevanten Beitrag leistete.

In der Medizinaltechnik konnte sich SFS über einen über alle Anwendungsbereiche breit abgestützten Auftragseingang freuen. Der Umsatz entwickelte sich über das gesamte Geschäftsjahr positiv, je nach Anwendungsgebiet jedoch uneinheitlich. Versorgungsprobleme im Bereich der Vormaterialien sowie ein Mangel an Fachkräften, insbesondere an den Standorten in den USA, beeinflussten das Wachstum negativ. Im Jahresvergleich stieg der Umsatz um 12.9%. Weiterhin bleibt Nordamerika der wichtigste Absatzmarkt für Medizinaltechnik-Produkte.

Umsatzanteile 2018–2022 nach Region

In %

