

Distribution & Logistics

Kundengewinne dank Technologiekompetenz

—

Dank Technologieführerschaft und hoher Verlässlichkeit wurden in einem herausfordernden Umfeld namhafte Kunden gewonnen.

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2015	± Vj.	2014	2013
Umsatz mit Dritten	309.3	-3.1%	319.1	327.7
Wachstum vergleichbar*		-4.0%		
Nettoumsatz	314.8	-3.4%	326.0	333.6
EBITDA	26.5	-21.4%	33.7	37.6
In % des Nettoumsatzes	8.4		10.3	11.3
EBITA	18.8	-27.7%	26.0	29.2
In % des Nettoumsatzes	6.0		8.0	8.8
Betriebliche Nettoaktiven	151.9	3.6%	146.6	145.7
Investitionen	1.6	-60.0%	4.0	2.7
Mitarbeitende (FTE)	643	2.7%	626	608

* bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

Preisvorteile an Kunden weitergegeben

—

Die starke Aufwertung des Schweizer Frankens hatte erhebliche Auswirkungen auf das Segment Distribution & Logistics, das seine Geschäftstätigkeit fast ausschliesslich auf die Schweiz ausrichtet. Distribution & Logistics reagierte rasch auf die neue Währungssituation und passte die Preisstellung an. Die sofort gewährten Währungsrabatte konnten erst im Laufe des zweiten Halbjahres teilweise kompensiert werden. Die währungsbedingt günstigeren Einkaufspreise wirkten sich mit zeitlicher Verzögerung aus, nämlich erst, als die zu hohen Euro-Preisen eingekauften Produkte abverkauft waren. Trotzdem blieb insbesondere die Nachfrage der industriellen Kunden zurückhaltend; sie steigerte sich im Jahresverlauf nur zögerlich. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2015 betrug CHF 309 Mio., was einem Rückgang von 3.1% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Positiv wirkte sich die erstmalige Konsolidierung der Thomas Minder Holding AG aus, die 5.0% zum Umsatz von Distribution & Logistics beisteuerte.

Profitabilität im zweiten Semester stabilisiert

—

Nach dem währungsbedingten und von Einmaleffekten geprägten Rückgang der Profitabilität auf eine EBITA-Marge von 5.0% im ersten Halbjahr 2015 (Vorjahr: 8.6%) gelang es, die Margen im Verlauf der zweiten Jahreshälfte wieder zu stabilisieren. Mit einer EBITA-Marge von 6.0% (Vorjahr: 8.0%) für das Geschäftsjahr 2015 erreichte das Segment eine im Handelsbereich zufriedenstellende Marge unter Berücksichtigung des schwierigen Marktumfelds.



Zuverlässige Mitarbeitende sowie modernst eingerichtete Zentrallager gewährleisten die Belieferung der Schweizer Kunden innerhalb eines Arbeitstages.

—

Segment Distribution & Logistics

–
Unter dem Motto «schnell, einfach, verlässlich» bietet das Segment Distribution & Logistics marktgerechte Sortimente in den Bereichen Befestigungstechnik, Werkzeuge, Beschläge sowie innovative Logistiklösungen mit hohem Kundennutzen an. Mit der Marke SFS unimarket ist Distribution & Logistics in der Schweiz ein führender Liefer- und Dienstleistungspartner für Industrie, Handwerk und Gewerbe, Hoch- und Tiefbau, Fachhandel sowie für Grossverteiler und Baumärkte.

Mit internationaler Beschaffungskompetenz und einem kompetenten Beratungsteam trägt SFS unimarket zum täglichen Erfolg ihrer Kunden bei. Die massgeschneiderten Logistiklösungen führen zu erheblichen Einsparungen bei den Prozesskosten und leisten somit einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

Die moderne und wirtschaftliche Logistikinfrastruktur von Distribution & Logistics ermöglicht es, die Produkte schnell, verlässlich und effizient zu liefern.

Marktstellung als Partner für Fachhandel gestärkt

–
Im März 2015 hat SFS die Thomas Minder Holding AG übernommen und damit die Marktstellung im Schweizer Gross- und Fachhandel ausgebaut. Kernunternehmen der Übernahme ist die Allchemet AG, die selbständig weitergeführt und auch als Marke erhalten bleibt.

Allchemet ist in der Schweiz im Bereich konfektionierter Qualitäts-Werkzeuge führend. Diese werden über den Eisenwarenfachhandel, die Baumaterialhändler und Baumärkte unter bekannten Marken wie Technocraft, Alduro, Tedura, Tomworker und Tompower vertrieben.

Technologieführerschaft mit «M2M by SFS» ausgebaut

–
Im Frühjahr präsentierte SFS die neusten Entwicklungen im Bereich der automatisierten Warenbewirtschaftung. Die sehr innovativen Lösungen unter dem Titel «M2M by SFS» sind das Resultat mehrjähriger Entwicklungsarbeit. Das Akronym «M2M» steht für «machine to machine» und bezeichnet den automatisierten Informationsaustausch zwischen Maschinen oder Geräten – in diesem Fall zwischen einer Lagerinfrastruktur, mobilen Endgeräten und ERP-Systemen.

Die «M2M»-Palette besteht nicht nur aus konsequenten Weiterentwicklungen der international ausgezeichneten Behälterlösung turnLOG® und weiteren, ergänzenden Systemen. Mit reachLOG®, dropLOG® und toolLOG® präsentierte SFS unimarket drei gänzlich neue Lösungen. Allen gemein sind die vielfältigen neuen Funktionalitäten wie beispielsweise die Anbindung von Smartphones, Tablets und Smartwatches oder die Anzeige des Lieferstatus.

Mit der neuen Generation «M2M» ist es gelungen, die Systemkosten weiter zu senken. Durch die tiefere Eintrittsbarriere können neue Kundensegmente von den Vorteilen der C-Teile-Logistik profitieren, was SFS entsprechende Wachstumsmöglichkeiten eröffnet.

Dank dem Einsatz der Logistiklösungen können die Kunden die Bestellprozesse weiter vereinfachen, die Prozesskosten für die Gesamtbewirtschaftung markant senken und die Verfügbarkeit der Produkte erhöhen. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden gesteigert.



HandwerkStadt Netz ausgebaut


Neben dem umfassenden Produktsortiment und der Technologieführerschaft im Bereich der C-Teile-Logistik sind die auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse ausgerichteten Vertriebskanäle ein wichtiger Differenzierungsfaktor gegenüber dem Wettbewerb.

Mit der Neueröffnung der HandwerkStadt Standorte in Kriessern (SG) und Hinwil (ZH) konnte das bestehende Netz erneut auf mittlerweile 27 Standorte ausgebaut werden. Die HandwerkStadt ist für den Spontanbedarf und als 24-h-Abholstandort für die professionellen Kunden aus Gewerbe und Handwerk positioniert. Diese erhalten Zugang zu einem breiten Sortiment an professionellen Werkzeugen, Maschinen, Befestigungssystemen, Beschlägen, Produkten für den Arbeitsschutz und chemisch-technischen Artikeln.

Zukunftspotenziale konsequent ausschöpfen

2016 liegen die Schwerpunkte vor allem auf der erfolgreichen Realisierung der gewonnenen Projekte, der Gewinnung von Neukunden und der Weiterentwicklung der Möglichkeiten, die sich mit «M2M» eröffnen.

Im direkten Dialog mit den Kunden stellen erfahrene Fachspezialisten die kompetente Beratung an unseren 27 HandwerkStadt Standorten sicher.



Technologieführerschaft bei C-Teile-Logistik bestätigt

Die innovativen «M2M»-Lösungen sind hinsichtlich Sensortechnologie und drahtloser Kommunikation auf dem neuesten Stand der Technik. Sie erlauben auch die Einbindung von Drittlieferanten. Damit können die Kunden von den anerkannten Vorteilen der SFS Logistiklösungen bei Produktsortimenten von Drittlieferanten profitieren. Mit der gleichen Logik kann SFS über die Einbindung von Allianzpartnern ebenso strategische Kunden weltweit mit identischen Prozessen und Systemen bedienen.

Stellung gegenüber Fachhandel und Baumärkten gestärkt

Im März 2015 hat die SFS Group die Thomas Minder Holding AG akquiriert. Mit diesem Schritt verstärkt SFS ihr Engagement, das Gesamtsortiment sowie die Marktleistung gegenüber dem Fachhandel und den Baumärkten in der Schweiz markant. Das Sortiment mit konfektionierten Qualitäts-Werkzeugen wird vom Kernunternehmen Allchemet AG über den Eisenwarenfachhandel, Baumaterialhändler und Baumärkte vertrieben. Die Integration verläuft nach Plan; so wurde der Standort von Allchemet in Hinwil bereits dazu genutzt, das HandwerkStadt Netz attraktiv zu erweitern

Leistungsfähigkeit von SFS unimarket durch Kunden ausgezeichnet

Georg Fischer Machining Solutions zeichnete SFS unimarket als einen der weltweit besten Lieferpartner aus. Unter den rund 1'100 bewerteten Lieferanten wurde SFS unimarket zu einem der «Top 10 Supplier 2015» auserkoren. SFS ist langjähriger Partner von Georg Fischer Machining Solutions (GF) im Bereich C-Teile-Management. SFS unimarket hat für die wichtigsten Schweizer Produktionsstandorte von GF in Luterbach, Nidau, Langnau, Losone und Meyrin innovative Logistikkonzepte implementiert. Dank diesen Logistiklösungen können die Prozesskosten reduziert, die Lagerbestände optimiert und die Prozesssicherheit erhöht werden.