

Engineered Components

Innovationsprojekte als Wachstumstreiber

Getragen von Innovationsprojekten erreichte das Segment Engineered Components ein solides Wachstum. Der währungsbedingte Rückgang der Profitabilität konnte im zweiten Semester deutlich reduziert werden.

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2015	± Vj.	2014	2013
Umsatz mit Dritten	740.1	1.8%	727.2	672.9
Wachstum vergleichbar*		4.3%		
Nettoumsatz	756.1	1.7%	743.5	686.8
EBITDA	185.3	-2.8%	190.7	175.0
In % des Nettoumsatzes	24.5		25.7	25.5
EBITA	134.1	-6.2%	143.0	129.9
In % des Nettoumsatzes	17.7		19.2	18.9
Betriebliche Nettoaktiven	1'290.6	-2.7%	1'326.1	1'182.0
Investitionen	70.3	12.3%	62.6	45.8
Mitarbeitende (FTE)	5'635	-6.7%	6'038	4'488

* bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

Solides Wachstum in lokalen Währungen erzielt

Das Segment Engineered Components erreichte ein solides Wachstum von 6.1% in lokalen Währungen. Das ausgewiesene Wachstum im Vergleich zum Vorjahr beträgt 1.8%, was einem Umsatz von CHF 740 Mio. entspricht. Der Anstieg resultierte primär aus dem Hochlauf zahlreicher Neuprodukte und dem anhaltenden Verkaufserfolg wichtiger Endprodukte von Schlüsselkunden. Die robuste Nachfrage im wichtigen Absatzmarkt Automobil trug zusätzlich zum guten Ergebnis bei. Die im Vergleich zum ersten Halbjahr reduzierte Wachstumsdynamik ist mit einem Basiseffekt zu erklären. Der Umsatz im zweiten Halbjahr 2015 war in absoluten Zahlen wohl höher als in der ersten Jahreshälfte, aber tiefer als im sehr starken zweiten Semester des Vorjahres.

Dank dem vermehrten Einsatz von automatisierten Fertigungslösungen wurden wesentliche Produktivitätsgewinne erzielt. Zusammen mit dem Verkauf einer nicht zum Kerngeschäft zählenden Gesellschaft in Asien reduzierte sich der Mitarbeiterbestand auf 5'635 (FTE).



Neben modernen Maschinen und Anlagen leisten die Mitarbeitenden der SFS Group einen entscheidenden Beitrag zur Einhaltung anspruchsvoller Qualitätsanforderungen.

Deutliche Erholung der Profitabilität erreicht

Engineered Components, das Segment mit der höchsten Profitabilität, erzielte auch 2015 eine hohe EBITA-Marge von 17.7% (Vorjahr: 19.2%). Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr steht in direktem Zusammenhang mit der starken Aufwertung des Schweizer Frankens. Die Divisionen Automotive und Industrial beliefern ihre europäischen Kunden mehrheitlich aus den drei Produktionswerken in der Schweiz. Die Preisstellung erfolgt fast ausschliesslich in Euro, während die Kosten hauptsächlich in Schweizer Franken anfallen. Entsprechend waren erhebliche negative Transaktions- und Einmaleffekte zu verzeichnen. Der Ergebnisrückgang konnte auf 150 Basispunkte reduziert werden. Dies dank der im Frühling ergriffenen umfassenden Massnahmen in der Schweiz und guter Ergebnisse der ausländischen Gesellschaften. Zur Jahresmitte betrug der Rückgang noch 300 Basispunkte. Unter Ausklammerung der Währungseinflüsse hätte die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden können.

Leistungsfähigkeit mit Neuprojekten und Kundenauszeichnungen dokumentiert

Hohe Kundenzufriedenheit und damit Vertrauen in die Leistungsfähigkeit sind die wichtigsten Voraussetzungen, um als Entwicklungspartner früh in die Projekte eingebunden zu werden. Diese frühe Einbindung in Entwicklungsprozesse ist zudem die beste Basis, um die Potenziale der Technologien auszuschöpfen und Mehrwert für den Kunden zu schaffen.

Die Bestätigung der Leistungsfähigkeit dokumentieren einerseits der Gewinn verschiedener substanzieller Projekte, welche das Wachstum in den kommenden Jahren stützen werden, und andererseits die zahlreichen Auszeichnungen, die SFS von verschiedenen Kunden wie beispielsweise Bosch oder Continental auch dieses Jahr erhalten hat.



Die teilespezifischen Montageanlagen werden inhouse von Fachspezialisten der SFS Group konzipiert und gebaut. Diese Fähigkeiten sind oft ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal bei der Gewinnung von Zukunftsprojekten.

Segment Engineered Components

Im Segment Engineered Components agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, Befestigungssysteme und Baugruppen. Der Mehrwert für die Kunden resultiert aus der massgeschneiderten Problemlösung, welche beispielsweise die Leistungsfähigkeit des Systems erhöht oder die Teilekomplexität reduziert. Neben dem Applikationswissen ist vor allem die technische Kompetenz in der Herstellung von hoher Bedeutung. Das Segment umfasst drei auf die Endmärkte ausgerichtete Divisionen.

Division Automotive

In langjährigen Partnerschaften bedient SFS führende Kunden der Automobil- und Automobilzulieferindustrie. Die Leistungen, die unter der Marke SFS intec angeboten werden, fokussieren auf Anwendungsgebiete wie Sicherheit, Komfort oder Reduktion der Verbrauchs- und Emissionswerte.

Division Electronics

Als führender Anbieter von Präzisionskomponenten und Miniaturbefestigern ist die Division vor allem in Asien vertreten. Die Produkte der Marke Unisteel finden Anwendung in Smartphones, Tablets, Spielkonsolen oder Festplattenlaufwerken.

Division Industrial

Die Division Industrial bedient unter der Marke SFS intec Marktführer aus attraktiven Nischen mit unterschiedlichen Anforderungen. Vom grossen Know-how profitieren unter anderem die Luftfahrt-, Elektrotechnik-, Beschläge- und Schneidwerkzeug-Industrie sowie Kunden aus der Medizinaltechnik.

Division Automotive

Dank Hochlauf von Neuprojekten gewachsen

– Die Division Automotive hat, gemessen in lokalen Währungen, erneut ein hohes Wachstum erzielt. Dieses resultierte hauptsächlich aus dem Hochlauf von Neuprojekten, weshalb die leichte Reduktion der Wachstumsdynamik im globalen Automobilmarkt nur geringe Auswirkung auf die Umsatzentwicklung von SFS hatte. Der Trend zum autonomen Fahren ist für diese Division der wichtigste Wachstumstreiber – und dürfte dies auch in den kommenden Jahren bleiben. SFS entwickelt und produziert in diesem Zusammenhang Aktuatoren für elektrische Bremssysteme. Der Hochlauf verläuft plangemäss. Der Gewinn weiterer Projekte unterstreicht die Wettbewerbsfähigkeit von SFS als Entwicklungspartner und die hohe Kundenzufriedenheit. Dabei ist die globale Produktionsplattform ein wichtiger Wettbewerbsvorteil in einem Umfeld, das von kleineren Wettbewerbern, die hauptsächlich lokal agieren, geprägt ist.

Durch Infrastrukturerweiterungen bei Indo Schöttle (Indien) und Sunil SFS intec (China) wurde die Basis für die Realisierung von weiteren Wachstumsprojekten geschaffen. Sunil SFS intec ist ein Joint Venture ausserhalb des Konsolidierungskreises, das neben den bekannten westlichen Kunden auch einen guten Zugang zu koreanischen und zunehmend chinesischen Kunden hat.

Die Division Automotive erwartet für das Jahr 2016, die positive Entwicklung fortführen zu können. Sie dürfte auch von einem leicht höheren Wachstum des Automobilmarktes gestützt werden.

Division Electronics

Starke Positionierung im Markt erwirkt

– Die Umsätze der Division Electronics liegen dank dem anhaltenden Verkaufserfolg wichtiger Endkundenprodukte leicht über den guten Vorjahreswerten. Die Nachfrage nach Festplatten-Laufwerken, einem anspruchsvollen Anwendungsgebiet, ist rückläufig, da Notebooks vermehrt durch Tablets ersetzt werden. Dank Unisteels Leistungsfähigkeit und Innovationskraft konnte der Umsatzrückgang jedoch begrenzt werden. Verschiedene erfolgreich realisierte Neuprojekte, zum Beispiel mit den führenden chinesischen Herstellern von Smartphones, lieferten positive Impulse. Im noch jungen Feld der tragbaren Elektronikprodukte (z. B. Smartwatches) konnte sich die Division erfolgreich positionieren und hat gute Möglichkeiten, am erwarteten Marktwachstum zu partizipieren.

Die wichtigsten Prioritäten im Jahr 2016 sind die Fortführung und Ausweitung der Entwicklungspartnerschaften auf Basis der leistungsfähigen Technologien. In diesem hochdynamischen und volatilen Umfeld ist die Wachstumsentwicklung stark von den Produkteinführungsplänen und -erfolgen der Kunden abhängig.

Division Industrial

In Luftfahrt und Medizinaltechnik gute Ergebnisse erarbeitet

– Wichtigster Wachstumstreiber der Division Industrial bleibt der Hochlauf des Airbus A350, für welchen SFS Lösungen zur Befestigung der Kabineneinrichtung entwickelt hat. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Umsatz mit diesen Produkten nahezu verdoppelt.

Der zunehmende Kostendruck in der Medizinalbranche steigert die Bereitschaft, mit leistungsfähigen Partnern zusammenzuarbeiten, die eine hohe Kompetenz in der Industrialisierung von Fertigungsprozessen haben. Mit dem grossen Know-how in der Kaltumformung von Titanlegierungen und in der Kunststoff-Spritzgiesstechnik ist SFS gut positioniert, um an diesem Trend teilzuhaben. Der noch kleine Geschäftsbereich entwickelte sich positiv. Mit der Schaffung von Strukturen, die konsequent auf die Bedürfnisse der Medizinalkunden ausgerichtet sind, kann SFS die Positionierung weiter verbessern und die Möglichkeiten für zukünftiges Wachstum steigern.



Als kompetenter Partner im Wachstumssegment Smartwatches etabliert

Dank der hohen Innovationskraft und der Kompetenz im Bereich Miniaturteile hat sich SFS im noch jungen Produktsegment der Smartwatches erfolgreich als Partner von führenden Herstellern etabliert. Das Leistungsspektrum von SFS umfasst dabei Präzisionsformteile, Miniaturbefestiger und Baugruppen. Ergänzt wird das Portfolio durch hochwertige ästhetische Oberflächenbehandlungen.

Mit Produktinnovation Mehrwert für Kunden und Endkunden geschaffen

Die Lancierung des Airbus A350XWB ist über die nächsten Jahre ein wichtiger Wachstumstreiber. Für diesen und andere Flugzeugtypen entwickelt SFS Systeme zur Befestigung der Kabineninnenverkleidung. Der Mehrwert dieser Systeme besteht in der einfachen und raschen Montage und Demontage, im geringen Gewicht sowie in der Reduzierung der Innengeräusche, da SFS Befestigungslösungen einen wichtigen Beitrag zur Dämpfung der Vibrationen leisten.

Mit Leidenschaft und Spitzenleistungen die Kunden begeistert

Als einziger Lieferant der Schweiz wurde SFS von der Robert Bosch GmbH mit dem «Bosch Global Supplier Award 2015» ausgezeichnet. SFS hat den Preis in der Kategorie «Mechanik» erhalten. Bosch ist ein langjähriger, wichtiger Kunde, der von der Division Automotive vor allem mit einbaufertigen Teilen für ABS-Systeme beliefert wird. Diese Auszeichnung, die für die zurückliegenden Jahre 2013 und 2014 vergeben wurde, hat SFS nun bereits zum siebten Mal erhalten.

Bosch verlieh SFS mit dem «Crazy for suCCess Award» noch eine weitere Auszeichnung, womit insgesamt nur fünf Lieferanten prämiert wurden. Mit diesem erstmals verliehenen Preis würdigte Bosch die sehr guten Leistungen in den Bereichen Kostenreduktion, Innovation und globale Präsenz. Der regelmäßige Gewinn von Lieferanten-Auszeichnungen ist für SFS eine wichtige Bestätigung und gleichzeitig Ansporn für zukünftige Höchstleistungen.