

Fastening Systems

Wachstum in uneinheitlichem Marktumfeld

Starker Fokus auf Innovation sowie Effizienzsteigerungen in der Supply Chain sind die Rezepte, um in den gegenwärtig anspruchsvollen Märkten erfolgreich zu sein.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2015	± Vj.	2014	2013
Umsatz mit Dritten	326.9	-2.9%	336.7	330.0
Wachstum vergleichbar*		4.9%		
Nettoumsatz	341.4	-3.3%	353.1	344.7
EBITDA	38.9	-10.4%	43.4	42.1
In % des Nettoumsatzes	11.4		12.3	
EBITA	23.2	-13.6%	26.9	25.7
In % des Nettoumsatzes	6.8		7.6	7.5
Betriebliche Nettoaktiven	289.1	-9.0%	317.6	311.0
Investitionen	16.3	-21.6%	20.8	23.6
Mitarbeitende (FTE)	1'758	1.4%	1'733	1'608

* bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

Gutes Wachstum mit industriellen Kunden und in Nordamerika erreicht

In lokalen Währungen erzielte das Segment Fastening Systems ein ansprechendes Wachstum von 4.9%, was im Vergleich zum Vorjahr und zum ersten Halbjahr 2015 einer Beschleunigung entspricht. Das Marktumfeld ist immer noch uneinheitlich. Die nördlichen europäischen Märkte und vor allem auch Nordamerika zeigten sich erneut in guter Verfassung. Dies gilt ebenso für die industriellen Applikationen. Aufgrund der negativen Währungseffekte betrug der rapportierte Umsatz CHF 327 Mio., was einer Reduktion von 2.9% im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Projekte zur Ergebnisverbesserung realisiert

Aufgrund der negativen Währungseffekte erreichte das Segment Fastening Systems eine leicht tiefere Profitabilität von 6.8% EBITA (Vorjahr: 7.6%). Verschiedene Projekte zur Leistungsverbesserung, die unabhängig von den währungsbedingten Massnahmen ergriffen wurden, lieferten wichtige Beiträge zur Ergebnisverbesserung. Unter Ausklammerung der Währungseffekte hätte die Profitabilität gegenüber dem Vorjahr leicht zugenommen.

Segment Fastening Systems

Im Segment Fastening Systems beliefert SFS als Lösungsanbieter die Kunden mit eigenen mechanischen Befestigungssystemen der Marken SFS intec und GESIPA®. SFS schafft mit anwendungsspezifischen Befestigern und den passenden Setzgeräten Mehrwert für ihre Kunden. Das Ergebnis sind schnellere, sicherere oder ergonomischere Befestigungsprozesse. Fastening Systems besteht aus den beiden Divisionen Construction und Riveting.

Division Construction

Unter der Marke SFS intec entwickelt, produziert und vertreibt SFS anwendungsoptimierte Befestigungs-, Bänder- und Montagesysteme für die Bau- und Bauzulieferindustrie. Die Produkte kommen unter anderem in den Bereichen industrielle Gebäudehülle (Dach und Wand), konstruktiver Holzbau sowie bei Türen und Fenstern zum Einsatz.

Division Riveting

Die Division Riveting ist spezialisiert auf Befestigungslösungen, basierend auf der Blindniettechnik. Als leistungsfähiger Partner des Handels und der Industrie beliefert sie die Kunden mit hochwertigen Befestigungssystemen (Blindniete, Blindnietmuttern und Setzwerkzeuge) der Marke GESIPA®.

Division Construction

Leichtes Wachstum in uneinheitlichem Marktumfeld realisiert

Die Division Construction bewegt sich weiterhin in einem anspruchsvollen Marktumfeld, wobei sich das Bild gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert hat. Eine gute Entwicklung zeigten erneut die Märkte Nordamerikas. In den südlichen Ländern Europas sind Zeichen der Erholung sichtbar, die sich noch nicht wesentlich in der Umsatzentwicklung niedergeschlagen haben. In verschiedenen Anwendungen für die Flachdachbefestigung und Befestigung der Gebäudehülle konnten Marktanteile gewonnen werden.

Weitere Verbesserung der Leistungsfähigkeit erzielt

Die definierten Massnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit sind umfassend. Neben einem gestrafften Produktsortiment betreffen die geplanten oder sich bereits in der Umsetzung befindenden Projekte die gesamte Wertschöpfungskette. So wurde beispielsweise die Verlagerung der Finishing-Operationen von der Schweiz nach Tschechien erfolgreich abgeschlossen.

Der Produktionsstandort in Torbali (Türkei) wurde im Sommer ausgebaut. Neben der Kapazität wurde auch das Leistungsangebot an diesem sehr wettbewerbsfähigen Standort deutlich ausgeweitet und die Basis für Produktivitätsfortschritte gelegt.

Kunden der Division Construction profitieren seit letztem Jahr von den Möglichkeiten einer optimierten C-Teile-Logistik, die aus dem Segment Distribution & Logistics bekannt ist.

Wichtige Potenziale ergeben sich auch aus der Partnerschaft mit HECO (Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG), einem führenden Anbieter von innovativen Befestigungslösungen, insbesondere für den wachsenden Anwendungsbereich im konstruktiven Holzbau. Im Zusammenhang mit der vereinbarten Partnerschaft erwarb SFS über eine Kapitalerhöhung eine Beteiligung von 30% an HECO. Die zusätzlichen Mittel werden für die Realisierung von Projekten zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Beschleunigung des Wachstums eingesetzt. Dank der weitgehend komplementären Sortimente und Vertriebskanäle kann der Kunde umfassender bedient und die Marktstellung der beiden Unternehmen gestärkt werden. Durch die enge Zusammenarbeit sollen operative Synergien in der Herstellung genutzt und die Wettbewerbsfähigkeit der beiden Unternehmen weiter gesteigert werden.

Im kommenden Jahr wird die Division Construction zusätzliche Produktinnovationen vorantreiben und weitere Massnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit umsetzen. Dabei wird die Schärfung der Produktionsstrategie ein wichtiger Aspekt sein.



Oft bilden Setzgerät und Befestiger ein Gesamtsystem bei Befestigungslösungen im industriellen Leichtbau.

Division Riveting

Wachstumsdynamik im Jahresverlauf gesteigert

– Nach einem verhaltenen Start entwickelte sich die Nachfrage nach GESIPA® Produkten im Jahresverlauf zunehmend positiv. Insbesondere die dynamische Entwicklung in Nordamerika und Asien war erfreulich und bestätigt die Aufbauarbeit, welche in den Vorjahren geleistet wurde. Unterstützt wurde diese Entwicklung von der Ausweitung des Lieferumfangs bei bestehenden Kunden und der Lancierung wichtiger Neuprodukte.

Mit Produktinnovationen und Neukunden Wachstum erreicht

– Wichtigstes Neuprodukt ist der AccuBird® Pro, welcher im Frühjahr 2015 präsentiert wurde und im Markt auf grosse Resonanz gestossen ist. Mit dieser neuen Generation des Akku-Nietgeräts wurde die Setzgeschwindigkeit deutlich erhöht. Sie liegt bis zu vier Mal höher als bei vergleichbaren Geräten der Wettbewerber.

Sowohl bei verschiedenen amerikanischen als auch europäischen Automobilherstellern ist es gelungen, den Leistungsumfang zu erweitern und damit die Lieferposition zu stärken. Erfreulich ist auch die Akquisition von Erstaufträgen für die Lieferung von Nietsystemen bei einem amerikanischen Pionierunternehmen der Elektromobilität.

Bei Anwendungen für den Elektronikbereich sind durch die Gewinnung von asiatischen Marktführern wichtige Fortschritte erzielt worden. Insbesondere bei der Montage von elektronischen Geräten bestehen grosse Potenziale für den Einsatz von automatisierten GESIPA® Lösungen.

Im kommenden Jahr wird die Division Riveting die Innovationsanstrengungen weiter vorantreiben, was zu einer stärkeren Differenzierung im Wettbewerb beitragen wird. Der Fokus liegt auf der Automatisierung von Befestigungsprozessen durch den Einsatz von leistungsfähigen Installationsgeräten und hochwertigen Befestigern. Durch die Migration der IT-Architektur auf die SAP-Plattform, welche bereits von vier SFS Divisionen genutzt wird, werden zusätzliche Synergien erreicht.



Der AccuBird® Pro ist nur ein Beispiel von zahlreichen Neuentwicklungen für die rationelle Verarbeitung von Nieten. Besonders hohe Nutzenpotenziale lassen sich beispielsweise durch robotergesteuerte Anlagen realisieren.

–



AccuBird®Pro: Mit Pioniergeist die Produktivität erhöht

GESIPA® ist seit mehr als zwanzig Jahren führend im Bereich der Akku-Niettechnologie. Der AccuBird® Pro zeichnet sich im Vergleich zu Wettbewerbsgeräten durch eine bis zu vier Mal höhere Setzfrequenz aus. Das Design erlaubt eine verbesserte Ergonomie. Vorteile entstehen für den Anwender auch durch das geringere Gewicht, das Schnellladesystem oder die verbesserte Ausleuchtung des Befestigungspunktes.

Operative Leistungsfähigkeit gesteigert

Die Nähe zu unseren Kunden und die Verbesserung der Leistungsfähigkeit waren stets die Treiber für die Internationalisierung unserer Aktivitäten. Auch die Verlagerung der Finishing-Operationen nach Tschechien ist hierfür ein Beispiel. Dank dem neuen Logistikhub, der an wichtigen Transportachsen gelegen ist, konnte die Reaktionsfähigkeit gegenüber unseren Kunden gesteigert und gleichzeitig die Kostenbasis reduziert werden. Die 45 Mitarbeitenden in der Schweiz, die von der Verlagerung betroffen waren, haben andere Aufgaben bei SFS übernommen. Die Produktionswerke in der Schweiz werden künftig auf besonders kapital- und know-how intensive Prozesse ausgerichtet.

Mit Befestigungssystemen die Effizienz erhöht

«Mehrwert schaffen» lautet das Leistungsversprechen von SFS. Bei Befestigungssystemen bedeutet dies den Befestigungsprozess zu beschleunigen sowie verlässlicher und ergonomischer zu gestalten. Entscheidend für den Erfolg ist nicht nur das perfekte Zusammenspiel von Befestiger und Verarbeitungsgerät, sondern auch die Integration in Montageplätze bzw. in den Produktionsprozess. Durch die 100%-Prüfung der Nietverbindungen werden die Befestigungsprozesse nicht nur effizienter, sondern auch zuverlässiger.