

Marktposition behauptet

Dank der breiten Abstützung auf unterschiedliche Endmärkte und Regionen war SFS in der Lage, die wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie abzufedern. Nach dem starken Nachfrageeinbruch im zweiten Quartal hat sich die Geschäftstätigkeit im zweiten Semester insbesondere in den automobilen Bereichen deutlich erholt. In der Elektronikindustrie profitierte SFS von erfolgreichen Produkthochläufen ihrer Schlüsselkunden.

Entwicklung nach Endmärkten

Die COVID-19-Pandemie hatte auf die verschiedenen Endmärkte sehr unterschiedliche Auswirkungen. Insgesamt profitierte SFS in der Berichtsperiode, welche durch massive Verwerfungen gekennzeichnet war, besonders stark von ihrer balancierten Ausrichtung auf unterschiedliche Endmärkte und Regionen.

Solide Entwicklung in der Bauindustrie erzielt

Die Bauindustrie, der umsatzmässig wichtigste Absatzmarkt der SFS Group, unterlag weniger starken Massnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie, was die Entwicklung gegenüber anderen Endmärkten begünstigte. Die im 2019 getätigte Übernahme der Triangle Fastener Corporation, Inc. (TFC) sowie der MBE Moderne Befestigungselemente GmbH zu Jahresbeginn stärkten die Position von SFS im Baubereich zusätzlich, was insgesamt zu einem Umsatzwachstum und einem leicht gesteigerten Umsatzanteil von 31.1% (Vj. 29.6%) führte.

Von starker Nachfrage der Elektro- und Elektronikindustrie profitiert

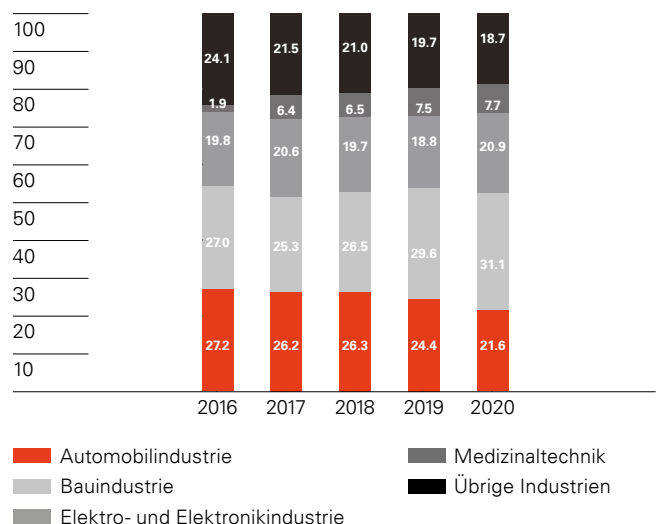
Die Kunden in der Elektro- und Elektronikindustrie sind vorrangig in Asien angesiedelt. Die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich war durch die angeordneten Werkschliessungen im Anschluss an das chinesische Neujahr zuerst von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betroffen. Aufgrund der anhaltend guten Nachfrage nach Elektronikprodukten konnte der Produktionsausfall rasch kompensiert werden. In der zweiten Jahreshälfte profitierte SFS einerseits von erfolgreichen Produktlancierungen ihrer Kunden in den Bereichen Lifestyle Electronics sowie Smartphones und andererseits von ihrer Stärke bei schnellen und effizienten Produkthoch-

läufen. Der Umsatz in lokalen Währungen wuchs deutlich um 6.7%. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg auf 20.9% (Vj. 18.8%).

Wachstum im Medizinalbereich fortgesetzt

Über das ganze Jahr hinweg stützten die Aktivitäten im Bereich der Medizinaltechnik die Umsatzentwicklung der SFS Group. Die Einschränkungen durch COVID-19, z.B. wegen des Aufschiebens von Wahleingriffen, wurden durch das generelle Marktwachstum und die Lancierung von Neuprodukten kompensiert. Der Umsatzanteil stieg leicht auf 7.7% (Vj. 7.5%) des Gesamtumsatzes.

Umsatzanteile 2016–2020 nach Endmärkten
in %



Die Medizinaltechnik ist ein weltweit stark wachsender Markt. Die anhaltend gute Nachfrage in diesem Bereich sowie das Kundenbedürfnis nach Partnern mit globalen Fertigungsmöglichkeiten waren die Basis für den Entscheid zum Aufbau einer globalen Fertigungsplattform unter der Marke Tegra Medical. Mit den Investitionen in die Standorterweiterung in Hallau (Schweiz) und dem Kauf einer Industrieliegenschaft in Franklin (USA) – einem aufgrund der Nähe zur lokalen MedTech-Industrie strategisch wichtigen Standort – stärkt SFS ihre Position im Medizinalbereich und schafft Kapazitäten für zukünftige Wachstumsprojekte (weitere Informationen unter Segmentbericht Engineered Components, S. 19).

Entwicklung in der Automobilindustrie von starken Verwerfungen geprägt

Die verhaltene Nachfrage in der Automobilindustrie aus dem Vorjahr hat sich ins Berichtsjahr 2020 hinein fortgesetzt. Die erste globale Welle der COVID-19-Pandemie drückte zusätzlich auf die Nachfrage. Werkschliessungen bei wichtigen Kunden während des Lockdowns führten in den Monaten April und Mai zu massiven Nachfrageeinbrüchen entlang der gesamten Lieferkette. Der Umsatzeinbruch im Endmarkt Automotive der SFS Group betrug im zweiten Quartal im Vergleich zur Vorjahresperiode 58%. Seit den Sommermonaten verbesserte sich die Nachfrage, wobei die Entwicklung im Verlauf des zweiten Semesters zunehmend stärker

wurde. Die Erholung im zweiten Halbjahr konnte den Einbruch im ersten Halbjahr jedoch nicht kompensieren. Im Jahresvergleich sank der Umsatz mit Kunden aus der Automobilindustrie um CHF 66.6 Mio. oder –15.3%. Der Umsatzanteil betrug 21.6% (Vj. 24.4%).

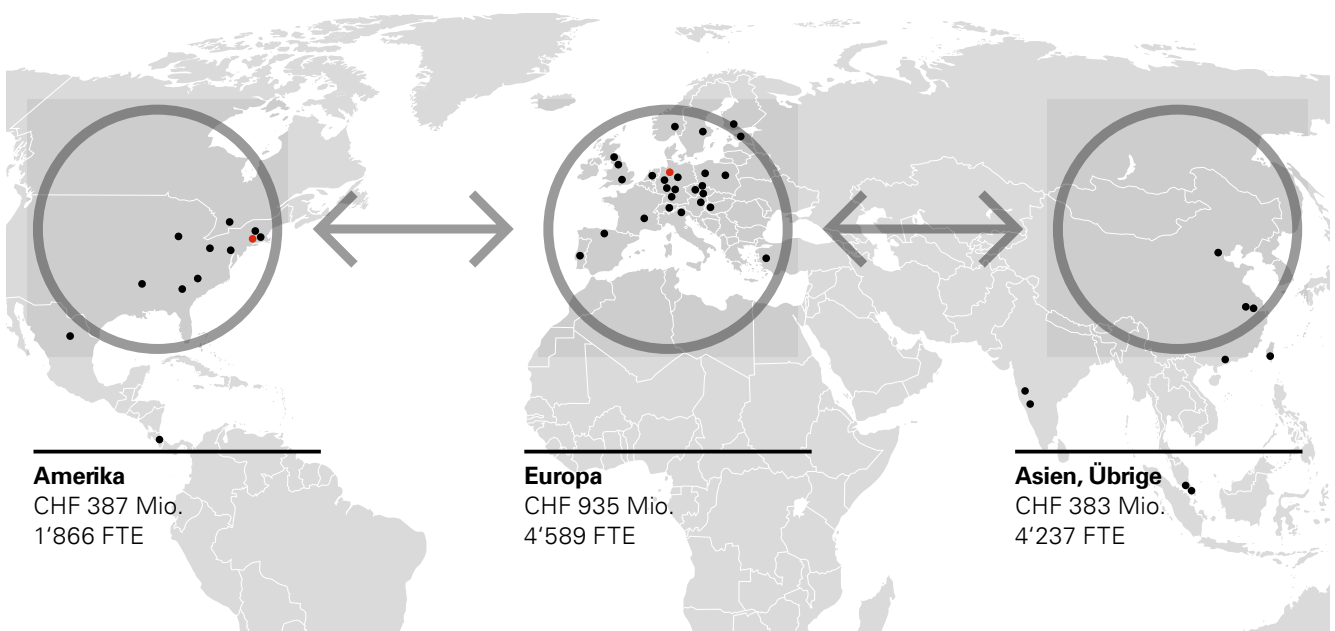
Mit der Übernahme von Truelove & Maclean, Inc (T&M) erweiterte SFS im ersten Quartal 2020 ihre bestehende Entwicklungs- und Produktionsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik und baute ihre «Local-for-Local»-Strategie und damit die Sicherung robuster Lieferketten weiter aus.

Zaghafte Erholung in Nischenmärkten in zweiter Jahreshälfte

Die diversen industriellen Nischenmärkte waren unterschiedlich stark von der durch COVID-19 verursachten Nachfrageschwäche betroffen. Nach den teils markanten Einbrüchen im zweiten Quartal stabilisierte sich die Situation in einigen Bereichen wieder ab der Jahresmitte. Trotzdem resultierte zum Jahresende ein nur leicht verbessertes Bild.

Im Bereich Aircraft lag der Umsatz markant tiefer als in der Vorjahresperiode. Die Entwicklung dürfte herausfordernd bleiben, da die Bedarfszahlen erheblich nach unten korrigiert und Kapazitäten in der gesamten Lieferkette abgebaut wurden.

Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte



SFS ist mit den globalen Fertigungsplattformen im Hinblick auf Produktion und Dienstleistung strategisch gut aufgestellt und weltweit an über 100 Standorten vertreten. Im Geschäftsjahr sind mit der Übernahme von T&M sowie MBE zwei neue Standorte hinzugekommen (vgl. rote Punkte).

Entwicklung nach Regionen

Die regionale Umsatzverteilung war massgeblich durch die Entwicklungen in den Endmärkten geprägt. Getragen von der starken Nachfrage in der Elektro- und Elektronikindustrie, deren Umsätze fast ausschliesslich in Asien (inkl. übrige Regionen) generiert werden, wuchs der asiatische Umsatzanteil um 240 Basispunkte und lag für das Berichtsjahr bei 22.4% (Vj. 20.0%).

Die Umsatzentwicklung in Amerika profitierte vom Wachstum im Medizinalbereich und der soliden Entwicklung in der Bauindustrie. Akquisitionen in den Divisionen Automotive und Construction beeinflussten die positive Entwicklung mit einem Umsatzbeitrag von 10.0%. Der amerikanische Umsatzanteil lag 2020 bei 22.7% (Vj. 21.6%).

Dank der – in Anbetracht der Pandemie – stabilen Geschäftsentwicklung bei D&L übertraf der Umsatzanteil in der Schweiz mit 19.5% leicht den Vorjahreswert von 19.4%.

Einen deutlichen Umsatzrückgang verzeichnete SFS in ihrem grössten Absatzmarkt Europa. Während der Baubereich im 2020 eine robuste Entwicklung zeigte, hatte die Pandemie stark negative Auswirkungen auf Kunden in den Bereichen Automobil, Aircraft und Industrial – obwohl SFS ihre Marktstellung in diesen Branchen behauptet hat. Der Umsatz in Europa sank 2020 um CHF 91.1 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich der Umsatzanteil auf 35.4% (Vj 39.0%).

Umsatzanteile 2016–2020 nach Regionen

in %

