



SFS

Herzlich willkommen

**Vom Eisenwarenhandel zum
internationalen Innovationsleader
für Präzisionskomponenten**

Stahl- und Haustechnikhandelstag
Jens Breu, Pfäffikon SZ, 28. Oktober 2021

Agenda

- 1. Positionierung und internationale Aufstellung**
- 2. Die SFS DNA**
- 3. Identifizieren der Wachstumstreiber**
- 4. Handelskonflikte, wirtschaftliche Entwicklung, Supply Chain**
- 5. Trends und Zukunftsaussichten**
- 6. Abschliessende Gedanken**

Positionierung und internationale Aufstellung



SFS

Value Engineering Spezialist

für erfolgskritische Produkte
in Nischenanwendungen

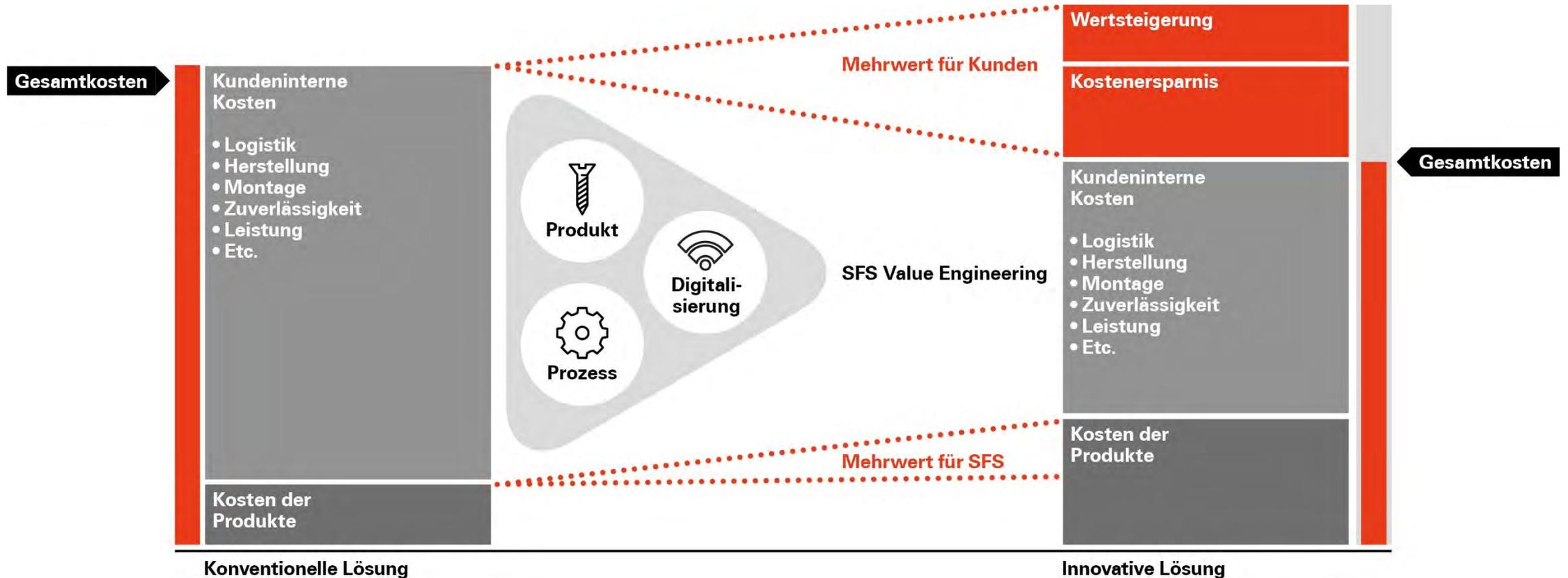
Erfolgskritische Produkte für Nischenanwendungen

Wir sind an Ihrer Seite – 24/7



SFS Leistungsversprechen

Inventing success together – Erfolg gemeinsam erfinden



Unsere Kerntechnologien

Überzeugende Lösungen dank Technologiekompetenz

Kaltmassivumformung



Verschraubungstechnik



Niettechnik



Präzisionszerspanung



Zusatzoperationen



Tiefziehtechnik



Kunststoff-Spritzguss



Logistiklösungen



Unsere fokussierten Geschäftsaktivitäten

Spezifische Lösungen für ausgewählte Bedürfnisse

Engineered Components

Automotive	Electronics	Industrial	Medical

Fastening Systems

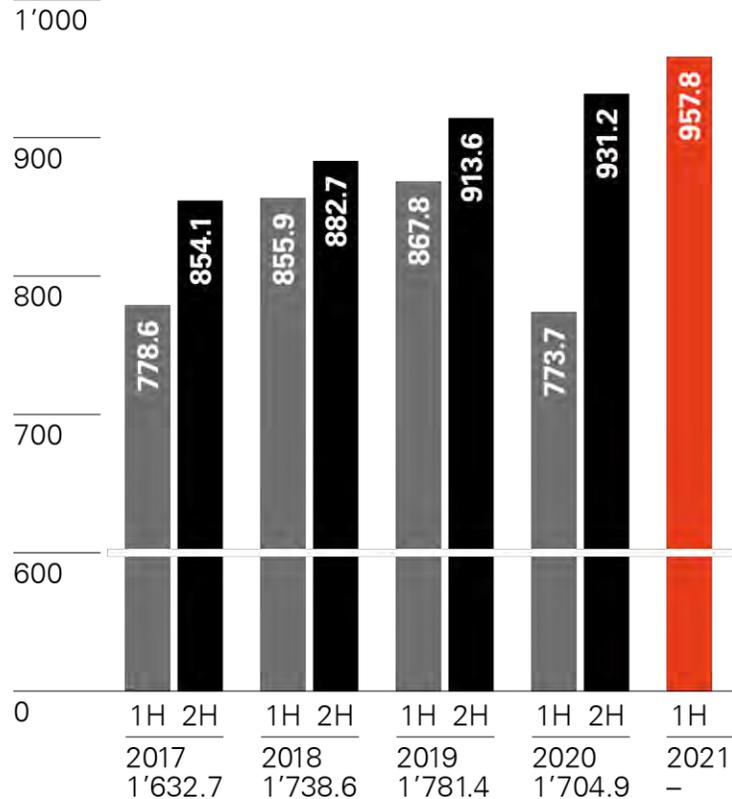
Construction	Riveting

Distribution & Logistics

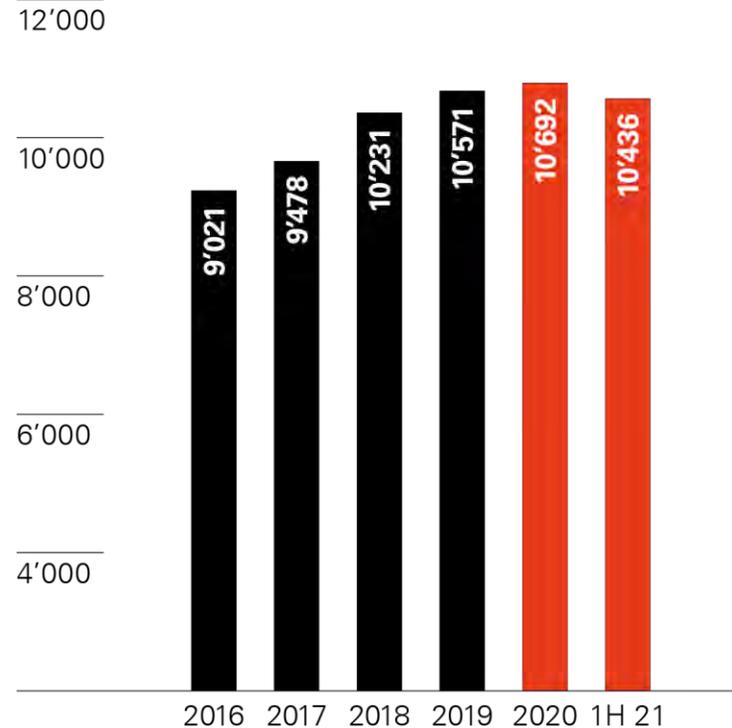
SFS Group | Zahlen und Fakten

Kontinuierlicher Erfolg, solide Entwicklung

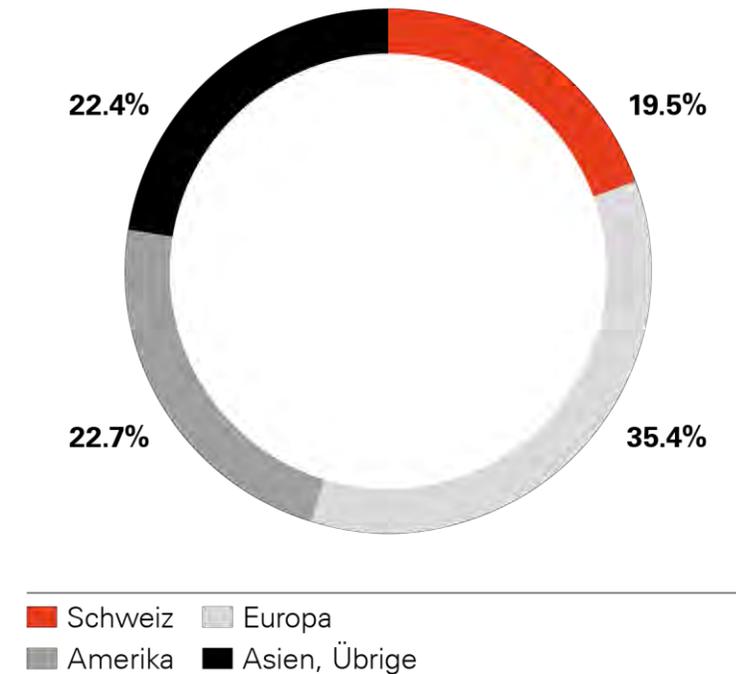
Drittumsatz (in Mio. CHF)



Anzahl Mitarbeitende (FTE)

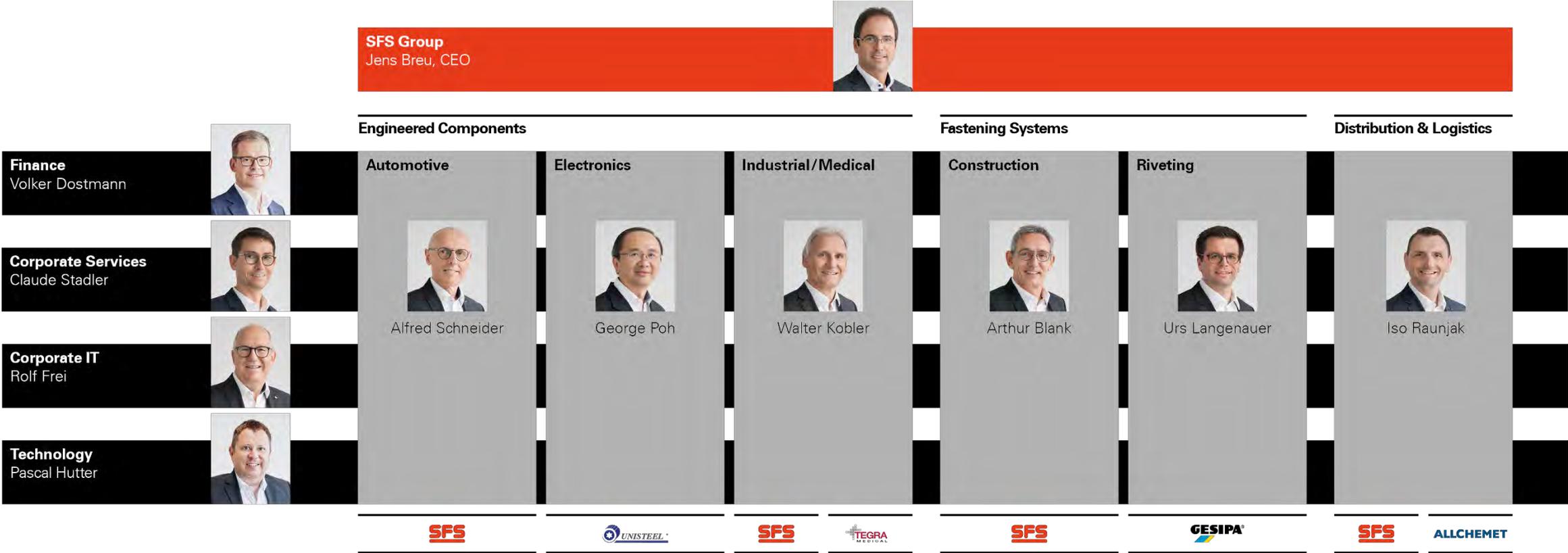


Umsatzanteil Regionen



Organisationsstruktur

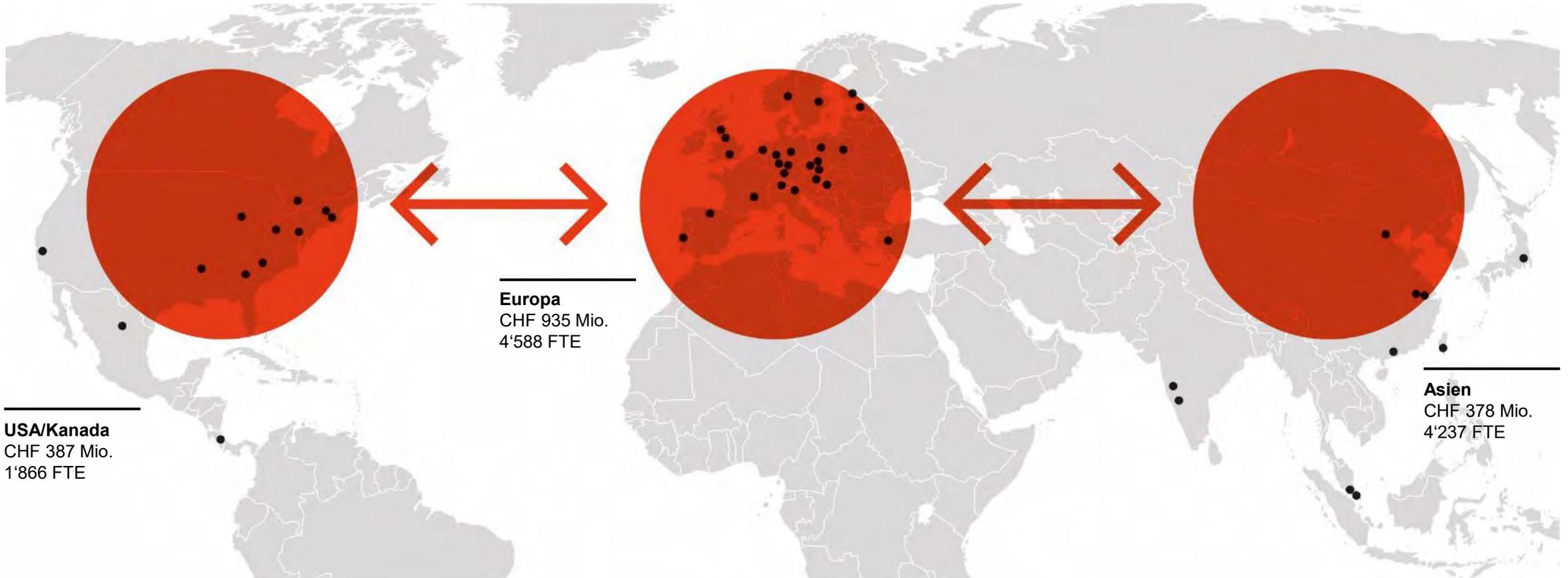
Klare Ausrichtung auf Endmärkte, hohe Autonomie



Globale Verkaufs- und Produktionsplattform

Lokale Präsenz fördert Kundennähe

Über 100 Standorte in 26 Ländern



Unsere DNA

Rund 10'000 Mitarbeitende – ein Ziel

**Inventing success together –
Erfolg gemeinsam erfinden**

- Hohe Technologiekompetenz
- Globale Präsenz
- Fundierte Anwendungs- und Branchenkenntnisse
- Langfristige Partnerschaften



Die SFS DNA

Historische Entwicklung von SFS (1/2) – unsere DNA

Kundennutzen schaffen war immer die treibende Kraft

Historische Entwicklung von SFS (2/2) – unsere DNA

Kundennutzen schaffen war immer die treibende Kraft

Customer specific precision parts & assemblies



Engineering partner, Engineered Components

Application specific mechanical fastening systems



Solution provider, Fastening Systems

Hardware Store



Supply partner, Distribution & Logistics

DNA – Herausforderung und Chance

Nur das gesamte Bild bietet erhebliches Potenzial

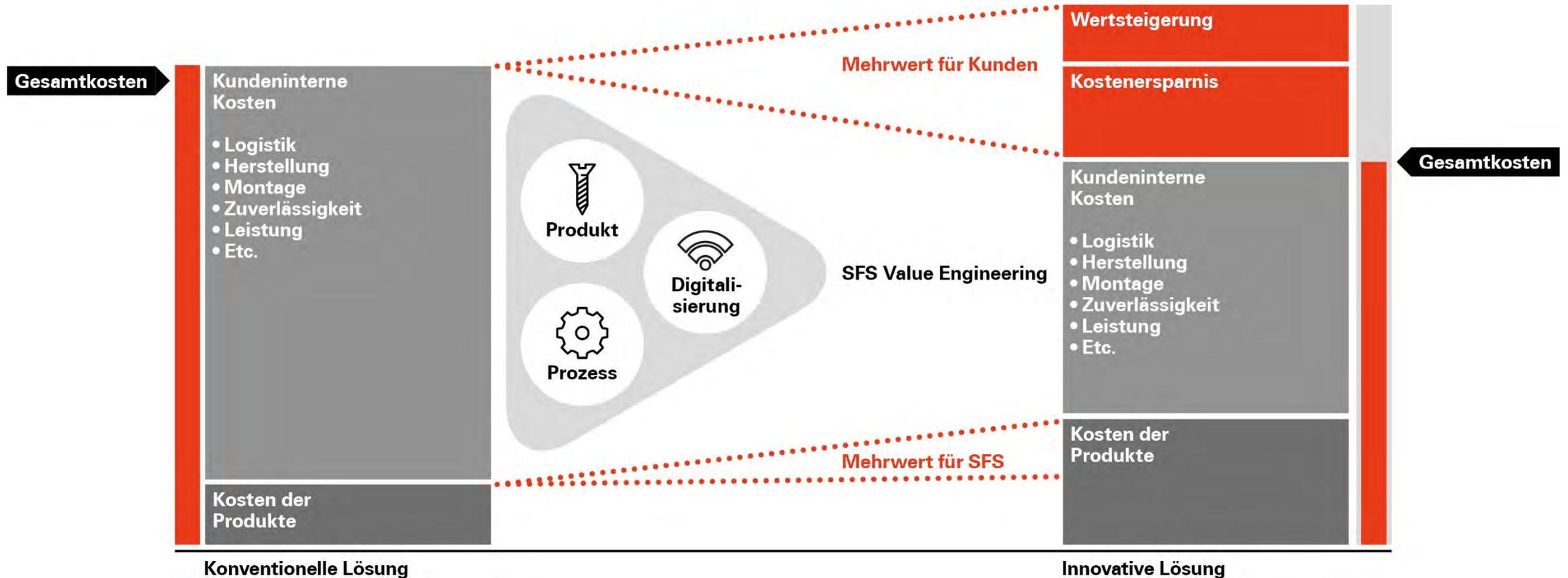


Frühe Erkenntnis

- SFS Produkte immer von geringem Wert sind
- Die Konzentration auf die Senkung der direkten Produktionskosten nur ein begrenztes Potenzial bietet
- Überzeugung, dass wir die Anwendung umfassend verstehen müssen (gesamtes Bild)

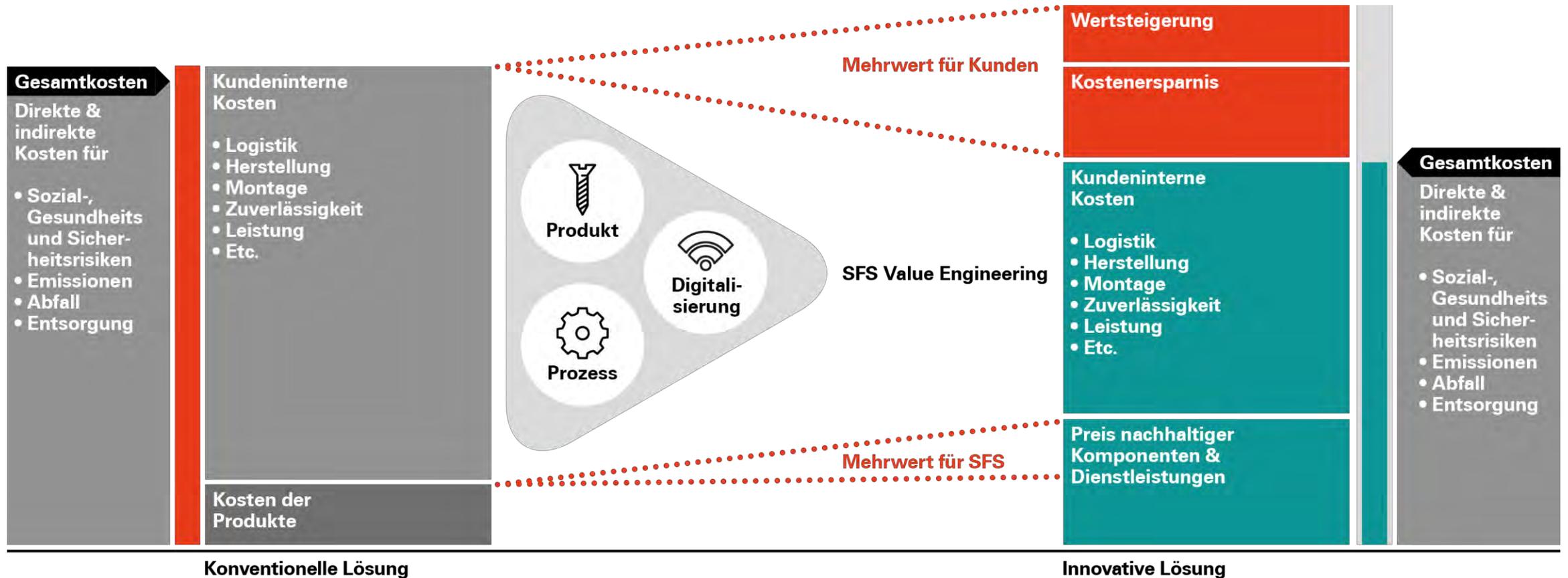
Nachhaltiges Denken und Handeln ist Teil unserer DNA

Von unserem heutigen Leistungsversprechen ...



Nachhaltiges Denken und Handeln ist Teil unserer DNA

... zu einer ganzheitlichen und nachhaltigen Sichtweise



Identifizieren der Wachstumstreiber

Megatrends – Übersicht

Unterliegende Wachstumstreiber

Megatrend	EC	FS	D&L	Strategy	
	<p>Digital revolution</p>				<ul style="list-style-type: none"> • Own digital solution (eShop, M2M, smart tools) • Part of customer solution (Autonomous driving, smart homes) • Digitization to improve supply chain (M2M, industry 4.0, plant profiles)
	<p>Economic globalization</p>				<ul style="list-style-type: none"> • Globalization of services / manufacturing (Global key account management) • Near / right shoring (Global SFS footprint)
	<p>Evolving consumption</p>				<ul style="list-style-type: none"> • Health and wellness (Focus on medical devices, dental applications and solutions for drug delivery)

Megatrends – Übersicht

Unterliegende Wachstumstreiber

Megatrend

EC

FS

D&L

Strategy



Resources
constraints



- **Energy constraint**
(Efficient and sustainable manufacturing, products to improve thermal performance in construction)
- **Electrification of drive systems**
(Close monitoring of design activities, capturing of value added when volumes start to grow)
- **Rise of Asian middle class**
(SFS platform development in India and China)
- **Aging societies**
(Focus on medical devices, dental applications and solutions for drug delivery)



Demographic
assymetries



Strategiedefinition am Beispiel der Division Automotive

Growing market segments

Focus on niche markets with above-average growth potential

Innovation trends

Our value proposition works best in areas where innovation happens

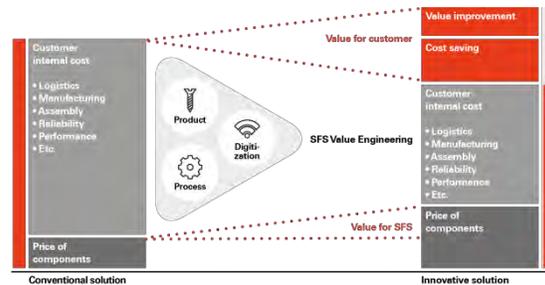
Market leaders

Focus on companies with a strong competitive position

Share of wallet

Aim to become partner of choice of our key customers and strive for maximum share of wallet

Safety	
Efficiency	
Autonomous driving	



Key applications:

- Brake systems
- Airbags & Seatbelts
- Sensors & Electronics
- Engine & Battery
- Doors & Seats

6 Strong base technologies:



Customer needs:

- 100% Quality
- Global reach
- Innovation
- Competitive costs

SFS' proposition

- Quality first
- Dedicated KAMs and application specialists
- Strong innovation activities aligned with market trends
- Global footprint
- Kaizen/Lean as part of our DNA

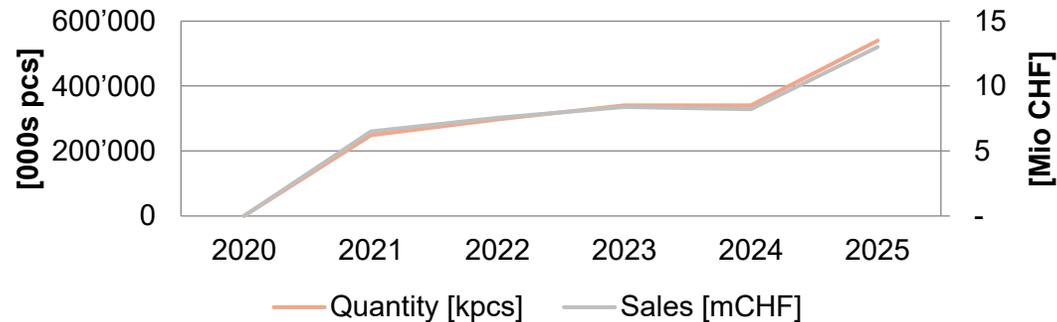
Marktentwicklungs- und Verkaufsplan

ESP / ABS: Hauptwachstum in Asien

Application



Salesplan für ABS Production @ CN-UTC



Erweiterung Produktionsplattform in Heerbrugg

Kapazitäten schaffen für zukünftiges Wachstum

- Projektgewinne im Bereich der elektrischen Bremsanwendungen unterstützen die gewählte strategische Ausrichtung
- Die Erholung der Nachfrage über Regionen und Anwendungen hinweg wird derzeit gedämpft durch die Engpässe beim Halbleiterangebot
- Nutzfläche wird um 17'000 m² auf insgesamt 136'000 m² erweitert
- Bezugsbereit im Herbst 2022
- Gesamte Investitionskosten ca. CHF 30 Mio. (Gebäudebau)

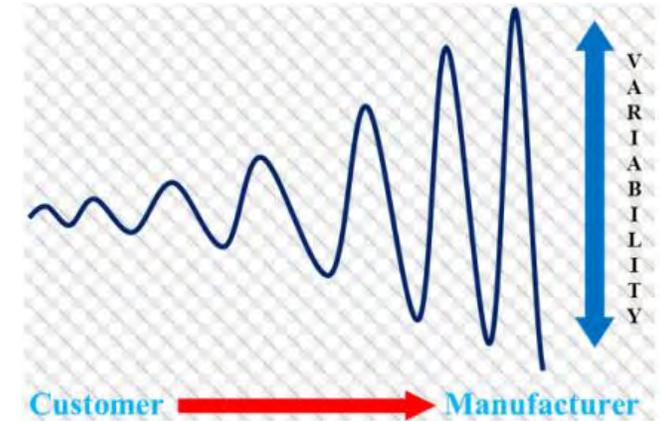
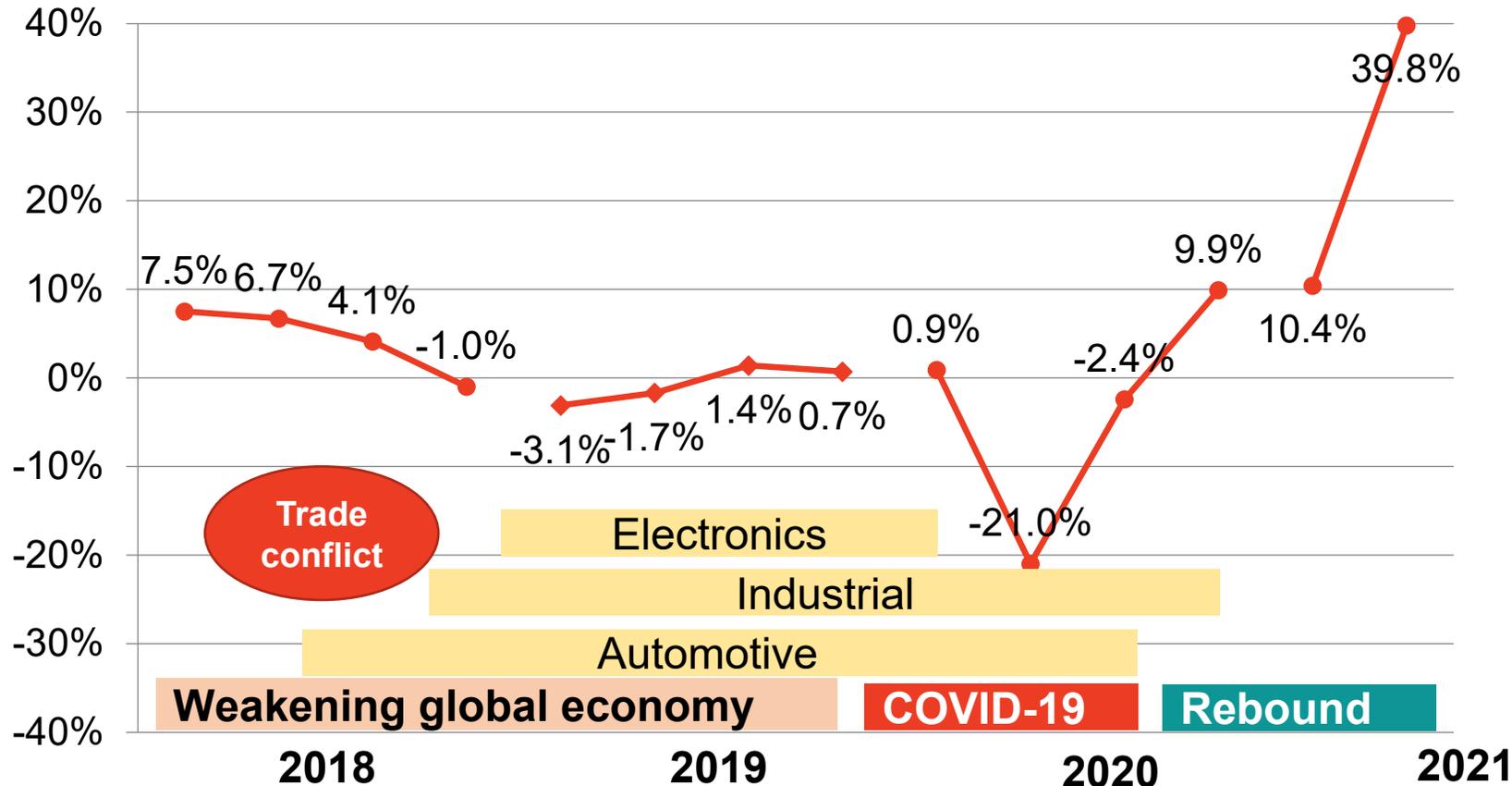


Handelskonflikte, wirtschaftliche Ent- wicklung, Supply Chain

Wirtschaftliche Entwicklung

COVID-19 - massive Auswirkungen und starker Rebound

Organic growth in % YOY



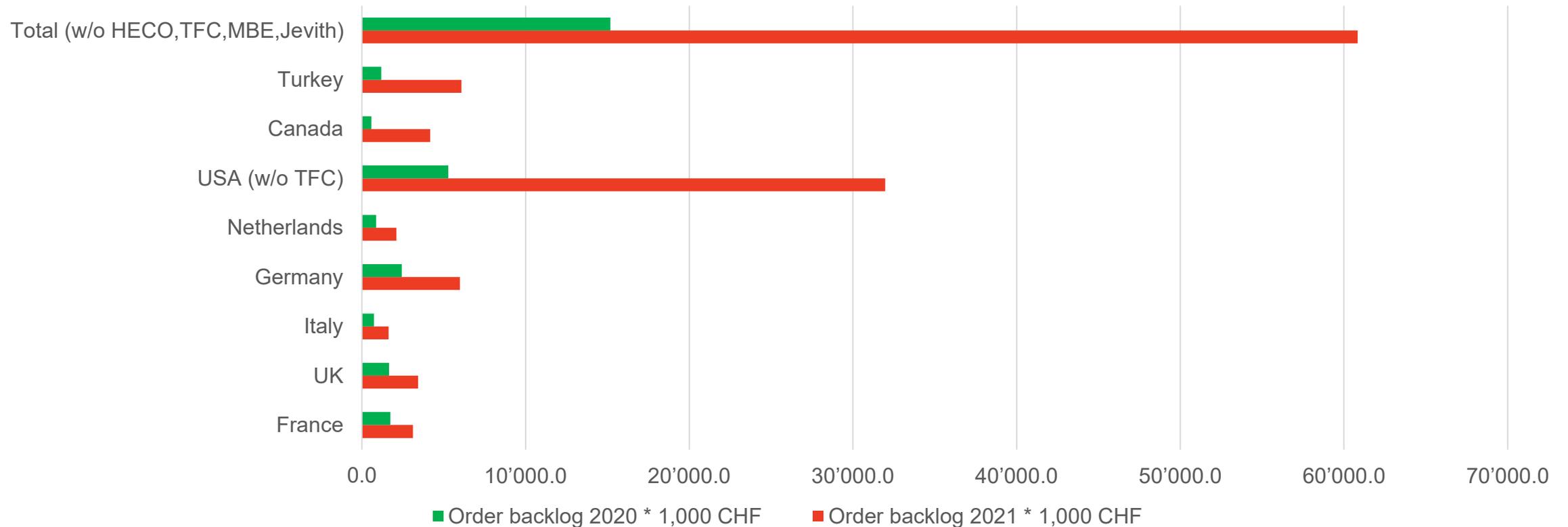
Organic Growth by end markets

Growth YOY	Q1 2021	Q2 2021
Construction	13.0%	34.2%
Automotive	7.8%	128.8%
Electronics	30.3%	27.1%
Medical	1.5%	13.3%
Others	-2.8%	16.4%
SFS Group	10.4%	39.8%

Wirtschaftliche Entwicklung

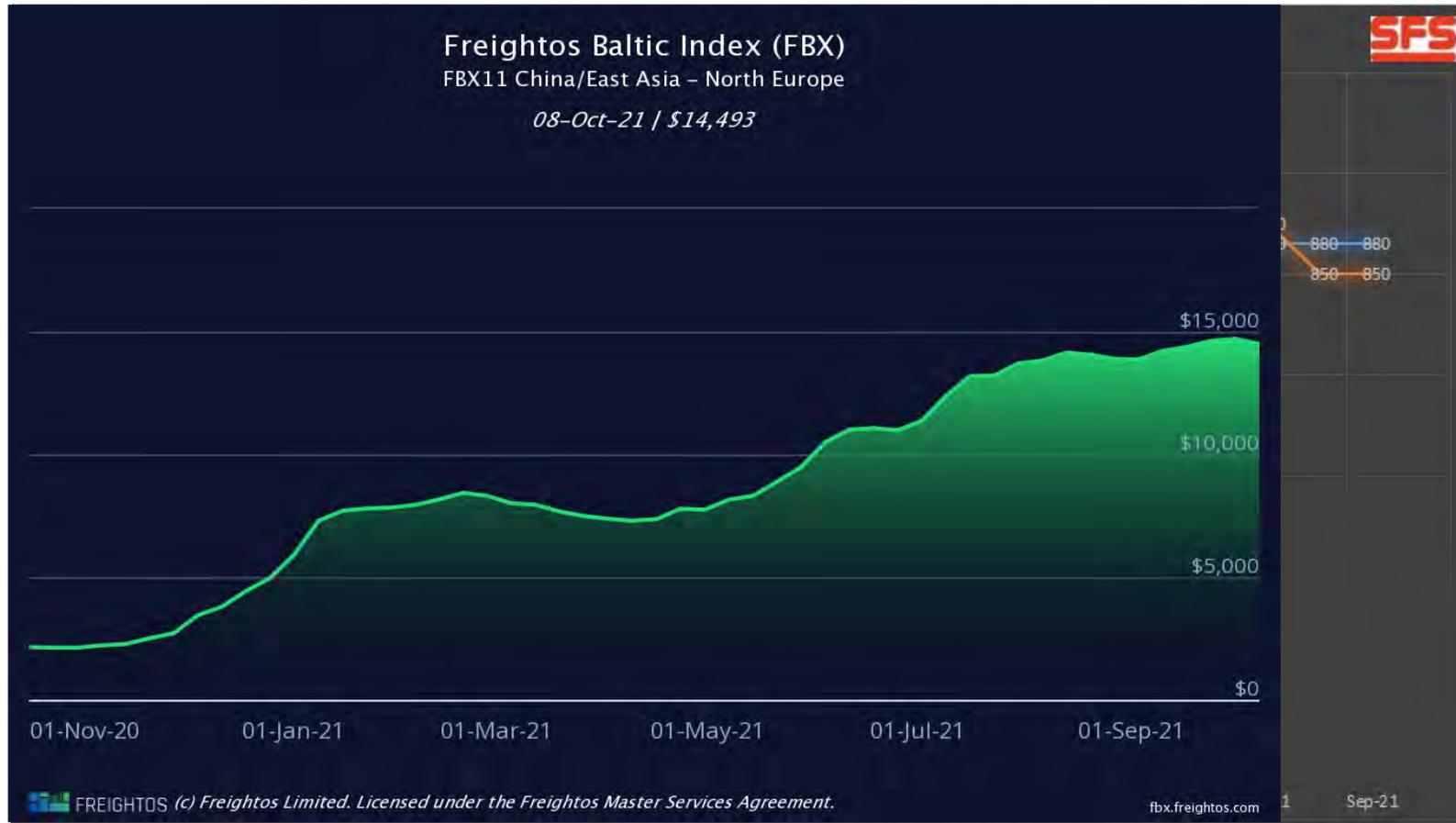
Hoher Auftragsbestand – Druck in der Lieferkette

Order backlog Division Construction Sep. 2020 / Sep. 2021



Druck in der Lieferkette

Wer besitzt die Preissetzungsmacht?



Eckpfeiler der SFS Strategie

Bestätigt durch COVID-19-Pandemie

"Local-for-local"

- Nähe zum Kunden ist essenziell für Umsetzung der Value Proposition
- Lokale Fertigungsstandorte erlauben zuverlässige Lieferfähigkeit

Breite Abstützung

- Unterschiedliche Endmärkte und Regionen
- Diversifizierte Vertriebskanäle

Gesunde Finanzen

- Basis für fortlaufende Investitionen in Innovation
- Erlauben Realisierung von Wachstumsprojekten und Business - Opportunitäten

Fokussiertes Technologieportfolio

- Werkzeugbasierte Kerntechnologien und dazugehörige, nachgelagerte Verfahren
- Standardisierter Maschinenpark reduziert Risiken und erlaubt höchste Flexibilität

Relevante Megatrends

- Digitale Revolution, wirtschaftliche Globalisierung, verändertes Konsumverhalten in Gesundheit und allgemeinem Wohlergehen, Ressourcenknappheit, demograph. Wandel

Erweiterung Produktionsplattform in Nantong (CN)

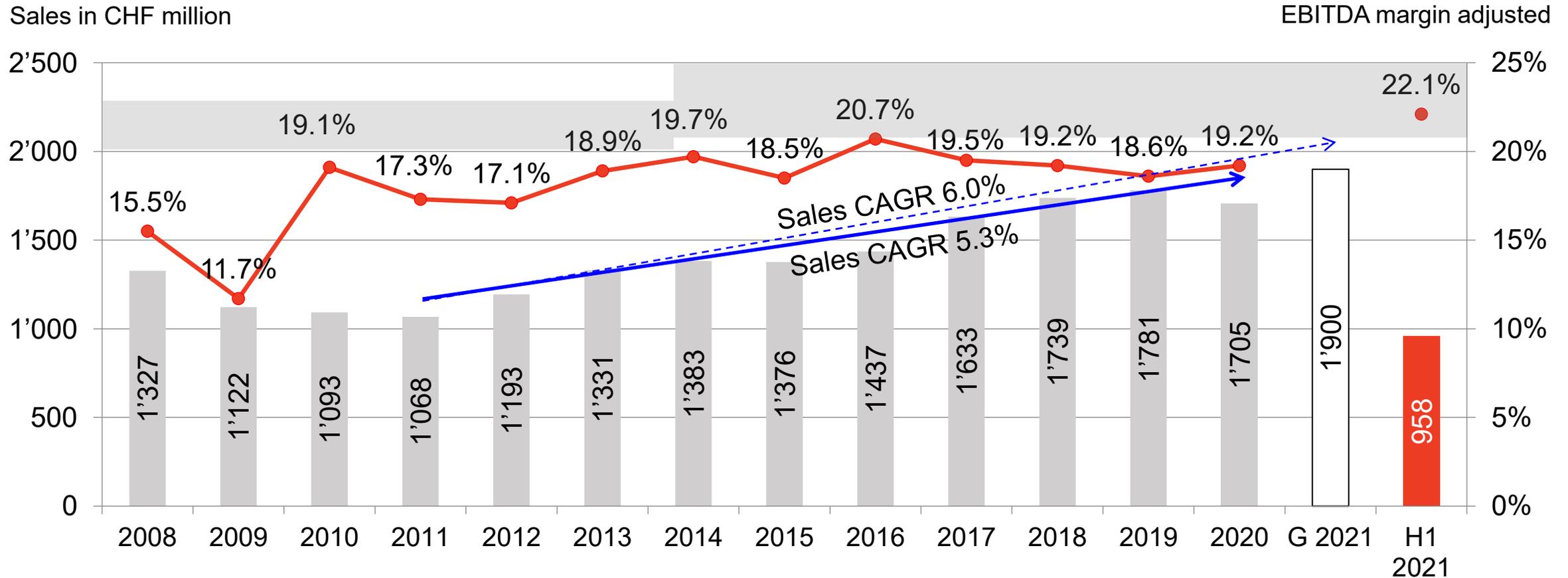
Kapazitäten schaffen für zukünftiges Wachstum

- Plattform vereint alle SFS Kerntechnologien unter einem Dach (Bezug: 2018)
- Kontinuierliches Wachstum führt zu Expansionsbedarf
- Nutzfläche wird um 55'000 m² auf insgesamt 130'000 m² erweitert
- Bezugsbereit im Herbst 2023
- Gesamte Investitionskosten ca. CHF 32 Mio. (Grundstück, Bau der Gebäude)



Operative Rentabilität

Wachstum über den Zyklus hinweg



Trends und Zukunftsaussichten

Prioritäten SFS Group

Fortgesetzter Fokus auf organisches Wachstum

Megatrends

→ Stärkung der Innovationstätigkeit, insbesondere in **Megatrends Digitalisierung & autonomes Fahren**

Wachstum

→ Investitionen in zukünftiges Wachstum sowie **Aus- und Weiterbildung der Leistungsträger**

Mitarbeitende

→ Fortsetzung präventiver COVID-Massnahmen zum Schutz der **Gesundheit & Sicherheit der MA**

Profitabilität

→ Balance zw. Produktionskapazität und Nachfrage bei gleichzeitiger **Sicherstellung Lieferfähigkeit & Kostenkontrolle**

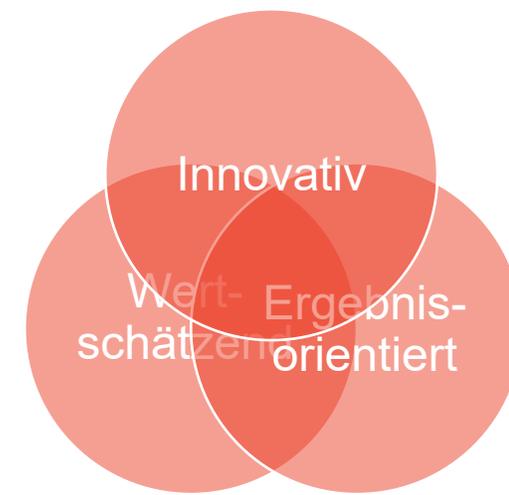
Nachhaltigkeit

→ Umsetzung **Reduktion CO₂-Emissionen**:
• Scope 1 & 2 um **≥90%** bis 2030

Abschliessende Gedanken

Kultur, Kultur, Kultur

Die richtigen Prioritäten setzen



- **Kundenfokus** durch Ermächtigung und Autonomie als erste Priorität
- **Erfolg** (Attraktivität) und **Veränderungswille** (Geschwindigkeit) als tägliche Treiber
- Realistische, erreichbare und sinnstiftende **Zielsetzungen** als Grundlage
- Ein **starkes Mantra** sowie klare Erwartungshaltungen in der **Kommunikation**
- Ergebnisorientiert, weniger formell und mit **starker Ideologie** – jeder Mitarbeitende ein Mitunternehmer
- **Nichts ist heilig** ausser **Wertschätzung** gegenüber den **Mitarbeitenden** und dem **ROI**

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

**Inventing
success
together**