

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

Weichen für zukünftiges profitables Wachstum gestellt

- Die Dätwyler Gruppe hat 2018 den profitablen Wachstumskurs fortgesetzt. Der Nettoumsatz stieg um 5.4% auf CHF 1'361.6 Mio.
- Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich weiter auf CHF 170.0 Mio. und die EBIT-Marge konnte mit 12.5% trotz beträchtlichen Anlaufkosten für Wachstumsprojekte nahezu gehalten werden.
- Der Generalversammlung wird eine gehaltene Bardividende von CHF 3.00 pro Inhaberaktie beantragt.
- Im Berichtsjahr 2018 hat Dätwyler aus der Position der Stärke die Weichen für zukünftiges profitables Wachstum gestellt, unter anderem durch den Ausbau der Produktionskapazitäten für hochwertige Komponenten für den Health-Care-Markt und durch Akquisition von zwei attraktiven Unternehmen.

Die Dätwyler Gruppe hat 2018 ihren profitablen Wachstumskurs fortgesetzt, obwohl sich gewisse Märkte insbesondere im dritten Quartal abgeschwächt hatten. Der Konzernbereich Sealing Solutions hat dank einer starken Nachfrage nach hochwertigen Health-Care-Komponenten wesentlich zum Wachstum beigetragen. Im Konzernbereich Technical Components war es das Business-to-Business-Kerngeschäft der Online-Distribution, welches den Umsatz zu steigern vermochte.

Weitere Verbesserung des Betriebsergebnisses

Insgesamt hat die Dätwyler Gruppe den Nettoumsatz 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 5.4% auf CHF 1'361.6 Mio. gesteigert (Vorjahr CHF 1'291.4 Mio.). Bereinigt um die positiven Währungs- und Akquisitionseffekte ergab sich ein organisches Umsatzwachstum von 2.0%. Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich weiter auf CHF 170.0 Mio. (Vorjahr CHF 162.6 Mio.). Die EBIT-Marge konnte mit 12.5% (Vorjahr 12.6%) nahezu gehalten werden und lag im jüngst erhöhten Zielband. Dies trotz erheblichen Anlaufkosten für diverse Wachstumsprojekte, insbesondere für die neuen Health-Care-Kapazitäten in den USA und in Indien sowie die Einmalkosten für die Ein-Marken-Strategie von Nedis. Im zweiten Halbjahr wurde die Margenentwicklung zusätzlich durch den stärkeren Schweizer Franken sowie höhere Rohmaterialpreise beeinträchtigt. Die höheren Rohstoffpreise dürfte Dätwyler jedoch bereits im ersten Quartal 2019 auffangen können.

Das Nettoergebnis belief sich auf CHF 121.0 Mio. (Vorjahr CHF 123.7 Mio.). Im Vorjahr war der Steueraufwand aufgrund von einmaligen Effekten ausserordentlich tief ausgefallen. Angesichts der stabilen Ertragskraft und der vielversprechenden Perspektiven beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine gehaltene Bardividende von CHF 3.00 pro Inhaberaktie (Vorjahr CHF 3.00) und von CHF 0.60 pro Namenaktie (Vorjahr CHF 0.60). Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 42.1% des Nettoergebnisses. Weiter wird der Generalversammlung Jens Breu, CEO der börsennotierten SFS Group, als neuer Verwaltungsrat und als weiterer Vertreter der Inhaberaktionäre vorgeschlagen.

Forcierung der Aktivitäten im wachstumsstarken Markt Health Care

Als Hersteller von hochwertigen Komponenten für die Anwendung von injizierbaren Arzneimitteln ist Dätwyler in einem attraktiven Markt mit Wachstumstrends ein weltweit führender Anbieter. Je nach Weltregion wächst der Markt zwischen 5% und 10% pro Jahr, bei gleichzeitig hohen Eintrittsbarrieren und attraktiven Margen. Für Teilssegmente dieses Markts wie vorgefüllte Spritzen oder innovative Verabreichungssysteme prognostizieren unabhängige Marktbeobachter bis 2025 ein weltweites Wachstum von 10% bis 15% pro Jahr. Dätwyler hat das Wachstumspotenzial des Health-Care-Markts schon früh erkannt und hat in den vergangenen Jahren in die Erweiterung des Produktportfolios, den Ausbau der Produktionskapazitäten und in die Weiterentwicklung des Produktionsstandards investiert.

Mit dem First Line Standard verfügt Dätwyler über ein branchenführendes Produktionskonzept. Der First Line Standard umfasst modernste Reinraumtechnologie, automatische Fertigungszellen, vollautomatische Kamerainspektion und einen hochwertigen Reinigungsprozess. Das innovative Produktionskonzept erfüllt höchste kundenspezifische Anforderungen. Ende September 2018 hat Dätwyler in Middletown, USA, nach nur zwei Jahren Bauzeit ein neues First-Line-Werk in Betrieb genommen. Zusammen mit den bestehenden First-Line-Kapazitäten in Belgien und den 2017 ausgebauten First-Line-Kapazitäten in Indien kann Dätwyler die Kunden in Zukunft in den drei wichtigsten Wirtschaftsregionen USA, Europa und Asien mit lokal produzierten First-Line-Komponenten bedienen. Mit den neuen Produktionskapazitäten kann Dätwyler ihr globales First-Line-Volumen bis 2020 um 50% steigern und das profitable Wachstum beschleunigen. Bereits heute generiert das Health-Care-Geschäft den grössten Umsatzanteil der Dätwyler Gruppe.

Geografische Expansion und neue Technologien im Markt Automotive

Zu unserer Wachstumsstrategie gehört auch die Erschliessung neuer geografischer Märkte, sei es durch den Bau von eigenen neuen Werken oder durch die Übernahme von Unternehmen. Im Berichtsjahr hat sich Dätwyler durch die Akquisition des brasilianischen Unternehmens Bins mit einem Jahresumsatz von CHF 20 Mio. einen verbesserten Zugang zur südamerikanischen Automobilindustrie erschlossen. Mit Bins verfügt Dätwyler nun über eigene Produktionswerke in allen relevanten Automobilmärkten. Wir werden das Vertriebsnetz von Bins nutzen, um den Automobilherstellern in Brasilien sowie bestehenden Dätwyler Kunden in Südamerika unser vollständiges Sortiment anzubieten.

Die Erschliessung neuer Technologien und Kompetenzen dient ebenfalls der Sicherung des langfristigen Wachstums. So arbeiten wir in der Entwicklung neuer Produkte und Anwendungen wo sinnvoll mit Forschungsinstituten oder mit spezialisierten kleinen Unternehmen zusammen. Die Übernahme des deutschen Unternehmens Ott Mitte 2016 war ein Schritt auf dieser Wachstumsachse. Die Spritzgusstechnik von Ott mit Thermoplast und Flüssigsilikon ergänzt die bestehenden Dätwyler Technologien ideal. Insbesondere in der fortschreitenden Elektrifizierung der Fahrzeuge eröffnet die Spritzgusstechnik neue Möglichkeiten. Dätwyler hat 2018 Projekte in den Bereichen Dichtungen für Sensoren, Hochspannungssteckverbindungen sowie Gehäuse für die Stromverteilung gewonnen. Zusätzlich haben wir im Berichtsjahr am Schweizer Standort das «Lean and Clean»-Produktionskonzept in Betrieb genommen. Damit verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal für hochwertige Automobilkomponenten, wie zum Beispiel für die Abgasnachbehandlung in Dieselfahrzeugen, welche im Berichtsjahr ein deutliches Wachstum aufwiesen.

Erschliessung neuer Segmente im Markt General Industries

Eine weitere Wachstumsachse bildet die Erschliessung neuer Märkte durch Akquisitionen. Mit der Übernahme des US-Unternehmens Parco hat Dätwyler im Berichtsjahr eine sich bietende Chance genutzt. Dank starken Marktpositionen befindet sich das Unternehmen auf einem profitablen Wachstumskurs und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund CHF 60 Mio. Parco erschliesst uns im Konzernbereich Sealing Solutions mehrere strategisch interessante neue Industrien wie insbesondere die Öl- und Gasindustrie sowie die Luftfahrt, die Wasserfilterung oder Pumpen und Ventile. Gleichzeitig baut Dätwyler mit Parco das bestehende O-Ring-Geschäft der 2015 übernommenen Origom signifikant aus und stärkt ihre Präsenz im wichtigen Markt USA. O-Ringe nehmen in einer Vielzahl von Systemen und Anlagen eine systemkritische Funktion wahr. Die Anforderungen an die Elastomermischungen und an die Funktionalität nehmen laufend zu. Der Markt ist nach wie vor sehr fragmentiert und bietet daher weitere Möglichkeiten für akquisitorisches Wachstum.

Erfolgreiche Schärfung der Kundensegmentierung im Distributionsgeschäft

Im Konzernbereich Technical Components arbeiten wir intensiv an der Schärfung der Märkte und der Segmentierung der Kunden. Durch die Einführung modernster digitaler Technologien stärken wir in der Online-Distribution die vorausschauende Analyse. Dadurch können Distrelec und Reichelt ihre Zielkunden mit immer personalisierteren Angeboten ansprechen. So fokussiert Distrelec neu auf die sogenannte Custom Production of Electromechanical Goods (CPE), ein attraktives Segment von kleineren und mittelgrossen Unternehmen, die technologieintensive Produkte in relativ kleinen Serien produzieren und nicht durch die Massenanbieter abgedeckt werden. Der zentrale Distrelec Enterprise Hub in Manchester steigert kontinuierlich die operative Leistung, was sich in verbesserten Key-Performance-Indikatoren zum Service, zur Kundenzufriedenheit und zum Webshop zeigt. Die erfolgreiche internationale Expansion von Reichelt basiert auf lokalen Webshops und generiert eine deutliche Nachfragesteigerung. Für 2019 ist die Lancierung von drei neuen Webshops in Italien, Belgien und Spanien geplant. Parallel zur internationalen Expansion intensiviert Reichelt mit neuen Produkten und Marketingaktivitäten im In- und im Ausland die Fokussierung auf das margenstärkere Business-to-Business-Geschäft. Nedis hat sich im Berichtsjahr mit der Reduktion auf eine starke Produktmarke neu positioniert und arbeitet an der Erschliessung neuer Kundengruppen wie beispielsweise den grossen Internethändlern oder der Werbeartikelbranche. Gleichzeitig hat das Unternehmen die Produktqualität gestärkt, das Produktmanagement optimiert und die Verkaufseffizienz verbessert. Alle drei Unternehmen erweitern ihr Sortiment laufend mit neuen, bedürfnisgerechten Produkten und kurbeln so das Wachstum an. Insbesondere das wachsende Sortiment der Eigenmarken RND und Nedis wird von allen drei Distributionsunternehmen vertrieben.

Digitalisierung und Agilität als Voraussetzung

Damit wir die vielfältigen Wachstumschancen erfolgreich nutzen können, haben wir die Beschleunigung der Digitalisierung und die Steigerung der Agilität zu unseren strategischen Prioritäten erklärt. Die neuen Möglichkeiten und Chancen der Digitalisierung wollen wir proaktiv als Konkurrenzvorteil nutzen. Entsprechend investieren wir in modernste Systeme und Lösungen. Beispiele dafür sind die Modernisierung und Erweiterung des ERP-Softwarepakets für rund CHF 50 Mio., robotergesteuerte Prozessautomatisierungen (RPA), automatisch gesteuerte Fahrzeuge (AGV), RFID-Technologie zur Steuerung und Nachverfolgung des Materialflusses, das Nutzen von Big Data zur vorausschauenden Kundenanalyse oder die Digitalisierung aller Personalprozesse. All diese Massnahmen dienen neben der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit auch der Steigerung der Zusammenarbeit und der Agilität des Unternehmens und der einzelnen Mitarbeitenden. Damit wir das volle Potenzial nutzen können, haben wir einen Kulturwandel angestossen. Mit gezielten Trainings unterstützen wir unsere Führungspersonen, ihren Führungsstil zu erneuern und ihre Mitarbeitenden vermehrt als Coach zu fördern. So schaffen wir die Voraussetzung, dass unsere Mitarbeitenden agil sein und ihre Talente, Kompetenzen und Kreativität voll einbringen können, und sind auf dem Weg zu unserer Vision einer schnell selbstlernenden Organisation. Die Tatsache, dass unsere Mitarbeitenden in der jüngsten Umfrage die Dätwyler Gruppe als Arbeitgeber so gut wie noch nie zuvor bewertet haben, bildet eine starke Basis für den angestrebten Kulturwandel.

Stark positioniert für die Herausforderungen der Zukunft

Das Umfeld in einigen der von uns bearbeiteten Märkte könnte 2019 vorübergehend schwieriger werden. Die globalen Handelsstreitigkeiten haben vor allem im Automobilmarkt die Unsicherheiten erhöht. Mit den 2018 und in den Vorjahren umgesetzten Massnahmen und der eingeschlagenen Strategie ist Dätwyler für die Herausforderungen der Zukunft aber gut vorbereitet. Langfristig sind wir mit unseren führenden Marktpositionen stark aufgestellt, um von den Wachstumschancen in den bearbeiteten Märkten profitieren zu können. Mit dem Health-Care-Geschäft verfügen wir über ein starkes und stabiles Standbein in einem Markt, der dank strukturellen Treibern weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen kontinuierlich wächst. Aus heutiger Perspektive erwarten wir für 2019 einen Umsatz zwischen CHF 1'450 Mio. und CHF 1'500 Mio. und eine EBIT-Marge im jüngst zweimal erhöhten Zielband von 12% bis 15%, dies trotz weiterhin beträchtlichen Anlaufkosten für das neue Health-Care-Werk in den USA und für weitere Wachstumsprojekte.

Wir sind überzeugt, dass wir 2018 die richtigen Weichen für zukünftiges profitables Wachstum gestellt haben. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten täglich mit grossem Einsatz an der Umsetzung unserer Wachstumschancen. Dafür danken wir ihnen ganz herzlich. Unseren Kunden und Aktionären danken wir für ihr Vertrauen und für ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Für den Verwaltungsrat



Dr. Paul J. Hälg, Präsident

Für die Konzernleitung



Dirk Lambrecht, CEO