

JAHRESABSCHLUSS 2019

REFERAT DR. DANIEL BOSSARD, CEO BOSSARD GRUPPE

Meine sehr verehrten Damen und Herren. Ich möchte meine Ausführungen ausnahmsweise nicht mit den Resultaten von Bossard beginnen, sondern mit den Rahmenbedingungen wie wir sie 2019 in einem globalen Marktumfeld vorfanden. Beeinflusst wurden diese durch Themen wie:

- die wiederkehrenden Diskussionen um den Brexit
- die geopolitischen Entwicklungen im Nahen Osten
- die Spannungen in Hong Kong
- der Handelskonflikt zwischen den USA und China

um nur die trüchtigsten Schlagzeilen zu nennen. Sie alle trugen zur Verunsicherung an den Absatzmärkten und insbesondere in der zweiten Jahreshälfte zu einer nachlassenden Nachfragedynamik bei. Diese Verunsicherung spiegelte sich 2019 auch zusehends in der Entwicklung der Einkaufsmanager-Indizes in den für uns wichtigen Märkten.

Und wie es in Zeiten der Unsicherheit gang und gäbe ist, schlug sich dies auch in einem stärkeren Schweizer Franken nieder. Die Währungsentwicklung bildet eine weitere Herausforderung, vor allem für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Schweizer Industriekunden. Wie viele andere Schweizer Industrieunternehmen, hat auch die Bossard Gruppe als direkte Folge dieser Rahmenbedingungen ein anspruchsvolles Geschäftsjahr hinter sich.

Umso mehr freut es mich, dass ich Ihnen heute trotz dieses herausfordernden Marktumfelds solide Resultate für das Geschäftsjahr 2019 präsentieren darf.

Ein solider Leistungsausweis bedeutet zunächst, dass wir im Geschäftsjahr 2019 mit 876,2 Mio. CHF einen neuen Höchstumsatz erzielten. Im Jahresvergleich entspricht dies einer Umsatzsteigerung von 0,6 %. Wesentlich zum Wachstum trugen die 2019 getätigten Übernahmen in Deutschland und China mit 4,0 % bei.

Der Betriebsgewinn belief sich auf 95,7 Mio. CHF, was einem Ergebnismrückgang von 12,1 % entspricht. Dabei ging die EBIT-Marge von rekordhohen 12,5 % im Vorjahr auf 10,9 % zurück. Dennoch liegt die Marge weiterhin auf einem überdurchschnittlichen Niveau für unsere Branche und zeigt, wie solide wir auch 2019 in einem anspruchsvollen Marktumfeld arbeiteten. Die unterschiedlichen Rahmenbedingungen wirkten sich entsprechend auch auf den Konzerngewinn aus. Es resultierte im Jahresvergleich ein Minus von 11,1 % auf 76,0 Mio. CHF.

Auch wenn wir 2019 den Leistungsausweis der letzten beiden Jahre nicht ganz erreichen konnten, dürfen wir aufgrund der anspruchsvollen Rahmenbedingungen von insgesamt soliden Resultaten sprechen: So lag die EBIT-Marge von 10,9 % im anvisierten Zielkorridor von 10 % bis 13 %. Zudem realisierten wir auf EBIT-Stufe das drittbeste Ergebnis unserer Firmengeschichte.

Wie in den letzten Jahren ausgeführt, hat sich die Bossard Gruppe als Rentabilitätsziel eine EBIT-Marge in der Bandbreite von 10 % bis 13 % gesetzt. Dabei handelt es sich um einen gewissen Erfahrungswert, aber auch Handlungsspielraum. Dieser erlaubt uns, einerseits gewisse Konjunkturzyklen mitzugehen, andererseits kontinuierlich in die Weiterentwicklung, respektive das zukünftige Wachstum von Bossard zu investieren. D.h. die anvisierte Bandbreite entspricht einer gewissen Balance, um auch in Phasen mit konjunkturellem Gegenwind weiter investieren zu können. Wir wollen wichtige, zukunftsorientierte Investitionen weiter vorantreiben und umsetzen, und dies auch in volatilen Zeiten. Selbstverständlich, und dies

schliesst sich nicht aus, gilt unser Augenmerk in diesen Phasen jeweils auch der Höhe der Investitionen und der Kostenentwicklung.

Kommen wir nun zur Geschäftsentwicklung in den einzelnen Marktregionen: In Europa stieg der Umsatz um 3,0 % auf 507,7 Mio. CHF. In Lokalwährung ergibt sich gar ein Plus von 5,6 %. Das Wachstum ist wesentlich auf die beiden in Deutschland getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Mit der strategisch bedeutsamen Übernahme von Boysen konnte Bossard die Marktposition in der Luftfahrtindustrie entscheidend festigen. Der Erwerb von BRUMA, die im Bereich technisch hochwertiger Verbindungslösungen tätig ist, trug ebenfalls zu diesem Wachstum bei.

Im Europageschäft resultierte auch ohne Akquisitionen ein leichtes Umsatzplus von 0,5 % in Lokalwährung. Zu diesem Wachstum trugen insbesondere die Ländergesellschaften in Frankreich und Polen mit zweistelligen Zuwachsraten bei. Hingegen sahen wir uns in der Schweiz, in Skandinavien und in Spanien mit rückläufigen Umsätzen konfrontiert. Auch die insgesamt schwächeren konjunkturellen Rahmenbedingungen in verschiedenen europäischen Märkten, hatten Auswirkungen auf die Nachfrageentwicklung. Im Weiteren spielte die zunehmende Verunsicherung auf globaler Ebene ebenso eine Rolle: Auch diese Entwicklung schlug sich letztlich in einer tieferen Nachfrage und einer rückläufigen Industrieproduktion nieder.

Auch im Amerikageschäft wurden unsere Rahmenbedingungen im Jahresverlauf zusehends anspruchsvoller, was zu einem Umsatzrückgang von 9,3 % auf 218,4 Mio. CHF führte. Diese Entwicklung lässt sich mit verschiedenen Faktoren erklären, wie wir bereits mehrmals im Verlaufe des Jahres ausführten: So verzeichneten wir bei verschiedenen Grosskunden eine tiefere Nachfrage für Bossard-Produkte und -Dienstleistungen. Ausserdem brachten wir 2019 in Amerika einige Kundenprojekte zum Abschluss, die sich im vorangegangenen Jahr noch wachstumsstimulierend ausgewirkt hatten. Der gewichtigste Grund für den Umsatzrückgang betrifft aber die Kooperation mit dem grössten US-Elektrofahrzeughersteller: Seit der Lancierung einer dritten Modellreihe hat sich der Produktemix entscheidend verändert, was sich auf eine tiefere Nachfrage bei Bossard auswirkte.

Viel Freude bereitete uns erneut die Entwicklung in Asien. In dieser Weltregion erhöhte sich der Umsatz um 9,4 % auf 150,1 Mio. CHF. In Lokalwährung ergab sich gar ein Plus von 11,4 %. Ohne Akquisitionen kamen wir in Lokalwährung auf ein immer noch stattliches Wachstum von 5,7 %. Damit setzte sich die seit Jahren positive Entwicklung in dieser Weltregion fort. In Taiwan und Indien verbuchten wir überdurchschnittliche Wachstumsraten, ebenso in China, was angesichts des Handelskonflikts zwischen den USA und China bemerkenswert ist.

Damit möchte ich zur Analyse unserer Bilanzstruktur überleiten. Wenig überraschend spiegelt sich das akquisitionsbedingte Wachstum von Bossard in der Bilanzsumme, die gegenüber 2018 um 8,1 % auf 652,7 Mio. CHF wuchs. Zur Ausweitung der Bilanz trugen auch die Investitionen bei: Vor allem in China und Frankreich setzen wir ambitionierte Ausbaupläne um, weil wir in diesen Märkten – bedingt durch die rege Nachfrage – an Kapazitätsgrenzen stossen. Gleichzeitig schaffen wir damit Raum für künftiges Wachstum. Diese Investitionen werden sich insgesamt auf rund 33 Mio. CHF belaufen. Bereits in Planung ist eine weitere Kapazitätserweiterung in Taiwan, wo wir voraussichtlich im Jahr 2022 ein neues Lager- und Bürogebäude beziehen werden. Das Investitionsvolumen beläuft sich bei diesem Projekt auf rund 8 Mio. CHF.

Der durch diese Investitionstätigkeit erhöhte Finanzbedarf hatte indes keinen wesentlichen Einfluss auf die gute finanzielle Verfassung der Bossard Gruppe. Diese wird einmal mehr durch die solide Eigenkapitalbasis und das Gearing unterstrichen.

Der Eigenfinanzierungsgrad ging zwar von 51,3 % auf 46,7 % zurück, lag aber noch immer deutlich über unserer langfristigen Zielgrösse von 40 %. Der reduzierte Eigenfinanzierungsgrad begründet sich damit, dass Bossard den Goodwill aus Akquisitionen jeweils direkt mit dem Eigenkapital verrechnet.

Die angesprochenen Akquisitionen und die Investitionen in Gebäude- und Logistikkapazitäten hatten zur Folge, dass sich die Nettoverschuldung gegenüber dem Vorjahr von 130,2 Mio. auf 187,7 Mio. CHF erhöhte. Davon ausgehend stieg das Gearing – die Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital – von 0.4 auf 0.6. Insgesamt veränderte sich zwar die Bilanzrelationen, doch mit einem Eigenfinanzierungsgrad von 46,7 % und einem Gearing von 0.6 steht die Bossard Gruppe weiterhin auf einem soliden Fundament.

Soweit meine Ausführungen zum Jahresabschluss 2019.

Industrie 4.0 und rasante technologische Entwicklungen, Digitalisierung, neue Industrien wie elektrische Mobilität, globale Nachhaltigkeit, internationale Handelsentwicklungen und natürlich das Corona-Virus – dies die Themen, welche uns aktuell beschäftigen. Gerne werde ich Ihnen erläutern, wie wir diese angehen und wie wir die Zukunft gestalten.

Unser dreistufiges Geschäftsmodell (Produkte, Engineering und Logistik) ist aktueller denn je, weil wir neue Technologien einsetzen, um dieses Geschäftsmodell - oder **'Success Engine'** – noch erfolgreicher zu machen. Den Bereich Produktlösungen ergänzen wir mit einer digitalen e-Commerce-Plattform, um Teileanfragen noch schneller zu beantworten. Die Logistik verstärken wir mit künstlicher Intelligenz, indem wir historische Verbrauchsdaten verwenden, um sicherere Verbrauchsprognosen abzugeben, und damit wiederum die Teilverfügbarkeit für unsere Kunden zu erhöhen.

Die Klimaerwärmung ist eine Tatsache. Auch Bossard trägt zur Bekämpfung bei und wir sind uns bewusst, dass eine weitere Geschäftsentwicklung nur nachhaltig erfolgen kann.

Wir sind umweltzertifiziert und erfüllen diesbezüglich wichtige Voraussetzungen.

Als Handelsunternehmen legen wir hohen Wert auf eine Lieferantenbasis, welche die Nachhaltigkeitskriterien erfüllt - insbesondere im Bereich Energie-Effizienz und im Einsatz personeller Ressourcen. So arbeiten wir nicht mit Lieferanten zusammen, welche unsere Umweltstandards nicht erfüllen, und wir tolerieren keine Kompromisse im Umfeld ethischer Arbeitsbedingungen. Dies prüfen wir auch im Rahmen unserer regelmässig stattfindenden Lieferantenaudits.

Wir unterstützen unsere Kunden in deren Aktivitäten, Produktgewicht, und damit Energiekosten zu reduzieren; beziehungsweise bieten wir neue Verbindungslösungen an, die es erlauben, Verschraubungen in Leichtbau-Material vorzunehmen. Ausserdem fokussieren wir auf nachhaltige Industrien wie Elektromobilität und Schienenfahrzeugbau.

Darüber hinaus tragen unsere intelligenten und effizienten Lösungen in der C-Teilelogistik wesentlich dazu bei, Transportkosten, und damit CO2-Emissionen für unsere Kunden zu reduzieren.

Als **Familienunternehmen** widerspiegelt sich **Nachhaltigkeit** auch in unserer langfristig ausgerichteten Unternehmensstrategie. Wir legen besonderen Wert auf soziale Verträglichkeit, menschlichen Umgang und Respekt mit unseren Mitarbeitenden und Geschäftspartnern.

Wir halten uns an die UN Global Compact-Regeln und leben eine Bossard-weite 'Corporate Social Responsibility'

'Together, we create' – eine interne Initiative, zielt darauf ab, wie wir über Funktionen und geografische Grenzen hinweg noch besser zusammenarbeiten und am Ende gemeinsam noch mehr erreichen können.

Diversität, neue Formen der Zusammenarbeit – nicht nur in Teams verschiedener Geschlechter, sondern auch in Gruppen verschiedenen Alters und Kulturen - sind uns wichtig. Als globales Unternehmen leben wir verschiedene Kulturen schon sehr lange.

Seit diesem Jahr investieren wir auch in eine eigens für Nachhaltigkeit geschaffene Gruppenfunktion, welche sich intensiv mit Möglichkeiten beschäftigt, wie Bossard noch fokussierter und effektiver zur Umwelt- und zur sozialen Verträglichkeit beitragen kann.

Bossard denkt langfristig – und dazu gehört auch, dass wir in die Zukunft investieren. So haben wir 2019 unsere Assembly Technology Expert oder Engineering Dienstleistungen lanciert und zu einem 'Six-Pack' geschnürt – will heissen, wir bieten ein einzigartiges Paket von sechs technischen Dienstleistungen an, um unsere Kunden über die Auswahl von besseren Produktlösungen wettbewerbsfähiger zu machen.

Dies beziehungsweise mit 'Expert Education', wo wir Kunden im Rahmen öffentlicher Seminare im Bereich Verbindungstechnik ausbilden oder mit 'Expert Design', wo wir mit unseren Ingenieuren vor Ort beim Kunden an der Entwicklung neuer Produkte mitarbeiten oder durch 'Expert Test Service', wo wir in Labors, welche speziell auf Verbindungstechnik ausgerichtet sind, Tests durchführen.

Bei einem Projekt für eine neue **Kaffeemaschine** eines namhaften Herstellers konnte Bossard Schweiz die Kompetenz im Bereich 'Expert Assortment Analysis' – oder einer Sortimentsoptimierung – einbringen. Dabei wurde Bossard vom Kunden beauftragt, im Rahmen des bestehenden Designs, Material, mechanische Eigenschaften, Oberflächenbehandlung, Kopftypen und Antriebe der Verbindungslösungen zu analysieren und einen Sortimentsoptimierungs-Vorschlag zu unterbreiten.

Als Resultat konnte die **Produktvielfalt** von 170 auf 90 Teile reduziert werden. Bei einem Teileaufwand von rund 50'000 CHF pro Jahr betrug der **Minderaufwand** für die Beschaffung, Zulieferung und Montage der deutlich geringeren Anzahl Teile 150'000 CHF im Jahr – die Gesamtkosteneinsparung für den Kunden betrug also rund 3-Mal mehr als der reine Teileaufwand! Und für Bossard hat sich die Kundenbindung verstärkt: Wir erhielten ein zusätzliches Umsatzvolumen von 230'000 CHF.

Wie Sie an diesem Beispiel sehen, sind unsere Assembly Technology Expert-Dienstleistungen ein ganz entscheidender Faktor, um Sparpotenziale bei unseren Kunden freizusetzen. Und dieses Sparpotenzial liegt erfahrungsgemäss um ein Vielfaches über dem, was der Kunde erreicht, wenn er lediglich Preisabschlüsse im Einkauf der Einzelteile durchzusetzen vermag.

Dieser Erfolg zeigt, dass diese Assembly Technology Expert-Dienstleistungen zunächst ein Türöffner sind, um unsere Verbindungslösungen bei Kunden besser verkaufen zu können. Doch wir zielen auch darauf ab, diese Kompetenz unabhängig von unserem Produktangebot zu vermarkten... und dies auch bei etwas komplexeren Produkten, wie beispielsweise bei einer Eisenbahn.

So haben wir bei einem Eisenbahnprojekt in China im Rahmen der 'Expert Test'-Dienstleistung eine Testdokumentation für 32 Verbindungslösungen erstellt. Dabei wurden die technischen Anforderungen der Verbindungen unter die Lupe genommen und eine Liste mit notwendigen Tests erarbeitet. Bei diesem Projekt wirkte Bossard ausschliesslich als Experte mit, der in der Lage war, die Verlässlichkeit der Verbindungslösungen zu testen, zu dokumentieren und letztlich dem Kunden als Dienstleistung in Rechnung zu stellen.

Neben dem Ausbau unserer Dienstleistungen im klassischen Sinn, investieren wir auch weiter in die digitale Zukunft.

Zum Ausbau des existierenden Geschäfts werden wir bis Mitte 2020 einen neuen e-Shop lancieren, um die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser abzuholen.

Per Januar 2021 werden wir ein neues SmartBin (Version 4.0) in neuem Design einführen; dieses soll Waage und e-Label in einer schlanken Formgebung vereinen und noch stärker zur Produktivitätssteigerung unserer Kunden beitragen.

Parallel dazu arbeiten wir an der Weiterentwicklung der Software, welche hinter unserem SmartBin-System steckt: ARIMS 5.0 (Automated Remote Inventory Management System). Neben zahlreichen anderen Verbesserungen soll das System über künstliche Intelligenz aus Vergangenheits-Verbrauchsdaten lernen und Bestellvorschläge optimieren, um schlussendlich Fehlbestände zu minimieren.

Und letztlich arbeiten wir in den kommenden Jahren daran, unsere ERP-Landschaft mit einem neuen und effizienteren System weltweit abzulösen.

Neben dem Ausbau des existierenden Geschäfts investieren wir in sogenannte 'interne Startups', welche unser Angebot an einzigartigen Dienstleistungen weiter ergänzen werden. So zielen wir beispielsweise mit dem Realtime Manufacturing Service darauf ab, den Angebotsprozess von Spezialteilen für unsere Kunden massiv zu beschleunigen. Auf der neuen Plattform können Kunden eine Spezialteile-Zeichnung hochladen und erhalten innerhalb von wenigen Sekunden ein Angebot. Aktuell dauert der Prozess mehrere Tage, weil zuerst mit den Herstellern kommuniziert werden muss. Die Plattform kürzt diesen Prozess ab, weil wiederum über künstliche Intelligenz auf historische Preisfindungsdaten zurückgegriffen und so schnell ein Angebot erstellt werden kann.

Wir sind überzeugt, dass diese massive Beschleunigung dem Geschäft mit Spezialteilen neue Impulse gibt: Wer schnell und verbindlich anbieten kann, hat Wettbewerbsvorteile gegenüber den Mitbewerbern und letztlich gute Chancen, die Zusage für einen Auftrag zu erhalten. Zudem erwarten wir, dass wir mit dieser Innovation hausintern Ressourcen sparen und sich Mitarbeitende vermehrt anderen Aufgaben zuwenden können. Im Moment testen wir die erste Version in der Schweiz, in China und in Dänemark. Der globale Rollout ist ab nächstem Jahr geplant.

Ein weiteres, internes Startup – Smart Factory Assembly – unterstützt unsere Kunden darin, den Montageprozess zu optimieren: Während unsere herkömmlichen Logistikkösungen sicherstellen, dass C-Teile zur richtigen Zeit an den richtigen Montageort geliefert werden, gehen wir mit Smart Factory Assembly einen Schritt weiter. Wir helfen unseren Kunden, ihre Produkte in der richtigen Reihenfolge zu montieren, die Verbindungen sicher und mit dem richtigen Drehmoment anzuziehen und letztlich die Montage elektronisch zu dokumentieren. Diese Dienstleistung ist neu und in der Branche einzigartig. Smart Factory Assembly gehört zu den Projekten, mit denen wir tiefer in die Wertschöpfungskette des Kunden eindringen mit dem Versprechen, Kosten einzusparen, unproduktive Arbeitsabläufe zu verhindern und die Montagequalität zu erhöhen. Dieses Projekt läuft momentan als Prototyp bei einer Auswahl von Kunden in der Schweiz, Deutschland und Österreich – Ziel ist auch hier die globale Skalierung.

An der Umsetzung dieser Digitalisierungsprojekte werden wir auch im laufenden Geschäftsjahr festhalten – trotz oder gerade wegen des wirtschaftlichen Gegenwinds, welcher Innovationen notwendig macht, damit unser Geschäft auch in Zukunft durch neue Wachstumsimpulse belebt wird.

Guten Grund zum Optimismus haben wir auch, wenn wir uns das Potential für die **globale Nachfrage nach Verbindungslösungen** anschauen. Nach einer Studie von Freedonia beträgt die Nachfrage für industrielle Verbindungslösungen im Jahr 2020 rund 70 Mia. USD; die Bossard Gruppe hält daran einen Marktanteil von gerade einmal 1 %. Mit unserer hochwertigen Produkt- und Dienstleistungspalette sowie unserem globalen 'Footprint' - mit über 70 Standorten weltweit – haben wir eine solide Basis, um weiter zu expandieren.

Kommt hinzu, dass dieser Markt in den nächsten Jahren weiterwachsen wird – nach Freedonia um rund 3,6 % jährlich bis 2025. Im asiatisch-pazifischen Raum, wo wir unsere Kapazitäten stetig ausbauen, werden diese Zuwächse voraussichtlich noch höher ausfallen.

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen konzentrieren wir uns zusehends auf Wirtschaftszweige mit überdurchschnittlichem Entwicklungspotenzial – oder anders gesagt - auf **'Sunrise'-Industrien**. Es sind dies die Sektoren Energie, Mobilität, Elektrik/Elektronik, das Gesundheitswesen, Automation und Robotik.

Wir sind überzeugt, dass uns diese Ausrichtung auf ‚Sunrise‘-Industrien mittel- und längerfristig zu neuem, rentabilitätsgestütztem Wachstum verhilft.

Mit rund 20 Elektrofahrzeug-Projekten weltweit – namentlich auch in Europa und Asien - beschäftigt uns der Markt der Elektromobilität intensiv. Dazu gehört auch das Ökosystem mit Herstellern von Batterien, Ladestationen, Wasserstoff-Speicher, Brennstoffzellen und Elektromotoren.

Zum Bereich Mobilität gehört auch die Luftfahrt. Die im Jahre 2019 getätigte Akquisition des deutschen Distributionsunternehmens Boysen wird uns helfen, in diesem Bereich stärker Fuss zu fassen: Boysen verfügt dank hochwertiger Verbindungslösungen über einen grossen und erstklassigen Kundenkreis in Europa und in Übersee. Dabei ist das Boysen-Entwicklungspotenzial gerade in den USA vielversprechend. Kommt hinzu, dass wir mit unseren intelligenten Logistikdienstleistungen im Aerospace-Bereich einiges erreichen können. Denn in Sachen smarterer Logistikprozesse ist dieser Wirtschaftszweig noch längst nicht im Zeitalter von Industrie 4.0 angekommen.

Abschliessend möchte ich einen **Ausblick** wagen.

Insgesamt stellt sich die Bossard Gruppe auf ein schwieriges zweites Quartal ein. Eine schnelle Erholung aus der Corona-Krise ist derzeit nicht absehbar. Und das gilt gerade für die europäischen Märkte. Zahlreiche Länder wie Italien, Frankreich, Deutschland und die Schweiz haben das wirtschaftliche Leben drastisch heruntergefahren, was Auswirkungen auf unser Geschäft hat und weiterhin haben wird. Dabei ist festzuhalten, dass sich die Bossard Gruppe ihre Lieferfähigkeit auf globaler Ebene bewahrt hat: Die intakte Lieferfähigkeit ist ein klares Zeichen an unsere Kunden, dass Bossard ein verlässlicher Partner ist, der seinen Beitrag zur Aufrechterhaltung von Produktionslinien zu leisten vermag. Dieses Leistungsvermögen bildet zunächst Vertrauen und wird uns bei wieder anziehenden Märkten entscheidend vortreiben. Vorläufig sehen wir jedoch bei zahlreichen Kunden eine deutlich reduzierte Geschäftstätigkeit. Positiv stimmt uns, dass die von Bossard ergriffenen Massnahmen des Krisenmanagements greifen: Wir haben mit dem ersten Quartal Resultate realisiert, die angesichts der um sich greifenden Verwerfungen durch die Corona-Krise nur bedingt zu erwarten waren.

Basierend auf unserer bewährten Strategie 2020, welche bis Ende dieses Jahres Gültigkeit hat, arbeiten wir gegenwärtig an einem **Strategieplan 2025**. Ich kann Ihnen an dieser Stelle noch keine Einzelheiten kommunizieren. Jedoch wird auch die neue Strategie auf unserem bewährten Geschäftsmodell basieren: mit innovativen Produkten, Engineering- und Logistikdienstleistungen in definierten, profitablen Wachstums-Industrien zur Produktivitätssteigerung unserer Kunden beizutragen. Die Strategie 2025 baut somit auf den grundlegenden Stärken auf und ergänzt sie im Wesentlichen mit neuen Technologien, um noch wettbewerbsfähiger zu werden. Mehr dazu in einem Jahr.

Zug, 08.04.2020