



LAGEBERICHT

2024

Transformationsprogramm als Beschleuniger für profitables Wachstum

Dätwyler erreichte 2024 einen Umsatz von CHF 1'107.7 Mio. und steigerte die bereinigte EBIT-Marge auf 10.7%, trotz schwacher Märkte und eines spürbar negativen Währungseffektes. Ein solider Free Cash Flow ermöglicht es, der Generalversammlung eine gehaltene Bardividende von CHF 3.20 pro Inhaberaktie vorzuschlagen. Das Transformationsprogramm «ForwardNow» wird die geplante Steigerung von Umsatz und Profitabilität beschleunigen. Die damit verbundenen Einmalaufwände belasteten das Ergebnis im Berichtsjahr mit CHF 37.9 Mio. und führten zu einem ausgewiesenen EBIT von CHF 80.2 Mio. Mittelfristig erwartet das Unternehmen in einem normalen Geschäftsumfeld ein jährliches organisches Umsatzwachstum im höheren einstelligen Prozentbereich sowie eine EBIT-Marge von 17% plus. Aufgrund der Marktprognosen ist Dätwyler vorsichtig optimistisch und erwartet eine kontinuierliche Steigerung von Umsatz und Profitabilität.



1'107.7 Mio.
Nettoumsatz



10.7 %
EBIT-Marge
bereinigt



118.1 Mio.
Betriebsergebnis (EBIT)
bereinigt



848.8 Mio.
Ø eingesetztes Kapital



13.9 %
ROCE



45.9 Mio.
Investitionen



7'951

Personaleinheiten

1 Lagebericht

1.1 Brief an die Aktionäre

Dätwyler hat im Berichtsjahr 2024 weiter in die Wachstumsfähigkeit investiert und in einem anspruchsvollen Marktumfeld ein solides Ergebnis erwirtschaftet. Der Gewinn von vielen neuen Kundenprojekten zeigt, dass die langfristigen Wachstumstrends in den bearbeiteten Märkten trotz aktueller Nachfrageschwäche intakt sind. Mit der Lancierung des Transformationsprogramms «ForwardNow» wird Dätwyler die geplante Steigerung von Umsatz und Profitabilität beschleunigen.

Solide Umsatzentwicklung trotz rückläufiger Absatzmärkte

1'107.7

Mio.

CHF

Umsatz

Dätwyler konnte im Berichtsjahr einen Umsatz von CHF 1'107.7 Mio. (Vorjahr CHF 1'151.5 Mio.) verbuchen. Dies entspricht – bei einem schwachen Umfeld in vier von fünf relevanten Märkten – einem währungsbereinigten Rückgang von 1.4%. Rund die Hälfte davon entfällt auf den Wegfall von Umsatz mit margenstarken Komponenten für Covid-Impfungen. Der negative Einfluss aus Währungseffekten, primär aufgrund des starken Schweizer Frankens, belief sich auf CHF 27.4 Mio. oder 2.4%.

Insbesondere im wichtigen Healthcare-Markt war die Nachfrage aufgrund des Abbaus von Sicherheitslagern bei den Kunden immer noch verhalten. Der Automobilmarkt war leicht rückläufig und das Volumenwachstum bei batterieelektrischen Fahrzeugen verlief langsamer als ursprünglich erwartet. Der US-Energiemarkt war im Wahljahr durch hohe Unsicherheit und demnach starke Zurückhaltung gekennzeichnet.

Bereinigte EBIT-Marge über Vorjahr

10.7 %

EBIT-Marge

bereinigt

Auf Stufe des Betriebsergebnisses (EBIT) hat Dätwyler im Berichtsjahr, wie im Dezember 2024 angekündigt, Einmalkosten von CHF 37.9 Mio. für das Transformationsprogramm «ForwardNow» verbucht. Ausgewiesen resultierte damit ein EBIT von CHF 80.2 Mio. und eine EBIT-Marge von 7.2%. Angepasst um die Einmaleffekte wurde die bereinigte EBIT-Marge trotz rückläufiger Umsatzerlöse auf 10.7% (Vorjahr 10.5%) erhöht. Absolut erreichte der bereinigte EBIT mit CHF 118.1 Mio. nahezu den Vorjahreswert (CHF 120.4 Mio.). Tiefere Finanz- und Steueraufwände führten zu einem ausgewiesenen Nettoergebnis von CHF 31.1 Mio. Angepasst um die Einmaleffekte lag das bereinigte Nettoergebnis mit CHF 69.0 Mio. leicht über dem Vorjahreswert (CHF 66.8 Mio.).

Pro Aktie entspricht dies CHF 4.06 (Vorjahr CHF 3.93). Die Gewinnzahlen wurden ebenfalls durch den starken Schweizer Franken negativ beeinflusst. Das Transformationsprogramm «ForwardNow» wird bereits während des dreijährigen Programmzeitraums von 2025 bis 2027 zu kumulierten Ergebnisverbesserungen von rund CHF 52 Mio. führen. Nach erfolgreichem Abschluss aller Massnahmenpakete erwartet Dätwyler nachhaltige jährliche Ergebnisverbesserungen von rund CHF 24 Mio.



Antrag auf eine **Bardividende**
von **CHF 3.20** pro Inhaberaktie

Starker Free Cash Flow ermöglicht stabilen Dividendenantrag

Der Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit ging im Berichtsjahr auf CHF 171.7 Mio. zurück (Vorjahr CHF 194.9 Mio.). Der Vorjahreswert wurde durch einen umfangreichen Abbau von Sicherheitslagern aus der Pandemie an den Dätwyler Standorten beeinflusst. Im Berichtsjahr konnten dank konsequenter Massnahmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduziert werden. Aufgrund in Vorjahren getätigter Investitionen, insbesondere in Infrastruktur, lag die Investitionstätigkeit nochmals deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. Der Free Cash Flow verfehlte mit CHF 127.9 Mio. zwar den hohen Wert des Vorjahrs (CHF 136.7 Mio.), erreichte aber in Anbetracht des schwierigen Umfelds ein starkes Niveau. Dies ermöglicht es, die Bilanz weiter zu stärken. Der Verwaltungsrat sieht vor, der Generalversammlung eine Bardividende von CHF 3.20 pro Inhaberaktie und von CHF 0.64 pro Namenaktie vorzuschlagen.

Transformationsprogramm zur Beschleunigung des profitablen Wachstums

Um die geplante Steigerung von Umsatz und Profitabilität zu beschleunigen, haben der Verwaltungsrat und die Konzernleitung, wie im Dezember 2024 kommuniziert, das umfassende Transformationsprogramm «ForwardNow» lanciert. Durch dieses Programm werden wichtige Synergien gehoben, die Wettbewerbsfähigkeit weiter erhöht und das Unternehmen für die Zukunft besser aufgestellt. Die Verbesserungspotenziale werden über einen Zeitraum von drei Jahren (2025 bis 2027) über vier Handlungsfelder adressiert:

- ➔ **Optimierung des internationalen Produktionsnetzwerkes**
Durch eine verbesserte Ausrichtung und Vernetzung der Industrialisierungsressourcen auf die Bedürfnisse in den einzelnen Regionen und Märkten wird Dätwyler seine Kunden weltweit noch schneller und effizienter bedienen.
- ➔ **Stärkung der kommerziellen Exzellenz**
Die Vertriebsorganisation fokussiert konsequent Marktsegmente und Kundengruppen, in denen Dätwyler profitables Wachstum erzielen kann, und positioniert das Unternehmen noch stärker als bevorzugten Entwicklungspartner.
- ➔ **Straffung des Produktportfolios**
Die strategische Ausrichtung auf hochwertige Produkte mit solidem Margenprofil und die sukzessive Straffung um Produkte ausserhalb des Kerngeschäftes ermöglicht es dem Unternehmen, die interne Komplexität zu reduzieren und eigene Ressourcen effektiver einzusetzen, unter anderem für innovative neue Produkte.
- ➔ **Zukunftssicheres «Target Operating Model»**
Dätwyler hebt wichtige Synergien durch eine schrittweise Anpassung der Organisationsstruktur sowie die Einführung einer global vernetzten Prozesswelt und von unternehmensweiten Standards und schafft damit gleichzeitig eine solide Grundlage für das zukünftige Wachstum.



Die Handlungsfelder werden mit einzelnen Initiativen hinterlegt, innerhalb des Unternehmens vorangetrieben und von einem dedizierten Transformationsteam zusammengeführt. Parallel zum Transformationsprogramm investiert Dätwyler weiter konsequent in Innovations- und Wachstumsprojekte und forciert die entscheidenden Aktivitäten im Bereich Healthcare sowie die Transformation zur E-Mobilität mit hoher Priorität. Die Innovationsprojekte entwickeln sich nach Plan.

Für die elektroaktiven Polymere (EAP) hat das Unternehmen eine Pilotproduktionslinie im industriellen Massstab in Betrieb genommen. Erste EAP-Produkte werden von mehreren Kunden für verschiedene Anwendungen evaluiert. Die weichen Trockenelektroden SoftPulse® zur Messung und Überwachung von Biosignalen stehen für vielfältige Anwendungen im kommerziellen Einsatz. Entwicklungsprojekte mit globalen Innovationsführern im Bereich intelligenter, tragbarer Geräte bestätigen die Leistungsfähigkeit der Dätwyler Trockenelektroden.

| < > | [Erfahren Sie mehr zu EAP](#)



[Erfahren Sie mehr zu SoftPulse®](#)

Mittelfristiges Margenziel von 17% plus in normalem Geschäftsumfeld

Dätwyler nimmt das Transformationsprogramm «ForwardNow» proaktiv und aus einer Position der Stärke in Angriff. Das Unternehmen verfügt über führende Positionen in attraktiven Märkten mit langfristigem Wachstumspotenzial und hohen Eintrittsbarrieren. Durch klaren Fokus auf systemkritische Komponenten leistet Dätwyler einen entscheidenden Beitrag zur Funktionalität und Qualität der Endprodukte bei sehr geringem Anteil an den Gesamtkosten der Kundensysteme.

Dank führender Material-, Engineering- und Technologiekompetenzen generieren wir Mehrwert für anspruchsvolle Anwendungen unserer Kunden, bei denen es sich durchwegs um global präsente Innovationsführer ihrer Branchen handelt. Mit dem Transformationsprogramm investiert Dätwyler gezielt in die Wachstumsfähigkeit und stellt sicher, dass das Unternehmen für die Erholung der Märkte bestens gerüstet ist. Basierend auf der prognostizierten Entwicklung der relevanten Märkte und den nachhaltigen Verbesserungen aus dem Transformationsprogramm erwarten wir mittelfristig in einem normalen Geschäftsumfeld ein jährliches organisches Umsatzwachstum im höheren einstelligen Prozentbereich sowie eine EBIT-Marge von 17% plus.

Weitere Fortschritte in der Nachhaltigkeit

Dätwyler hat im Berichtsjahr auch bezüglich Nachhaltigkeit weitere Fortschritte erzielt. So konnten wir durch gezielte Massnahmen den Anteil der Elektrizität aus erneuerbaren Quellen von 38.3% im Vorjahr auf 64.1% erhöhen. Als Folge davon reduzierten sich die CO₂-Emissionen (Scope 1 und 2) unserer Werke um 32%. Auch die Wasserentnahme durch unsere Standorte ging im Vergleich zum Vorjahr um 7.9% zurück. Mit dem Beitritt zur Science Based Targets Initiative (SBTi) hat sich Dätwyler verpflichtet, auf verbindliche Treibhausgasreduktionsziele hinzuarbeiten. Bereits im Berichtsjahr haben wir eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse gemäss der EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung umgesetzt und die Nachhaltigkeitsrisiken noch stärker in unser bestehendes Risikomanagementsystem integriert.

Damit haben wir wichtige Grundlagen gelegt, um mit dem nächsten Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2025 die EU-Richtlinien (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) zu erfüllen. Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht ist im Einklang mit den GRI-Standards und der TCFD (die Task Force on Climate-related Financial Disclosures) als externe Berichtsrahmen sowie den Artikeln 964a-c des Schweizer Obligationenrechts. Unsere Nachhaltigkeitsleistungen wurden 2024 von der global anerkannten Ratingagentur EcoVadis erstmals mit dem höchsten Platin-Standard ausgezeichnet. Damit zählt Dätwyler zu den führenden 1% von mehr als 150'000 bewerteten Unternehmen aus über 185 Ländern.



 [Lesen Sie hier die Medienmitteilung zur Auszeichnung mit dem EcoVadis Platinstandard](#)

 [Lesen Sie hier die Medienmitteilung zum Beitritt zur Science Based Target Initiative](#)

Verstärkung der Konzernleitung und des Verwaltungsrats

Die Konzernleitung wird seit dem 1. Februar 2025 durch Michael Höller verstärkt, der die Leitung der Business Area Industrial Solutions übernommen hat. Zuvor wurde dieser Bereich von CEO Volker Cwielong in Personalunion direkt geführt. Michael Höller bringt mehr als 30 Jahre Erfahrung in globalen Führungspositionen im Produktions- und Qualitätsmanagement mit und verfügt über ein Diplom als Wirtschaftsingenieur.

Wie bereits kommuniziert, wird der ordentlichen Generalversammlung vom 18. März 2025 Britt Hendriksen zur Wahl als neue Verwaltungsrätin und als Vertreterin der Publikumsaktionäre vorgeschlagen. Sie verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der globalen Healthcare-Industrie, zuletzt als Group CFO von Unilabs. Zuvor war die Dänin in verschiedenen globalen Führungsfunktionen für Novartis tätig. Verwaltungsratspräsident Paul Hälg hat den Wunsch des Verwaltungsrats angenommen, das Transformationsprogramm bis zur Generalversammlung 2027 zu begleiten, bevor er aus Altersgründen von seiner Funktion zurücktreten wird.

Ausblick 2025: Erwartete Verbesserung des Marktumfeldes

Dätwyler geht für 2025 von einer schrittweisen Verbesserung des Marktumfeldes aus. Die Business Area Healthcare Solutions verzeichnet eine allmähliche Zunahme der Auftragseingänge und ist zuversichtlich, dass die Talsohle beim Lagerabbau bei den Kunden durchschritten ist. Zudem wird Dätwyler im Verlauf des ersten Quartals 2025 die Serienproduktion von hochwertigen Kolbenstopfen aus dem FirstLine® Standard für Medikamente zur Gewichtsreduktion (GLP-1) aufnehmen.



Die Prognosen für den globalen Automobilmarkt deuten überwiegend auf ein leichtes Wachstum hin. Das Wachstum für die hybrid- und batterieelektrischen Fahrzeuge wird jedoch deutlich über dem Marktdurchschnitt liegen, insbesondere in China. Die Business Unit Mobility hat bei den neu gewonnenen Kundenprojekten den Anteil für elektrifizierte Anwendungen insbesondere im wichtigen chinesischen Markt wesentlich erhöht. In der Business Unit Connectors hat der Anteil der attraktiven Hochvoltanwendungen bei Neuprojekten stark zugenommen.

In der für unsere Business Unit General Industry relevanten Energieindustrie gehen wir aufgrund der jüngsten Positionierung der neuen US-Regierung von einer steigenden Nachfrage aus. Für den globalen Kapselkaffeemarkt wird ein stabiles Wachstum vorausgesagt. Durch unsere enge Zusammenarbeit mit den zwei führenden Anbietern von KaffEEKapseln sollte sich unsere Business Unit Food & Beverage weiterhin gut entwickeln. Aufgrund der Marktprognosen sind wir vorsichtig optimistisch und erwarten für das Gesamtunternehmen eine kontinuierliche Steigerung von Umsatz und Profitabilität.

Themen wie die allgemeine konjunkturelle Entwicklung in den wichtigen Ländern, geopolitische Spannungen und Ereignisse oder eine zunehmend protektionistische Politik der neuen US-Regierung stellen Unsicherheitsfaktoren dar, welche die angenommenen Marktentwicklungen beeinflussen könnten. Mit eigenen Produktionswerken in den drei wichtigsten Wirtschaftsregionen Asien, Europa sowie Nord- und Südamerika ist Dätwyler auch für diesen Fall gut aufgestellt. Wir sind in der Lage, unsere Kunden weitgehend aus Werken in den entsprechenden Regionen zu bedienen («local-for-local»).

Dank an Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gebührt ein grosser Dank für ihren ausserordentlichen Einsatz in einem sehr anspruchsvollen Umfeld. Sie sind es, die mit ihrem Know-how und ihrem Engagement die Leistung und das Potenzial von Dätwyler ausmachen und das Transformationsprogramm «ForwardNow» erfolgreich umsetzen werden.

Unseren Kunden danken wir für die Vergabe der neuen Aufträge und für das Vertrauen, das sie uns damit entgegenbringen. Unseren Aktionärinnen und Aktionären danken wir für ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung



gez. Dr. Paul Hälg

Verwaltungsratspräsident



gez. Volker Cwielong

CEO

1.2 Business Area Healthcare Solutions

Dätwyler ist ein führender Anbieter von systemkritischen Elastomerkomponenten für Verabreichungssysteme von injizierbaren Arzneimitteln. Die Komponenten stehen weltweit in Milliarden von vorgefüllten Spritzen, Glasbehältern und Kartuschen im Einsatz und verbessern das Leben von Patienten. Mit einem weltweiten Netzwerk von hochautomatisierten Produktionswerken ist Dätwyler in der Lage, die global tätigen Pharmaunternehmen in den wichtigen Wirtschaftsregionen mit lokal produzierten Komponenten zu beliefern. Der Markt für Healthcare-Komponenten ist wenig zyklisch und geprägt durch hohe Eintrittsbarrieren sowie langfristige Wachstumstrends wie die alternde Gesellschaft in den Industriestaaten oder die Zunahme des Lebensstandards in den Schwellenländern.



Beitrag zur **Verbesserung
des Lebens** von Patienten

Leistungsangebot

- **Hochwertige Elastomerkomponenten**
für vorgefüllte Spritzen, Pens und Verabreichungssysteme
 - **Komponenten und Verschlüsse**
für injizierbare Arzneimittel in Glasbehältern
 - **Elastomerkomponenten**
für Blutentnahmesysteme, Infusionssysteme, Einmalspritzen usw.
 - **Elastomerkomponenten**
für Diagnostika und medizinische Geräte
-

Angesprochener Kundenkreis

- Pharma- und Biotechunternehmen
 - Hersteller und Lohnabfüller von injizierbaren Arzneimitteln
 - Hersteller von Diagnostika und Medical Devices
 - Hersteller von parenteralen Verabreichungssystemen
-

Geografische Märkte

- Europa
 - Nord- und Südamerika
 - Asien
 - Australien
-

Healthcare Solutions für erwartete
Markterholung gut vorbereitet

446.0 Mio. CHF
Umsatz

Das Geschäftsjahr 2024 der Business Area Healthcare Solutions war immer noch deutlich durch die Reduzierung der Sicherheitsbestände der Kunden für Elastomerkomponenten von Verabreichungssystemen geprägt. Das führte zu einem Umsatzerlös von CHF 446.0 Mio. (Vorjahr CHF 469.0 Mio.). Trotz eines währungsbereinigten Rückgangs von 2.5% zum Vorjahr stellt dieser Wert den vierthöchsten Wert der Dätwyler Firmengeschichte dar.

Das Vorjahr enthielt noch CHF 7.5 Mio. Umsatz mit margenstarken Komponenten für Covid-Impfungen. Im Verlauf des Berichtsjahres konnte Dätwyler die Zusammenarbeit mit neuen und bestehenden Healthcare-Kunden weiter stärken und den Umsatzanteil von High-Value-Projekten in der Entwicklungspipeline steigern. Dies ist besonders wichtig im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der Umsatzanteile.

Nutzung der Marktschwäche für Effizienzsteigerungen

Aufgrund tieferer Nachfrage und des negativen Währungseinflusses reduzierte sich das bereinigte Betriebsergebnis (EBIT) auf CHF 61.8 Mio. (Vorjahr CHF 74.4 Mio.). Die bereinigte EBIT-Marge belief sich auf 13.9% (Vorjahr 15.9%). Nach anteiligen Einmalkosten für das angekündigte Transformationsprogramm ergab sich ein ausgewiesener EBIT von CHF 47.0 Mio. Dätwyler hat die Marktschwäche im Berichtsjahr genutzt, um Prozesse in den Produktionsstandorten weiter zu optimieren und die Komplexität der Abläufe zu reduzieren. Dabei wurde im Berichtsjahr gezielt an Kapazitäten und Kompetenzen festgehalten, um für die erwartete Markterholung gut vorbereitet zu sein.

13.9%

EBIT-Marge

bereinigt



Verstärkte Zusammenarbeit mit führenden Pharmaunternehmen

Dätwyler hat in den vergangenen Jahren systematisch in den Ausbau der globalen Produktionspräsenz, die Erweiterung des Produktportfolios, die Stärkung der Marktbearbeitung sowie technischen und wissenschaftlichen Kundensupport investiert. Damit hat die Business Area Healthcare Solutions ihre Marktposition signifikant verbessert und die Zusammenarbeit mit den führenden Unternehmen der Pharmabranche wesentlich gestärkt.

Dätwyler ist heute früher und öfter in den Entwicklungsprozess unserer Kunden für komplexe Projekte involviert. In der Zusammenarbeit mit Herstellern von Fläschchen, Spritzen, Pens und Autoinjektoren ist es zudem unsere reine Komponentenstrategie, die uns vom Wettbewerb differenziert und zum bevorzugten Partner für viele Anbieter macht.

Hohe Kundennachfrage nach NeoFlex™ Produkten

Das Kundeninteresse an beschichteten NeoFlex™-Kolbenstopfen für das schnell wachsende Marktsegment der vorgefüllten Spritzen und Kartuschen hat sich merklich erhöht. Dank der einzigartigen Spraybeschichtung kombiniert Dätwyler mit NeoFlex™ höchste chemische Stabilität für hochempfindliche, grossmolekulare Arzneimittel mit führender Funktionalität und besten Eigenschaften für die Abfüllanlagen der Pharmaunternehmen. Im Berichtsjahr wurde daher die NeoFlex™ Produktfamilie um Kolbenstopfen für grossvolumige Biopharmazeutika in automatischen und tragbaren Injektoren mit vorgefüllten 10-ml-Spritzen und Kartuschen erweitert.

Insbesondere für grossvolumige Komponenten generieren die Vorteile der Spraybeschichtung hohen Kundenwert. Insgesamt hat der Projektzulauf für NeoFlex™ Produkte stark zugenommen, was sich entsprechend auf den späteren Serienumsatz auswirken wird. Solche Erfolge bilden die Grundlage für das zukünftige profitable Wachstum und die erwarteten Marktanteilsgewinne von Dätwyler.

 [Lesen Sie hier die Medienmitteilung zur Erweiterung unseres NeoFlex™ Sortiments](#)



Serienproduktion für GLP-1-Anwendungen im ersten Quartal 2025

Die Zusammenarbeit mit führenden Anbietern von Medikamenten zur Gewichtsreduktion (GLP-1) wurde im Berichtsjahr weiter vorangetrieben und intensiviert. Mit einem umfassenden Angebot an Komponenten und Dienstleistungen ist Dätwyler auch für die GLP-1-Anbieter ein kompetenter Partner.



Die GLP-1-Projekte befinden sich in verschiedenen Phasen und umfassen sowohl den Markteintritt als Zweitlieferant für bestehende GLP-1-Medikamente als auch die Rolle als Entwicklungspartner für zukünftige GLP-1-Medikamente.

Dätwyler wird im Verlauf des ersten Quartals 2025 die Serienproduktion von hochwertigen Kolbenstopfen aus dem FirstLine® Standard für GLP-1-Anwendungen aufnehmen.

Rückkehr zum langfristigen Wachstumstrend

Die Business Area Healthcare Solutions verzeichnet eine allmähliche Erholung der Auftragseingänge und ist zuversichtlich, dass die Talsohle beim Lagerabbau bei den Kunden durchschritten ist. Branchenexperten erwarten, dass der kontinuierlich wachsende Anteil an Biopharmazeutika, die zunehmenden regulatorischen Standards (wie beispielsweise GMP Annex 1 in der EU) sowie das Wachstum von Medikamenten mit breitem Einsatz und grosser Akzeptanz wie GLP-1 das Wachstum für hochwertige Verabreichungssysteme und die dafür benötigten Komponenten beschleunigen werden. Dätwyler ist sehr gut aufgestellt, um von dieser Entwicklung überproportional zu profitieren.

1.3 Business Area Industrial Solutions

Dätwyler ist ein führender Anbieter von systemkritischen Elastomerkomponenten für die attraktiven globalen Märkte Mobility, Connectivity, General Industry und Food & Beverage. Unter anderem leisten die kundenspezifischen Komponenten weltweit in mehr als jedem zweiten Auto einen wichtigen Beitrag zur Sicherheit von Fahrern und Passagieren. Führende Kernkompetenzen in Lösungsdesign, Material-Know-how und Operational Excellence sowie die weltweite Präsenz mit eigenen Produktionsstandorten bilden die erfolgreiche Basis dazu. Als anerkannter Entwicklungspartner pflegt Dätwyler enge und langjährige Beziehungen mit global tätigen Innovationsführern und verfügt über profunde Kenntnisse der Geschäftsmodelle, Technologien und Entwicklungstrends in den bearbeiteten Märkten.



Leistungsangebot

- **Systemkritische Komponenten**
für Fahrzeuge mit allen Antriebskonzepten; Anwendungen umfassen Batterien und Antriebsstrang in Elektrofahrzeugen, Bremssysteme, Innenraum und aktive Assistenz- und Sicherheitssysteme in allen Fahrzeugen sowie Einspritz-/Motoren-Management und Abgasnachbehandlung in Verbrennungsmotoren
- **Dichtungen und Komponenten**
für elektrische Steckverbindungen für anspruchsvolle Anwendungen in verschiedenen Märkten wie Mobility, Aerospace oder produzierende Industrie
- **Dichtungskomponenten**
für Upstream-Systeme in der Öl- und Gasindustrie, Luft- und Raumfahrtindustrie, im Schwermaschinenbau, in Power Tools und in der Prozess- und Wasseraufbereitungsindustrie
- **Dichtungslösungen**
für portionierte Nahrungsmittel und Getränke

Angesprochener Kundenkreis

- Systemzulieferer für die Fahrzeugindustrie
- Hersteller von elektrischen Steckverbindungen
- Öl- und Gas-Serviceunternehmen
- Luft- und Raumfahrtindustrie und Schwermaschinenbau
- Hersteller von Power Tools
- Prozess- und Wasseraufbereitungsindustrie

- Hersteller von portionierten Nahrungsmitteln

Geografische Märkte

- Europa
 - Nord- und Südamerika
 - Asien
-

Industrial Solutions mit deutlicher Margenverbesserung

Der Bereich Industrial Solutions konnte im Berichtsjahr 2024 trotz überwiegend schwachem Marktumfeld einen Umsatz von CHF 664.8 Mio. erzielen (Vorjahr CHF 688.2 Mio.). Bereinigt um Währungseinflüsse entspricht dies einem Rückgang um 1.0%.

664.8 Mio. CHF
Umsatz

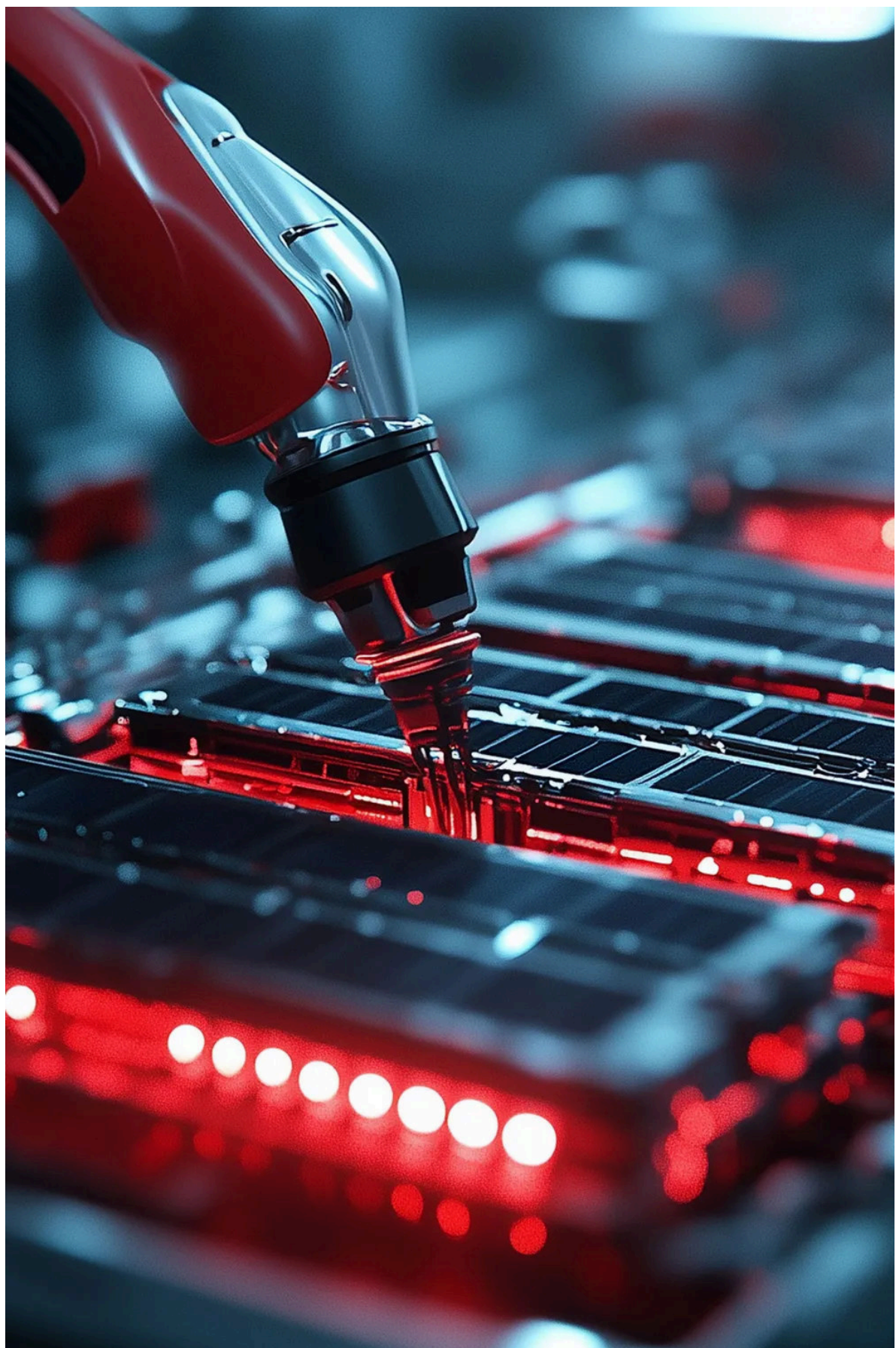
Steigerung der operativen Profitabilität in einer anspruchsvollen Marktlage

8.5 %
EBIT-Marge

bereinigt

Trotz spürbarem Gegenwind durch den starken Schweizer Franken gelang es dem Unternehmensbereich, den bereinigten Betriebsgewinn (EBIT) um 22.4% auf CHF 56.3 Mio. (Vorjahr CHF 46.0 Mio.) zu steigern. Entsprechend verbesserte sich die bereinigte EBIT-Marge um 180 Basispunkte auf 8.5% (Vorjahr 6.7%).

Der ausgewiesene EBIT belief sich nach Verrechnung der Einmalkosten für das angekündigte Transformationsprogramm auf CHF 33.2 Mio. Die höhere bereinigte Profitabilität ist das Resultat eines konsequenten Preis- und Kostenmanagements sowie gezielter Optimierungsmassnahmen, insbesondere an den Standorten in Nord- und Südamerika.



Gute Leistungen in einer schwachen Automobilkonjunktur

Die Zahl der global produzierten Personenwagen war im Berichtsjahr leicht rückläufig und das Volumenwachstum bei batterieelektrischen Fahrzeugen verlief langsamer als ursprünglich erwartet. Die Business Unit Mobility konnte im Segment E-Mobilität attraktives Neugeschäft für Anwendungen bei Luftfedern, Bremssystemen und im Antriebsstrang gewinnen und ihre Positionierung für Komponenten in der Fahrzeugbatterie weiter stärken. Innerhalb der Business Unit Connectors ermöglichten sukzessive Verbesserungen an den Produktionsstandorten, den Ergebniseffekt aus niedrigeren Umsatzerlösen nahezu vollständig aufzufangen.

Deutliche Steigerung des Neugeschäfts für elektrifizierte Fahrzeuganwendungen

Die Prognosen für den globalen Automobilmarkt deuten überwiegend auf ein leichtes Wachstum hin. Der erwartete Anstieg bei hybrid- und batterieelektrischen Fahrzeugen wird jedoch deutlich über dem Marktdurchschnitt liegen, insbesondere in China. Die Business Unit Mobility hat bei den neu gewonnenen Kundenprojekten den Anteil für elektrifizierte Anwendungen insbesondere im wichtigen Absatzmarkt China wesentlich erhöht.

In der Business Unit Connectors hat der Anteil der attraktiven Hochvoltanwendungen in den Neuprojekten stark zugenommen. Dätwyler agiert im Automobilmarkt vorrangig als Tier-2-Lieferant und beliefert damit überwiegend die Systempartner der Fahrzeughersteller für Bremssysteme, elektrische Steckverbindungen, Fahrerassistenzsysteme und Hochvoltbatterien. Dank dieser Positionierung und dem breiten Anwendungsspektrum der Produkte ist das Unternehmen stark diversifiziert und nicht vom Geschäftsgang einzelner Automobilhersteller abhängig.





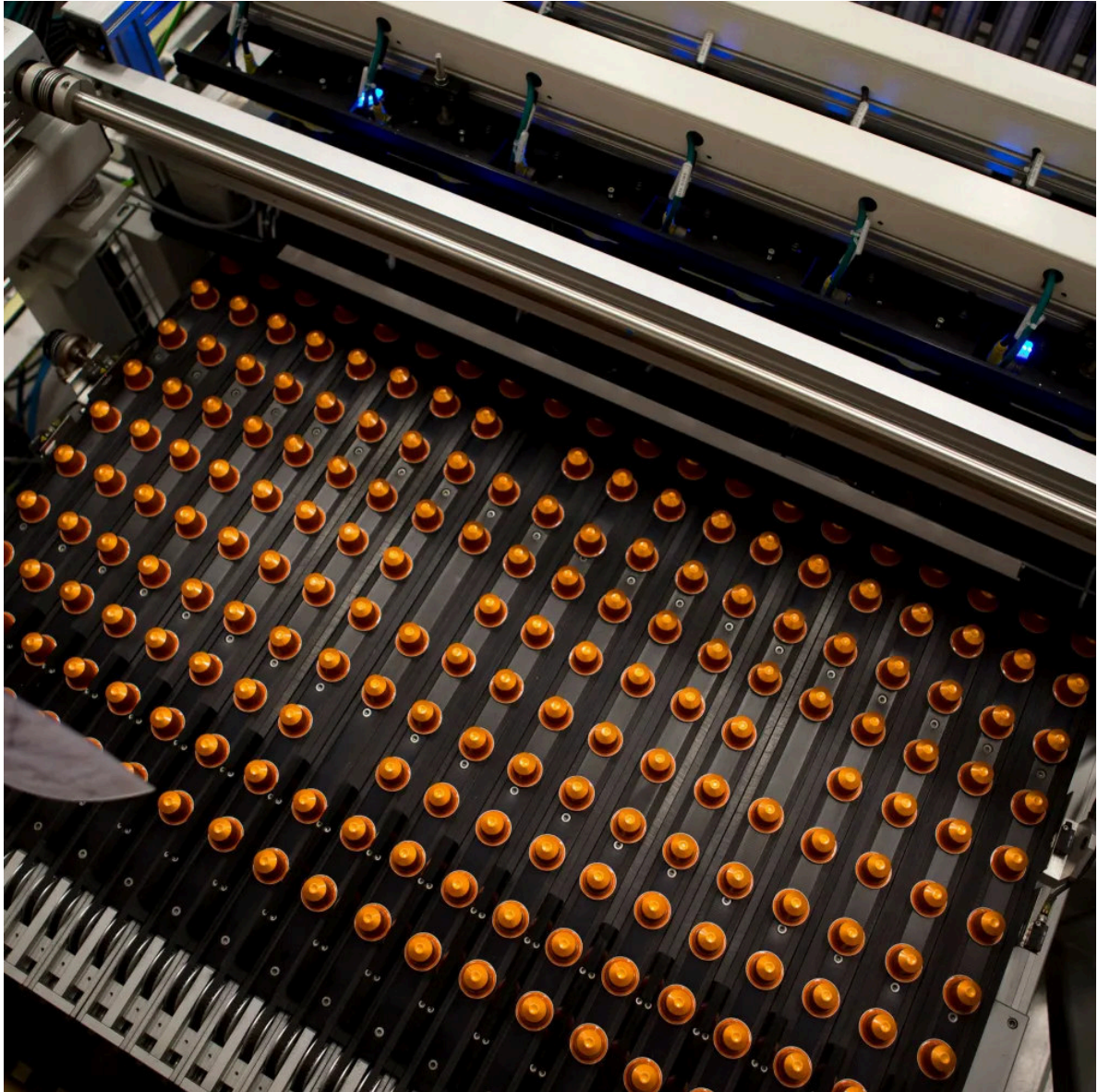
Gut aufgestellt für die Erholung im Energiemarkt

Die Öl- und Gasindustrie war im US-Wahljahr durch hohe Unsicherheit und demnach starke Zurückhaltung gekennzeichnet. Auch in den allgemeinen Industriemärkten limitierten rezessive Tendenzen das Absatzpotenzial. Die Business Unit General Industry hat das schwache Marktumfeld genutzt, um die Produktionsinfrastruktur zu optimieren und Produktlinien innerhalb der bestehenden Werke neu zuzuordnen. Dies wird die Profitabilität verbessern, sobald die nachgefragten Mengen wieder zunehmen. Durch eine Digitalisierungsinitiative in Marketing, Verkauf und Auftragsabwicklung verbessert Dätwyler den Marktzugang und beschleunigt die Gewinnung von profitablen Neuaufträgen.

Im Berichtsjahr konnte die Business Unit General Industry vielversprechendes Neugeschäft in den Märkten Sanitärsysteme, medizintechnische Geräte sowie Heizung, Lüftung und Klimatisierung akquirieren. Aufgrund der jüngsten Positionierung der neuen US-Regierung geht Dätwyler von einer steigenden Nachfrage aus dem Segment der Öl- und Gasindustrie aus.

Wachstumstrend für Aluminium im Kapselkaffeemarkt

Der globale Kapselkaffeemarkt hat sich im Berichtsjahr mit einem stabilen Wachstum gut entwickelt. Durch die enge Zusammenarbeit mit den zwei führenden Anbietern von Kaffeekapseln konnte die Business Unit Food & Beverage das Marktwachstum deutlich übertreffen.



Eine neue Richtlinie der Europäischen Union fordert die Rezyklierbarkeit von Verpackungen und Verpackungsabfällen. Aluminium erfüllt diese Anforderungen und zeichnet sich durch beste Funktionalität in der Kaffeemaschine, gute Konservierungseigenschaften und bereits bestehende Recycling-Systeme für Kaffeekapseln aus.

Branchenexperten gehen zudem davon aus, dass die neue EU-Verordnung zu einem vermehrten Ersatz bestehender Plastikkapseln durch Aluminiumkapseln führen wird. Als führende Herstellerin von Aluminiumkapseln und durch die Verarbeitung von vorwiegend rezykliertem Aluminium ist Dätwyler sehr gut positioniert. Im Jahr 2024 konnten zusätzliche Lieferverträge und damit ein Ausbau der Kapazitäten gesichert werden.