



Willkommen – Bienvenu – Benvenuti

**DER HANDEL VOR NEUEN
HERAUSFORDERUNGEN
– WAS ERWARTET DIE BRANCHE?**

**LE COMMERCE FACE À DE NOUVEAUX DÉFIS :
QUELLES SONT LES PRÉVISIONS POUR LA
BRANCHE ?**

13. Stahl- und Haustechnikhandelstag
in Pfäffikon SZ, 15. November 2018

Der SSHV dankt für die Unterstützung:

 **GEBERIT**

+GF+

JRG

 **Lobos**
eAventa ERP

 **fehr**

 **STAHL GERLAFINGEN**
AFV BELTRAME GROUP

 **RUWA**
seit - depuis - dal 1962


KALTENBACH

 **V ROLL N**
HYDRO

Bider•Hauser
MASCHINEN | SÄGESYSTEME

SIPRO[®]
STAHL SCHWEIZ 

Programm

09:00 Präsidialansprache

09:20 **Mit Mut zu neuen Herausforderungen... eine Unternehmerperspektive**

09:55 **Eine Stahlbauunternehmerin im Bundeshaus**

10:30 Pause

11:00 **Die Schweiz in der besten aller möglichen Welten?**

Von rosigen Aussichten und trübenden Risiken

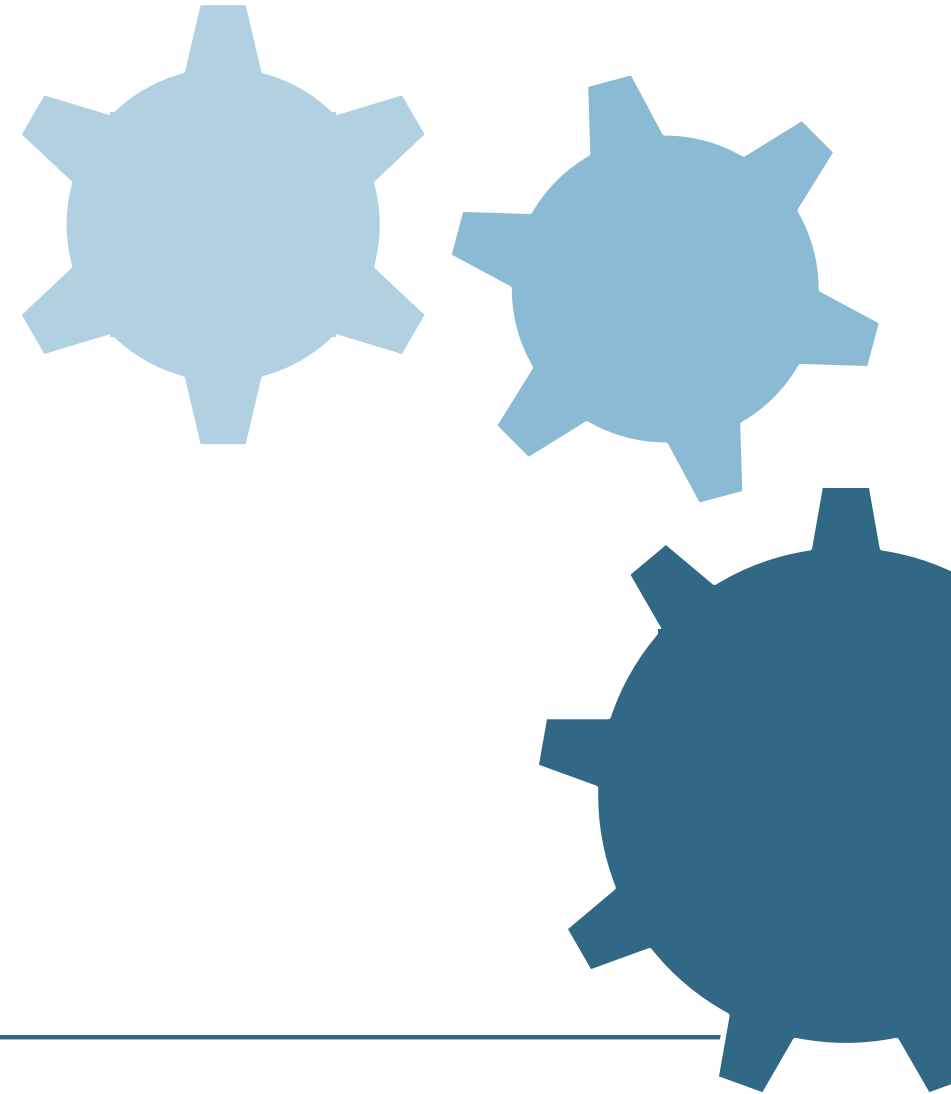
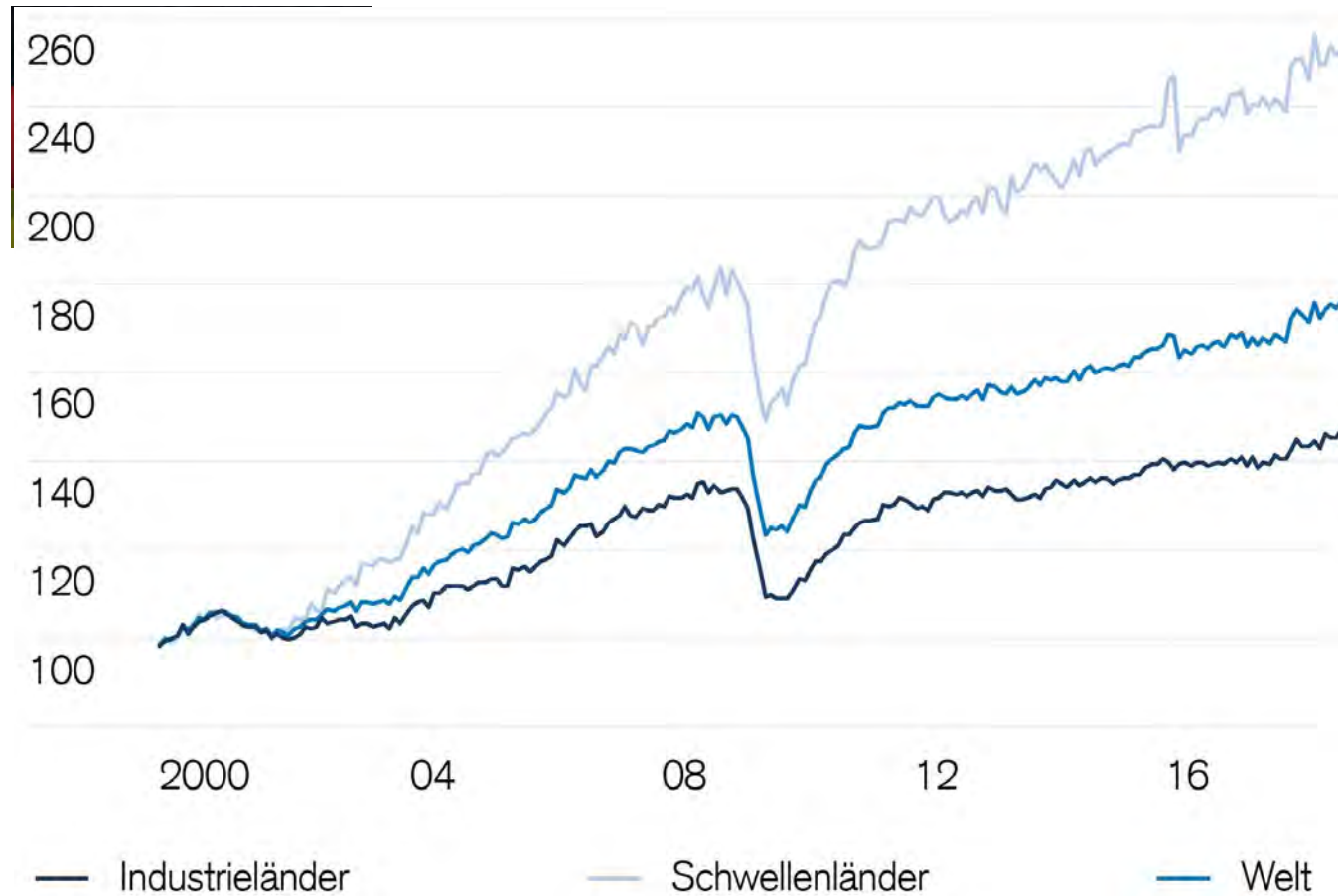
11:50 Mitgliederversammlung

12:15 Apéro im Forum

12:45 Mittagessen

15:00 Ende der Veranstaltung

Was uns im 2018 bewegt hat...



2015 - China treibt den Markt

November 2015: Warmbreitband bei \$257.50/To fob Tianjin

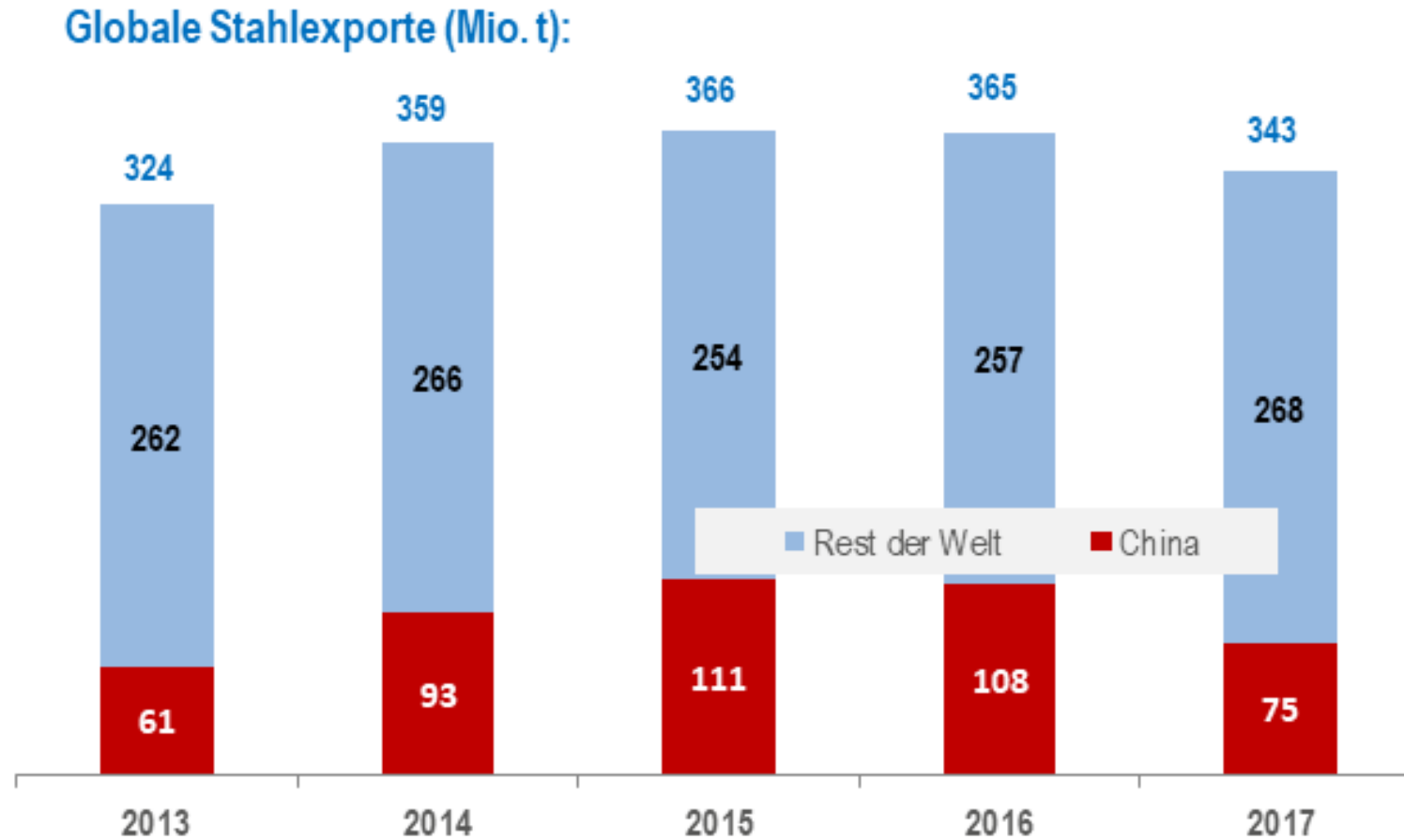
Der Weltstahlpreis lag bei China fob + Fracht

China exportierte 112.4 Mio. To

Die Industrie war überfordert, als Aktienpreise fielen



Entwicklung der globalen Stahlexporte (Steel Mill Products 2013 -2017)



Quelle: Amtl. Außenhandelsstatistik, WV Stahl

Die Branche im Strukturwandel



Branchenumfrage 2017

	2015	2016	2017	$\Delta 2017 / 2016$
Standorte	180	184	179	-2.7%
Mitarbeiter	5'217	5'329	5'711	7.2%
Lernende	449	434	404	-6.9%
Umsatz (in Mio. CHF)	2'621	2'669	2'854	6.9%
Durchschnittliche Lagertonnage	261'401	292'186	245'160	-16.1%
Nutzfahrzeuge	591	626	628	0.3%
Antworten	21	19	21	

Konjunkturumfrage Vorstand des SSHV vom 21.09.2018

Tonnage (Stahl) bzw. des Umsatz (Haustechnik) bis zum 1. Oktober 2018 im Vergleich zum Vorjahr

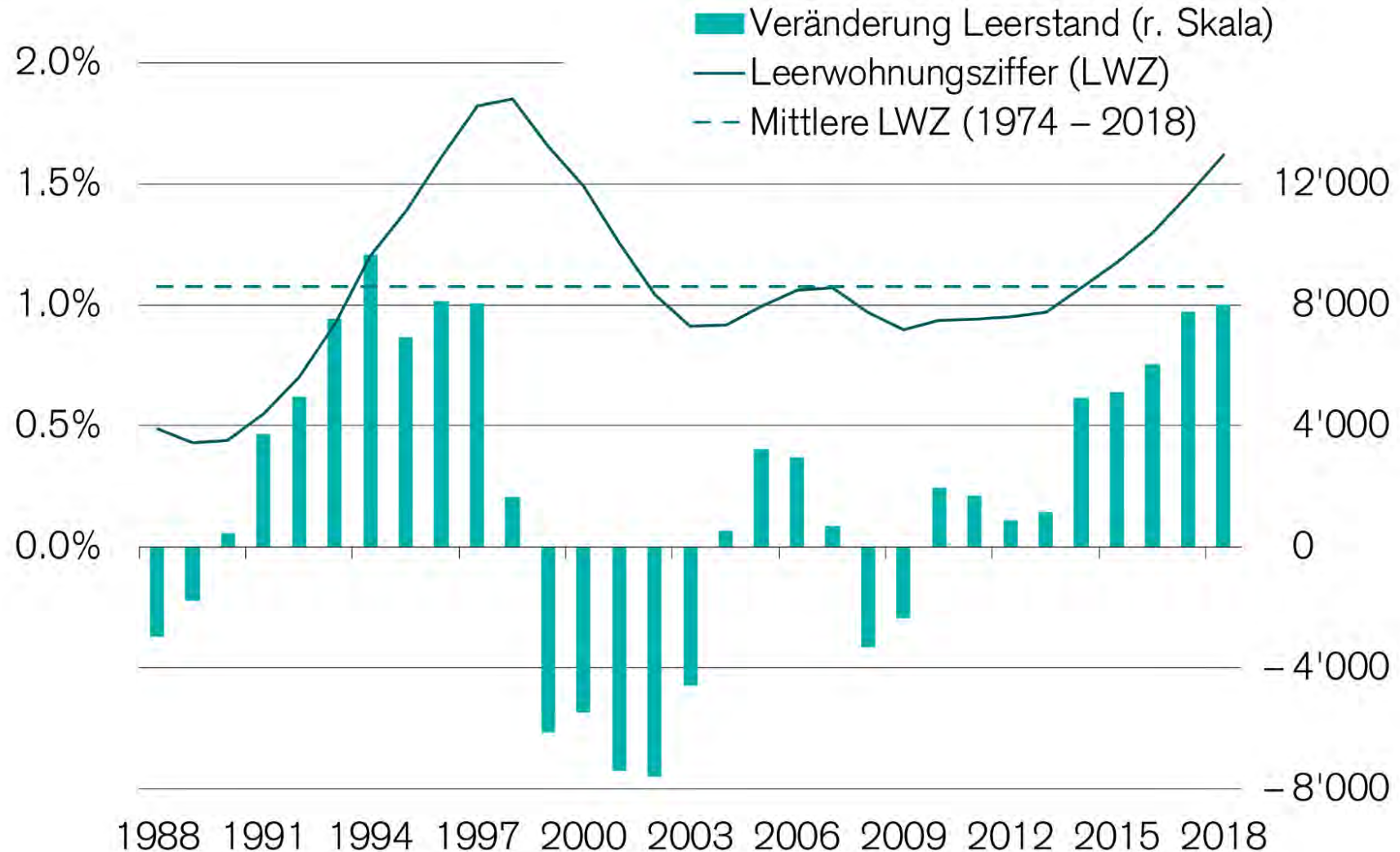
Bewehrungsstahl	-0.6%
Handelsstahl	6.1%
Haustechnik	6.1%

Ausblick 2019

Tonnage (Stahl) bzw. der Umsatz (Haustechnik) im Gesamtjahr 2019 im Vergleich zum aktuellen Jahr 2018?

Bewehrungsstahl	0.8%
Handelsstahl	1.1%
Haustechnik	1.0%

Perspektiven sind anspruchsvoll



Mit Mut zu neuen Herausforderungen... eine Unternehmerperspektive

Martin Kaufmann

CEO Meier Tobler AG



Mit Mut zu neuen Herausforderungen – eine Unternehmerperspektive

Martin Kaufmann, CEO

15. November 2018

Agenda

1. Wieso?
2. Profil der neuen Meier Tobler Gruppe
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

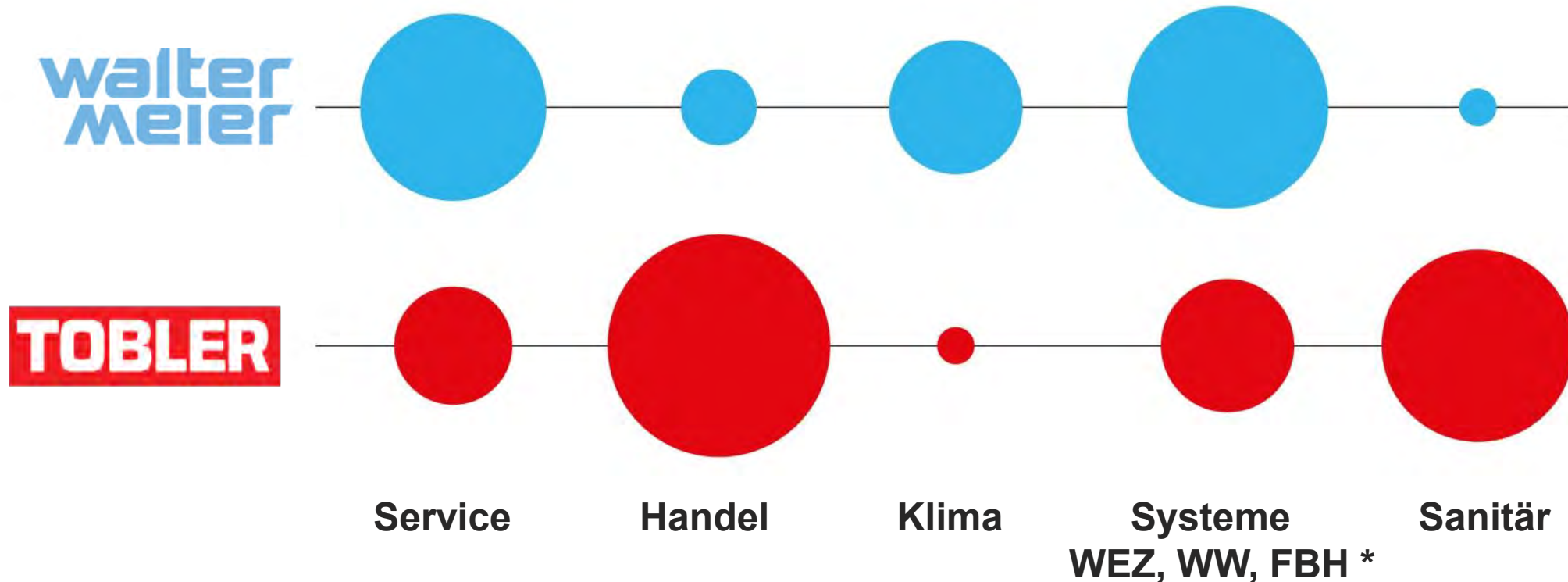
Fragen, die sich jedes Unternehmen stellen muss:


- Was muss ich heute tun, damit mein Unternehmen auch morgen fit ist?
- Wie verändert sich der Markt, meine Kunden, meine Mitbewerber?

Die Herausforderungen von Tobler und Walter Meier waren:

- Wie begegnen wir zukünftig der Konkurrenz aus Europa?
- Wie nutzen wir die Chancen der Digitalisierung?
- Wie nutzen wir die Chancen der Energiewende?

Stärken bilden die Grundlage für eine gemeinsame Zukunft.



 = CHF 50 Mio.

* WEZ: Wärmeerzeugung
WW: Warmwasser
FBH: Fussbodenheizung

Agenda

1. Wieso?
2. Profil der neuen Meier Tobler Gruppe
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

Meier Tobler in Zahlen

meier
tobler

1400 Mitarbeitende

558/40 Mio. CHF Umsatz / EBITDA (2017)

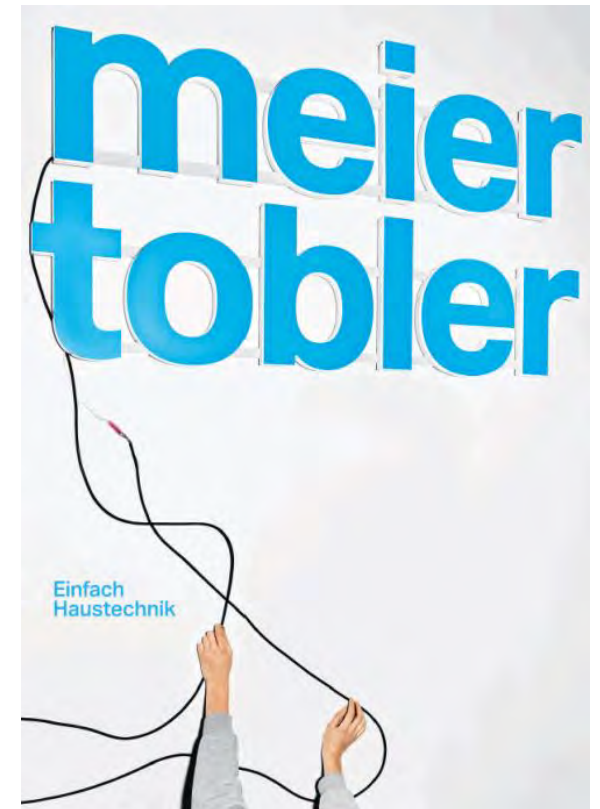
75000 Artikel im Sortiment

10000 Kunden Installateure HLKS

1500 Kunden Planer HLKS

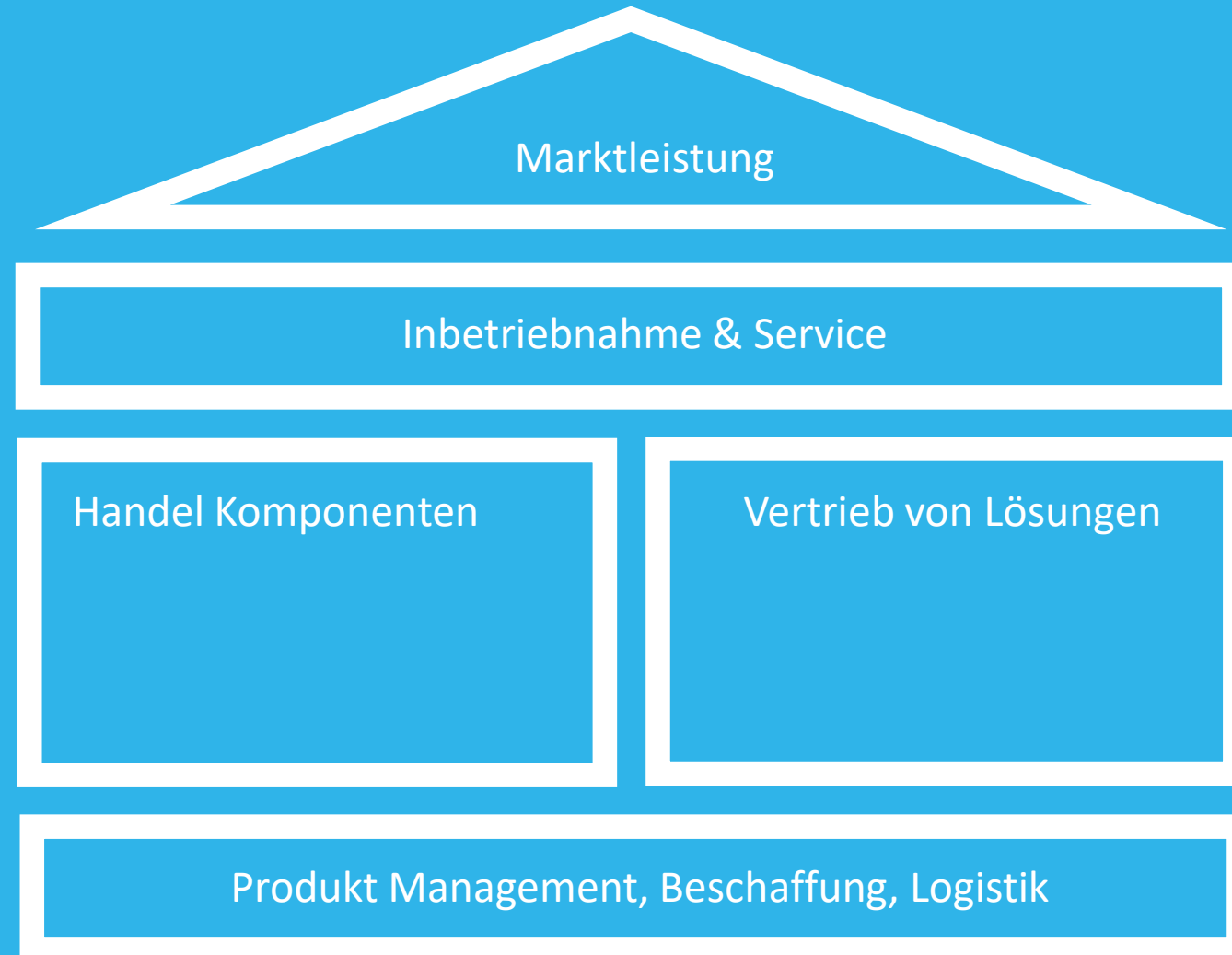
260000 Kunden Liegenschaftsbesitzer

Meier Tobler AG



Der erste Prototyp unseres leuchtenden Logos.

Unser Geschäftsmodell



Unsere strategische Positionierung



Bereich

Technologie

Mitbewerber

Bereich		Heizen						Komponenten			Kühlen				
Technologie		Wärmeerzeugung				Wärmeverteilung		Heizung/Sanitär			Grossklima		Komfortklima		
		KWL	Öl/Gas	Solar	WP	Radiatoren	Pumpen	FUBO							
meier tobler															
Mitbewerber		Buderus						RICHNER			TRANE		KROGER		
		Hoval						SANITAS TROESCH			CIAT		TCA THERMOCLIMA AG		
		elco						Debrunner Acifer			KUMA KÄLTE KOPP AG		Charles Hasler AG <small>Komponenten für Kälte und Klima</small>		
		zehnder						SPAETER			CTA				
		AIT						MIAUTON			EMERSON <small>Network Power</small>				
		CTA													

Unsere Kernkompetenzen



Systemlösungs-Anbieter

Wir haben für alle Anwendungen (Heizen, Kühlen, Lüften, Sanitär) die richtige Lösung und sehr viel Know-how

Logistik

Hoch automatisierte Lager, einzigartiges Distributionsnetz, heute bestellt, morgen geliefert

Technischer Grosshändler

50 Abholshops, Best in Class e-Shop, das breiteste und tiefste Sortiment, Multikanal-Vertriebsweg

Servicepartner

110 000 Serviceverträge, 400 Servicetechniker, nationale Präsenz

Unsere Führungsstruktur



*) Erweiterte Geschäftsleitung

Agenda

1. Wieso?
2. Profil der neuen Meier Tobler
3. **Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt**
4. Ausblick Markt und Unternehmen
5. Ihre Fragen

- Einmalkosten der Integration liegen im Budget
 - personelle Organisation
 - IT
 - Marktauftritt

- Die geplanten Einkaufs- und sonstigen Synergien sind auf Kurs

- Diese positiven Kosteneffekte wurden aufgehoben
 - unerwarteter Umsatzverlust
 - währungsbedingte Verteuerung Einkaufspreise

Umsatzverlust durch Anlaufschwierigkeiten

- Mehrfachbelastungen unterschätzt
(u.a. Parallelbetrieb zweier SAP-Systeme)
- Etablierung neuer Prozesse benötigt mehr Zeit als geplant
- Personalfuktuation unerwartet hoch
(u.a. aufgrund Standortzusammenlegungen)
- Ungenügender Bereitschaftsgrad in der Kundenbetreuung
- Ressourcen wurden intern absorbiert und fehlten am Markt
- Tiefere Produktivität im Servicegeschäft mit Wartungsverträgen
- Unterschiedliche Führungskulturen ergaben Entscheidungs-Staus

Vier Massnahmenpakete

- **«Mehr Kundennähe und Verkauf»**
Mehr Kompetenzen in den Regionen, kürzere Durchlaufzeiten von Offerten
- **«Stabilisierung Umsatz und Marge»**
Verkaufsführung mit neuen KPI, Cross-Selling, Marketing
- **«Mehr Effizienz im Service»**
Neue KPI und Führungstools, Abarbeiten Vertragsrevisionen
- **«Personelle Veränderungen»**
Konsistente Führungsphilosophie, Reduktion Führungsstufen

Agenda

1. Zusammenschluss Meier + Tobler
2. Profil der Meier Tobler
3. Wieso 1 + 1 nicht automatisch 2 gibt
4. **Ausblick Markt und Unternehmen**
5. Ihre Fragen

HLK Markt Schweiz:

Treiber: Neubau wie auch Sanierungsmarkt

Neubau (Wohn- und Zweckbau)

Wir gehen von einer stabilen Marktentwicklung in den nächsten 18 Monaten aus. Langfristig schätzen wir den Markt als leicht rückläufig ein.

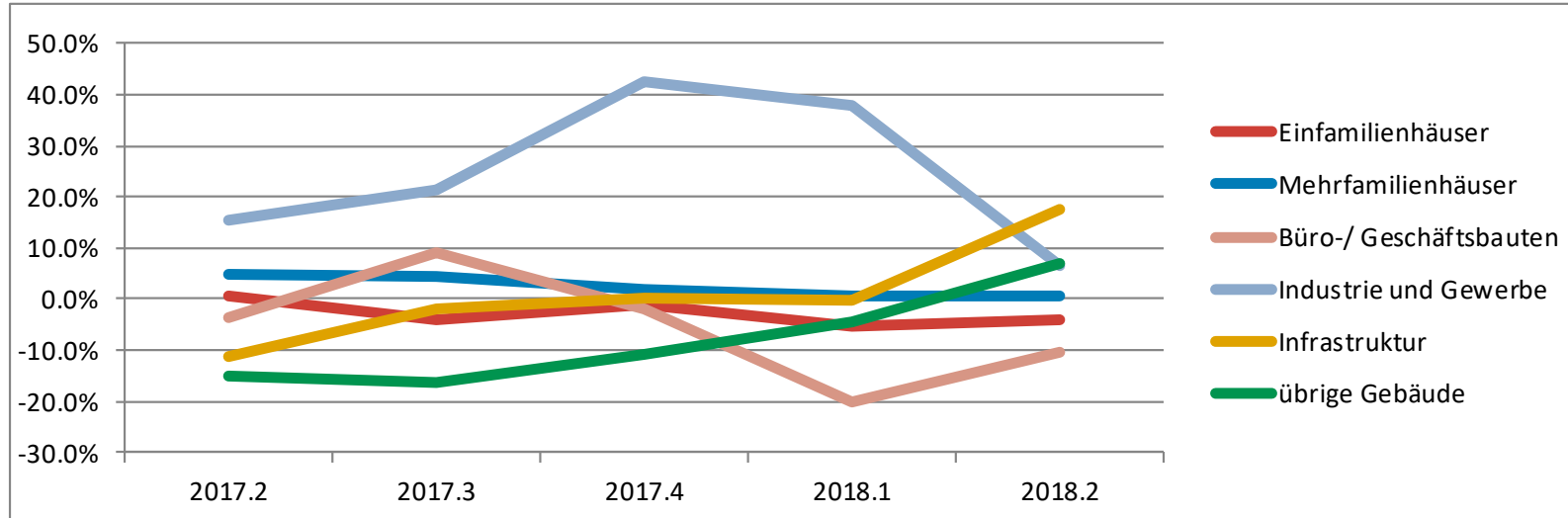
Sanierungsmarkt

Der Sanierungsmarkt verharrt zurzeit auf tiefem Niveau. Mittel- und langfristig gehen wir von einer Steigerung der Volumen aus (Energiestrategie 2050/MUKEN).

Dienstleistungsmarkt (installierter Anlagenpark)

Eine Verlagerung von fossilen zu erneuerbaren Energien wird sich akzentuieren. Neue Dienstleistungen und Geschäftskonzepte im Servicegeschäft werden dank der Digitalisierung möglich.

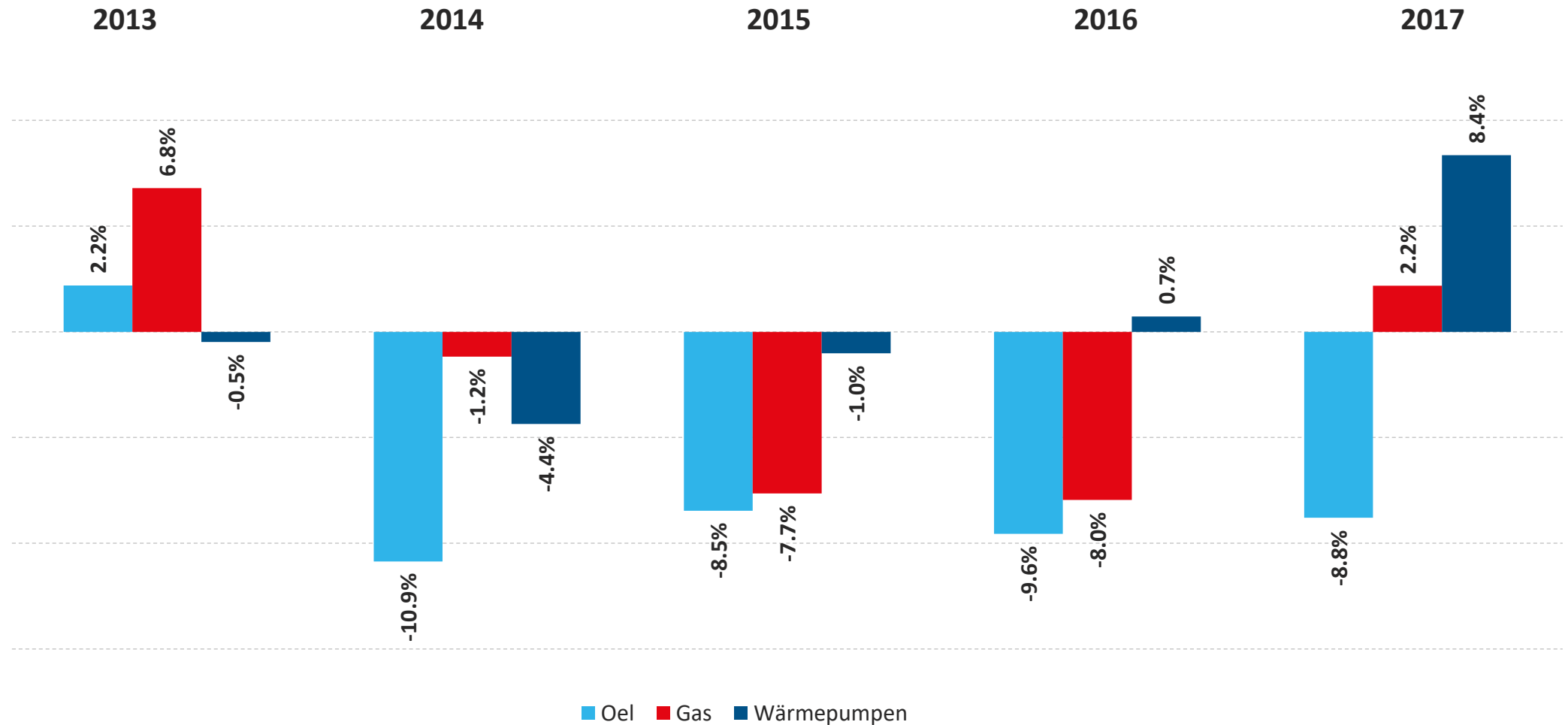
Baugesuche Neubau + Umbau, Veränderung zur Vorjahresperiode



Gebäudenutzung	2017.2	2017.3	2017.4	2018.1	2018.2	Trend
Einfamilienhäuser	0.7%	-4.0%	-1.0%	-5.1%	-4.1%	↓
Mehrfamilienhäuser	5.0%	4.4%	1.8%	0.8%	0.7%	↔
Büro-/ Geschäftsbauten	-3.7%	9.2%	-1.8%	-20.2%	-10.6%	↓
Industrie und Gewerbe	15.4%	21.5%	42.7%	38.1%	6.7%	↑
Infrastruktur	-11.3%	-1.9%	0.1%	-0.4%	17.6%	↑
übrige Gebäude	-15.0%	-16.3%	-10.8%	-4.5%	7.2%	↑
Total	48.3	49.0	49.4	49.3	49.3	↔
<i>% zur Vorjahresperiode</i>	<i>6.0%</i>	<i>0.7%</i>	<i>2.7%</i>	<i>2.7%</i>	<i>0.0%</i>	

* Quelle: Wüest & Partner

Marktentwicklung Heizungsanlagen 2013-2017 (Stückzahlen)

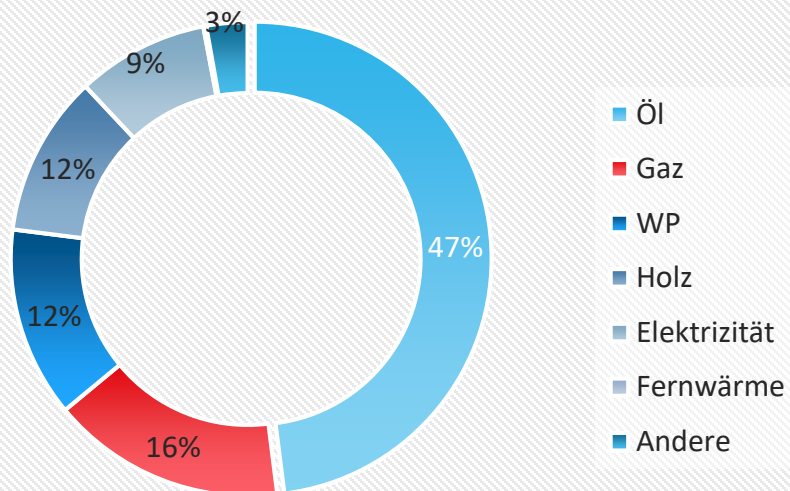


Veränderung Anlagenpark Heizungsanlagen

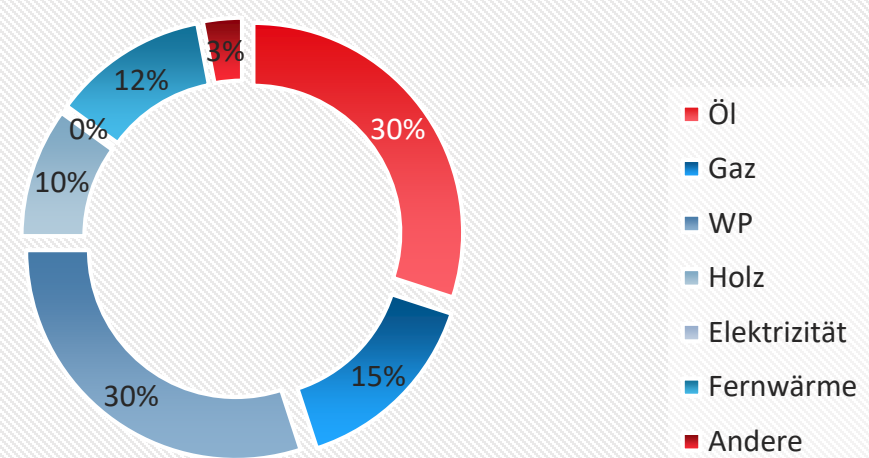
2015: 1'700'000

2025: 1'900'000

Anlagepark CH 2015



Anlagepark CH 2025





Energiewende als Wachstumstreiber

- Gebäudepark muss energetisch saniert werden
- Neue Technologien, Steigerung der Energieeffizienz



Digitalisierung im Service

- Neue Geschäftsmodelle im Service: Condition Monitoring und Predictive Maintenance
- Fernwartung, BIM und Visualisierung Energieflüsse



Multichannel im Verkauf

- Kunde kommt noch einfacher zur gewünschten Ware
- «Marché 2.0» (Selfscanning, Abholfächer 24/7) und «Marché mobil» (auf Grossbaustellen)
- E-Shop Weiterentwicklung

- Der Strategische FIT stimmt, aber jeder Zusammenschluss benötigt viel Kraft und verlangt von allen Stakeholdern einen Effort.
- Die mittelfristigen Aussichten für Meier Tobler sind sehr gut, es gilt nun die USP's weiter zu stärken und zu entwickeln.
- Wir suchen den langfristigen Erfolg und setzen dabei auf langfristige Ziele und Partnerschaften.

Fragen & Antworten

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit.**



Eine Stahlbauunternehmerin im Bundeshaus

Diana Gutjahr

Nationalrätin und und Stahlbauunternehmerin Ernst Fischer AG





Der SSHV dankt für die Unterstützung:

 **GEBERIT**

+GF+

JRG

 **Lobos**
eAventa ERP

 **fehr**

 **STAHL GERLAFINGEN**
AFV BELTRAME GROUP

 **RUWA**
seit - depuis - dal 1962


KALTENBACH

 **V ROLL N**
HYDRO

Bider•Hauser
MASCHINEN | SÄGESYSTEME

SIPRO®
STAHL SCHWEIZ 

Die Schweiz in der besten aller möglichen Welten? Von rosigen Aussichten und trübenden Risiken

Dr. Eric Scheidegger

**stellvertretender Direktor des SECO und Leiter
der Direktion für Wirtschaftspolitik**





Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

Die Schweiz in der besten aller möglichen Welten?

Von rosigen Aussichten und trübenden Risiken

Dr. Eric Scheidegger
Stellvertretender Direktor des SECO
Leiter Direktion für Wirtschaftspolitik SECO

Branchentag – 13. Stahl- und Haustechnikhandelstag
Pfäffikon, 15. November 2018



Agenda

1. Rosige Aussichten
2. Aktuelle Konjunkturprognose
3. Trübende Risiken
4. Fazit



1. ROSIGE AUSSICHTEN

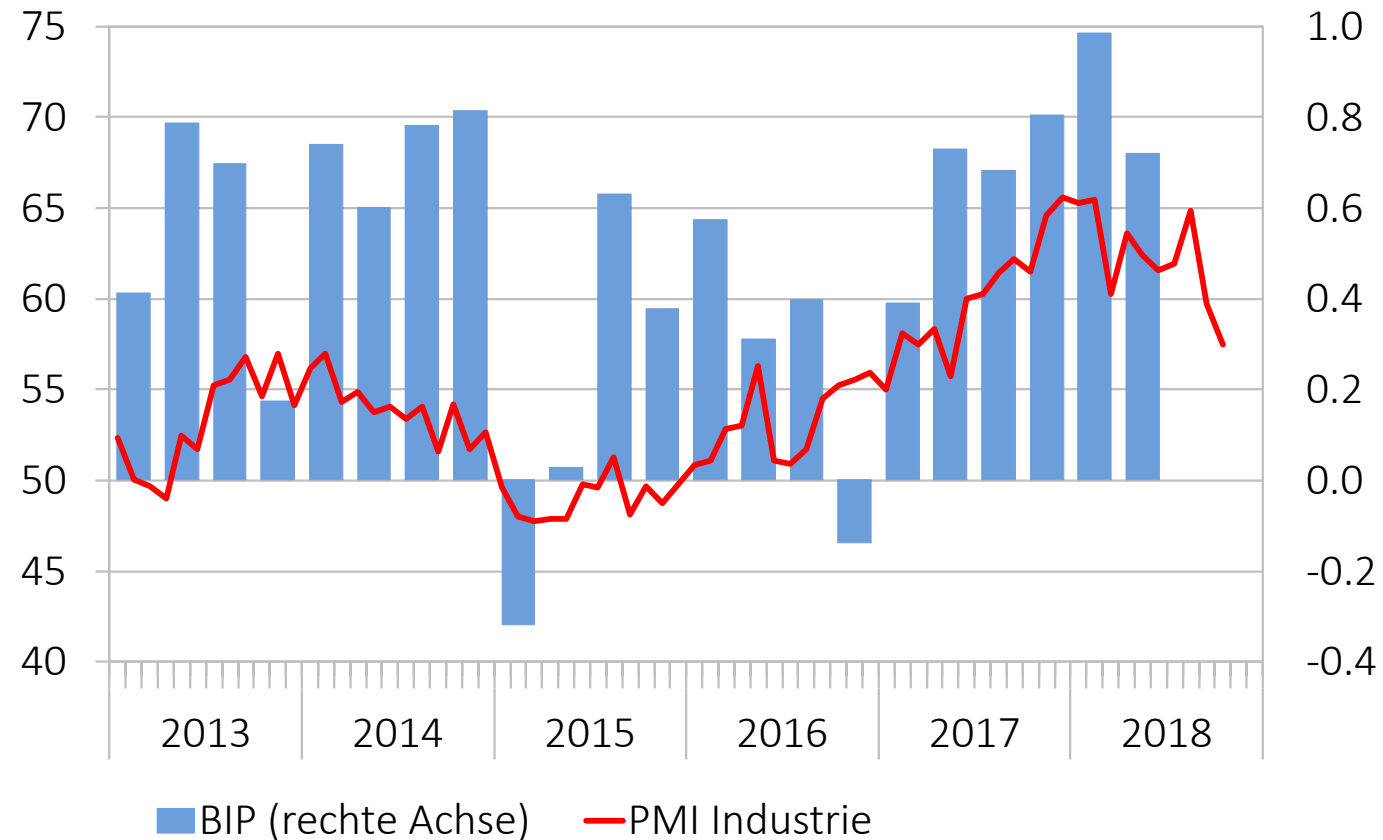


Schweiz in der Hochkonjunktur

BIP und PMI

BIP: real, saisonbereinigt, Wachstum ggü. Vorquartal in %;

PMI: Wachstumsschwelle = 50 Punkte

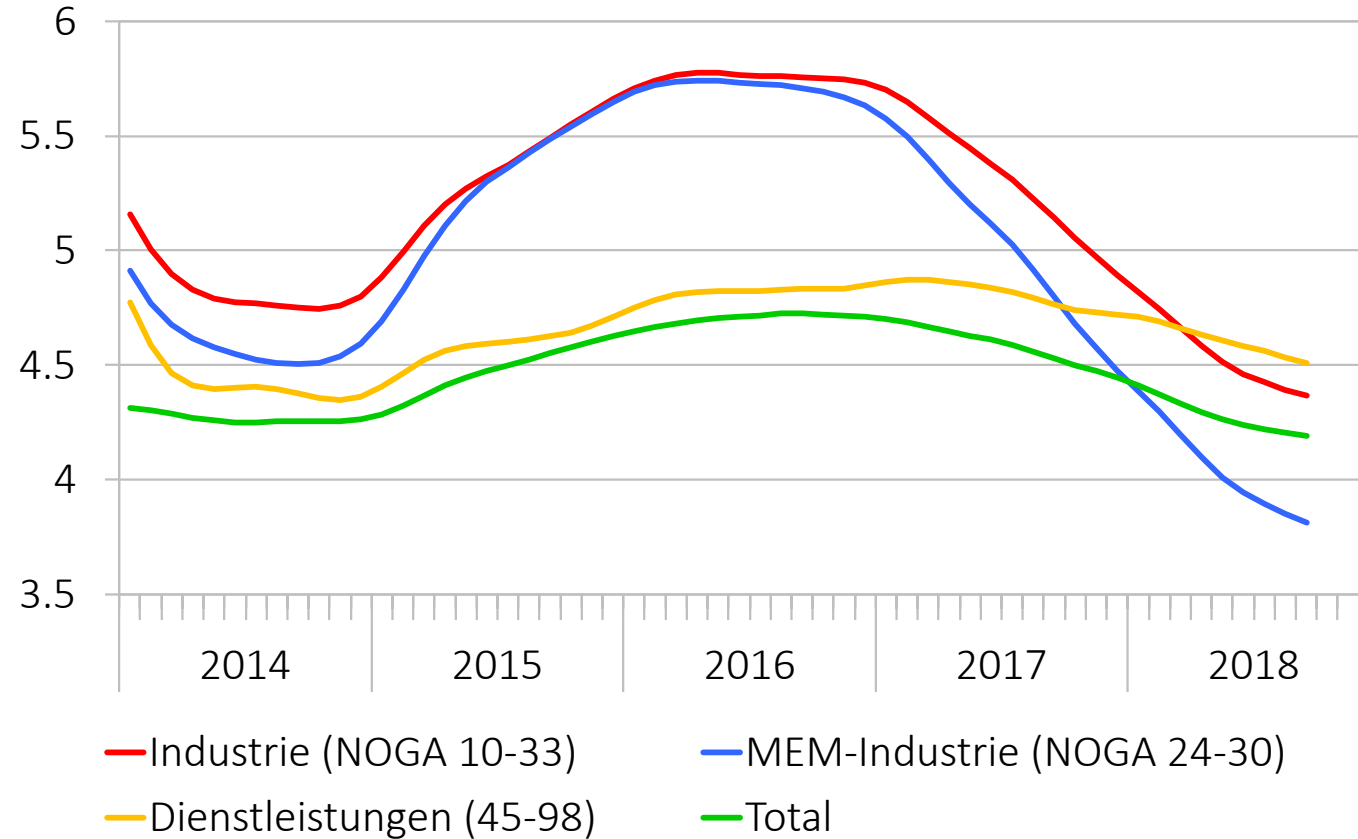


Quellen: SECO, Procure / CS



Arbeitsmarkt hat sich erholt

Stellensuchendenquoten in %
Saisonbereinigt, Trendkomponente



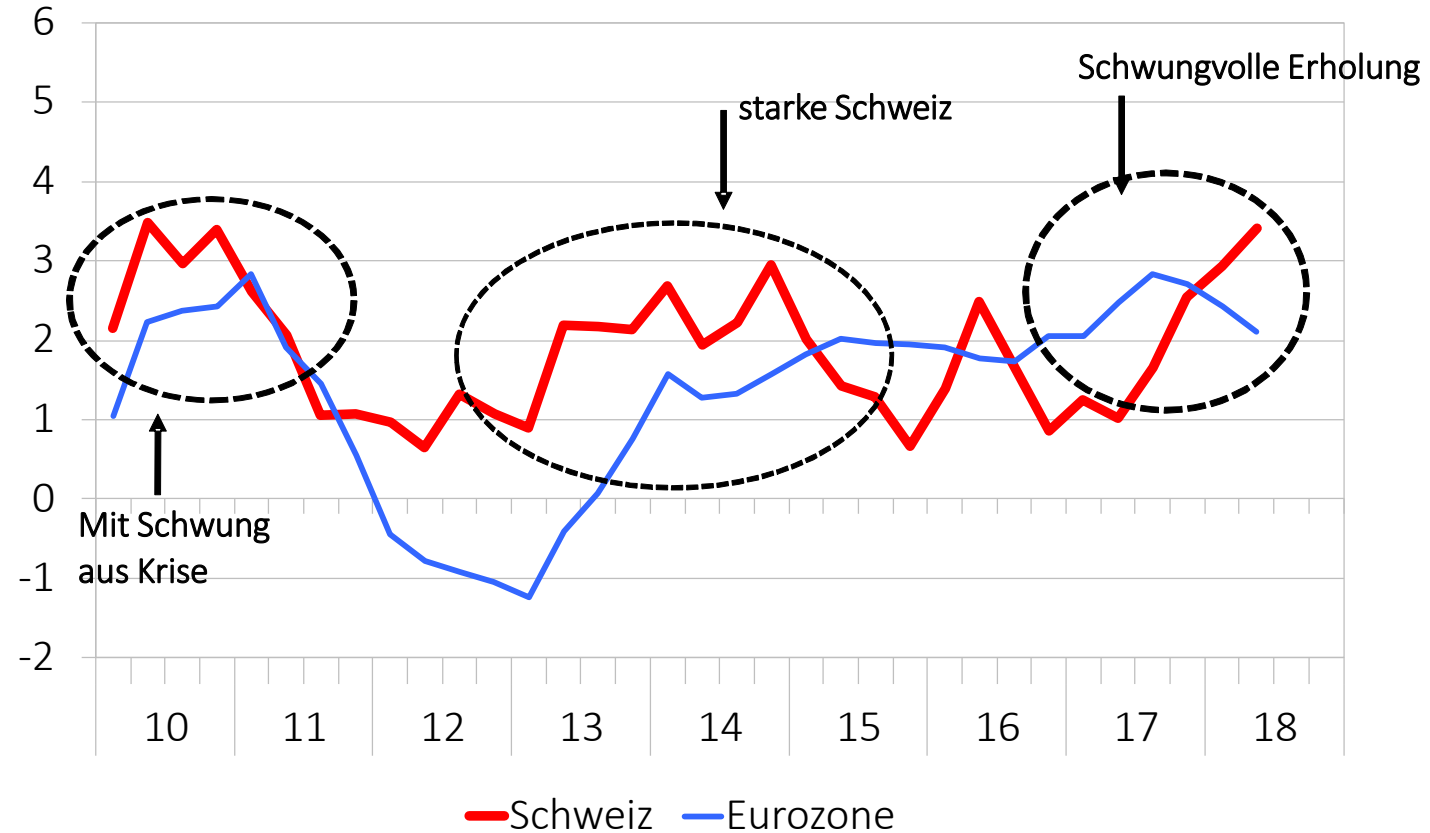
Quelle: SECO



Krisenresistente Schweizer Wirtschaft

BIP im internationalen Vergleich

Real, Veränderung ggü. Vorjahresquartal in %



Quellen: SECO, BFS, Eurostat, BEA



Rückläufige Beschäftigung in der Industrie

Beschäftigungsanteil der Industrie

Anteil am Total der Beschäftigung, in %

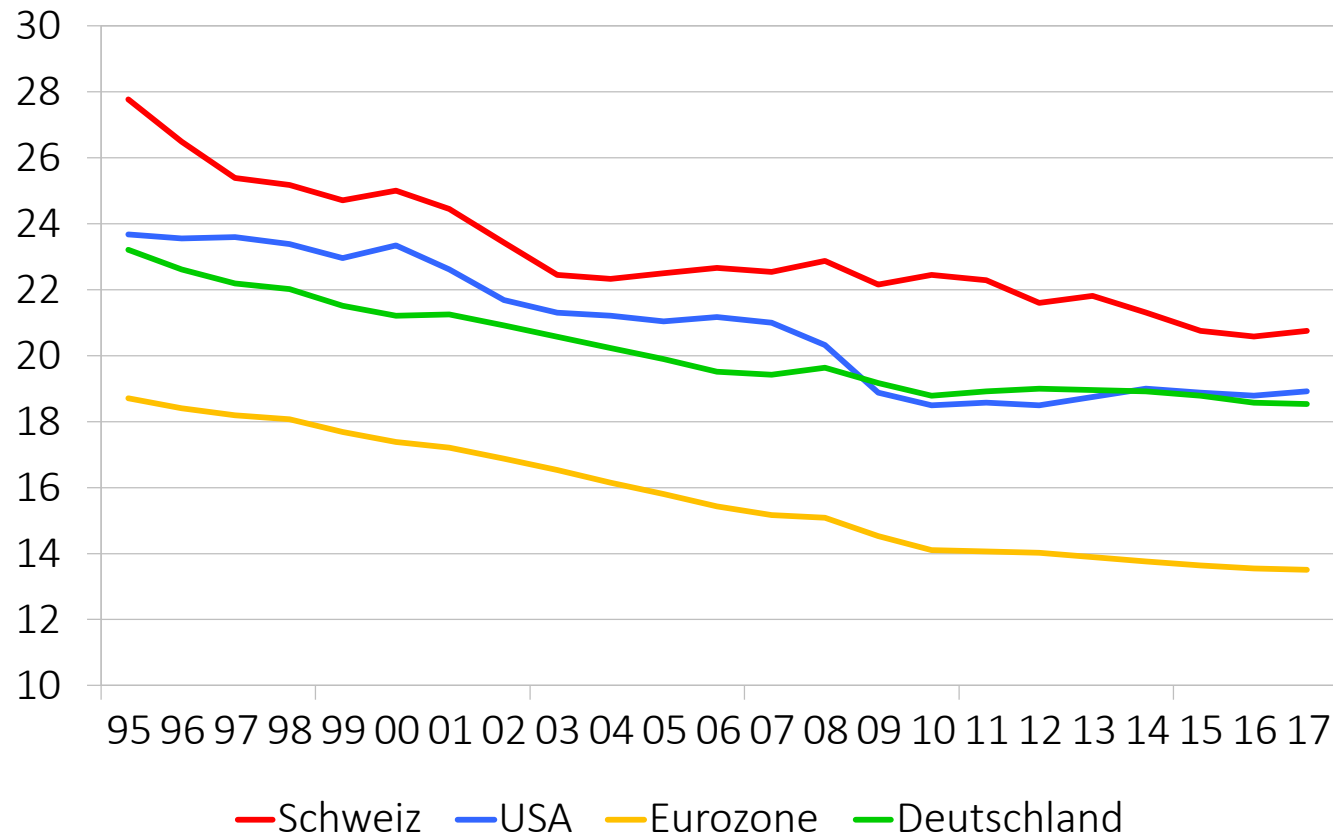
1995

CH: 28,0 %

USA: 23,9 %

DE: 23,6 %

Eurozone: 18,5 %



2017

CH: 20,7 %

USA: 18,9 %

DE: 18,5 %

Eurozone: 13,8 %

Quellen: BFS, OECD, Weltbank



Wertschöpfungsintensive Schweizer Industrie

Industriewertschöpfung

Real, in % des BIP

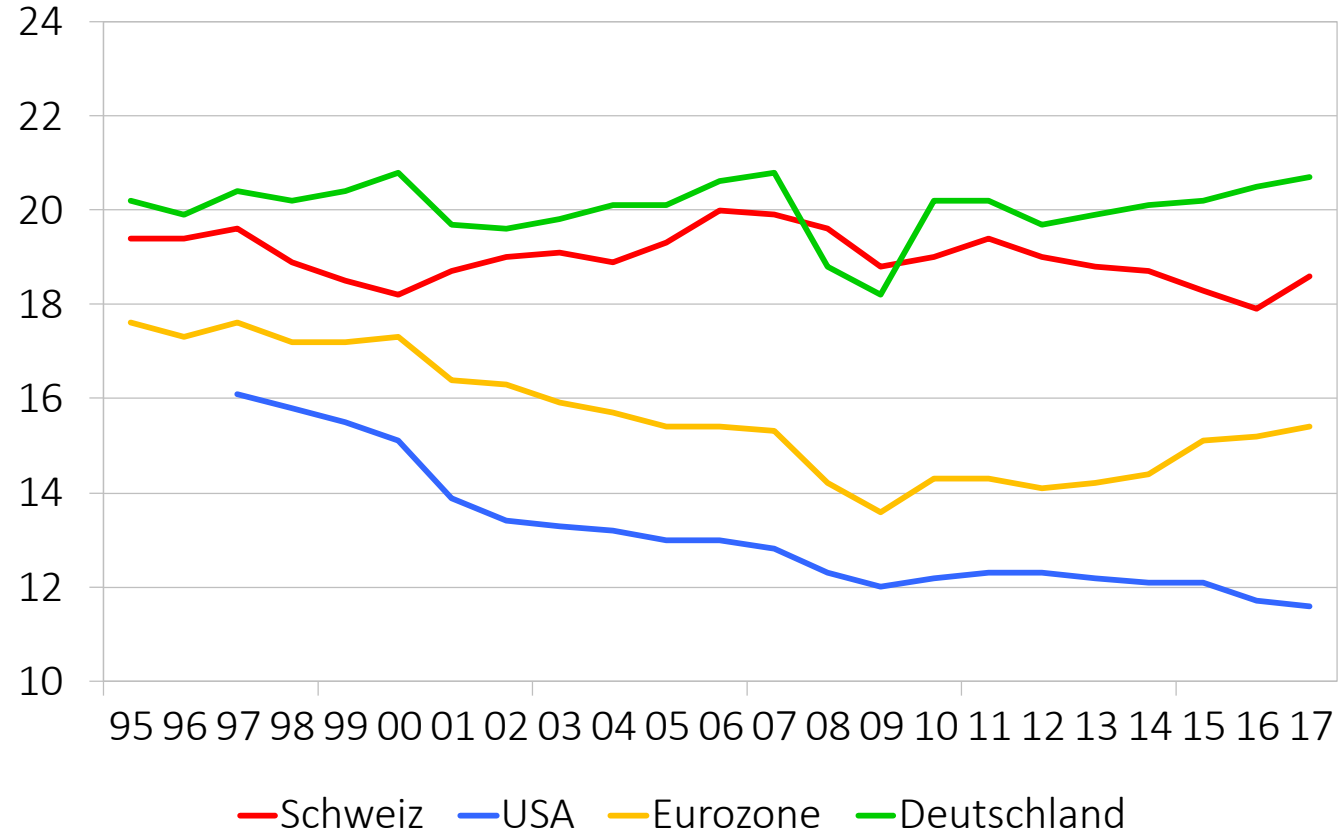
1995 (USA 1997)

DE: 20,2 %

CH: 19,4 %

Eurozone: 17,6 %

USA: 16,1 %



2017

DE: 20,7 %

CH: 18,6 %

Eurozone: 15,4 %

USA: 11,6 %

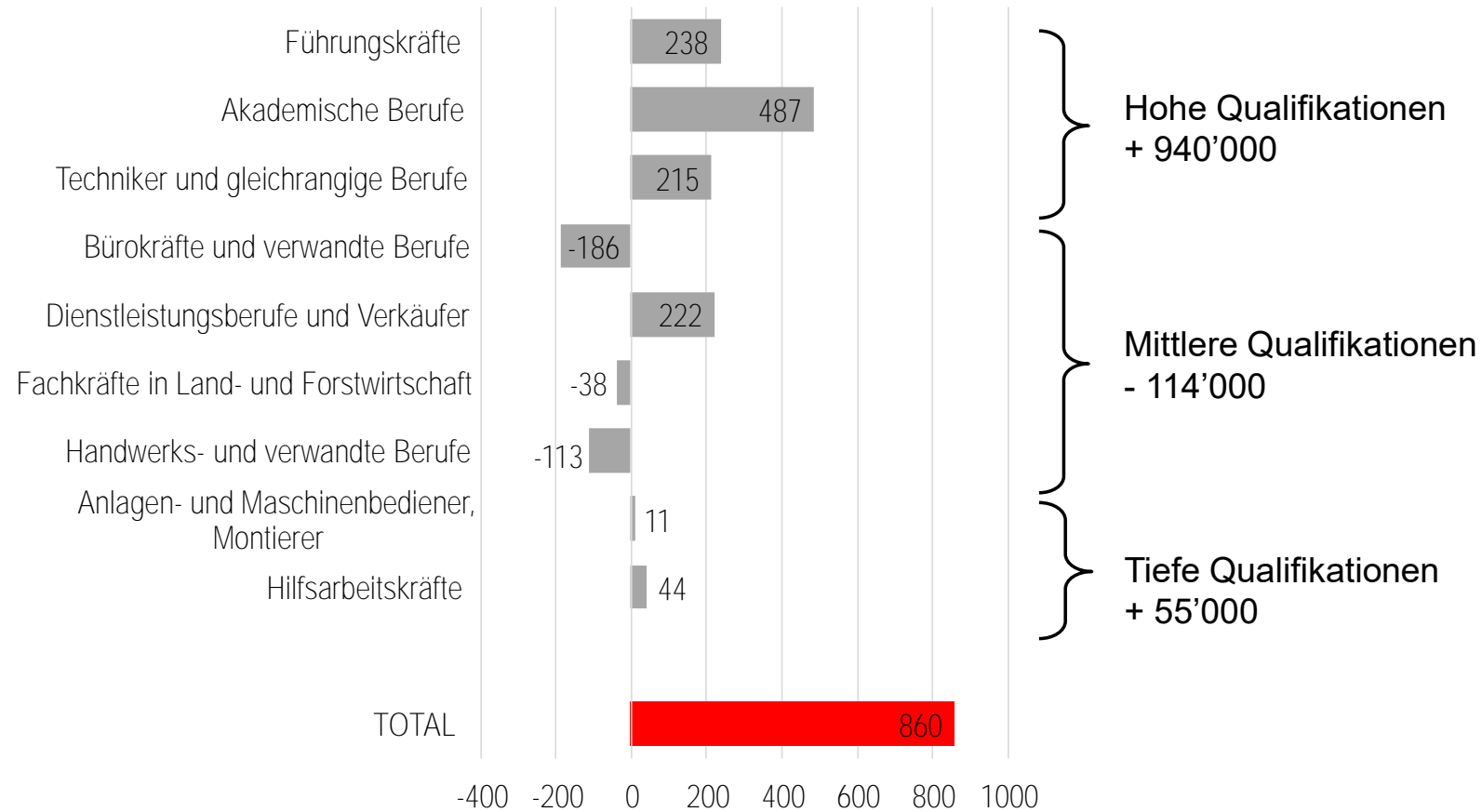
Quellen: BFS, OECD, Weltbank



Bildungsintensives Beschäftigungswachstum

Veränderung der Erwerbstätigkeit, 1996 – 2017

jeweils 2. Quartal, in 1'000



Quelle: BFS/SAKE, Spezialauswertung durch SECO



2. AKTUELLE KONJUNKTURPROGNOSE



Zuversichtliche Prognose, aber ...

Ausgewählte Prognoseergebnisse zur schweizerischen Wirtschaft				
Vergleich der Prognosen vom September 18 und Juni 18				
Veränderung zum Vorjahr in %, Quoten				
Prognosen für:	2018		2019	
Zeitpunkt der Prognosen:	Sept. 18	Juni 18	Sept. 18	Juni 18
BIP	2.9%	2.4%	2.0%	2.0%
Konsumausgaben:				
Private Haushalte und POoE	1.3%	1.4%	1.5%	1.5%
Staat	1.2%	0.7%	0.6%	0.6%
Bauinvestitionen	1.9%	1.1%	1.4%	0.3%
Ausrüstungsinvestitionen	4.4%	4.4%	3.5%	3.5%
Exporte	4.2%	4.6%	3.9%	4.1%
Importe	3.4%	3.9%	3.7%	3.8%
Beschäftigung (Vollzeitäquivalente)	1.8%	1.5%	1.1%	1.0%
Arbeitslosenquote	2.6%	2.6%	2.4%	2.5%
Landesindex der Konsumentenpreise	1.0%	1.0%	0.8%	0.8%

Quelle: Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes



3. TRÜBENDE RISIKEN



Vielfalt an Risiken





Was passiert aktuell in der Handelspolitik?



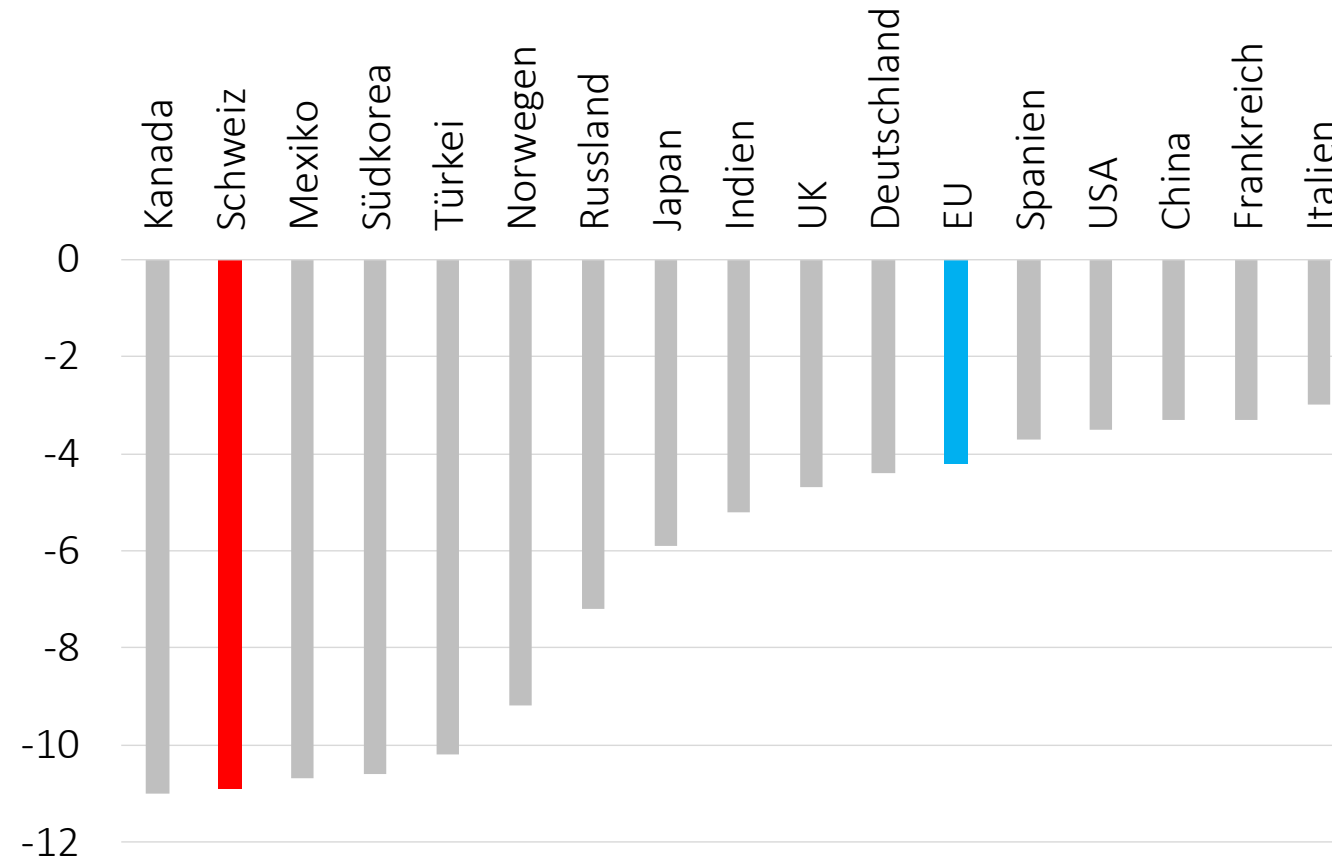
Quelle: le Courrier international, 21 juin 2018



Beträchtlicher Abwärtseffekt eines Handelskriegs

Geschätzter Effekt auf das BIP-Wachstum

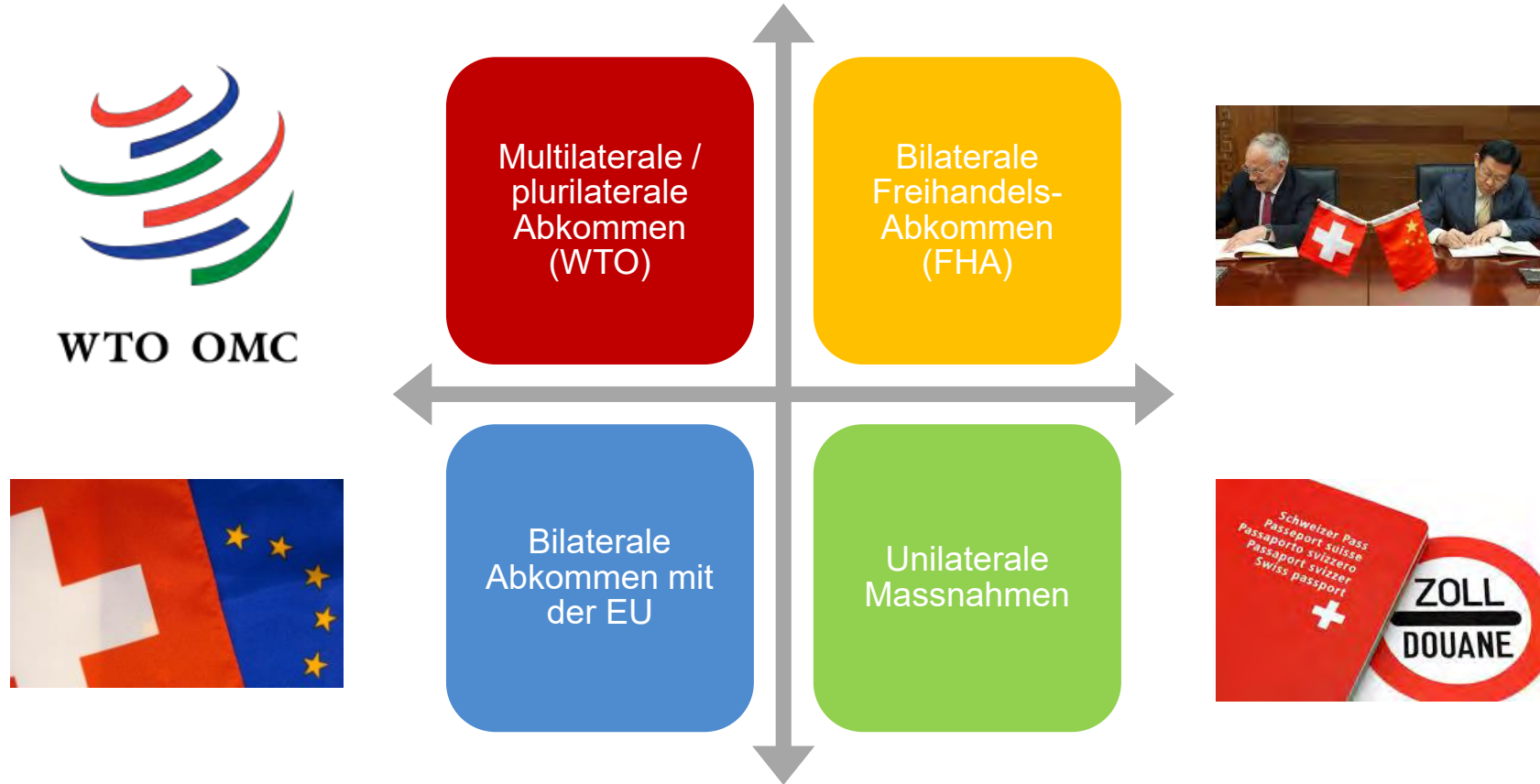
In %



Quelle: Conseil d'Analyse Économique (CAE)



Instrumente zur Handelsförderung





4. FAZIT



«Einerseits, anderseits...»

Aktuell:

- Sehr gute Konjunkturlage
- Praktisch Vollbeschäftigung
- Hohe Krisenresistenz
- Strukturwandel erfolgreich bewältigt

Mittel- bis langfristige Herausforderungen:

- Schweiz auf offene Märkte angewiesen
- Schweiz angewiesen auf gute und tragfähige Beziehungen mit EU und möglichst vielen weiteren Handelspartnern
- Politische Unsicherheit hat direkten Einfluss auf die Schweiz

→ Weitsichtige Politik ist Vorsorgepolitik!

Traktanden der Mitgliederversammlung

- 1. Feststellung der Präsenz und Protokoll der Mitgliederversammlung vom 16. November 2017**
- 2. Bericht über die Arbeiten des Verbands**
- 3. Genehmigung des Jahresberichtes 2017**
- 4. Finanzen**
 - 4.1 Rechnung 2017 und Revisionsbericht**
 - 4.2 Hochrechnung 2018 und Budget 2019**
 - 4.3 Mitgliederbeitrag 2019**
 - 4.4 Genehmigung der Rechnung und Entlastung der Organe**
- 5. Wahlen**
 - 5.1 Vorstand und Präsident**
 - 5.2 Revisionsstelle**
 - 5.3 Präsidenten und Vizepräsidenten der Fachkommissionen**
- 6. Anträge**
- 7. Verschiedenes**





Arbeiten des Vorstands und der Geschäftsstelle

- Verbandsfinanzen
- Mitgliedergewinnung
- Image des Verbands – Medienarbeit bei Fachmedien
- Verbandsstatistik
- Pflege der Netzwerke: Eurometal, Handel Schweiz, economiesuisse, SGV, bauenschweiz
- Zusammenarbeit mit der Reffnet und der ETHZ (Efficiency Leaders)

Arbeitsgruppe Ausbildung

- Abstimmung mit der Branche Handel
- Überarbeitung der BiVo
- Durchführen der uebla und ük
- Lernendenausbildung in Kloten
- Mitarbeiterausbildung
- Mögliche Kooperationen mit anderen Verbänden

Fachkommission Handelsstähle / Röhren

- Lagerstatistik Handelsstähle / Röhren
- Fachtagung Stahl 2018: Galvaswiss
- Begleitung Special Stahl in der Handelszeitung
- Stahlpromotion und SZS
- Probleme Verzinken
- Überwachung Normen (Bau- und Industrienormen)

steelday

KEYNOTE
SPEAKER
DR. SANTIAGO CALATRAVA



BAUINDUSTRIE SCHWEIZ 4.0

31.10.18

Stade de Suisse, Bern

Foto: © Hufton + Crow



JETZT
PARTNER
WERDEN





Prix Acier 2018



Prix Acier Student Award 2019

Prix Acier 2014
Prime Award



Prix Acier 2015
Student Award



Prix Acier 2016
Prime Award



Prix Acier 2017
Student Award



Prix Acier 2018
Prime Award

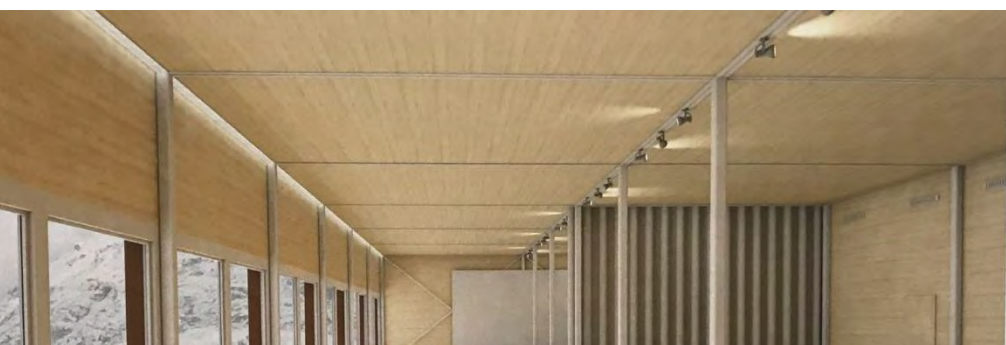
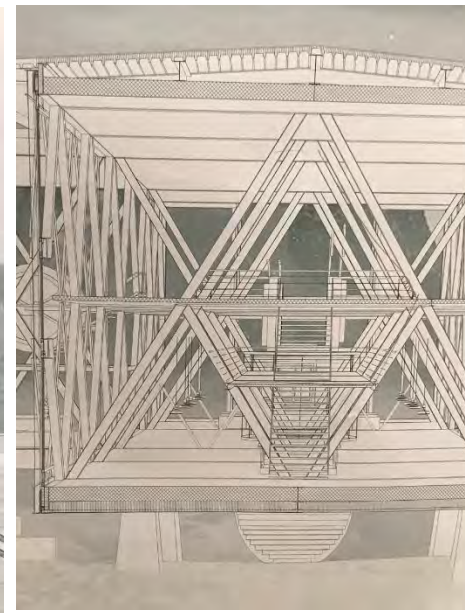
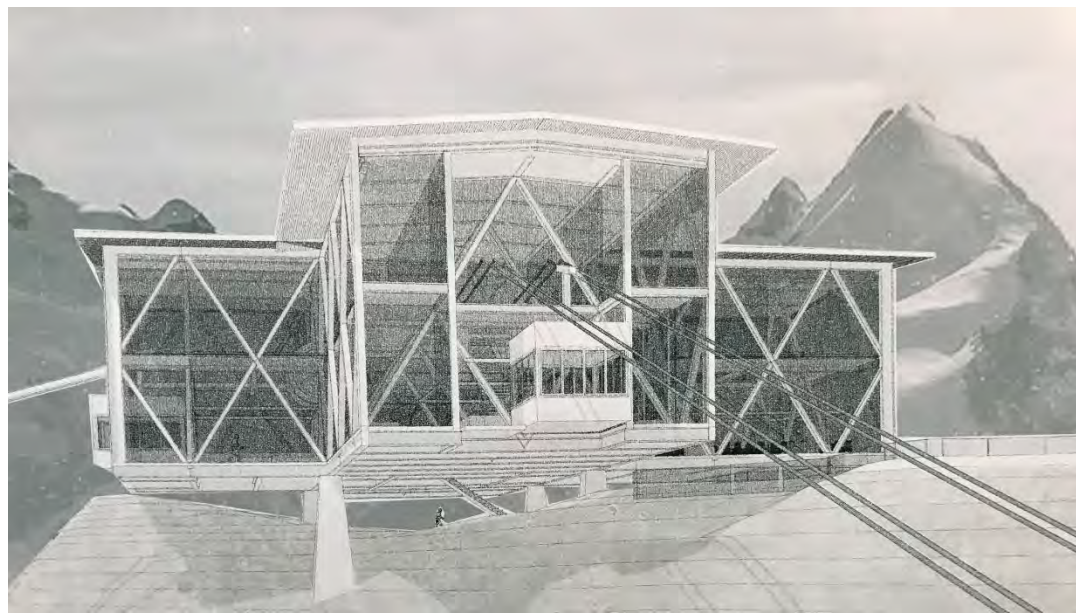


Prix Acier 2019
Student Award





Studentische Arbeiten
an der ZHAW –
Abteilung Architektur



Fachkommission Bewehrung

- Betonstahltag vom 22. Januar 2019 in Egerkingen
- Normen und Zusammenarbeit mit der SIA
- Stahldimensionen in der Schweiz
- Mattensortiment in der Schweiz

Fachkommission Haustechnik/Versorgung/Gebäudehülle

- Wassertag 2019
- Umsetzung Kupferblech (0.6 mm)
- Transportoptimierung, Logistikherausforderungen (Projekt Innosuisse)
- Digitalisierung (Bewusstsein / Angreifbarkeit)
- Statistik FK4



Préavis

**pour le colloque
« L'eau, notre vie »**

4 avril 2019

Aquatis Hotel SA, Lausanne

Jahresbericht



	Budget 2017	Rechnung 2017
Beiträge	322'500	340'550
Dienstleistungen	102'000	111'033
Übriger Ertrag	6'000	7'092
Total Ertrag	<u>430'500</u>	<u>458'675</u>
Organisation	287'000	270'487
Verwaltungsaufwand	22'500	15'213
Personal	52'500	49'805
Ausbildung	38'000	33'809
Öffentlichkeitsarbeit	8'000	3'003
Beiträge	44'200	41'590
Übriger Aufwand	3'000	2'692
Total Aufwand	<u>455'200</u>	<u>416'599</u>
Gewinn	<u>-24'700</u>	<u>42'075</u>

Aktiven	31.12.2017
Bank, Post, Wertschriften	556'210
Debitoren, transitorische Aktiven	109'642
Total Aktiven	665'852

Passiven	31.12.2017
Fremdkapital	262'343
Eigenkapital per 1.1.	361'434
Gewinn	42'075
Total Passiven	665'852

	Budget 2018	Prognose 2018
Beiträge	337'500	342'735
Dienstleistungen	85'000	86'988
Übriger Ertrag	1'000	3'380
Total Ertrag	<u>423'500</u>	<u>433'103</u>
Organisation	267'500	258'000
Verwaltungsaufwand	22'500	17'500
Personal	51'000	50'750
Ausbildung	30'000	26'000
Öffentlichkeitsarbeit	3'250	5'779
Beiträge	44'200	42'078
Übriger Aufwand	3'000	6'000
Total Aufwand	<u>455'200</u>	<u>405'927</u>
Gewinn	<u>-24'700</u>	<u>27'176</u>

	Budget 2019
Beiträge	322'500
Dienstleistungen	110'000
Übriger Ertrag	3'000
Total Ertrag	<u>435'500</u>
Organisation	291'500
Verwaltungsaufwand	16'300
Personal	51'000
Ausbildung	27'000
Öffentlichkeitsarbeit	3'300
Beiträge	42'200
Übriger Aufwand	3'000
Total Aufwand	<u>434'300</u>
Gewinn	<u>1'200</u>

Wahlen



Wahlen

Wahl des Präsidenten

**Vorschlag des Vorstandes:
Christoph Weber**



Geschäftsführer Arthur Weber AG, Seewen

Wahlen

Wahl des Vorstands:

Thomas Freuler

Thomas Liner

Matthias Pestalozzi

Philipp Pfister

Charles Rossier

Michael Thüler

Christoph Weber

Wahlen

Wahl der Revisoren:

Oliver Zell (Spaeter AG)

Raphael Stocker (Stocker Stahl AG)

Wahlen

Wahl der Präsidien der Fachkommissionen:

Präsident

FK1 Moreno Lamorte

FK3 Christoph Haeberlin

FK4 Marcel Locher

Vize-Präsident

Andreas Wild

Reto Kuster

Thomas Widmer



Nachrichtlich: Arbeitsgruppe Ausbildung

Aurelio Cesaro

Martin Salvisberg

Anträge & Verschiedenes



Herzlichen Dank ...

... für Eure Unterstützung:

- Bruno Büeler
- Urs Dörig
- Ruedi Zeller



**14. Stahl- und Haustechnikhandelstag
und
Mitgliederversammlung SSHV / ASCA
2019**

7. November 2019

Ort: Seedamm Plaza, Pfäffikon, SZ

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

תודה
Dankie Gracias
Спасибо شكراً
Merci Takk
Köszönjük Terima kasih
Grazie Dziękujemy Děkojame
Ďakujeme Vielen Dank Paldies
Kiitos Tänname teid 谢谢
Thank You Tak
感謝您 Obrigado Teşekkür Ederiz
Σας Ευχαριστούμ 감사합니다
ขอบคุณ
Bedankt Děkujeme vám
ありがとうございます
Tack