

Telefon: +49 2733 29-7286  
Fax: +49 2733 29-777286  
Mobil: +49 1511 7110612  
E-Mail: martin.aufschlaeger@sms-group.com  
Martin Aufschläger

## **PRESSE-INFORMATION**

10. Oktober 2018, Düsseldorf

### **SMS group mit stabilem Ausblick und klarem Wachstumsziel**

- **Kerngeschäft wird um vier Wachstumsfelder erweitert**
- **Transformationsprogramm Task Force 2021 im Plan**
- **Gezielte Zukäufe weiterhin im Fokus**

SMS group, Weltmarktführer für den metallurgischen Anlagenbau, hat die finanziellen Ziele in ihrem Kerngeschäft bestätigt, und gleichzeitig wichtige Erfolge bei ihrem strukturellen und kulturellen Transformationsprogramm erzielt.

Burkhard Dahmen, Vorsitzender der Geschäftsführung: „Wir liegen voll auf Kurs. Klares Ziel ist ein operatives Ergebnis in 2021 in Höhe von sieben Prozent, bei einem Auftrags- eingang in Höhe von 3,2 Milliarden Euro. Wichtigste Treiber sind vier strategische Wachstumsfelder, ein stärkerer Fokus auf ausländische Wachstumsmärkte sowie erste Erfolge aus unserem Transformationsprogramm „**Task Force 2021**“. Dieses Programm umfasst mehr als 600 Einzelmaßnahmen, die nicht nur sämtliche Kostenarten und interne Prozesse verbessern, sondern auch höhere Investitionen in neue Bereiche und Geschäftsfelder ermöglichen.“

Dahmen gab im Rahmen einer Präsentation über neue Projekte und Produkte des Unter-nehmens in Düsseldorf bekannt, dass das Auftragsvolumen 2018 leicht über dem Vor- jahr liegen wird. Wegen der langen Laufzeiten der neuen Aufträge wird der Umsatzeffekt mit der industrietypischen Verzögerung eintreten. Nach wie vor ist die Stahlindustrie von hohen Überkapazitäten geprägt. Der Anteil großer Neubauprojekte am Auftragseingang ist spürbar zurückgegangen. Dagegen gewinnen Service- und Modernisierungsaufträge für SMS group zunehmend an Bedeutung.

Burkhard Dahmen weiter: „Deshalb treiben wir unsere Neuausrichtung konsequent voran, um im rasant wandelnden Markt weiterhin unsere führende Marktstellung zu halten. Waren die Boom-Jahre geprägt von großen Neubauprojekten, so bestimmen heute vor allem Modernisierungsprojekte unser Geschäft. Die Kunden brauchen eine

höhere Kosteneffizienz und eine verbesserte Energiebilanz. SMS liefert ihnen hierfür nicht nur die Hardware, sondern auch die Automation, die Beratung und den Vor-Ort-Support, den sie brauchen.“

Angesichts dieser Entwicklung setzt SMS neben dem Kerngeschäft verstärkt auf **vier zentrale Offensiven**, die zurzeit erfolgreich umgesetzt werden:

1. **Digitalisierung:** Unter der Leitung von Prof. Dr. Katja Windt, seit Anfang 2018 in der SMS-Geschäftsführung, baut das Unternehmen seine Führungsposition in der Digitalisierung konsequent aus. SMS group hat heute bereits annähernd 200 verschiedene digitale Produkte im Einsatz. Ein Großteil davon wird bereits erfolgreich am Markt eingesetzt, weitere sind in der Entwicklung. Auf dieser Basis hat SMS das „Lernende Stahlwerk“ entwickelt. Ziel dabei ist die selbstständige Optimierung und Steuerung eines Stahlwerkes – basierend auf menschlichem Know-how, physikalischen Zusammenhängen und komplexen mathematischen Modellen, die in Echtzeit ausgewertet werden. Hierdurch werden wesentliche Leistungsparameter wie Produktqualität, Durchlaufzeit, Termintreue und Output verbessert. Die weltweit bekannteste Realisierung eines solchen Konzeptes ist das Werk von Big River Steel in Osceola, Arkansas (USA). Eine Übertragung dieses Konzeptes über die gesamte Prozesskette ist auch für andere Industriebranchen geplant.

2. Weitere Wachstumschancen entstehen durch **neue Geschäftsmodelle** – teilweise erst ermöglicht durch digitale Technologien. So werden leistungsabhängige Kontrakte zunehmend von Kunden geschätzt. Über solche Modelle kann das Unternehmen direkt am Mehrwert seiner Technologie-Lösungen partizipieren. So hat SMS group bereits heute einige leistungsabhängige Verträge abgeschlossen, bei denen das Unternehmen nicht mehr für die gelieferte Hardware oder Dienstleistung bezahlt wird, sondern an dem gemeinsam festgelegten finanziellen Erfolg – sei es Outputsteigerung oder Kostensenkung – direkt beteiligt ist. Leasingähnliche Modelle wie „Software as a Service“ und zukünftig auch „Equipment as a Service“ kommen im Markt hervorragend an und werden von SMS zunehmend implementiert.

3. **Service:** Der Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts soll sicherstellen, dass zukünftig rund ein Drittel des Geschäftsvolumens im Servicebereich erwirtschaftet wird. Die lokalen partnerschaftlichen Kundenbeziehungen, das umfangreiche Portfolio eines Full-Liners entlang der gesamten Wertschöpfungskette sowie die jüngsten technologischen Innovationen ermöglichen es SMS, immer intensiver in die Anlagen und Prozesse ihrer

Kunden eingebunden zu werden. Egal, ob es sich um Ersatzteile, um die Wartung bzw. Modernisierung der Anlagen oder um die Beratung und das Training des Kundenpersonals handelt, sämtliche Bereiche werden einen wichtigen Beitrag leisten, das geplante Wachstum zu realisieren.

4. Unter dem Namen „**New Horizon**“ läuft eine Vielzahl vielversprechender Projekte, in denen SMS group ihre Kompetenzen und ihr Know-how aus der Metallurgie in angrenzende Industrien überträgt. Zudem nutzt SMS ihren Zugang zum Markt, um neue Produkte zu etablieren. Das vielfältige Portfolio umfasst eine zweistellige Zahl an Produkten und Anwendungen, darunter:

- Das Kühlmittel **ILTEC** beseitigt die Risiken, die mit der Wasserkühlung von Ofenaggregaten verbunden sind.
- Im Rahmen ihrer ganzheitlichen Additive-Manufacturing-Strategie hat SMS group eine eigene Pilotanlage für die Herstellung von hochreinem Metallpulver für **3D-Druck**-Anwendungen in Betrieb genommen, die für jedes industrielle Verfahren Metallpulver liefern kann.
- Die auf **Schwerlastlogistik** spezialisierte SMS-Tochtergesellschaft AMOVA hat eine disruptive, integrierte Gesamtlösung für den automatischen Umschlag von ISO-Containern in Containerhäfen entwickelt.
- Der Elektrofahrzeugboom und die Nachfrage nach Smartphones und Tablets steigert die Nachfrage nach sogenanntem „**High Purity Alumina**“ (HPA) immens – ein Kernelement der Batterie und des kratzfesten Glases für Bildschirme. SMS errichtet derzeit eine Anlage, die in einem neuen Verfahren HPA deutlich kostengünstiger produziert.
- Die Anlagentechnologie **UrbanGold** ermöglicht das wirtschaftliche Recycling von hochwertigen Metallen wie Gold, Silber, Platin, Nickel und Kupfer aus Elektroschrott. Damit können bis zu 98 Prozent dieser Edelmetalle so zurückgewonnen und in reine Metallprodukte umgewandelt werden.

Über diese strategischen Initiativen hinaus erwägt SMS weiterhin **gezielte Zukäufe** von passenden Start-ups oder etablierten Spezialisten. SMS beobachtet permanent den Markt, um in relevanten Bereichen ihr Know-how zu erweitern oder neue Geschäftsfelder zu erschließen.

(89 Zeilen à max. 73 Zeichen)

<https://www.sms-group.com/de/presse-medien/bilder/>