

Inventing
success
together

18

Inhalt

Finanzielle Übersicht	3
Key Takeaways	4
Resümee – Success Stories	5
Lagebericht	6
Nachruf	10
Strategie	11
Märkte	15
Segmentberichte	17
Engineered Components	17
Fastening Systems	21
Distribution & Logistics	24
Success Stories	26
Nachhaltigkeit	34
Technologie	44
Corporate Governance	46
Vergütungsbericht	61
Finanzbericht	69

Finanzielle Übersicht

Stabiles Wachstum

	2018	2017	2016	2015	2014
	geprüft	geprüft	geprüft	ungeprüft	ungeprüft
Erfolgsrechnung in Mio. CHF					
Bruttoumsatz	1'738.6	1'632.7	1'436.5	1'376.3	1'383.0
Veränderung zum Vorjahr in %	6.5	13.7	4.4	-0.5	3.9
Währungseffekte	1.4	0.5	0.9	-5.1	-0.9
Veränderung Konsolidierungskreis	0.8	5.8	1.5	2.1	1.0
Organisches Wachstum	4.3	7.4	2.0	2.5	3.8
Nettoumsatz	1'736.9	1'634.8	1'436.7	1'371.8	1'381.8
EBITDA	332.8	323.5	306.2	253.8	272.9
In % des Nettoumsatzes	19.2	19.8	21.3	18.5	19.7
Betriebserfolg (EBIT)	243.1	197.7	159.8	111.5	138.0
In % des Nettoumsatzes	14.0	12.1	11.1	8.1	10.0
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	243.1	233.3	210.1	174.3	197.2
In % des Nettoumsatzes	14.0	14.3	14.6	12.6	14.3
Konzerngewinn	193.9	159.1	124.8	89.7	106.2
In % des Nettoumsatzes	11.2	9.7	8.7	6.5	7.7
Bilanz in Mio. CHF					
Bilanzsumme	1'619.3	1'519.0	1'469.7	1'437.3	1'520.6
Nettofinanzvermögen (+)/(-schulden) (-)	59.1	34.7	0.5	127.5	87.7
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	1'070.8	927.0	800.0	840.5	810.8
Investiertes Kapital ²	2'058.2	1'960.9	1'692.2	1'698.4	1'729.7
Eigenkapital	1'204.6	1'087.0	987.8	1'126.7	1'125.3
In % der Bilanzsumme	74.4	71.6	67.2	78.4	74.0
Cash Flow Rechnung in Mio. CHF					
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	263.5	226.6	241.5	211.3	199.8
Kauf Sachanlagen und Software	-149.1	-132.8	-84.6	-90.4	-97.6
Kauf (-)/Verkauf (+) Beteiligung netto	-9.6	-10.2	-250.6	-7.2	-37.9
Anzahl Mitarbeitende					
Mitarbeitende (FTE)	10'231	9'478	9'021	8'330	8'688
Finanzkennzahlen (ungeprüft)					
Eigenkapitalrendite in %	17.8	16.1	11.1	8.0	14.5
ROCE in % ³ (Return on capital employed)	22.7	25.9	27.8	20.6	24.3
ROIC in % ⁴ (Return on invested capital)	9.7	9.5	9.9	7.5	9.4
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	5.14	4.24	3.32	2.39	2.97
Ausschüttung je Aktie in CHF	2.00 ⁵	1.90	1.75	1.50	1.50
Ausschüttung in Mio. CHF	75.0	71.2	65.6	56.3	56.3
Ausschüttungsquote in %	38.7	44.8	52.6	62.7	50.6

¹ Normalisiert um Amortisation Kundenstamm Unisteel, um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven und um weitere Sondereinflüsse

² Eigenkapital vor Goodwillverrechnung minus Nettofinanzvermögen

³ EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

⁴ EBIT normalisiert abzüglich Steuern in % des investierten Kapitals

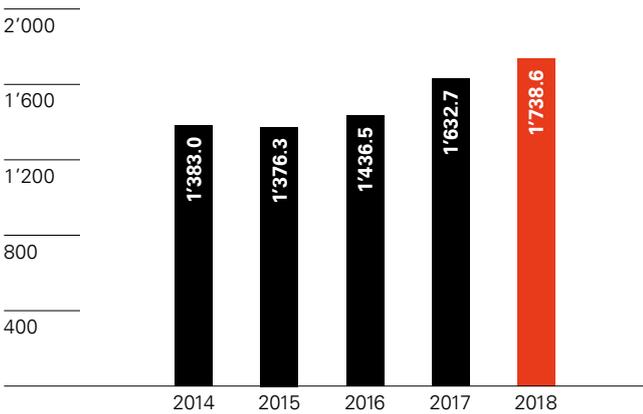
⁵ Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 1. Mai 2019

Key Takeaways

Breite Abstützung

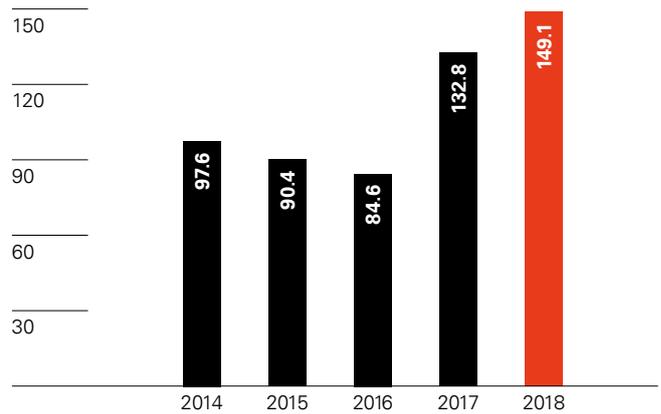
Stabile Wachstumsentwicklung

Bruttoumsatz in Mio. CHF



Investitionen in zukünftiges Wachstum

in Mio. CHF



Betriebsgewinn gesteigert

EBIT-Marge

14.0%

Der Betriebsgewinn konnte auf vergleichbarer Basis zum Vorjahr um 4.2% auf CHF 243.1 Mio. gesteigert werden. Es resultierte eine EBIT-Marge von 14.0%, die leicht unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von 14.3% liegt.

Beschäftigungsniveau erhöht

Mitarbeitende (FTE) am Jahresende

10'231

2018 begrüßte SFS 753 neue Mitarbeitende. Davon sind 363 neue Mitarbeitende aus Europa und 344 neue Mitarbeitende aus Asien.

Stärkung der globalen Produktionsplattform

Mit den umfangreichen Projekten zur Schärfung der Produktionsprofile wurde eine wichtige Grundlage zur zukünftigen Steigerung der Leistungsfähigkeit gelegt:

- Projekt Rochade: Verlagerungen der Division Construction aus der Schweiz an andere SFS Standorte in Europa. Diese schaffen Raum zur Realisierung des Wachstums der Division Automotive in der Schweiz.
- Projekt Evotion: Standort Mörfelden-Walldorf (DE) fokussiert sich neu auf die Gerätefertigung, während sich der Standort in Thal (DE) auf die Produktion von Befestigern konzentriert.
- Nantong (CN): Die neue Produktionsplattform für die Konsolidierung der Standorte und Technologien sowie den Ausbau der Kapazitäten nördlich von Schanghai.

Ausbalancierte Aufstellung

Umsatzentwicklung nach Endmärkten

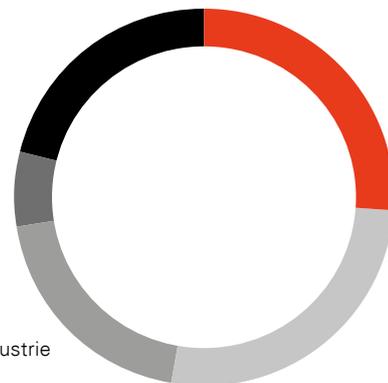
Übrige Industrien
21.0%

Medizinal-technik
6.5%

Elektro- und Elektronikindustrie
19.7%

Automobil-industrie
26.3%

Bauindustrie
26.5%



Für Kunden Mehrwert schaffen

Engineered Components

**Kleine Teile
grosse Wirkung**

Seite 26



Die Grenzen des Möglichen verschieben: Dies ist SFS mit der Entwicklung einer 0.5 Millimeter kleinen gewindefurchenden Schraube gelungen. Ganz im Sinne von «Inventing success together» haben SFS und die Sonova Gruppe die innovative Lösung gemeinsam realisiert.

Fastening Systems

**Faszination
Blindniet-
technologie**

Seite 28



Konstruiert und gebaut wurde die neue Aussenhülle des Fussballstadions von der Roschmann Group. Für die Befestigung des aussergewöhnlichen Fassadengeflechts hat Roschmann in enger Zusammenarbeit mit GESIPA® eine innovative und wirtschaftliche Lösung entwickelt.

Distribution & Logistics

**Industrie 4.0
Menzi Muck AG**

Seite 30



Menzi Muck AG implementiert in enger Zusammenarbeit mit SFS die innovative Logistiklösung M2M by SFS. Das Resultat ist eine weitere Erfolgsstory, bei der Prozesskosten reduziert und der Lagerplatzbedarf minimiert werden konnten. Ganz im Sinne des Claims «Inventing success together».

SFS intern

**Höher, schneller,
weiter**

Seite 32



Die Standorterweiterung in Ungarn bietet viel Raum in der neuen, 3000 m² grossen Produktionshalle. Das moderne Materialflusskonzept sorgt für einen effizienten Produktionsablauf. Neben Zeit- und Kosteneinsparungen besticht die neue Montageanlage für Türinnenbetätigungsmodul durch die stark reduzierte Ausschussrate.

Solides Geschäftsjahr

Die SFS Group erarbeitete 2018 ein organisches Wachstum im Kerngeschäft von 5.0%. Die attraktive Umsatzentwicklung war in Bezug auf Endmärkte und geografische Absatzmärkte breit abgestützt. Besonders erfreulich ist die überdurchschnittlich starke Leistung im Segment Fastening Systems. Die Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile konnten 2018 weitgehend abgeschlossen werden. Der Betriebsgewinn liegt bei 14.0% des Nettoumsatzes und mit CHF 243.1 Mio. um 4.2% über dem vergleichbaren Vorjahreswert.



Heinrich Spoerry



Jens Breu

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die SFS Group erzielte im Geschäftsjahr 2018 ein solides Wachstum von 6.5%. Damit steigerte sie den Umsatz auf CHF 1'739 Mio. Die Umsatzentwicklung wurde von einem organischen Wachstum von 5.0% im Kerngeschäft getragen. Sie ist Ausdruck der starken Positionierung von SFS mit massgeschneiderten Leistungen in ausgewählten Nischenmärkten. Das erzielte Wachstum war breit abgestützt, wobei das Segment Fastening Systems die stärkste Entwicklung zeigte. Die Zunahme im zweiten Halbjahr war weniger ausgeprägt als in der ersten Jahreshälfte. Auslöser waren ein Basiseffekt – aufgrund der starken Entwicklung in der Vorjahresperiode – und ein unerwarteter Rückgang der Nachfrage im vierten Quartal, insbesondere von Kunden der Automobil- und Elektronikindustrie.

Veränderungen im Konsolidierungskreis trugen 0.8% zum Umsatzwachstum bei und sind hauptsächlich auf die erstmalige Konsolidierung von HECO im zweiten Semester zurückzuführen. Positive Währungseffekte wirkten sich mit 1.4% aus.

Betriebsgewinn gesteigert

Der Betriebsgewinn konnte auf vergleichbarer Basis um 4.2% auf CHF 243.1 Mio. gesteigert werden. Die Ertragskraft verbesserte sich im zweiten Semester (EBIT-Marge 14.4%) im Vergleich zum ersten Halbjahr (EBIT-Marge 13.6%) deutlich. Für das ganze Geschäftsjahr resultierte eine EBIT-Marge von 14.0%, die leicht unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von 14.3% lag. Gründe für den Rückgang sind insbesondere Mixeffekte, wie z. B. das stärkere Wachstum in den Segmenten Fastening Systems und Distribution & Logistics

sowie der starke Nachfragerückgang im Schlussquartal. Der ausgewiesene Konzerngewinn wuchs um 21.9% auf CHF 193.9 Mio., was 11.2% des Nettoumsatzes entspricht.

Wachstum breit abgestützt

In den geografischen Absatzmärkten ist SFS breit abgestützt, wobei die Umsatzanteile in den einzelnen Regionen einen stabilen Verlauf verzeichneten. Die Zunahme in Europa (+9.6%) setzte sich neben einem soliden organischen Wachstum aus positiven Konsolidierungs- und Währungseffekten zusammen. Das gute Resultat in Amerika (+9.3%) ist vor allem auf die starke Marktnachfrage in den Bereichen Bau, Industrie und Medizinaltechnik zurückzuführen. In der Schweiz (+3.8%) ist der positive Verlauf durch Innovationen und vielversprechende Neukunden begründet. In Asien erfolgte aufgrund verhaltener Marktnachfrage im Bereich Electronics ein Umsatzzuwachs von 1.1%.

Die bewusste Ausrichtung auf verschiedene Endmärkte spiegelt sich in einer stabilen Umsatzverteilung wider. In der Bauindustrie konnte die Marktposition durch die erarbeiteten Markterfolge und die erstmalige Konsolidierung von HECO weiter gestärkt werden. Der Umsatz wuchs um markante 11.2% auf CHF 459.4 Mio. an und trägt damit 26.5% zum Gesamtumsatz bei. Der Medizinalbereich ist erfreulicherweise auf den Wachstumskurs zurückgekehrt und steigerte

den Umsatz um 9.4% auf CHF 113.7 Mio. Dies entspricht einem Umsatzanteil von 6.5%. Die Umsätze mit Kunden der Automobilindustrie wuchsen um 6.9% und damit erneut deutlich stärker als der Gesamtmarkt. Der Umsatzanteil von 26.3% blieb stabil. Die Umsätze im Bereich der Elektro- und Elektronikindustrie wuchsen leicht um 2.1% im Vergleich zur Vorjahresperiode und erreichten einen Umsatzanteil von 19.7%.

Beschäftigungsniveau erhöht

Die SFS Group verzeichnete Ende 2018 10'231 Vollzeitstellen (Vorjahr 9'478). Neben der Realisierung des organischen Wachstums (+80 FTE) und der Konsolidierung von HECO (+331 FTE) resultierte die Steigerung insbesondere aus dem erstmaligen Einbezug temporärer Mitarbeitender in der Division Electronics (+342 FTE). Der Jahresdurchschnitt lag bei 10'025 Vollzeitstellen. Wir heissen die neu zu uns gestossenen Kolleginnen und Kollegen an dieser Stelle ganz herzlich willkommen.

Engineered Components

Solides Wachstum erreicht

Das Segment Engineered Components (EC) erwirtschaftete in einem anspruchsvollen Marktumfeld einen Umsatz von CHF 967.0 Mio., was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung von 4.4% entspricht. Alle Divisionen haben zu diesem



Basis zum Erfolg sind unsere hohe Anwendungs- und Technologiekompetenz

ung von 4.4% entspricht. Alle Divisionen haben zu diesem Wachstum beigetragen, das massgeblich durch die Lancierung und den Hochlauf von Neuprojekten getragen wurde.

Die Umsatzdynamik im Segment EC hat sich im vierten Quartal unerwartet abgeschwächt. Ursachen waren, neben einem starken Basiseffekt, unter anderem die verzögerte Homologierung neuer Motoren in der Automobilindustrie, die allgemeine Marktsättigung bei Smartphones und eine zunehmende Unsicherheit der Marktteilnehmer aufgrund der Handelsspannungen zwischen den USA und China. Die Ertragskraft war insbesondere im ersten Semester von hohen Vorleistungen in zukünftige Wachstumsprojekte und erhöhten Rohmaterialkosten gekennzeichnet. Die erarbeitete EBIT-Marge lag nach einer deutlichen Verbesserung im zweiten Semester im Jahresschnitt bei attraktiven 18.2% (Vorjahr 19.8%, normalisiert).

Auch im Jahr 2018 hat das Segment EC mit CHF 116.3 Mio. oder 12.0% des Nettoumsatzes stark in projektspezifische Produktionsanlagen und zukünftige Wachstumsprojekte investiert. In den Bau der neuen Produktionsplattform in Nantong (eine Autostunde nördlich von Schanghai, China) wurden im Berichtsjahr CHF 30 Mio. investiert.

Fastening Systems

Starkes Umsatzwachstum realisiert

Dank innovativen Produkten hat das Segment Fastening Systems (FS) die Wettbewerbsposition weiter gestärkt und Marktanteile gewonnen. Der Umsatz wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 13.8% auf CHF 437.1 Mio. Die Lancierung von Neuprodukten war hierbei ein starker Treiber, der von einem guten Marktumfeld unterstützt wurde. Das organische Wachstum betrug im Vergleich zur Vorjahresperiode 5.6%.

Im Sinne der weiteren strategischen Stärkung der Partnerschaft erhöhte SFS im Berichtsjahr ihre Beteiligung an HECO auf 51%. Dadurch gehört das Unternehmen seit 1. Juli 2018 zum Konsolidierungskreis der SFS Group und trug 5.8% zum Umsatzwachstum des Segments FS bei.

Wichtige Fortschritte hat das Segment bei der Steigerung der Profitabilität erzielt. Mit 9.8% (Vorjahr 7.6%) erreichte die EBIT-Marge fast das mittelfristig anvisierte Ziel von 10%. Gründe dafür sind Markterfolge innovativer Produkte und die Weitergabe der Rohmaterialpreiserhöhungen. Die Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile, welche in der Berichtsperiode die Ertragskraft noch belastet haben, konnten Ende 2018 weitgehend abgeschlossen werden. Sie bilden die Basis für eine weitere Verbesserung der Ertragskraft.

Distribution & Logistics

Wachstumsentwicklung beschleunigt

Der Umsatz im Segment Distribution & Logistics (D&L) stieg gegenüber der Vorjahresperiode um 3.6% auf CHF 334.5 Mio. Das organische Wachstum lag unter Berücksichtigung der Veräusserung des Sicherheitsgeschäfts mit 5.1% deutlich über der Zunahme des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz

(einer wichtigen Referenz für die Beurteilung der Entwicklung von D&L). Besonders der Bereich Werkzeuge und die baunahen Produktbereiche erzielten ein starkes Wachstum.

Mit dem Angebot verschiedener Vertriebskanäle geht D&L auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden ein und differenziert sich gleichzeitig im Markt. Neben dem erneuerten und gestärkten digitalen Vertriebskanal (www.sfs.ch) wurde die Attraktivität der 28 Abholstandorte (Handwerk-Stadt-Filialen) gesteigert.

Die Profitabilität hat sich im Berichtsjahr positiv entwickelt. Der EBIT stieg auf CHF 25.8 Mio., was einer EBIT-Marge von 7.6% (Vorjahr 6.9% normalisiert) entspricht. Gestiegene Einkaufskosten und die verzögerte Weitergabe dieser Kostenerhöhungen haben die Ertragskraft im ersten Semester belastet.

Potenzielle Risiken beurteilt

Die Konzernleitung und der Verwaltungsrat beurteilen regelmässig die wichtigsten Geschäftsrisiken der SFS Group. Mindestens einmal im Jahr wird eine umfassende Risiko-beurteilung durchgeführt, in der die relevanten Risiken nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenspotenzial systematisch klassifiziert werden.

Auch im Berichtsjahr wurden erneut potenzielle Risiken und die Möglichkeiten zu deren Eingrenzung diskutiert. Dieses Jahr konzentrierten sie sich auf Investitionsrisiken bei Grossprojekten, Cyber Security, Risiken bei akquirierten Unternehmen, Gewährleistungsrisiken aufgrund von Rückrufaktionen, Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage, Risiken im Bereich Compliance und Währungsrisiken.

Entwicklungs- und Investitionstätigkeit ausgebaut

Die SFS Group ist bestrebt, mit innovativen Marktleistungen und Lösungen für die Kunden Mehrwert zu schaffen. Zu diesem Zweck betreibt die SFS Group einen erheblichen Aufwand bei der Weiterentwicklung ihrer Kerntechnologien, der Bereitstellung von neuen Produkten und Systemen sowie der kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse. Ziel ist, die Sicht des Kunden umfassend einzunehmen und Möglichkeiten zur Optimierung der Gesamtkosten zu identifizieren. In vielen Projekten gelingt es in enger Zusammenarbeit mit den Kunden, Effizienzgewinne in deren Wertschöpfungskette zu erzielen und damit den Erfolg gemeinsam zu «erfinden» – getreu dem Leistungsversprechen «Inventing success together».

Für das Geschäftsjahr 2018 betragen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung CHF 37.9 Mio. (Vorjahr CHF 33.8 Mio.), welche vollumfänglich der Erfolgsrechnung belastet wurden. Dank diesem Zukunftsaufwand wird die Leistungsfähigkeit der SFS Group gesteigert und die Basis für zukünftiges Wachstum gelegt.

Die Investitionen in Gebäude und Anlagen betragen in der Berichtsperiode CHF 149.1 Mio., was 8.6% des Nettoum-

satzes entspricht. Ein Grossteil der Investitionen floss in den Bau der neuen Produktionsplattform in Nantong sowie in die Errichtung der Produktionsanlagen zur Realisierung der Wachstumsprojekte, insbesondere in den Divisionen Automotive und Electronics.

Auszahlung an die Aktionäre

Aufgrund der robusten Ertragslage, der sehr soliden Bilanzstruktur und der vorsichtig optimistischen Aussichten für die weitere Geschäftsentwicklung beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung die Ausschüttung von CHF 2.00 je Aktie (Vorjahr CHF 1.90). Die Ausschüttung erfolgt letztmals aus gesetzlichen Kapitaleinlagereserven (CHF 1.66 je Aktie) und zusätzlich als ordentliche Dividende aus dem Bilanzgewinn (CHF 0.34 je Aktie). Die Auszahlung aus Kapitaleinlagereserven ist für natürliche Personen mit Steuersitz in der Schweiz frei von Verrechnungs- und Einkommenssteuern.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2019

Unser Fokus gilt in diesem Jahr der Stärkung der Position bei bestehenden Kunden sowie dem selektiven Ausbau unserer Kundenbasis. Zudem erschliesst SFS neue Applikationen, lanciert wichtige Neuprojekte und nutzt verstärkt die Synergien aus Veränderungsprojekten innerhalb der SFS Group. Für das Geschäftsjahr 2019 erwarten wir aufgrund der Handelsspannungen zwischen den USA und China und der beobachteten Verlangsamung der weltweiten wirtschaftlichen Entwicklung ein volatiles Umfeld. Dank der gesunden Projektpipeline gehen wir davon aus, dass SFS 2019 trotz der erschwerten Rahmenbedingungen ein Wachstum von 3%–5% erarbeiten wird. Vor dem Hintergrund der unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung erwarten wir im Geschäftsjahr 2019 die normalisierte EBIT-Marge in der Bandbreite von 13%–15%. Aufwände im Zusammenhang mit der Inbetriebnahme der neuen Produktionsplattform in Nantong werden die Erfolgsrechnung 2019 mit Einmalkosten im tiefen zweistelligen Millionenbetrag belasten. Dagegen

können voraussichtliche Buchgewinne auf dem Verkauf von Immobilien gerechnet werden. Diese Einmaleffekte dürften den ausgewiesenen EBIT 2019 insgesamt mit einem hohen einstelligen bis tiefen zweistelligen Millionenbetrag belasten.

In Gedenken an Hans Huber

Hans Huber, Ehrenpräsident und Mitgründer der SFS Group, ist am 5. August 2018 verstorben. Er war eine ausserordentliche Unternehmerpersönlichkeit und hat der SFS Group sowie ihren Vorgängerorganisationen von 1949 bis 1999 gedient, davon viele Jahre als CEO und Verwaltungsratspräsident. Zusammen mit seinen Partnern hat er aus bescheidenen Anfängen eine erfolgreiche und leistungsstarke Unternehmensgruppe geschaffen. Im folgenden Beitrag zeichnen wir, zu Ehren von Hans Huber, nochmals die wichtigsten Meilensteine und Stationen seiner aktiven Zeit innerhalb der SFS Group nach.

Herzlicher Dank

Ein grosser Dank gilt den Mitarbeitenden der SFS Group. Dank ihnen hat sich die SFS Group im Jahr 2018 solide weiterentwickelt. Sie haben in allen Bereichen mit hoher Kompetenz, Kreativität und grossem Engagement sehr gute Leistungen erzielt. Unseren Kunden danken wir für ihre Partnerschaft und das Vertrauen, mit dem wir gemeinsam nachhaltige und Mehrwert stiftende Lösungen entwickeln können. Ein weiterer Dank geht an unsere treuen Aktionäre. Wir schätzen ihre kontinuierliche und loyale Unterstützung, die unserem Unternehmen Stabilität und Nachhaltigkeit verleiht.



Heinrich Spoerry
Präsident des Verwaltungsrats

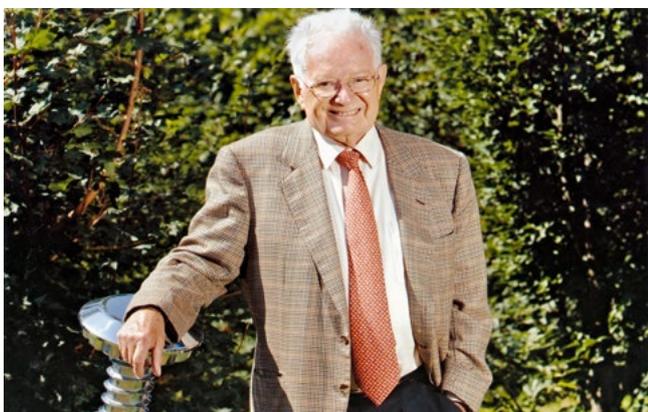


Jens Breu
CEO

Nachruf

Zum Hinschied von Hans Huber

Ehrenpräsident der SFS Group



Eine beispiellose Karriere: Von der Berufslehre zum erfolgreichen Unternehmer

Hans Huber wurde 1927 als Sohn eines Schuhmachers geboren. Sein Vater verstarb, als Hans Huber sieben Jahre alt war. Er wuchs in sehr bescheidenen Verhältnissen auf und begann nach Abschluss der Sekundarschule eine Lehre als Eisenwarenhändler in der kleinen Eisenwarenhandlung Stadler in Altstätten.

Aufbau der ersten Filiale übernommen

Während seiner Lehrzeit hatte sich Hans Huber das Prinzip «Dienen kommt vor Verdienen» angeeignet, das ihn sein Leben lang begleiten sollte. Sein Ziel war es, möglichst bald unternehmerisch tätig zu werden. Aufgrund seiner Tüchtigkeit beauftragte ihn Frau Anna Stadler, seine Lehrmeisterin, 1949 mit dem Aufbau einer Filiale in Heerbrugg. In den Folgejahren erwarb sich Hans Huber in mehreren Schritten eine Mitbeteiligung an diesem Handelsunternehmen.

In den Boomjahren der Nachkriegszeit bestanden Engpässe in der Beschaffung von Schrauben. Aus diesem Grund entschieden sich Hans Huber und Josef Stadler 1960 zum Aufbau einer eigenen Produktionsgesellschaft. Damit war die Basis für den Aufbau der SFS Group auch als Industrie- und Technologieunternehmen gelegt.

Gedanken des Unternehmertums geteilt

Getreu ihrem Leitprinzip «Jeder Mitarbeiter ein Unternehmer» machten Hans Huber und Josef Stadler schon in den 60er-Jahren viele der Mitarbeitenden zu Mitaktionären.

Diese haben damit die Chancen und Risiken des jungen Unternehmens geteilt und sich auch aus diesen Gründen mit ganzer Kraft für den Durchbruch und den Erfolg ihres Unternehmens eingesetzt.

Bemerkenswert ist speziell die Tatsache, dass es gelang, den Aufbau der Unternehmensgruppe bis zum Börsengang im Jahre 2014 aus selbsterwirtschafteten Mitteln, d.h. ohne weitere Kapitalerhöhungen zu finanzieren. Trotzdem konnte ab dem zweiten Geschäftsjahr immer eine Dividende ausgerichtet werden. Dieses Lebenswerk von Hans Huber erzielte im Berichtsjahr mit weltweit rund 10'000 Mitarbeitenden einen Umsatz über CHF 1.7 Mrd.

Der Erfolg von Hans Huber als Unternehmer beruhte stark auf seiner Fähigkeit, Menschen für gemeinsame, oft visionäre Ziele zu begeistern. Hans Huber hatte ein hervorragendes Gespür für Kundenbedürfnisse und Marktchancen. Auch nach der Übergabe der CEO-Funktion und des Mandats des Verwaltungsratspräsidenten der SFS Group im Jahre 1999 an seinen Nachfolger blieb Hans Huber unternehmerisch sehr aktiv.

Duale Berufsbildung stark gefördert

Aufgrund seiner eigenen Lebenserfahrung war ihm die Förderung des dualen Bildungssystems ein grosses Anliegen. Zu diesem Zweck gründete er 1997 die Hans Huber Stiftung und dotierte diese mit erheblichen Mitteln. Mit ihrem frühen Wirken hat die Hans Huber Stiftung einen Beitrag zur Steigerung der Wertschätzung dieses Berufsbildungssystems in der Schweiz geleistet.

Der SFS Group blieb Hans Huber als Ehrenpräsident und Hauptaktionär eng verbunden. Bis wenige Wochen vor seinem Tod hat er die Entwicklung des Unternehmens mit grosstem Interesse verfolgt.

Die SFS Group verliert mit dem Hinschied von Hans Huber nicht nur ihren Mitgründer, langjährigen CEO, Verwaltungsrats- und Ehrenpräsidenten, sondern einen ausgesprochen feinen und grosszügigen Menschen und guten Freund.

Strategie

Erfolg gemeinsam erfinden

Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und den gemeinsamen Erfolg in enger Partnerschaft zu erfinden, ist unser oberstes Ziel. Basis dazu bilden unsere hohe Anwendungs- und Technologiekompetenz, welche durch das SFS Value Engineering täglich anhand neuer Lösungen bei Kunden zum Einsatz kommen.

Von SFS begleitet

SFS begleitet Sie zuverlässig durch den Alltag, von früh bis spät, sieben Tage die Woche. Meist unbemerkt, denn unsere Präzisionsformteile und mechanischen Befestigungssysteme sind in die erfolgreichen Produkte unserer Kunden eingebettet und erfüllen dort oft erfolgskritische Funktionen.

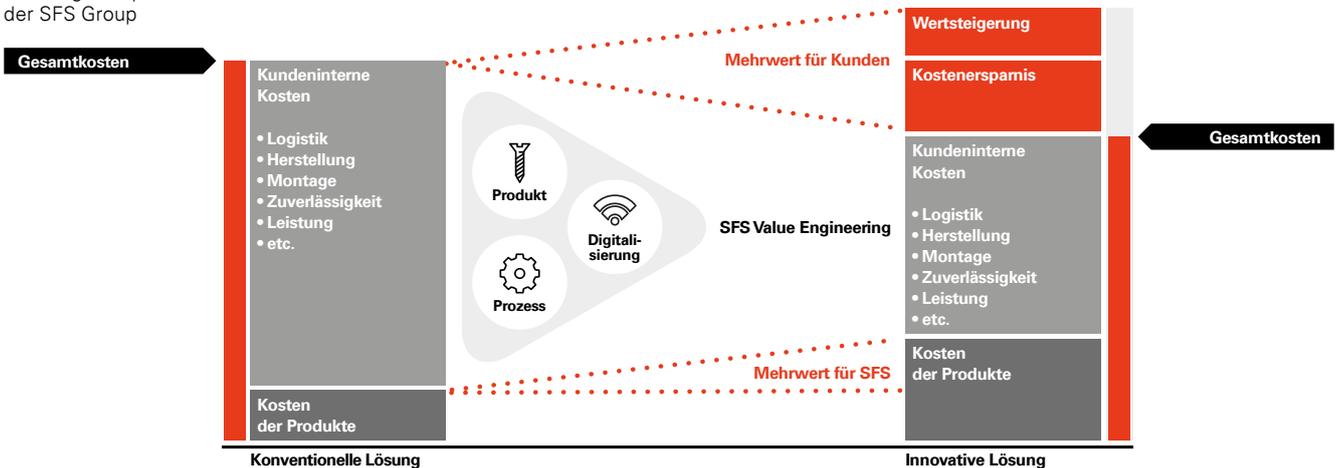
Die ersten Berührungspunkte mit SFS Produkten beginnen schon früh morgens zu Hause, wenn Sie Ihre Kaffeemaschine oder Ihr Smartphone nutzen. Auch bei der Autofahrt zur Arbeit sind Sie von zahlreichen SFS Produkten umgeben wie beispielsweise in den Sicherheitssystemen von Sitzgurten, Airbags oder Bremsen. Dort helfen unsere Produkte im Ernstfall Leben zu retten. Angekommen im Büro, werden Datenspeicher genutzt, welche hochpräzise SFS Miniaturkomponenten enthalten. Wenn Sie sich an Bord eines modernen Airbus über den tiefen Geräuschpegel freuen, sind SFS Befestigungslösungen beteiligt. Diese reduzieren die Vibrationen im Innenraum erheblich. Und nicht zuletzt sind Erzeug-

nisse von SFS in viele elektronische Lifestyle-Produkte wie Adventure-Cameras, Smartwatches oder Smart-Home-Devices integriert. Auch im Gesundheitswesen leisten unsere Instrumente und Komponenten in Form von Knochenschrauben, Zahnimplantaten oder Komponenten für chirurgische Instrumente einen wichtigen Beitrag, um die Lebensqualität zu steigern.

Für Kunden Mehrwert schaffen

Im Verhältnis zu den Gesamtkosten des Kundenprodukts betragen die Kosten der darin eingebetteten SFS Produkte oft weniger als 1%. Die Aufwände auf Kundenseite für Beschaffung, Logistik oder Handling belaufen sich stattdessen auf ein Vielfaches der Produktkosten. Deshalb besteht unser Ziel nicht in erster Linie darin, unsere Produktkosten zu senken und uns über den Preis zu differenzieren – der Hebel wäre zu klein –, sondern die Gesamtkosten unserer Kunden zu optimieren (siehe Grafik «Leistungsversprechen»). Diese Perspektive erschliesst ein deutlich höheres Kosteneinspa-

Leistungsversprechen der SFS Group



rungspotenzial und erlaubt, nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Unser Value Engineering fokussiert auf das Produktdesign, die Auslegung der Verarbeitungs- und Anwendungsprozesse sowie das Zusammenspiel der anfallenden Daten. Dadurch realisieren wir massgeschneiderte Produkte und intelligente Lösungen, welche die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden steigern. Die damit erarbeiteten SFS Lösungen führen zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die gemeinsame Partnerschaft. Das Ziel der stetigen Verbesserung, um für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, bedingt eine konsequente Grundhaltung: den ununterbrochenen Willen der SFS Value Engineers, den Erfolg gemeinsam zu erfinden – «Inventing success together». Das ist unsere DNA.

Markenwerte definiert

Die Marke SFS verinnerlicht das Sinnbild von smart, engagiert und erfinderisch. Diese Werte definieren, woran das Unternehmen glaubt, wie es agiert und wofür es steht. Sie zementieren die gelebte Unternehmenskultur in der Geschäftspolitik und in der Kommunikation nach innen und aussen. Zudem sorgen die Markenwerte für Stabilität, Konsistenz und Kontinuität bei allen Aktivitäten und Handlungen. Die formulierten und gelebten Bekenntnisse verfolgen das Ziel, die Position von SFS als Branchenleader zu festigen und auszubauen.

Das visuelle Erscheinungsbild reflektiert diese Wertehaltung und macht die Marke SFS für Mitarbeitende, Kunden und Öffentlichkeit sicht- und erlebbar.

Markenkern bestimmt

Aus dem Konzentrat der Markenwerte bildet sich der Markenkern «Inventing success together». In der Kurzformel steht er für die Ausrichtung und Haltung und bringt die SFS Markenpersönlichkeit auf den Punkt. Vor allem steht «Inventing success together» für die enge Zusammenarbeit mit Kunden, Arbeitskollegen und Lieferanten. Denn nur so können technologische Grenzen ausgelotet und verschoben werden. Es entstehen optimale, massgeschneiderte Lösungen, die sowohl für unsere Kunden als auch SFS in einem Mehrwert resultieren.

Markenstruktur vereinfacht

Mit der zusätzlichen Neuausrichtung der Markenstrategie wurde auch die Markenstruktur vereinfacht. Die Marken SFS intec und SFS unimarket wurden durch die Marke SFS abgelöst. Dank dieser Konzentration werden die Effektivität und Effizienz in der Kommunikation markant erhöht. Die Marke SFS wird geschärft und grenzt unsere eigenen Leistungen und Lösungen vom Angebot unserer Mitbewerber noch besser ab. Diese Konzentration kommt in unserem neuen Erscheinungsbild (Corporate Design) zum Ausdruck.

Marken wie GESIPA®, Unisteel, Tegra Medical oder Indo Schöttle bleiben bestehen. Deren strategische und kulturelle Nähe zu SFS wird durch den Zusatz «A member of SFS» dokumentiert.

Transformationsprozesse abgeschlossen

Höchstleistung bedingt Fokussierung – getreu dieser Maxime konnten zahlreiche Transformationsprozesse an unseren Produktionsstandorten weitgehend abgeschlossen werden. Durch die Schärfung der Produktionsprofile entlang der Wettbewerbsvorteile des jeweiligen Standorts wurden die Leistungsfähigkeit der Werke erhöht und die Basis zur Realisierung von weiteren Skaleneffekten gelegt. Nach gut zwei Jahren intensiver Anstrengungen sind die Initiativen weitgehend abgeschlossen. Die Organisation wird davon profitieren können.

SFS in Kürze

SFS ist ein weltweit tätiges, führendes Unternehmen für mechanische Befestigungssysteme und Präzisionskomponenten. Das Unternehmen operiert in den drei Segmenten Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics, welche die unterschiedlichen Geschäftsmodelle repräsentieren.

Engineered Components

Im Segment Engineered Components (EC) agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionskomponenten, mechanische Befestigungslösungen und Baugruppen. EC tritt mit seinen Produkten und Dienstleistungen im Markt mit den Divisionen Automotive, Electronics, Industrial und Medical unter den Marken SFS (Automotive, Industrial), Unisteel (Electronics) und Tegra Medical (Medical) auf.

Fastening Systems

Das Segment Fastening Systems (FS), das sich aus den zwei Divisionen Construction und Riveting zusammensetzt, entwickelt, produziert und vertreibt anwendungsoptimierte mechanische Befestigungssysteme unter den Marken SFS (Construction) und GESIPA® (Riveting).

Distribution & Logistics

Im Segment Distribution & Logistics (D&L) positioniert sich SFS als führender Vertriebs- und Logistikpartner von C-Teilen, Werkzeugen und Befestigern für Kunden aus Industrie, Handwerk und Gewerbe in der Schweiz. Zudem leisten massgeschneiderte Logistiklösungen einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

Die SFS Group ist weltweit in 26 Ländern und an über 80 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2018 mit rund 10'000 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1'739 Mio.

Globale Fertigungsplattform ergänzt

Das Geschäftsjahr 2018 war geprägt von hohen und substanziellen Investitionen in zukünftiges Wachstum. Alle mit dem Ziel, in den kommenden Monaten und Jahren wichtige Neuprojekthochläufe, notwendige Kosteneinsparungspotenziale und nachhaltige Produktivitätsfortschritte zu realisieren. Aktuell befindet sich das grösste und weitreichendste Investitionsprojekt der SFS Group in Nantong, nördlich von Schanghai (China), in der Endphase der Fertigstellung. In diesem Frühling werden hier die ersten Gebäudeeinheiten in Betrieb genommen. In den nächsten zwei Jahren werden in enger Abstimmung mit unseren Kunden alle Produktionsanlagen aus den bestehenden vier Produktionsstandorten im Grossraum Schanghai schrittweise transferiert und der Betrieb hochgefahren. Der neue Standort ist neben dem Hauptsitz in Heerbrugg (Schweiz) der zweitgrösste der SFS Group. Zukünftig werden hier die für den chinesischen Markt relevanten Produktionstechnologien von SFS unter einem Dach angeboten. Die Erweiterung der Fertigungsplattform stellt eine wichtige Basis für die Entwicklung der Geschäftsaktivitäten der Division Electronics und Automotive dar.

Digitale Revolution nutzen

Die digitale Revolution ist einer der wichtigen Megatrends, bei dem sich SFS mit Produkten aus allen drei Segmenten (EC, FS und D&L) strategisch positioniert. Dazu gehören unsere eigenen digitalen Lösungen (z. B. die E-Commerce-Plattformen) oder unsere Smart Tools (z. B. den iBird® Pro von GESIPA®). Komplementiert wird das Angebot mit Präzisionsteilen, die das autonome Fahren ermöglichen oder in Smart-Home-Systemen zum Einsatz kommen. Mithilfe der Digitalisierung ermöglichen wir zudem Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die beispielsweise durch Logistiklösungen (M2M) umgesetzt werden.

Von wirtschaftlicher Globalisierung profitieren

Die wirtschaftliche Globalisierung gilt als ein weiterer Megatrend. SFS ist mit den globalen Fertigungsplattformen im Hinblick auf Produktion und Dienstleistung strategisch gut aufgestellt und weltweit an über 80 Standorten vertreten. Dadurch ermöglichen wir insbesondere unseren internationalen Kunden die lokale Betreuung und Realisierung von Projekten.

Demografische Veränderungen nutzen

Ein weiterer Trend ist das veränderte Konsumverhalten, ausgelöst durch die demografischen Veränderungen unserer Gesellschaft. Die Themen Gesundheit und Wellness werden immer wichtiger. In diesem Zusammenhang bietet die Division Medical innovative und zukunftsgerichtete Produktlösungen an. Sie entsprechen genau diesem Bedürfnis. Zum umfangreichen Produktportfolio gehören Medizinalinstrumente sowie weitere Anwendungsapplikationen im Medizinal- und Dentalbereich. Der steigende Kostendruck beschleunigt die Outsourcing-Raten der OEMs weiter. SFS als Value-Engineering-Spezialist mit langjähriger Erfahrung in der Industrialisierung von Produkten schafft dabei für den Kunden erhebliche Mehrwerte.

Dank Innovation Wachstum erzielen

Innovationen und das Streben nach ständiger Verbesserung sind wichtige Pfeiler der SFS DNA. Innovationen werden oft durch Veränderungen im Marktumfeld ausgelöst, beispielsweise durch gesellschaftliche Entwicklungen oder den Druck zu Effizienzsteigerungen. Daher ist für SFS die Kundennähe – als innovativer Partner in der frühen Projektentwicklungsphase – in allen bearbeiteten Absatzmärkten von zentraler Bedeutung. SFS verfügt über eine äusserst robuste Projektpipeline an Innovationen und Neuprojekten. Diese wurde im Berichtsjahr weiter gestärkt. Aufgrund unserer internationalen Produktionsplattform, der Positionierung in Wachstumsmärkten, der engen Partnerschaft mit führenden Unternehmen und unserer Innovationskraft streben wir über die nächsten Jahre ein Wachstum an, das deutlich über dem prognostizierten Wachstum der Weltwirtschaft liegt.

Dank Akquisitionen wachsen

Neben dem organischen Wachstum sind auch Akquisitionen für die weitere Entwicklung der SFS Group wichtig. Mit gezielten Übernahmen erschliessen wir neue Märkte, Kunden und Anwendungen und schaffen damit die Basis für zukünftiges organisches Wachstum. Dabei steht nicht die Übernahme grosser Unternehmen im Vordergrund, sondern die Verstärkung unserer Leistungsfähigkeit durch gut positionierte kleinere und mittlere Unternehmen mit Bluechip-Kunden, attraktivem Sortiment, erfahrener Management und ausgezeichneter Profitabilität.

Strategische Prioritäten 2019

- Gezielte Fortführung der Investitionstätigkeit in zukünftige Wachstumsprojekte
 - Schrittweiser Hochlauf der Produktion in der neuen Plattform Nantong
 - Weiterentwicklung und Steigerung der Innovationsrate bei den identifizierten Megatrends
 - Stärkung der Position bei bestehenden Kunden durch konsequente Ausrichtung auf deren Bedürfnisse
 - Selektiver Ausbau der Kundenbasis und Erschliessung neuer Nischenmärkte
 - Erfolgreiche Lancierung der verschiedenen Produkt-hochläufe
 - Verstärkte Nutzung von Synergien in der Technologiekompetenz
 - Umsichtige Entwicklung der Kostenbasis zur Sicherung einer robusten Ertragskraft
-

Verschärfte Handelsbeziehungen als Risikofaktor wahrgenommen

Die weltpolitische Lage ist im vergangenen Jahr unübersichtlicher geworden. Nationalistische Tendenzen haben sich vielerorts verstärkt. Der verschärfte Ton in den Handelsbeziehungen wird zunehmend zum Risikofaktor. Die möglichen Konsequenzen sind für die Weltwirtschaft derzeit kaum abschätzbar. Wir richten uns darauf aus, dass die daraus resultierenden Unsicherheiten in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht in den kommenden Monaten weiter zunehmen könnten. Dadurch dürfte die Wahrscheinlichkeit von grösseren Schwankungen in der globalen wirtschaftlichen Entwicklung steigen.

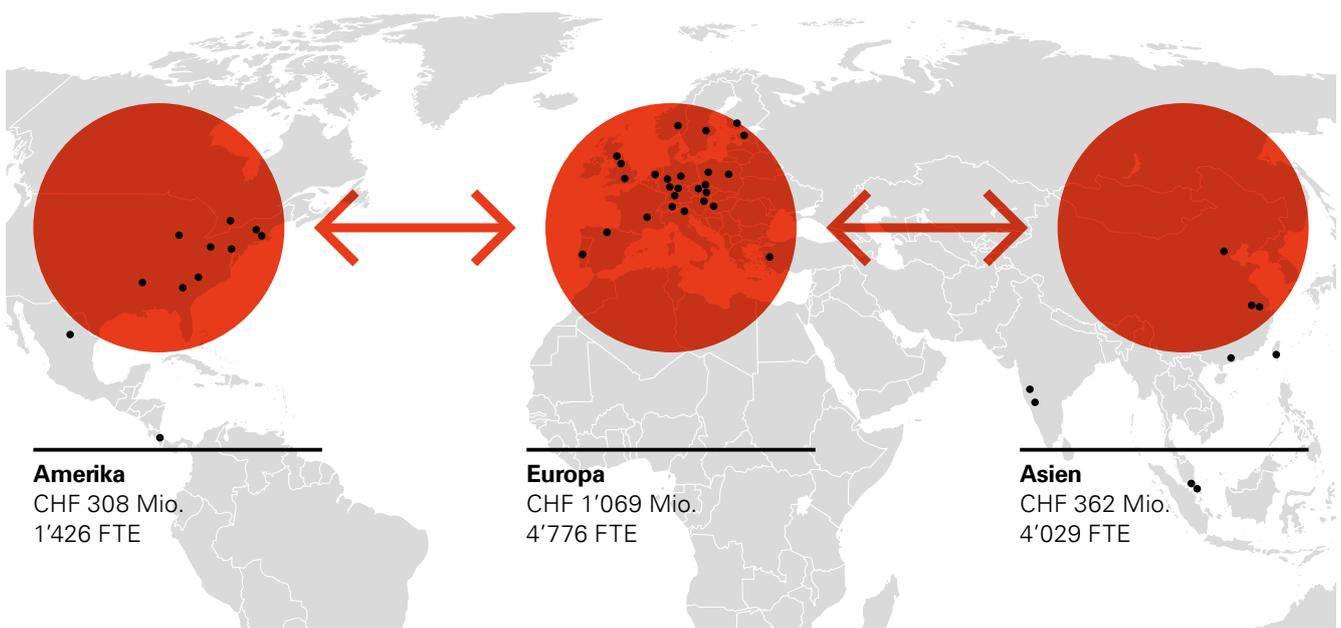
Kundennähe als Wettbewerbsvorteil nutzen

Trotz dieser Herausforderungen blickt SFS vorsichtig optimistisch in die Zukunft. Als Value-Engineering-Spezialist, der in ausgewählten Nischenanwendungen mit oft erfolgskritischen Präzisionsprodukten für unsere Kunden Mehrwert schafft, sind wir schon immer nah bei unseren Kunden gewesen. Dies ist unser Treiber für Innovation und Internationalisierung und führte zum Aufbau einer globalen Präsenz. Mit standardisierten Produktionsanlagen schaffen wir ein hohes Mass an Flexibilität – welche in einem Worst Case rasch zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil werden kann.

Beispielsweise werden Szenarien einer Verlagerung der Supply Chain der Elektronikindustrie ausserhalb Chinas intensiv verfolgt und mit den Kunden diskutiert. Über ihre etablierten Standorte in Malaysia und Indien verfügt SFS bereits über potenziell alternative Produktionsplattformen. Durch die breite Verankerung in verschiedenen Nischenanwendungen haben wir gute Voraussetzungen, um negative Entwicklungen in einzelnen Märkten abzufedern.

Ertragskraft stärken

SFS erfreut sich einer starken Ertragskraft. Darin sehen wir die Bestätigung für die richtige Marktstrategie und die erfolgreiche Umsetzung unseres Leistungsversprechens «Inventing success together». Die gute Ertragskraft bildet den Grundstein für eine solide Eigenkapitalbasis und ist Garant für die langfristige unternehmerische Freiheit. Mittelfristig setzen wir uns eine weitere Verbesserung der EBIT-Marge und der Kapitalrentabilität zum Ziel. Diese erreichen wir dank einem überdurchschnittlichen Wachstum in profitablen Geschäftsbereichen, der weiteren Verbesserung der operativen Leistung sowie der erfolgreichen Umsetzung von innovativen Produkten.



SFS ist mit der globalen Fertigungsplattform strategisch gut aufgestellt und ermöglicht so auch internationalen Kunden die lokale Betreuung und Realisierung von Projekten.

Märkte

Stark positioniert

SFS hat ihre Position in wichtigen Anwendungsbereichen weiter ausgebaut. Das breit abgestützte Wachstum führt zu einer robusten Umsatzverteilung nach Regionen und Endmärkten.

Entwicklung nach Endmärkten

Marktposition im Baubereich gestärkt

In einem positiven Marktumfeld stärkte SFS ihre Position unter anderem mit dem Erfolg innovativer Produkte und der erstmaligen Konsolidierung von HECO (Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG). Die Trends zu mehr Sicherheit, Energieeffizienz, Ästhetik und höherer Individualisierung sind besonders für die Division Construction wichtige Innovationstreiber. Auch die Divisionen Riveting und D&L bauten ihre Marktanteile im Baubereich aus. Der Umsatz wuchs um 11.2% und erreichte 26.5% des Gesamtumsatzes der SFS Group.

Gute Dynamik im Automobilbereich fortgeführt

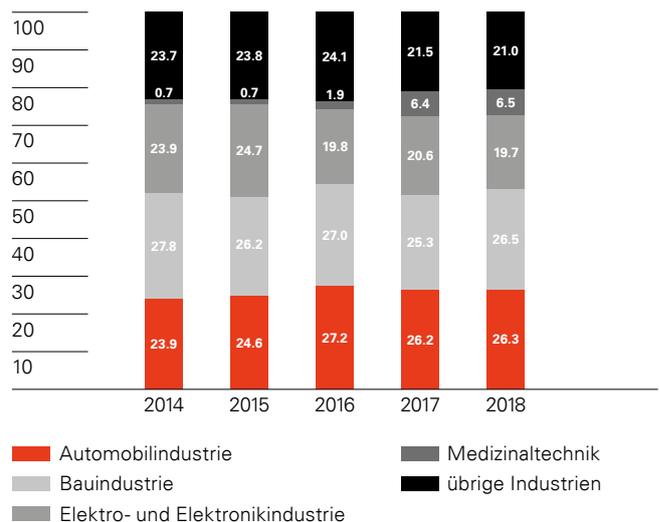
Die gute Wachstumsdynamik der letzten Jahre im Automobilbereich setzte sich auch 2018 fort. Der Umsatz erhöhte sich um 6.9% und erreichte damit einen Anteil am Gesamtumsatz von 26.3%. Ein wichtiger Treiber für das Umsatzwachstum im Automobilbereich ist die Elektrifizierung des Autos, wodurch SFS sich zusätzliche Anwendungsgebiete erschliessen kann. Beispiele sind das autonome Fahren mit Komponenten für die elektronische Fahrbremse oder Neuentwicklungen von Kameragehäusen für Sensoren. Weitere vielversprechende Innovationen befinden sich in der Entwicklung. Aufgrund der stabilen Innovationstrends und unserer Projektpipeline erwarten wir eine Fortführung des Wachstumstrends.

Medizinalbereich auf Wachstumskurs zurückgekehrt

Im Endmarkt der Medizinaltechnik, der für einen Umsatzanteil von 6.5% steht, erhöhte SFS die Wachstumsdynamik im Jahresverlauf und steigerte den Umsatz um 9.4%. Gerade im Bereich der minimalinvasiven und neuro-chirurgischen Anwendungen zeigte sich eine gute Entwicklung. Gleichzeitig wurde die Projektpipeline weiter vorangetrieben, sodass SFS für 2019 von einer soliden Umsatzentwicklung ausgeht.

Umsatzanteile 2014–2018 nach Endmärkten

in %



Entwicklung nach Regionen

Umsatz in den Regionen stabil entwickelt

Nicht nur in den Endmärkten, auch in den geografischen Absatzmärkten ist SFS breit abgestützt. Im Vergleich zum Vorjahr zeigte sich in den einzelnen Regionen eine stabile Umsatzentwicklung.

Europa und Schweiz von positivem Trend gekennzeichnet

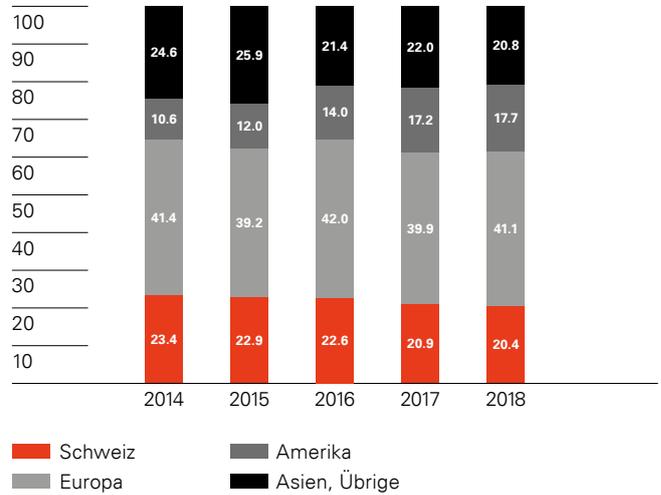
Nach einer Umsatzzunahme von 9.6% im Vergleich zum Vorjahr betrug der Umsatzanteil in Europa 41.1%. Dieses erfreuliche Ergebnis setzt sich, neben einem soliden organischen Wachstum, aus positiven Konsolidierungs- und Währungseffekten zusammen. Die Erstkonsolidierung von HECO trug mit 3.2% zu dieser positiven Entwicklung in Europa bei. In der Schweiz ist der positive Verlauf von 3.8% auf Innovationen und vielversprechende Neukunden zurückzuführen.

Umsatzanteil in Amerika gestärkt

Die Markterfolge im Bau-, Industrie- und Medizinalbereich waren die Umsatztreiber in Amerika. Der Umsatz wuchs um 9.3% und erreichte somit einen Anteil von 17.7% am Gesamtumsatz. In einem anspruchsvollen Marktumfeld gelang es SFS, gegenüber inländischen und ausländischen Mitbewerbern bei wichtigen Kunden durch bedeutende Projektgewinne Akzente zu setzen.

Umsatzanteile 2014–2018 nach Regionen

in %



Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte



Das gut ausgebaute Vertriebs- und Produktionsnetzwerk in Amerika, Europa und Asien ermöglicht die lokale Kundenbetreuung an über 80 Standorten. Die globale Präsenz ermöglicht den Kunden bei internationalen Projekten die Zusammenarbeit mit einem einzigen Partner.

Solides Wachstum

In einem anspruchsvollen Marktumfeld hat das Segment Engineered Components ein organisches Wachstum von 3.2% erzielt. Alle Divisionen haben zu diesem Wachstum beigetragen, das massgeblich durch die Lancierung und den Hochlauf von Neuprojekten getragen wurde.

Wachstum in allen vier Divisionen erzielt

Das Segment Engineered Components erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 967.0 Mio., was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung von 4.4% entspricht. Alle Divisionen haben zu diesem Wachstum beigetragen. Die Umsatzdynamik hat sich insbesondere im vierten Quartal, im Vergleich zu der Vorjahresperiode, abgeschwächt.

Ursachen waren u.a. die verzögerte Homologierung neuer Dieselmotoren in der Automobilindustrie, die allgemeine Marktsättigung bei Smartphones und eine zunehmende Unsicherheit der Marktteilnehmer aufgrund der Spannungen im Handelsstreit zwischen den USA und China.

Das Luftfahrtgeschäft in der Division Industrial entwickelte sich aufgrund der geringen Nachfrage nach dem Airbus A380 sowie einem flacher als erwarteten Produktionshochlauf des Airbus A350 immer noch schleppend und hat das Vorjahresniveau noch nicht erreicht. Im Gegensatz dazu hat die Division Medical, wie erwartet, auf den Wachstumspfad zurückgefunden und die Wachstumsdynamik weiter gesteigert.

Die Währungseffekte haben sich im Jahresverlauf abgeschwächt und trugen 1.3% zum Umsatzwachstum bei, während Veränderungen im Konsolidierungskreis mit -0.1% marginal waren. Das organische Wachstum im Kerngeschäft wurde mit 4.4% massgeblich von der Lancierung und dem Hochlauf verschiedener Neuprojekte getragen.

Attraktive Ertragskraft bestätigt

Die Ertragskraft war besonders im ersten Semester durch erhöhte Rohmaterialkosten und hohe Vorleistungen in Neuprojekten belastet. Im zweiten Semester reduzierten sich diese negativen Faktoren. Die Kostensteigerungen wurden an die Kunden übertragen und die erfolgreichen Innovationsleistungen führten zu ersten Serienlieferungen an die Kunden. Die nachlassende Umsatzdynamik im zweiten Halbjahr belastete die erwartete Steigerung der Profitabilität. Der EBIT

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2018	+/- Vj.	2017	2016
Umsatz mit Dritten	967.0	4.4%	925.8	768.1
Wachstum vergleichbar		3.2%		
Nettoumsatz	972.5	3.7%	938.2	781.5
EBITDA	234.8	-3.5%	243.3	218.9
In % des Nettoumsatzes	24.1		25.9	28.0
Betriebserfolg (EBIT)	176.6	21.0%	145.9	105.0
In % des Nettoumsatzes	18.2		15.6	13.4
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	176.6	-4.9%	185.7	164.8
In % des Nettoumsatzes	18.2		19.8	21.1
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	652.1	9.6%	595.1	569.2
Investitionen	116.3	44.9%	80.3	48.2
Mitarbeitende (FTE)	6'977	7.5%	6'492	6'217
ROCE (%) ²	27.1		31.2	28.9

¹ Normalisiert um Amortisation Kundenstamm Unisteel

² EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Das Wachstum der Division Automotive basiert stark auf der Lancierung und dem Hochlauf von innovativen Kundenprojekten.

für die Berichtsperiode erreichte mit CHF 176.6 Mio. zwar nicht das normalisierte Vorjahresniveau (CHF 185.7 Mio.), aber im industriellen Benchmark eine attraktive EBIT-Marge von 18.2%.

Investitionstätigkeit fortgeführt

Auch im Jahr 2018 hat das Segment Engineered Components mit CHF 116.3 Mio. oder 12% vom Nettoumsatz stark in projektspezifische Produktionsanlagen und zukünftige Wachstumsprojekte investiert. Der Bau der neuen Produktionsplattform in Nantong (nördlich von Schanghai, China) verläuft nach Plan und steuerte im Berichtsjahr mit CHF 30 Mio. rund ein Viertel zu den Investitionen bei. Die ersten Produktionsaktivitäten erfolgen im Frühjahr 2019. Nach der Fertigstellung dieses Grossprojektes erwartet das Segment, im 2019 die Investitionstätigkeit auf tieferem Niveau fortzuführen.

Division Automotive

Wachstumskurs fortgesetzt

Das Wachstum der Division Automotive basiert auf der Lancierung und dem Hochlauf von innovativen Kundenprojekten. Während im ersten Semester ein starkes Wachstum realisiert wurde, war die Wachstumsdynamik im zweiten Semester und insbesondere im vierten Quartal schwächer. Die Umsatzentwicklung war einerseits durch den starken Schweizer Franken und andererseits durch die Einführung eines neuen europaweiten Prüfzyklus (WLTP – «Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure») geprägt. Zudem spürte die Division Automotive in China eine schwächere Nachfrage aufgrund des weiter zunehmenden Handelskonflikts mit den USA.

Marktwachstum übertroffen

Trotz dieser Abschwächung hat die Division Automotive das Marktwachstum erneut deutlich übertroffen. Der Trend zu mehr Komfort, verbesserter Sicherheit und steigender Effizienz

und damit übergeordnet zur Elektrifizierung der Fahrzeuge nimmt weiter an Bedeutung zu. Das autonome Fahren ist ein wichtiger Wachstumstreiber, von dem die Division Automotive profitiert. Diese Innovationstrends erhöhen einerseits die Penetration im Markt und damit die Liefermengen von bereits im Markt eingeführten Produktlösungen; andererseits werden neue Projekte zur Entwicklung der Nachfolgenerationen lanciert.

Innovationsfähigkeit gesteigert

Die Akquisition von Neuprojekten unterstreicht die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Division Automotive. Ein wichtiger Faktor ist die globale Fertigungsplattform, über die SFS verfügt. Damit wird die Möglichkeit geschaffen, an unterschiedlichen Standorten Neuprojekte oder Nachfolgeprojekte zu realisieren und die international tätigen Kunden mit den gewünschten baugleichen Komponenten lokal zu beliefern. Ein weiterer entscheidender Faktor für die Akquisition von Neuprojekten ist die Innovationsfähigkeit von SFS, die auf hoher Technologiekompetenz und spezifischer Anwendungskenntnis beruht. Diese Innovationskraft wird von Kunden sehr geschätzt. So hat SFS in der kurzen Geschichte des «Crazy for SuCCess»-Awards diesen Preis bereits zum zweiten Mal gewonnen.

Layoutanpassung geplant

Aufgrund der Produktionstransfers der Division Construction an ausländische Standorte in den letzten 18 Monaten verfügt die Division Automotive in Heerbrugg, Schweiz nun über die räumlichen Voraussetzungen, um die Wachstumsstrategie fortzusetzen. Zahlreiche Layoutanpassungen sind bis Ende 2020 geplant. Diese werden in einem ersten Schritt Zusatzkosten verursachen, mittelfristig jedoch die Effizienz und die Produktivität markant erhöhen.

Positive Aussichten erwartet

Aufgrund des geplanten Hochlaufs von Neuprojekten geht die Division für das Jahr 2019 – trotz einer erwarteten flachen Marktentwicklung – von einem Wachstum aus.

Division Electronics

Leichte Umsatzsteigerung erreicht

Die Division Electronics hat 2018 ein leichtes Umsatzwachstum erreicht. Ihre Marktstellung im Bereich Mobile Devices hat die Division gefestigt. Die grosse Stärke, Produkthochläufe innerhalb sehr kurzer Zeit zu realisieren (Time to Volume), hat Electronics 2018 erneut unter Beweis gestellt. Das Wachstumstempo hat sich im letzten Quartal mit nachlassender Marktdynamik abgeschwächt.

Kundenbeziehungen ausgebaut

Im Bereich Lifestyle Electronics (Smart-Watches und Smart-Home-Anwendungen) erzielte die Division Electronics mit der Marke Unisteel Erfolge. Sie baute ihre Kundenbeziehungen kontinuierlich aus, akquirierte innovative Neuprojekte und bestätigte damit ihre wichtige Rolle als Entwicklungspartner. Im Geschäft der Festplattenlaufwerke zeigte sich, trotz einem weiterhin schrumpfenden Gesamtmarkt, eine positive Entwicklung. Dank der hohen Zuverlässigkeit und der hohen Qualitätsstandards hat die Division die Lieferanteile steigern und das Lieferspektrum erweitern können. So ist es beispielsweise gelungen, den Lieferumfang bei einem Schlüsselkunden um Präzisionskomponenten aus Kunststoff zu erweitern.

Einstieg in neue Anwendung geglückt

Für die Erschliessung eines neuen Anwendungsgebiets hat die Division erhebliche Vorleistungen getätigt. In der zweiten Jahreshälfte konnten entsprechend dem Projektplan erste Umsätze erzielt werden. Die Präzisionsteile werden auf Basis der Kaltmassivumformung realisiert, die in der Elektronikindustrie noch wenig verbreitet ist. In diesem Zusammenhang ist das Know-how im Bereich der Werkzeugentwicklung und -herstellung ausgebaut worden. Die Lancierung dieser neuen Produkte bedeutet einen weiteren Meilenstein in der Positionierung von Unisteel als Entwicklungspartner von Präzisionsteilen für die Elektronikindustrie. Unisteel, die in diesem Jahr das 30-jährige Firmenjubiläum feierte, durchlebte damit eine sehr ähnliche Entwicklung des Leistungsspektrums wie die SFS Group: vom Händler zum Hersteller mechanischer Befestigungssysteme und weiter zum Entwicklungspartner für Präzisionsteile, die auf hoher Technologiekompetenz und Anwendungskennntnis basieren.

Produktionstechnologien unter einem Dach vereint

Die Fertigstellung der neuen Fertigungsplattform in Nantong (nördlich von Schanghai, China) verläuft nach Plan. Verschiedene Standorte in der Region Schanghai werden zukünftig schrittweise an diesem Standort konsolidiert. Er wird nach der Fertigstellung der zweitgrösste Standort innerhalb der SFS Group sein. Damit werden die wichtigsten Produktionstechnologien von SFS unter einem Dach vereint. Dies ist eine wichtige Basis für die weitere erfolgreiche Entwicklung der Geschäftsaktivitäten der Division Electronics sowie für die anderen Divisionen (u.a. Automotive) der SFS Group. Die Produktionsaktivitäten werden schrittweise ab dem ersten Semester 2019 am neuen Standort aufgenommen.



Nantong – Kerntechnologien an einem Standort vereint

- Produktionsplattform in Nantong, nördlich von Schanghai
- Investitionsvolumen insgesamt: über CHF 40 Mio.
- Inbetriebnahme: Frühjahr 2019
- Produktions- und Bürofläche: 77'000 m²
- Kompetenzzentrum für die Fertigung von mechanischen Präzisionskomponenten
- Zweitgrösster Standort der SFS Group

Gute Aussichten prognostiziert

Die Aussichten für 2019 sind grundsätzlich positiv: Die Division Electronics erwartet in der zweiten Jahreshälfte eine erhöhte Umsatzentwicklung, insbesondere durch den geplanten Hochlauf der neuen Produktanwendungen. Im Geschäft mit den Festplattenlaufwerken geht die Division, aufgrund einer anhaltend sinkenden Marktnachfrage, von tieferen Umsätzen aus. Einmalige Aufwände für die Produktionstransfers an den neuen Fertigungsstandort Nantong werden das ausgewiesene Ergebnis belasten.

Division Industrial

Stabile Entwicklung realisiert

Die Division Industrial hat im Vergleich zum Vorjahr eine stabile Umsatzentwicklung erreicht. Die verschiedenen Abnehmersegmente, welche die Division beliefert, haben sich uneinheitlich entwickelt.

Erfolge mit Neuprojekten erzielt

Positiv zeigten sich der Bereich von Befestigern für Zerspanungswerkzeuge sowie die verschiedenen Anwendungen im Bereich des Mikrospritzgusses. Schleppend hingegen entwickelte sich der Bereich Luftfahrt. Dies aufgrund einer geringeren Nachfrage nach dem Airbus A380 sowie einem flacher als erwarteten Produktionshochlauf beim Airbus A350. Eine Trendwende zeichnet sich jedoch ab. Erfolge erzielte die Division zudem bei der Akquisition von Neuprojekten. Auch die Weiterentwicklung der Fertigungsaktivitäten in der Produktion in Heerbrugg, Schweiz hat die Division im Jahresverlauf vorangetrieben.

Erweiterung geplant

Für das aktuelle Jahr wird aufgrund der attraktiven Projektpipeline und der höheren Bestellbestände im Luftfahrtbereich mit einem leichten Wachstum gerechnet. Zudem ist es geplant in den Jahren 2019–2020 den Standort in Hallau (Stamm, Schweiz) zu erweitern, um die anstehenden Wachstumsprojekte realisieren zu können.

Division Medical

Wachstumsdynamik verstärkt

Die Division Medical befindet sich zurück auf einem Wachstumskurs. Die Wachstumsdynamik hat sich im Jahresverlauf verbessert. Auch in dieser Division zeigen sich die Wettbewerbsvorteile dank den standardisierten Fertigungsplattformen. Im Fall der Division Medical liegen diese in den USA und in Costa Rica. Dort werden die wichtigsten Cluster der Medizinaltechnik-Industrie lokal bedient.

Projektpipeline weiter gestärkt

Das Geschäft mit Produkten, die in minimalinvasiven und neuro-chirurgischen Anwendungen eingesetzt werden, hat sich erfreulich weiterentwickelt. Ihre Leistungsfähigkeit hat die Division Medical im Bereich von Hybridteilen aus Kunststoff- und Metallelementen unter Beweis gestellt. Kundenseitige Verzögerungen sind jedoch beim Hochlauf von Projekten für orthopädische Anwendungen aufgetreten. Die Lancierung der zahlreichen Neuprojekte – mit entsprechenden initialen Aufwänden – hat die Profitabilität belastet. Insgesamt hat die Division Medical ihre Projektpipeline weiter ausgebaut.

Produktivitätssteigerungen weiterverfolgen

Aus diesem Grund erwartet die Division 2019 ein solides Wachstum. Für die Wachstumsprojekte werden spezifische Investitionen realisiert. Diese dienen zusammen mit weiteren Massnahmen der Automatisierung und Steigerung der Produktivität.



Steigerung der Leistungsfähigkeit in der Division Medical durch die Inbetriebnahme eines weiteren Reinraums am Standort in Costa Rica.

Starken Fortschritt erarbeitet

Die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres hat das Segment Fastening Systems im Jahr 2018 fortgesetzt. In einem anspruchsvollen Marktumfeld wurde das Wachstum beschleunigt und die Ertragskraft deutlich gestärkt.

Starkes Umsatzwachstum realisiert

Dank innovativen Produkten hat das Segment Fastening Systems die Wettbewerbsposition gestärkt und Marktanteile gewonnen. Der Umsatz wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 13.8% auf CHF 437.1 Mio. Die Lancierung von Neuprodukten war hierbei ein starker Treiber, der von einem guten Marktumfeld getragen wurde. Das organische Wachstum betrug im Vergleich zur Vorjahresperiode 5.6%. Währungseffekte und Veränderungen im Konsolidierungskreis trugen 2.4% bzw. 5.8% zum Wachstum bei.

Ertragskraft gesteigert

Wichtige Fortschritte hat das Segment bei der Steigerung der Profitabilität erzielt. Mit 9.8% (Vorjahr 7.6%) erreichte die EBIT-Marge fast das mittelfristig anvisierte Ziel von 10%. Gründe dafür sind die Markterfolge innovativer Produkte, die Weitergabe der Rohmaterialpreiserhöhungen sowie die ersten Erfolge aus den Projekten zur Schärfung der Produktionsprofile. Diese Effekte werden sich weiterhin positiv auf die Margenentwicklung auswirken.

Schärfung der Produktionsprofile abgeschlossen

Mit den umfangreichen Projekten zur Schärfung der Produktionsprofile wurde eine wichtige Grundlage zur zukünftigen Steigerung der Produktivität gelegt. Das Projekt Rochade (Division Construction) wurde Ende 2018 weitgehend abgeschlossen. Dieses Projekt hatte zum Ziel, weniger Know-how- und kapitalintensive Produkte sowie wenig automatisierbare Prozesse an SFS Standorte ausserhalb der Schweiz zu transferieren.

Das Projekt Evotion (Division Riveting) wurde ebenfalls Ende 2018 fertiggestellt. In diesem Zusammenhang sind die zwei wichtigsten Standorte in Deutschland, Mörfelden-Walldorf und Thal, neu positioniert worden. Während der Standort Mörfelden-Walldorf auf die Gerätefertigung fokussiert, wird am deutlich erweiterten Standort in Thal die Produktion von Befestigern konsolidiert. Die Konzentration auf spezialisierte Standorte mit der nötigen kritischen Grösse wird in Zukunft zur Effizienz- und Profitabilitätssteigerung führen.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2018	+/- Vj.	2017	2016
Umsatz mit Dritten	437.1	13.8%	384.0	355.6
Wachstum vergleichbar		5.6%		
Nettoumsatz	452.4	12.8%	401.0	370.8
EBITDA	63.2	34.2%	47.1	49.5
In % des Nettoumsatzes	14.0		11.7	13.3
Betriebserfolg (EBIT)	44.2	45.1%	30.4	33.2
In % des Nettoumsatzes	9.8		7.6	9.0
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	273.6	18.3%	231.2	210.2
Investitionen	16.5	-46.1%	30.6	27.2
Mitarbeitende (FTE)	2'267	13.8%	1'992	1'885
ROCE (%) ¹	16.1		13.2	15.8

¹ EBIT in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Im Sinne der weiteren strategischen Stärkung der Partnerschaft erhöhte SFS ihre Beteiligung an HECO, der Spezialist für den konstruktiven Holzbau, auf 51%.

Division Construction

Marktposition gestärkt

Die Division Construction hat erneut eine gute Umsatzentwicklung erzielt. Sie baute in einem guten Marktumfeld ihren Anteil aus, was auf den Markterfolg innovativer Produkte, Systeme und Leistungen zurückzuführen ist. Die Trends zu mehr Sicherheit, Energieeffizienz, Ästhetik und höherer Individualisierung sind für die Division Construction wichtige Innovationstreiber.

Erfolg regional verankert

Das positive Ergebnis der Division ist in Bezug auf Regionen und Produktgruppen breit abgestützt: In Nordamerika wie auch in Europa sind wichtige Erfolge erzielt worden. Die Konzentration der Schraubenproduktion und der kundenspezifischen Konfektionierung in Europa ist weitgehend abgeschlossen. Dies bringt in Zukunft Skaleneffekte und stärkeren Fokus. In Nordamerika ist der Markteinstieg mit Unterkonstruktionen für hochwertige Fassaden erfolgreich gelungen.

Mit Beteiligung an HECO Wachstums- und Synergiepotenziale erzielt

Im August 2015 sind HECO und SFS eine enge strategische Partnerschaft eingegangen. SFS erwarb damals eine Minderheitsbeteiligung von 30% an HECO, die per Juli 2018 auf 51% erhöht wurde. Beide Unternehmen sind im Bereich des konstruktiven Holzbaus tätig und im Markt für hohe Qualität und innovative Produkte bekannt. Durch das Zusammenbringen der weitgehend komplementären Sortimente können die Kunden umfassender bedient werden. Die breite Marktabdeckung erfolgt durch zwei sich ergänzende Vertriebskanäle: den Handel mit der Marke HECO und den Direktvertrieb mit der Marke SFS. Die Zusammenlegung der Produktion von Holzschrauben führt zu grossen Synergien. Dank der Erhöhung der Beteiligung auf 51% können die bestehenden Wachstums- und Synergiepotenziale sowie Kompetenzen beider Unternehmen noch gezielter genutzt werden.

Nachfrage in der Türkei zurückgegangen

Das schwierige wirtschaftliche Umfeld in der Türkei hat Auswirkungen auf den lokalen Verkaufsstandort von SFS. Die lokale Nachfrage in der Türkei hat sich reduziert. Die freigeordneten Produktionskapazitäten werden seitdem verstärkt mit Produkten für den Export an SFS Gesellschaften ausgelastet, wodurch der Rückgang der Binnennachfrage kompensiert werden konnte.

Positive Entwicklung erwartet

Die Aussichten für 2019 sind vorsichtig positiv. Die Division erwartet in einem stabilen Marktumfeld eine positive Umsatzentwicklung.



Munch Museum – Innovative Fassadenkonstruktion überzeugt

- Das neue Munch Museum in Oslo soll im Juni 2020 seine Türen öffnen. Es ist dem weltberühmten Maler Edvard Munch gewidmet. Munch vermachte alle seine Werke, die noch in seinem Besitz waren, der Stadt Oslo. Die Spende umfasste über 28'000 Gemälde, Skizzen, Fotos und Skulpturen.
- Das Gebäude wurde vom spanischen Architekten Juan Herreros entworfen. Das Design mit der vorwiegend aus Glas bestehenden Fassade soll die umliegende Fjordlandschaft in die Innenbereiche einbeziehen.
- SFS konnte die Fassaden-Unterkonstruktion sowie die benötigten Befestigungselemente liefern. Die technische Kompetenz, hochwertige Produkte, Training auf der Baustelle sowie hohe Verfügbarkeit haben den Ausschlag zugunsten SFS gegeben.

Division Riveting

Wachstum breit abgestützt

In einem gesunden Marktumfeld hat die Division Riveting eine solide Umsatzentwicklung erzielt. Das Wachstum ist breit abgestützt: Einerseits zeigten die verschiedenen europäischen Märkte und China positive Trends, andererseits erzielte die Division mit der Marke GESIPA® gute Resultate in den unterschiedlichen Anwendungsgebieten.

Grosses Spektrum abgedeckt

Der Erfolg der Division mit innovativen Produkten ist eine wichtige Stütze des Umsatzwachstums. Wegweisende Markttrends sind die Elektrifizierung von Montagelinien und die 100%-Überwachung der Setzprozesse. Neulancierungen, wie das Setzgerät iBird® Pro, das über eine App mit Smartphone, Tablet oder dem PC vernetzt werden kann, eröffnen zukünftiges Wachstumspotenzial. Dies gilt auch für neue Blindnietverbindungen wie den FDR® (Flow Drilling Rivet). Die Division Riveting bietet das gesamte Spektrum vom Handwerkzeug über das vernetzte Akkusetzgerät bis hin zur vollautomatisierten Lösung mit Prozessüberwachung aus einer Hand an.

Standort in China überzeugt

Die operativen Herausforderungen, die aufgrund der Zusammenlegung von zwei Standorten in den USA entstanden sind und 2017 das Ergebnis belastet haben, wurden weitgehend beseitigt. Eine starke Entwicklung zeigte das Werk in Nansha (China), das mit einer Umsatzverdoppelung die Erwartungen zu übertreffen vermochte.

Solide Entwicklung erwartet

Für das Jahr 2019 erwartet die Division in einem verhalten-positiven Marktumfeld eine solide Umsatzentwicklung.



iBird® Pro – Intelligent und digital vernetzt

Der iBird® Pro ist das neueste Gerät der GESIPA® Pro-Serie und kann über eine App mit Smartphone, Tablet oder dem PC vernetzt werden. Durch kinderleichtes Koppeln des Setzwerkzeugs mit dem entsprechenden Endgerät, erhält der Nutzer alle Informationen in Echtzeit und auf einen Blick.

Zahlen und Fakten

- Über App mit Smartphone, Tablet oder dem PC verbinden
- Setzprozess-Assistent bei Nietvorgängen
- Gerätesteuerung – alle Informationen auf einen Blick (Betriebszustand, Zählerstände etc.)
- Kontrolle von Nietprozessen, Verarbeitungssicherheit, Status- und Serviceanzeigen

Beschleunigtes Wachstum

Das Segment Distribution & Logistics (D&L) hat eine attraktive Umsatzentwicklung erarbeitet. Wesentliche Wachstumstreiber waren der neue eShop (www.sfs.ch) und Erfolge im Bereich Werkzeuge. Auch die Profitabilität entwickelte sich positiv.

Attraktives Wachstum erzielt

Der Umsatz stieg gegenüber der Vorjahresperiode um 3.6% auf CHF 334.5 Mio. Das organische Wachstum lag unter Berücksichtigung der Veräusserung des Sicherheitsgeschäfts mit 5.1% deutlich über der Zunahme des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz, einer wichtigen Referenz für die Beurteilung der Entwicklung von D&L. Besonders der Bereich Werkzeuge und die baunahen Produktbereiche erzielten ein starkes Wachstum. Im Vergleich zur ersten Jahreshälfte war die Umsatzdynamik im zweiten Halbjahr leicht schwächer. Neben einer tieferen Nachfrage wurde dieser Trend durch die Veräusserung des Sicherheitsgeschäfts, die im ersten Semester erfolgte, beeinflusst.

Multi-Channel-Aktivitäten verstärkt

Mit dem Angebot verschiedener Vertriebskanäle geht D&L auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden ein und differenziert sich gleichzeitig im Markt. In der Berichtsperiode verstärkte D&L ihre Aktivitäten im Bereich der elektronischen Vertriebskanäle. Im Februar 2018 lancierte sie den neuen eShop (www.sfs.ch). Damit bietet SFS den Profis aus Bau, Handwerk und Industrie eine moderne und benutzerfreundliche Einkaufsplattform. Der neue eShop wurde von den bestehenden, aber insbesondere auch von neuen Kunden gut aufgenommen und verzeichnete ein attraktives Wachstum.

Neben dem digitalen Vertriebskanal wurde die Attraktivität der Abholstandorte durch die Neueröffnung der Handwerk-Stadt in Zürich-Altstetten sowie durch eine moderne und dem neuen Corporate Design entsprechende Neugestaltung verschiedener Standorte gesteigert. Die mittlerweile 28 Abholstandorte wurden auch in das Online-Angebot mit eingebunden: Expressbestellungen können beispielsweise innerhalb von zwei Stunden direkt bei den Standorten abgeholt werden.

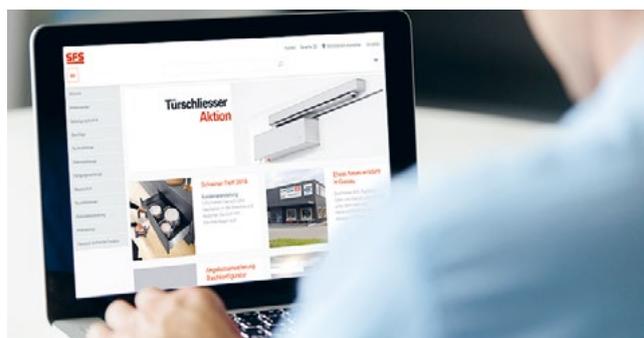
Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2018	+/- Vj.	2017	2016
Umsatz mit Dritten	334.5	3.6%	322.9	312.8
Wachstum vergleichbar		5.1%		
Nettoumsatz	339.7	3.3%	328.9	318.6
EBITDA	31.7	-11.4%	35.8	33.8
In % des Nettoumsatzes	9.3		10.9	10.6
Betriebserfolg (EBIT)	25.8	-13.9%	29.9	27.0
In % des Nettoumsatzes	7.6		9.1	8.5
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	25.8	13.9%	22.6	22.8
In % des Nettoumsatzes	7.6		6.9	7.2
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	142.2	0.9%	140.8	142.7
Investitionen	6.2	-39.9%	10.4	3.9
Mitarbeitende (FTE)	621	-5.2%	655	625
ROCE (%) ²	18.1		16.1	18.9

¹ Normalisiert um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven und weitere Sondereinflüsse

² EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Im Februar 2018 lancierte SFS den neuen eShop und bietet damit eine moderne und benutzerfreundliche Einkaufsplattform.

Profitabilität gesteigert

Die Profitabilität hat sich im Berichtsjahr positiv entwickelt. Der EBIT stieg auf CHF 25.8 Mio., was einer EBIT-Marge von 7.6% (Vorjahr 6.9%, normalisiert) entspricht. Gestiegene Einkaufskosten und die verzögerte Weitergabe dieser Kostenerhöhungen haben die Ertragskraft im ersten Semester belastet.

Einbindung mobiler Endgeräte ermöglicht

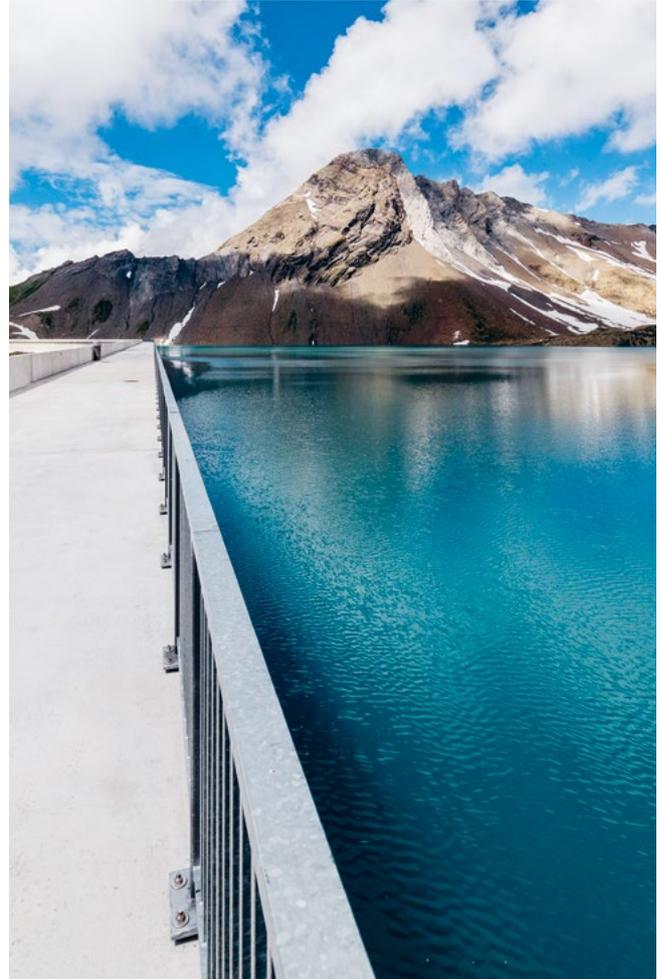
Im 2018 wurde die Attraktivität der Logistiklösungen weiter erhöht. Der Fokus lag insbesondere auf der stärkeren Einbindung und Nutzung mobiler Endgeräte. So können beispielsweise über die neue App Artikel- und Bestellinformationen überall und jederzeit abgerufen werden. Die Attraktivität der Logistiklösungen wurde erneut durch zahlreiche Kundengewinne dokumentiert. Die Logistiksysteme von SFS sind einfach skalierbar und werden auf Kundenwunsch international ausgerollt. Weitere Synergien ergeben sich aus der Multiplikation des Systems, welches für Kunden aus anderen Produktbereichen, wie dem Beschlägebereich, kompatibel und einsetzbar ist.

Leistungsfähigkeit ausgebaut

Die Logistikinfrastruktur des Zentrallagers in Rebstein (Schweiz), eines der modernsten Logistikzentren Europas, wurde im Berichtsjahr substanziell ausgebaut. Der Erweiterungsbau umfasst neu zusätzlich rund 5'000 Paletten- und 27'000 Behälterplätze. Die Investitionen von rund CHF 11 Mio., welchen in den letzten drei Jahren getätigt wurden, ermöglichen eine Erhöhung der Verfügbarkeit und Steigerung der Effizienz, womit auch die Produktivität zunimmt.

Vorsichtig positiver Ausblick erwartet

2019 erwartet das Segment in einem zunehmend wirtschaftlich unsicheren Umfeld eine positive Entwicklung.



Staumauer Muttsee – Ein Projekt der Superlative**Zahlen und Fakten**

- 680 Geländerpfosten wurden mit dem fischer Befestigungssystem Superbond von SFS sicher befestigt
 - Das höchstgelegene Speicherbecken Europas liegt auf 2'473 m ü. M. im Glarnerland (Schweiz)
 - Die 1'050 Meter lange Staumauer wurde nach sieben Jahren für CHF 2.1 Milliarden fertiggestellt
 - Das Volumen des Muttsees wurde von ursprünglich 9 auf 24 Millionen Kubikmeter erweitert
-

Kleine Teile, grosse Wirkung

Engineered Components

Die Grenzen des Möglichen verschieben: Dies ist SFS mit der Entwicklung einer 0.5 Millimeter kleinen gewindefurchenden Schraube gelungen. Ganz im Sinne von «Inventing success together» haben SFS und die Sonova Gruppe, ein weltweit führender Anbieter von attraktiven Lösungen rund um das Thema Hören, eine innovative Miniaturbefestigung des Akkukontaktes gemeinsam realisiert.



Als Weltneuheit hat Sonova ein schnell aufladbares Hörgerät mit langer Akkulaufzeit entwickelt, bei dem hohe Anforderungen an die Miniaturisierung gestellt wurden. Für die Befestigung des Akkukontaktes mit dem Gehäuse wurde SFS involviert. Dank einem umfangreichen Know-how-Austausch sowie einer vertrauensvollen und engen Zusammenarbeit konnte das Projekt erfolgreich umgesetzt werden.

Ästhetik und funktionales Design vereint

Aufgrund des eng bemessenen Bauraums ergab sich für die Verschraubung des Gehäuses eine Limitierung des Schraubendurchmessers auf 0.5 mm. Zusätzlich musste für eine prozesssichere Montage das Befestigungselement direkt verschraubt werden, ohne dabei das Kunststoffgehäuse zu beschädigen.

Klein, aber wirkungsvoll – physikalische Grenzen ausgeschöpft

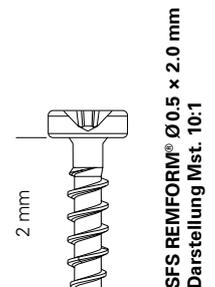
Die von SFS realisierte Befestigungslösung REMFORM®, Ø 0.5x2.0 mm, aus rostfreiem Material ist derzeit die weltweit kleinste gewindefurchende Schraube, die mittels der Kaltmassivumformung hergestellt wird. Für deren Herstellung war die Weiterentwicklung des gesamten Produktionsprozesses erforderlich. Dabei wurden neue, erhöhte Anforderungen an die Werkzeugherstellung, die Kaltmassivumformung und den Walzprozess gestellt. Die Produktion ging an die Grenze des Machbaren und gestaltete eine prozesssichere Verschraubung mit hoher reproduzierbarer Qualität. Dies führte in der Montage bei Sonova zu einer markanten Steigerung der Produktivität.

Kleinstteile aus Kunststoff als Teil der Gesamtlösung hergestellt

Auf Basis des Spritzgiessverfahrens realisiert Stamm, ein verlässlicher Partner für Mikrospritzgiesstechnik und Unternehmen der SFS Group, bereits seit vielen Jahren komplexe Kunststofflösungen in Miniaturgrösse für Sonova. Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit und dem vertrauensvollen Know-how-Austausch konnten die hohen Anforderungen an Funktion und Design erfüllt werden.

Verschiedene Technologiekompetenzen aus einer Hand angeboten

SFS bietet Produkte, die sowohl mittels Miniaturbefestigung als auch mittels Mikrospritzguss hergestellt werden, aus einer Hand an. Dadurch werden für den Kunden Schnittstellen reduziert, die Aufgabenstellung ganzheitlich betrachtet und gemeinsam mit dem Kunden der optimale Lösungsansatz gesucht – ganz im Sinne von «Inventing success together».



Das Hörgerät, mit der kleinsten gewindefurchenden Schraube von SFS, besticht durch sein funktionales Design.

Faszination Blindniet technologie

Fastening Systems

Seit dem Sommer 2017 leuchtet der Abendhimmel über Augsburg (Deutschland) in den Vereinsfarben des Fußball Club Augsburg (FCA). Dafür verantwortlich ist die neue Aussenhülle des Fußballstadions. Konstruiert und gebaut wurde das moderne und hochkomplexe Fassadensystem von der Roschmann Group. Für die Befestigung des aussergewöhnlichen Fassadengeflechts hat Roschmann in enger Zusammenarbeit mit GESIPA® eine innovative und wirtschaftliche Lösung entwickelt.



Im August 2016 erhielt die Roschmann Group den Auftrag zur Realisierung der neuen Aussenhülle der WWK (deutsche Versicherungsgruppe) Arena. Das Resultat ist eine moderne und hochwertige Konstruktion aus Aluminiumröhren. Diese umhüllen die Arena wie ein Kokon in mehreren Lagen. Mit der Herausforderung, eine geeignete Befestigungslösung zu entwickeln, trat die Roschmann Group an verschiedene Firmen heran. GESIPA® konnte mit ihrem Vorschlag, Blindnietmutter als Befestiger zu verwenden, in Bezug auf Wirtschaftlichkeit, technische Sicherheit und Montagefreundlichkeit den Kundenwunsch untermauern. Spezialisten von beiden Firmen haben anschliessend gemeinsam eine Lösung erarbeitet, um die neue Konstruktion sicher und effizient zu installieren.

Herausfordernde Montage realisiert

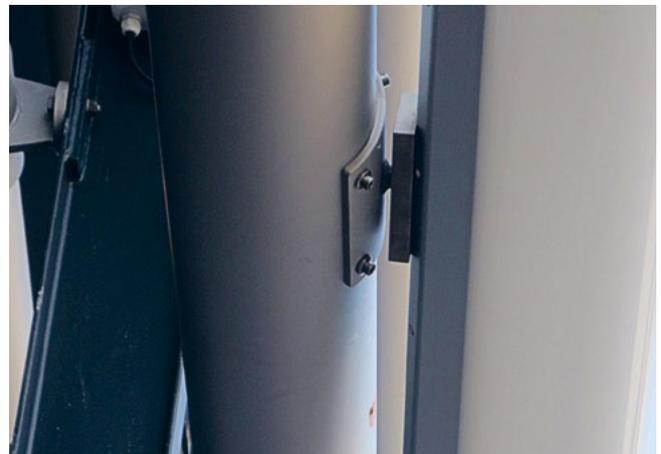
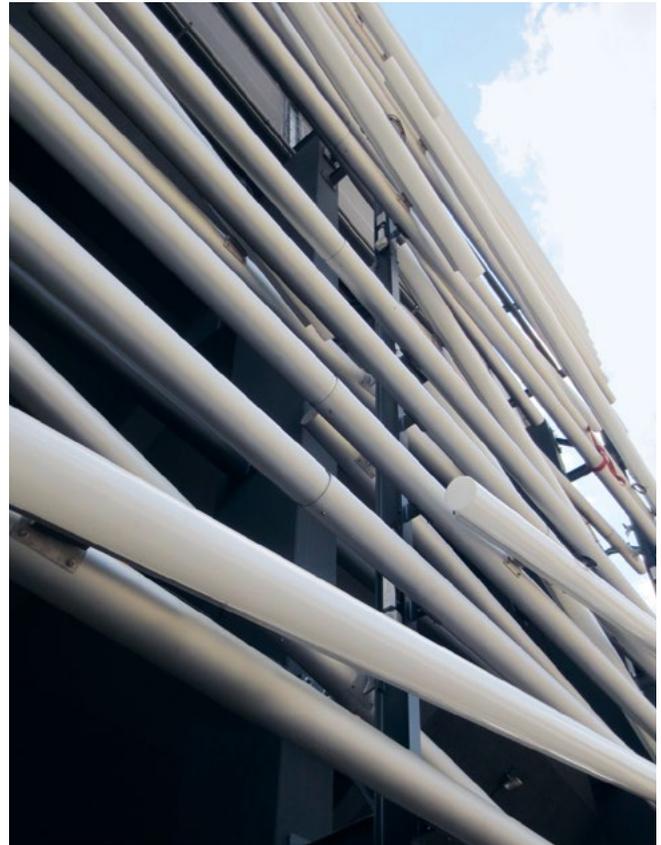
Das Ziel war 135 lichtdurchlässige Kunststoffröhren mit LED-Lichtköpfen in ein Geflecht aus 20 Kilometer Aluminiumrohr zu integrieren und auf der Fassadenunterkonstruktion der WWK Arena sicher zu montieren. Um diese Herausforderung zu bewältigen, hat ein Spezialistenteam von GESIPA® und Roschmann zunächst einen geeigneten Verbinder aus dem bestehenden Sortiment identifiziert. Da die Verwendung der ausgewählten Blindnietmutter bauaufsichtlich nicht geregelt war, hat Roschmann eine Zustimmung für die Befestigung mit den Einnietmuttern erwirkt. An den Verbindungselementen der Aluminiumrohre wurden Traglastversuche in Form von Auszugsversuchen, Scherversuchen und Bauteilversuchen vorgenommen. Die Blindnietmutter M8 in Edelstahl A4 hat sich in Kombination mit dem Blindnietmutter-Setzgerät FireFox® 2 als idealer Befestiger erwiesen. Im nächsten Schritt hat GESIPA® eine speziell für den Kunden angefertigte Montageanleitung erstellt. So konnte eine effiziente, kontinuierliche und möglichst einfache Verarbeitung der Blindnietmutter gewährleistet werden.

Vertrauen durch Kundennähe geschaffen

GESIPA® arbeitete von der Entwicklung der optimalen Lösung und der umfangreichen Prüfung des identifizierten Verbinders (Blindnietmutter M8 in Edelstahl A4) bis hin zu dessen Verarbeitung und Montage Hand in Hand mit dem Kunden – ganz getreu ihrem Leistungsversprechen «Inventing success together».

«Die Zusammenarbeit mit GESIPA® verlief reibungslos. Durch die technische Unterstützung konnten die Befestigungssysteme an der WWK Arena durchgesetzt und letztendlich wirtschaftlich und zielführend abgewickelt werden. Knapp 22'000 GESIPA®-Blindnietmutter gewährleisten somit den sicheren Halt von ca. 20'000 m Aluminiumrohr.»

Michael, Skopp, Technischer Leiter der Roschmann Group



Die neue Aussenhülle – eine moderne Konstruktion aus Aluminiumröhren – wickelt sich wie ein Kokon um die WWK Arena.

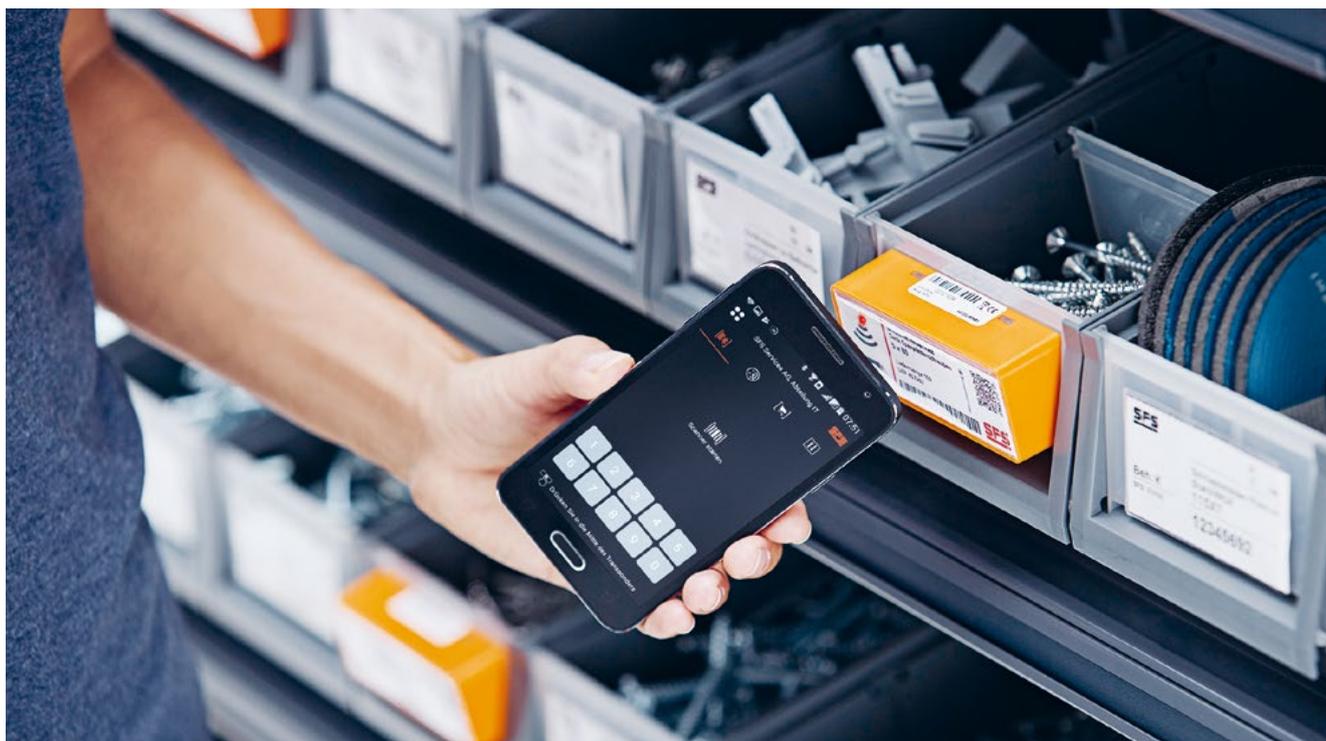
Industrie 4.0

Menzi

Muck AG

Distribution & Logistics

Menzi Muck AG, ein weltweiter Markt- und Technologieführer in der Entwicklung und Produktion von Schreitbaggern aus dem Schweizer Rheintal, implementiert in enger Zusammenarbeit mit SFS die innovative Logistiklösung M2M by SFS. Das Resultat ist eine weitere Erfolgsstory, bei der Prozesskosten reduziert und der Lagerplatzbedarf minimiert werden konnten. Ganz im Sinne des Claims «Inventing success together».



Bereits seit 1997 setzen SFS und Menzi Muck AG zusammen Projekte erfolgreich um. Nachdem sich der Kunde 2011 dazu entschieden hatte, vorübergehend ein Wettbewerbsprodukt einzusetzen, hat ein engagiertes SFS Projektteam immer wieder den Kontakt zum Kunden gesucht. Menzi Muck AG wurde regelmässig über Produktneuheiten informiert und konnte schliesslich dank des neuen Logistiksystems M2M zurückgewonnen werden.

Logistiksystem M2M by SFS installiert

Beim innovativen Logistiksystem M2M («Machine to Machine») findet ein automatisierter Informationsaustausch zwischen den Endgeräten beim Kunden und bei SFS statt. Dieser M2M-Austausch minimiert die Prozesskosten für die Warenbewirtschaftung (Beschaffung, Logistik und Handling) von C-Teilen wie Schrauben, Muttern und Scheiben, senkt die Lagerbestände und erhöht gleichzeitig die Teileverfügbarkeit beim Kunden.

Weg zur Industrie 4.0 geebnet

Nachdem die Testphase erfolgreich abgeschlossen wurde, begann das SFS Projektteam Ende 2016 mit der Einführung des neuen Logistiksystems. Innerhalb von zwei Monaten wurde das digitale Bewirtschaftungssystem turn-LOG®2 beim Kunden installiert. In enger Zusammenarbeit mit Menzi Muck AG realisierte SFS anschliessend in drei Tagen den Aufbau der Lagerhardware. Dafür wurden 320 Lagerartikel in neue Behälter mit turnLOG®2-Transpondern umgefüllt. Abschliessend wurde der Controller der «M2M by SFS»-Logistiksysteme an der Hallendecke des Kunden befestigt. Dieser regelt die Kommunikation zwischen Lagerinfrastruktur, mobilen Endgeräten und ERP-Systemen.

Projekt erfolgreich abgeschlossen

Menzi Muck AG äusserte sich nach der erfolgreichen Implementierung der neuesten «M2M by SFS»-Generation mit turnLOG®2-System ausgesprochen positiv über die neue Logistikhaltung. Die Verantwortlichen lobten vor allem die Einsparung an Lagerfläche, die reduzierten Prozesskosten sowie die professionelle Projektzusammenarbeit.

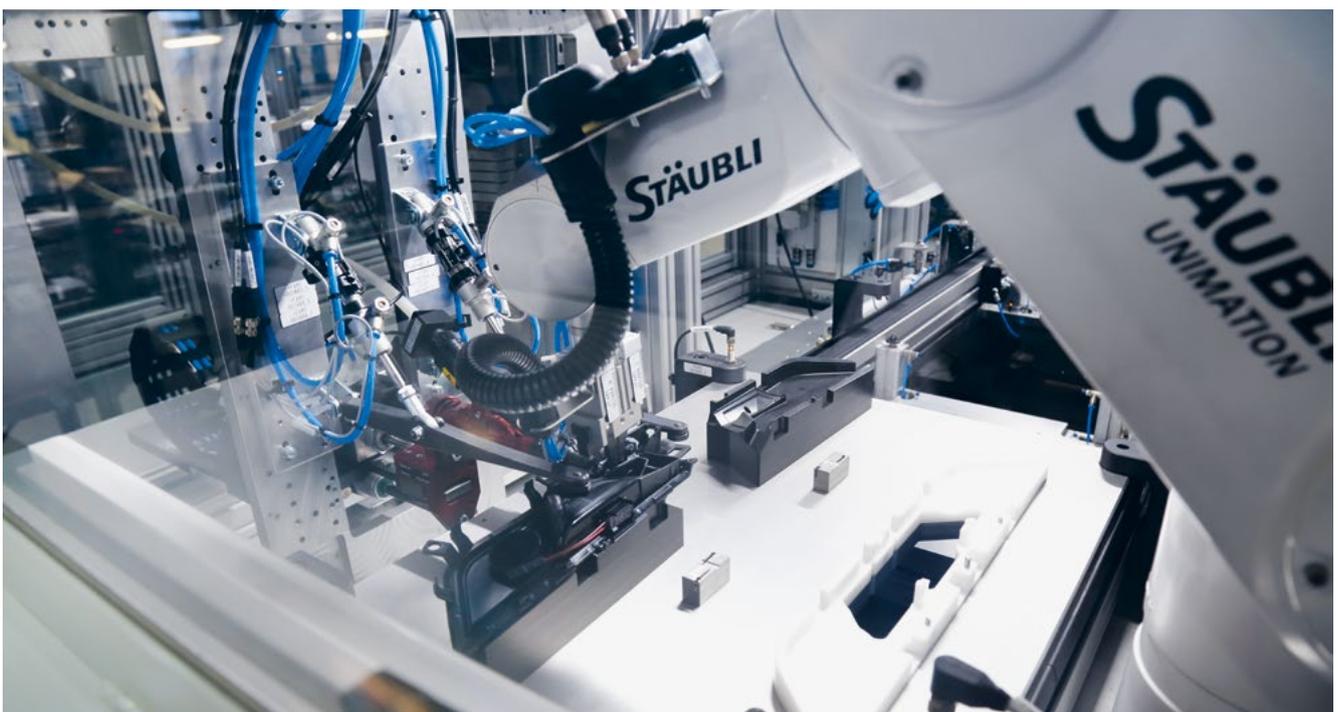


Innerhalb von zwei Monaten wurde das digitale Bewirtschaftungssystem turn-LOG®2 beim Kunden installiert (Bild oben). Der Profi rund um die Entwicklung und Produktion von Schreitbaggern profitiert dadurch u.a. von einer eingesparten Lagerfläche (Bild unten).

Höher, schneller, weiter

SFS intern

Die Standorterweiterung in Ungarn bietet viel Raum in der neuen, 3000 m² grossen Produktionshalle. Das moderne Materialflusskonzept sorgt für einen harmonischen und effizienten Produktionsablauf. Neben Zeit- und Kosteneinsparungen besticht die Erfolgsstory für Türinnenbetätigungsmodule (TIB) auch durch die stark reduzierte Ausschussrate, die mithilfe der neuen Montageanlage realisiert wurde.



Die Kundenbedürfnisse der Automobilbranche verändern sich ständig. In der Innenausstattung ist der Bedarf an Türinnenbetätigungen mit zusätzlich integrierten Modulen wie Lautsprecher, Schalter und Beleuchtung stark gestiegen. Eine manuelle Montage ist bei zunehmender Produktvariabilität sehr fehleranfällig und zeitintensiv. SFS hat sich deshalb für eine voll automatisierte Montage entschieden, die eine Standorterweiterung nötig machte.

Voll automatisierte Montageanlage in Betrieb genommen

Jánossomorja, eine kleine Stadt im Nordwesten von Ungarn, ist Schauplatz des neuen, 3'000 m² grossen Bauprojekts der Division Automotive. Von aussen erscheint die neu gebaute Produktionshalle unscheinbar, im Gebäude selbst wird es futuristisch. Die einzelnen Komponenten werden auf den Montagestationen von Robotern zusammengefügt. Die Montageschritte an den 6-Achs-Robotern sind miteinander verknüpft und werden vollautomatisch ausgeführt.

Weitreichende Flexibilität erzielt

Die heutigen TIB werden je nach Fahrzeugmodell und gewählter Innenausstattung in unterschiedlichen Varianten angeboten. SFS hat sich mit der TIB-Montageanlage optimal auf dieses Bedürfnis der Automobilindustrie ausgerichtet und kann bei einem Projekt in kürzester Zeit bis zu 30 verschiedene Baugruppenvarianten fertigen.

SFS Leistungsversprechen garantiert

Mittels Kamera und Sensor werden die gefertigten Baugruppen an jeder Montagestation auf Qualität, Ästhetik und Massgenauigkeit überwacht und geprüft, was zu einer wesentlich tieferen Ausschussrate führt. Ein Laser graviert am Ende des Fertigungsprozesses Teilenummer und Montagedatum ein und garantiert so eine umfassende Rückverfolgbarkeit. Bei voller Auslastung werden so am Standort Jánossomorja bis zu 1'800'000 TIB pro Jahr montiert. Auch mit diesem Projekt hat SFS einmal mehr den Claim «Inventing success together» nach Innen und Aussen erfolgreich realisiert.



Bei voller Auslastung werden am Standort Jánossomorja bis zu 1'800'000 TIB pro Jahr montiert.

Nachhaltigkeit

Verbesserungen erzielt

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Treiber im täglichen Handeln. Der kontinuierliche Dialog mit unseren Partnern ist die Grundlage, um gemeinsam weiterzukommen und erfolgreich zu sein. Diesen Austausch hat die SFS Group im Berichtsjahr weiter intensiviert.

Das Resultat verschiedener Massnahmen sind Fortschritte bei den sechs Kernthemen, die im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse identifiziert wurden. Diese Themen sind für die nachhaltige Entwicklung von SFS von grösster Bedeutung und umfassen:

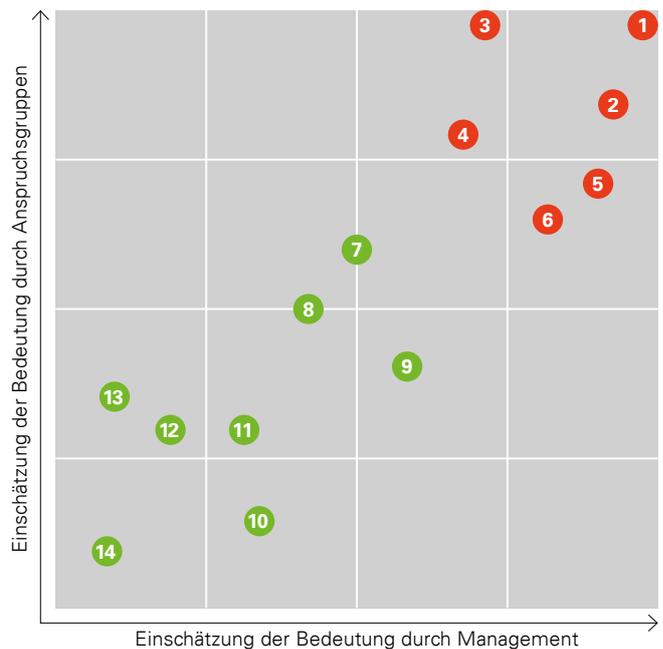
- 1 Kundenzufriedenheit
- 2 Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen
- 3 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- 4 Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karriereentwicklung
- 5 Programm für Kompetenzmanagement und stetige Lernprozesse
- 6 Aus- und Weiterbildung

Fokus auf Umsetzung gelegt

Auf Grundlage des anerkannten GRI-Standards hat SFS die nebenstehende Wesentlichkeitsmatrix im Jahr 2016 entwickelt und identifiziert. Im Berichtsjahr lag der Fokus einerseits auf der Verbesserung der nachhaltigen Leistung in den sechs Themenbereichen; andererseits galt das Augenmerk der Etablierung und weiteren Stärkung der notwendigen Managementstrukturen.

2019 wird der Dialog mit den Stakeholdern ausgebaut und die Wesentlichkeitsanalyse der SFS Group aktualisiert und weiterentwickelt.

Wesentlichkeitsmatrix der SFS Group



Wichtigste Themen für die nachhaltige Entwicklung von SFS

- 1 Kundenzufriedenheit
- 2 Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen
- 3 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- 4 Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karriereentwicklung
- 5 Programme für Kompetenzmanagement und stetige Lernprozesse
- 6 Aus- und Weiterbildung

Weitere relevante Themen

- 7 Gewährleistung der Nichtdiskriminierung
- 8 Massnahmen zur Korruptionsbekämpfung
- 9 Einhaltung von Umweltgesetzen und -vorschriften
- 10 Abwasser
- 11 Emissionen
- 12 Gesamtausgaben und -investitionen für den Umweltschutz
- 13 Energieverbrauch des Unternehmens, der Zulieferer und Kunden
- 14 Beschwerden bzw. Rechtsstreitigkeiten aufgrund von Umweltfolgen

1 Kundenzufriedenheit

Unser oberstes Ziel besteht darin, in enger Partnerschaft mit unseren Kunden den Erfolg gemeinsam zu erfinden – gemäss unserem Claim «Inventing success together» – und für unsere Kunden nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Diese engen Partnerschaften bedingen gegenseitiges Vertrauen. Das Vertrauen der Kunden entsteht durch Zufriedenheit mit unseren Leistungen und durch einen kontinuierlichen Dialog.

In regelmässigen Abständen wird die Zufriedenheit unserer wichtigsten Kunden analysiert und es werden Verbesserungspotenziale identifiziert. Aufgrund der heterogenen Abnehmersegmente variieren die Geschäfts- und Kundencharakteristika der Divisionen erheblich. Die Zielsetzung im Berichtsjahr bestand darin, die verschiedenen divisionalen Ansätze zur Messung der Kundenzufriedenheit zu konsolidieren und wo möglich zu harmonisieren. Zu diesem Zweck – und um diesem Thema eine noch höhere Aufmerksamkeit zu geben – wurde eine Group-Guideline zur Messung der Kundenzufriedenheit erarbeitet. Die Group-Guideline wurde durch das Group Executive Board im 2018 verabschiedet und als Process Owner der CEO der SFS Group bestimmt.

Konzept für Messung der Kundenzufriedenheit erarbeitet
Jede Division hat vor dem Hintergrund der neu implementierten Group-Guideline ihre bestehenden Ansätze zur Messung der Kundenzufriedenheit überprüft und ein entsprechen-

des Konzept erarbeitet. Es wird in der nächsten Berichtsperiode umgesetzt. Aufgrund der unterschiedlichen Kundensegmente variieren die divisionalen Konzepte. Die Mittel zur Messung der Kundenzufriedenheit reichen von einer Scorecard, wie sie die Division Automotive verwendet, bis zu Onlineumfragen, wie dies bei der Division Electronics der Fall ist.

Vertrauensvolle Kundenbeziehung aufgebaut

Ausdruck der Kundenzufriedenheit sind verschiedene Auszeichnungen, die SFS im Berichtsjahr gewonnen hat. So hat SFS beispielsweise Ende 2018 den «Crazy for SuCCess Award» von der Robert Bosch GmbH gewonnen. Bereits zum zweiten Mal in der kurzen Geschichte dieses Awards hat SFS diese begehrte Auszeichnung entgegennehmen dürfen. Mit diesem Award zeichnet Bosch aus über 1'000 Lieferanten die sechs bedeutendsten und zuverlässigsten Zulieferer der Chassis Systems Control Division aus. Die Akquisition von Neuprojekten ist ein weiterer Beweis für die partnerschaftliche Beziehung zu unseren Kunden. Denn die frühe Einbindung in Entwicklungsprojekte setzt eine hohe Vertrauensbasis voraus. Diese entsteht nur durch gute Leistungen, Zuverlässigkeit und Qualität.

Prioritäten 2019 festgelegt

2019 liegt der Fokus auf der Umsetzung der divisionalen Konzepte, um die Kundenzufriedenheit zu analysieren und aus diesen Erkenntnissen geeignete Verbesserungsmassnahmen ableiten zu können.

2 Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen

Dieses Kriterium umschreibt im Kern die faire Partnerschaft zwischen SFS und den verschiedenen Anspruchsgruppen. Die Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen wird z. B. in Form von Lohnzahlungen an die Mitarbeitenden, Dividendenzahlungen an die Aktionäre oder Steuerzahlungen an die öffentliche Hand zum Ausdruck gebracht. SFS verzichtet auf aggressive Steuerpraktiken und -strukturen und zahlt die Steuern dort, wo der wirtschaftliche Wert generiert wird. Seit 2017 meldet die SFS Group im Rahmen des Country-by-Country-Reportings die geforderten Steuerzahlungen je Land an die Eidgenössische Steuerverwaltung.

Wertschöpfung insgesamt gesteigert

SFS legt Wert auf eine faire Partnerschaft – ob mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitenden oder Investoren. Deshalb ist

für uns die ausgewogene Verteilung der Wertschöpfung für unsere Anspruchsgruppen von grosser Bedeutung. Im Zeitraum von 2014 bis 2018 hat SFS die Wertschöpfung brutto insgesamt um 27.7% gesteigert. Die Wertschöpfung für die verschiedenen Anspruchsgruppen wurde im gleichen Zeitraum signifikant um 33.4% gesteigert. Die relativen Anteile der einzelnen Anspruchsgruppen entwickelten sich dabei etwa stabil. Aufgrund des Börsengangs der SFS Group im Frühling 2014 und der Erwartungen des Marktes wurde die Dividendenausschüttung erhöht. Diese Ausschüttung an die Aktionäre hat sich seither stabil entwickelt.

Prioritäten 2019 festgelegt

Im Zusammenhang mit der Erarbeitung der Mittelfristplanung werden 2019 Bandbreiten definiert, an denen sich die zukünftige Verteilung der Wertschöpfung orientiert. Dank einem profitablen Wachstum der SFS Group soll die zur Verteilung verfügbare Wertschöpfung weiter gesteigert werden.

Entwicklung und Verteilung der Wertschöpfung

in Mio. CHF

	2018	2017	2016	2015	2014
Wertschöpfung brutto	853.0	814.4	721.2	641.8	668.0
In % des Nettoumsatzes	49.1%	49.8%	50.2%	46.8%	48.3%
Abschreibungen/Amortisationen	-89.7	-125.8	-146.4	-142.3	-134.9
In % des Nettoumsatzes	-10.5%	-15.4%	-20.3%	-22.2%	-20.2%
Wertschöpfung netto	763.3	688.6	574.8	499.5	533.1
In % des Nettoumsatzes	43.9%	42.1%	40.0%	36.4%	38.6%

Verteilung der Wertschöpfung netto

Mitarbeitende	68.0%	69.8%	71.6%	75.6%	72.8%
Personalaufwand	519.3	480.6	411.8	377.5	387.9
Staat	6.0%	6.4%	6.1%	5.8%	5.0%
Steuern, Abgaben	45.8	44.0	35.2	29.0	26.7
Kapitalgeber	10.4%	11.0%	12.0%	11.9%	12.8%
Dividenden an Aktionäre	75.0	71.3	65.6	56.3	56.3
Zinsaufwand	4.3	4.9	3.0	3.2	12.2
Unternehmen	15.6%	12.8%	10.3%	6.7%	9.4%
Unverteilter Gewinn	118.9	87.8	59.2	33.5	50.0

3 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Bei einem industriellen Unternehmen wie SFS, dessen Leistung und Erfolg massgeblich das Resultat ihrer hoch motivierten Mitarbeitenden sind, geniessen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz einen hohen Stellenwert. SFS fördert die Gesundheit der Mitarbeitenden durch einen guten Ausgleich zwischen Privatleben und beruflicher Tätigkeit und durch die Vermeidung von Arbeitsunfällen.

ISO 45001 wird eingeführt

Im 2018 wurde entschieden, die Vorbereitungsarbeiten für die Zertifizierung nach ISO 45001, dem Managementsystem für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, zu starten. Die Planung sieht vor, die SFS Prozesse gemäss dem neuen Standard am Hauptsitz in Heerbrugg, Schweiz zu entwickeln und danach schrittweise global an den Produktionsstandorten zu implementieren und zur Zertifizierung zu bringen.

GQES-Team personell verstärken

Der Bereich GQES (Global Quality, Environment, Safety) wird im 2019 personell mit einem EHS Manager (Environment, Health and Safety) verstärkt. Dies wurde im Berichtsjahr entschieden. Denn auch weiterhin sind die Verhinderung von Arbeitsunfällen, die Weiterentwicklung des SFS Systems, die Prävention von Emissionen sowie das Reduzieren von Abfall herausfordernde Ziele. Im 2019 wird die neue Organisation mit dem gruppenweit verantwortlichen EHS Manager weiterentwickelt und erste Massnahmen zur Erreichung dieser Ziele werden umgesetzt.

Verbesserungen der Arbeitssicherheit umgesetzt

Dank der regelmässig durchgeführten Mitarbeiterbefragung wird die individuelle Einschätzung der Mitarbeitenden zur Arbeitssicherheit und dem Gesundheitsschutz analysiert. Daraus werden Verbesserungen für die Arbeitssituation abgeleitet und umgesetzt.

Innerhalb der Division Riveting wurde beispielsweise für alle deutschen Standorte mit externer Unterstützung eine anonyme Umfrage zur Gefährdungsbeurteilung hinsichtlich psychischer Belastungen am Arbeitsplatz durchgeführt. Anhand der Ergebnisse wurden anschliessend Workshops durchgeführt und Verbesserungsmassnahmen erarbeitet, die nun in die Umsetzungsphase gehen.

In der Schweiz gibt es unterschiedliche Initiativen zur Förderung von Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Hier kooperiert SFS eng mit externen Partnern wie Versicherungen für Krankheit und Unfall sowie Sozialberatung, die wir unseren Mitarbeitenden gratis zur Verfügung stellen. Das Angebot umfasst Massnahmen in den Bereichen Prävention, Erhaltung von Gesundheit- und Leistungsfähigkeit sowie Unterstützung und Begleitung im Problemfall.

Auch in Asien ist das Thema Arbeitssicherheit wichtig. Unisteel in Malaysia nahm an einem einjährigen Programm zur Verbesserung der betrieblichen Gesundheit teil, das von einer Unterorganisation der malaysischen Regierung organisiert wurde. Es hatte zum Ziel, die teilnehmenden Unternehmen zu unterstützen und geltende Vorschriften zur betrieblichen Gesundheit in den Bereichen Chemiemanagement, Ergonomie und Gehörschutz einzuhalten. Unisteel setzte die Massnahmen kontinuierlich um, sodass der Arbeitsschutz in Aspekten wie Lärm, Chemikalien oder Ergonomie verbessert werden konnte. Im Jahr 2018 wurde Unisteel mehrmals auditiert und schliesslich im Juli 2018 mit der Auszeichnung «Chemical Best Practice» geehrt.

Absenzenmanagement-Tool implementiert

In der Schweiz wurde auf Anfang 2018 ein softwaregestützter Absenzenmanagement-Prozess eingeführt. Das System unterstützt die Führungsverantwortlichen bei der Erkennung von gesundheitlichen Problemen ihrer Mitarbeitenden aufgrund von Absenz-Charakteristika, beim proaktiven Dialog mit den Mitarbeitenden sowie beim gemeinsamen Erarbeiten von frühzeitigen Korrekturmassnahmen. Das Ziel ist klar definiert: gesunde und leistungsfähige Mitarbeitende. Das Feedback der Führungsverantwortlichen zum Tool ist positiv, der strukturierte Ansatz bringt jedoch zusätzliche Aufgaben für die Führungsverantwortlichen mit sich.

EcoPoints erfolgreich gestartet

Im Rahmen des Mobilitätskonzepts «mobility@SFS», unterstützt SFS alle Mitarbeitenden in der Schweiz, die ihren Arbeitsweg umweltschonend zurücklegen. Mit dem neuen EcoPoints-System, einem Bonus- und Anreizsystem, belohnt SFS alle Mitarbeitenden, die mit dem Fahrrad, zu Fuss, mit den öffentlichen Verkehrsmitteln oder in einer Fahrgemeinschaft zur Arbeit kommen. Sie können EcoPoints sammeln und diese gegen attraktive Prämien eintauschen oder für einen guten Zweck spenden. Seit dem Start Anfang September 2018 haben rund 950 SFS Mitarbeitende – das sind rund 40% der Mitarbeitenden in der Schweiz – über 116'000 km Arbeitsweg mit dem Fahrrad, 10'200 km zu Fuss, 61'000 km mit den öffentlichen Verkehrsmitteln und 29'000 km in Fahrgemeinschaften zurückgelegt. Somit sind insgesamt knapp 40'000 kg CO₂ eingespart worden. Die Mitarbeitenden sparten privat durch den Autoverzicht insgesamt rund CHF 100'000.

Prioritäten 2019 festgelegt

Für 2019 strebt SFS eine weitere Reduzierung der Arbeitsunfälle um 10% an. Zudem werden eine Roadmap für «SFS Group Occupational Health & Safety» und die «SFS Group Safety Rules» erarbeitet und vom Group Executive Board verabschiedet werden.

4 Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karriereentwicklung

Hauptverantwortlich für die nachhaltig gute Entwicklung von SFS sind die Mitarbeitenden. Folglich geniessen die Instrumente zur regelmässigen Beurteilung und Förderung der Mitarbeitenden einen hohen Stellenwert.

Leistungsziele regelmässig vereinbart

Beispiel dafür ist die Leistungsbeurteilung, die mit jedem Mitarbeitenden mindestens ein- bis zweimal pro Jahr stattfindet. In diesem Gespräch sollen klare Entwicklungs- und Leistungsziele für das Folgejahr definiert werden. Zeugnis davon sind zwei Fragen im Swiss Arbeitgeber Award (s. Info-box S. 40), die 88% Zustimmung der Mitarbeitenden erhalten haben (Meine Ziele für das laufende Jahr wurden mit mir besprochen/Bei der letzten Leistungsbeurteilung wurden meine Leistungen nach den vereinbarten Zielen beurteilt). Das bedeutet, dass der hohe Stand im Vergleich zur letzten Befragung gehalten wurde und im Vergleich zum Durchschnitt der Industrieunternehmen 2018 eine positive Abweichung von 9% besteht.

Führungspositionen intern besetzt

Es ist unser Bestreben, von den vakanten Führungs- und Schlüsselpositionen rund 70% mit internen Kandidaten zu besetzen. Dieses anspruchsvolle Ziel wird unter anderem mit dem Programm zur strukturierten Entwicklung der Mitarbeitenden (SEDP – Structured Employee Development Program) erreicht. Dieses hat zum Ziel, Mitarbeitende mit Potenzial für zusätzliche Aufgaben und Verantwortungen zu erkennen und mit mittel- und langfristigen Aus- und Weiter-

bildungen auf die neuen Aufgaben vorzubereiten. Die Divisionsleitungen identifizieren, wo in den nächsten Jahren Nachfolgelösungen gefunden werden müssen. Geeignete Kandidaten, die einerseits den Willen und andererseits das Potenzial haben, werden identifiziert und konkrete Massnahmen definiert und in die individuelle Leistungsbeurteilung miteinbezogen.

Im Berichtsjahr konnten auf diesem Weg 66% der zu besetzenden Schlüsselpositionen (Divisionsleitungsmitglieder sowie Standortleiter) intern vergeben werden.

Entwicklungsmöglichkeiten im Swiss Arbeitgeber Award bestätigt

Im Swiss Arbeitgeber Award wird die Frage zur Möglichkeit der internen Karriereentwicklung (In meiner Division habe ich gute Möglichkeiten, mich beruflich weiterzuentwickeln) mit 70% Zustimmung beantwortet. Dieses positive Ergebnis entspricht einer unveränderten Zustimmung im Vergleich zur letzten Befragung und einer um 5% höheren Zustimmung als beim Durchschnitt aller Industrieunternehmen 2018.

Prioritäten 2019 festgelegt

Der Fokus im aktuellen Jahr liegt darauf, das erfreuliche Niveau zu halten. Um dieses Ziel zu erreichen, sind verschiedene Ansätze geplant: Einerseits wird die Mitarbeiterumfrage auch auf die Divisionen Automotive, Riveting und Construction ausgedehnt. Andererseits werden bereichsbezogene Projekte zur Karriereentwicklung (Fach- und Führungslaufbahn) sowie eine Gruppenguideline für eine hohe Mitarbeiterbindung (Retention) realisiert. Aktuell liegt die durchschnittliche Mitarbeiterzugehörigkeit international bei rund 12 Jahren.



Ein wichtiger Aspekt des Trainings im «International Leadership Development Program» (ILDP) ist die Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit.

5 Programme für Kompetenzmanagement und stetige Lernprozesse

Das Leistungsversprechen «Inventing success together» gilt nicht nur extern, sondern auch intern. Es ist das Bekenntnis zum beständigen Streben nach Verbesserung. Neben einem individuellen Einführungsplan für neue Mitarbeitende steht allen Mitarbeitenden ein umfangreiches Weiterbildungsangebot zur Verfügung. Denn wir wollen sicherstellen, dass unsere Mitarbeitenden befähigt sind, ihre Aufgaben optimal zu erfüllen und ihr Potenzial auszuschöpfen.

Austausch in überdivisionalen Gruppen ermöglichen

Zum regelmässigen Know-how-Austausch innerhalb der SFS Group sind die innerbetrieblich organisierten Peer Groups (PeG) von grossem Nutzen. Die insgesamt 13 PeGs setzen sich aus Vertretern der Divisionen zusammen, für welche der Themenbereich von Relevanz ist. Sie treffen sich physisch oder virtuell in regelmässigen Abständen und tauschen sich über Neuigkeiten, Wissenswertes und Aktuelles zu einem bestimmten Thema (bspw. Finance and Controlling oder Digitalisierung) aus. Diese Gruppen sind enorm hilfreich, um innerhalb der SFS Group das Wissen zu teilen, es in den verschiedenen Divisionen gezielt zu nutzen und so Verbesserungen zu implementieren. Im Berichtsjahr sind vier PeGs neu gebildet worden. Die Ausweitung der Anzahl PeGs ist begrenzt geplant. Vielmehr liegt der Fokus darauf, die Themen in den derzeitigen PeGs zu vertiefen. Aufgrund des Erfolgs der PeGs ist erkennbar, dass sich unter deren Schirm verschiedene Austauschgruppen innerhalb der Division bildeten und aktiv Verbesserungen erzielten. Das zeigt, dass der Gedanke der PeG ins' «Daily Business» integriert werden konnte.



Für die Ausbildung junger Talente engagiert sich SFS stark. Weltweit hat SFS das Ziel, dass 5–7% aller Mitarbeitenden Lernende sind.

Pilot einer Qualifikations- und Kompetenzmatrix eingesetzt

Am Standort in Heerbrugg, Schweiz läuft derzeit ein Pilotprojekt mit dem Ziel, bestehende sowie neu erworbene Qualifikationen der Mitarbeitenden über eine Kompetenzmatrix strukturiert und übersichtlich nachverfolgen zu können. Im Fokus stehen dabei vor allem die Mitarbeitenden der Produktion. Auf diese Weise soll es gelingen, die Personaleinsatzplanung zielgerichtet zu unterstützen.

Prioritäten 2019 festgelegt

Für 2019 sind verschiedene Verbesserungsprojekte geplant. Der Onboardingprozess wird neu strukturiert und aufgesetzt. Dieser Prozess erlaubt es, die Kohärenz sicherzustellen und weltweit allen neuen Mitarbeitenden die gleichen, für die Firmengruppe relevanten Informationen zukommen zu lassen. Um den Zugang zu diesen Lerninhalten zu vereinfachen, wird unter anderem das Angebot an eLearnings kontinuierlich ausgebaut.

6 Aus- und Weiterbildung

SFS ist im Bereich Aus- und Weiterbildung stark engagiert. Die hohe Bedeutung, die diesem Thema seitens der Anspruchsgruppen beigemessen wird, ist ein zusätzlicher Antrieb, den eingeschlagenen Weg konsequent fortzusetzen.

In der Schweiz besucht jeder Mitarbeitende durchschnittlich vier Tage pro Jahr eine Weiterbildung. International sind es rund zwei Tage.

Weiterbildungsangebot erweitert

Das Angebot an Aus- und Weiterbildungen wird laufend ergänzt und den Bedürfnissen der Divisionen angepasst. So werden im 2019 inhaltliche und konzeptionelle Änderungen implementiert. Ziel ist es, eine höhere Konsistenz in der internationalen Umsetzung der Weiterbildungsmöglichkeiten zu erreichen. Ebenfalls wird das Angebot an eLearning-Modulen ausgebaut, die die Mitarbeitenden zeit- und ortsunabhängig bearbeiten können. Damit können kleinere Standorte in ihren Weiterbildungsaktivitäten unterstützt werden.

Im Berichtsjahr wurde in der Schweiz die Möglichkeit geschaffen, qualitative Feedbacks über ein Onlinetool für ausgewählte Weiterbildungen einzuholen und nach unterschiedlichen Kriterien auszuwerten. Die ersten Erfahrungen konnten bereits gesammelt werden. Für 2019 ist geplant, den Einsatz des Tools weiter auszuweiten. Eine neue Weiterbildung für Verkaufsmitarbeitende der Divisionen Automotive und Industrial ist das «Aiming for Sales Excellence» Training. Die ersten Module sind mit durchweg positivem Feedback umgesetzt worden.

Regelmässig werden in Umfragen zur Mitarbeiterzufriedenheit unter anderem Feedbacks zu den Aus- und Weiterbildungsangeboten eingeholt, um diese gezielt zu verbessern.

Dass die SFS Mitarbeitenden die nötigen Aus- und Weiterbildungen besuchen können, die sie für die Ausübung ihrer Tätigkeiten benötigen, zeigten die 77% Zustimmung zur entsprechenden Frage im Swiss Arbeitgeber Award (Ich kann die interne und externe Aus- und Weiterbildung besuchen, die ich für meine Arbeit benötige). Dies entspricht demselben Wert aus der Befragung von 2016 und bedeutet eine um 6% positive Abweichung im Vergleich zum Durchschnitt der Industrieunternehmen 2018.

Talente fördern

Das «International Leadership Development Program (ILDP)», das sich an Führungskräfte und Spezialisten richtet, ist im Berichtsjahr weitergeführt worden. Ein wichtiger Aspekt des Lehrgangs ist die Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit innerhalb der SFS Group. Für die jüngeren Talente engagiert sich SFS stark in der dualen Ausbildung. Weltweit hat SFS das Ziel, dass 5%–7% aller Mitarbeitenden Lernende sind (2018 betrug der Anteil 5.8%). Die Anstrengungen zur Förderung der dualen Ausbildung werden international weiter verstärkt und mittels einer internationale PeG vorangetrieben.

Austauschprogramm hat sich bewährt

Zwischen Medina, USA, und Heerbrugg, Schweiz besteht bereits seit Jahren ein Austauschprogramm für Lernende. Jeweils zwei bis vier Lernende haben so die Möglichkeit, Auslandserfahrungen zu sammeln. Die Lernenden werden nicht nur während des Austausches intensiv betreut, sondern auch gezielt auf den Austausch vorbereitet. Dies beinhaltet sowohl Sprachtrainings wie auch generelle kulturelle Aspekte. Damit das Programm kontinuierlich verbessert und der Nutzen gesteigert werden kann, wird der Dialog mit den Lernenden nach Abschluss des Programmes weitergeführt und anhand konkreter, qualitativer Feedbacks nachverfolgt. Ausserdem agieren die Teilnehmer als «Botschafter» für die Nachfolgruppe.

Prioritäten 2019 festgelegt

Es ist im 2019 das Ziel, die Anzahl der Lernenden bei 5%–7% der Mitarbeitenden zu halten oder je nach Situation des jeweiligen Standorts weiter auszubauen. Zudem werden KPI's (Key Performance Indicators) eruiert, mit denen die erfolgreiche Weiterentwicklung von Lernenden gemessen werden kann.

Ebenfalls wird das Scholarship-Programm weiter ausgebaut, welches jungen Berufstätigen innerhalb der ersten Berufsjahre die Möglichkeit gibt, für einen Zeitraum von sechs Monaten berufsbezogenen Auslandserfahrung zu sammeln. Im Jahr 2019 werden drei Berufsanfänger die Möglichkeit haben, an diesem Programm teilzunehmen.

Neben der laufenden Aktualisierung des Angebots an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten wird auch die internationale Zusammenarbeit über die PeG intensiviert. Auf diese Weise sollen zusätzliche Austauschmöglichkeiten geschaffen werden.

Dialog mit Mitarbeitenden fortgeführt

Der intensive Dialog mit den Mitarbeitenden ist SFS ein wichtiges Anliegen. Deren Feedback dient als Basis, um die aktuelle Situation zu analysieren und geeignete Massnahmen zu definieren und umzusetzen. Neben den individuellen Mitarbeitergesprächen zur Leistungsbeurteilung werden regelmässig in allen Bereichen der SFS Group Mitarbeiterumfragen durchgeführt, ausgewertet und zusammen mit den Mitarbeitenden besprochen.

2018 haben das Segment Distribution & Logistics, die Division Industrial und der Bereich Services (insgesamt über 1'200 SFS Mitarbeitende) am Swiss Arbeitgeber Award teilgenommen. Bei dieser Umfrage bewerteten 46'130 Mitarbeitende aus 140 Unternehmen der Schweiz und Liechtensteins ihren Arbeitgeber in Bezug auf zentrale Aspekte ihrer Arbeitssituation, ihre Arbeitszufriedenheit und ihr Commitment. Die SFS Group erreichte den 3. Rang in der Kategorie Grossunternehmen (1'000 und mehr Mitarbeitende) und erzielte damit wie bei der letzten Teilnahme 2016 ein Ergebnis unter den Top 3.

An den grössten und wichtigsten Standorten der Divisionen Automotive, Riveting und Construction werden im Jahr 2019 weitere rund 2'600 SFS Mitarbeitende an einer Mitarbeiterumfrage nach der Methodik des Swiss Arbeitgeber Awards teilnehmen.

Verantwortlichkeiten klar geregelt

Die nachhaltige Entwicklung von SFS ist ein zentrales Anliegen. Der CEO befasst sich zusammen mit dem gesamten Group Executive Board regelmässig mit der Thematik, setzt die Prioritäten und überprüft die Fortschritte. Im Auftrag des Group Executive Boards koordiniert und konsolidiert ein interdisziplinäres Team, bestehend aus Vertretern der Bereiche Umwelt und Sicherheit, Compliance sowie HR und Kommunikation, die verschiedenen Nachhaltigkeitsaktivitäten. Aufgrund der unterschiedlichen Charakteristika und um eine möglichst hohe Effektivität zu erreichen, obliegt die konkrete Ausgestaltung der Aktivitäten den jeweiligen Management-Teams der Divisionen. Das Thema Nachhaltigkeit wird, wo es möglich ist, in die regulären Managementprozesse und -reports mit standardisierten Kennzahlen integriert (beispielsweise im Bereich der Arbeitssicherheit).

UN Global Compact Communication on Progress

SFS bleibt auch in weiteren Themenbereichen aktiv. So ist SFS Mitglied des UN Global Compacts und bekennt sich seit 2010 zu dessen Prinzipien. Folgende Fortschritte sind dabei erzielt worden.

Menschenrechte

Bestehende Initiativen weitergeführt

Das Leitbild (siehe →DNA) und der Verhaltenskodex (siehe →Compliance) sind zwei Schlüsseldokumente für die Nachhaltigkeit bei SFS und in Bezug auf ein Geschäftsgebaren, das die Menschenrechte wahrt. Während im Leitbild die gemeinsamen Wertvorstellungen verankert sind, definiert der Verhaltenskodex die Leitplanken unseres Geschäftsgebarens. Beide Dokumente haben unveränderte Gültigkeit. Der Verhaltenskodex stützt sich auf gefestigte und wirksame Compliance-Prozesse. Inhalte von Leitbild und Verhaltenskodex werden allen neuen Mitarbeitenden und Lernenden bereits bei ihrem Eintritt in die Firma in Form von Schulungen oder über das eLearning vermittelt. Diese Themen gehören zur Grundausstattung jedes SFS-Mitarbeitenden und sollen diesen von Anfang an begleiten und prägen.

SFS ist es ein Anliegen, den Verhaltenskodex in allen neu zur SFS Group stossenden Bereichen so schnell wie möglich einzuführen. Im Berichtsjahr ist dies beispielsweise in allen Standorten der noch jungen Division Medical gelungen. Auch von den Lieferanten verlangt SFS die unbedingte Einhaltung der Menschenrechte. Bei der Auswahl von potenziellen Geschäftspartnern ist dieser Umstand ein zwingendes Kriterium, da diese Verpflichtung in den allgemeinen Einkaufsbedingungen von SFS festgeschrieben ist. Die weltweiten Handelsbeziehungen waren im Berichtsjahr von Handelssanktionen, Embargos und massiv erhöhten Zolltarifen besonders geprägt. Durch den korrekten Umgang mit solchen Vorgaben und eine umfassende Aufklärung über deren Auswirkungen trägt SFS ihren Teil zur Wahrung der internationalen Rechtsordnung bei.

Compliance in der Führungsetage etablieren

Ein Compliance-System kann nur dann Wirkung entfalten, wenn das Management die Werte vorlebt und bedingungslos einhält. Diese Überzeugung bewog SFS dazu, im Jahr 2018 dieses Thema innerhalb der Management-Teams in gezielten Sensibilisierungsworkshops zu behandeln. Eine im selben Jahr durchgeführte Umfrage ergab, dass die Mitarbeitenden von ihren Führungskräften eine Vorbildfunktion in Compliance-Fragen, insbesondere was die Achtung der Menschenrechte betrifft, erwarten und dass diese Erwartung auch erfüllt wird. Um die zukünftigen Führungskräfte in dieser Hinsicht zu schulen, wird auch 2019 ein Workshop über Integrität und Compliance fester Bestandteil des Ausbildungsprogramms des ILDP sein.

Priorität 2019 festgelegt

Weiter wird im Jahr 2019 ein eLearning für alle Mitarbeitenden zum Thema «Verletzung der persönlichen Integrität» bereitgestellt. Innerhalb der SFS Group wird ein respektvoller Umgang auf allen Ebenen gefordert und gefördert, was durch das eLearning klar zum Ausdruck kommen soll.

Korruptionsbekämpfung

Die Anti-Korruptionsrichtlinie, deren Inhalte besonders exponierten Mitarbeitenden in einem verpflichtenden eLearning vermittelt werden, wurde im Berichtsjahr allen neuen Mitarbeitenden in den Bereichen Verkauf, Einkauf und Finanzen näher gebracht.

Erfreulicherweise haben sich im Berichtsjahr keine Korruptionsfälle innerhalb der SFS Group ereignet. In kritisch erscheinenden Situationen werden regelmässig Beratungen in Anspruch genommen. Dies zeigt, dass der Grad der Sensibilisierung beim Thema Korruption weiter zunimmt. Entsprechend wird gegenüber den Geschäftspartnern vermehrt auf die internen Verhaltensvorschriften verwiesen, etwa wenn unverhältnismässige Einladungen abgelehnt werden. Eine unbedingte, ablehnende Haltung gegenüber jeglicher Art von Korruption verlangt SFS auch von Dritten, insbesondere von ihren (externen) Verkaufsberatern. Eine solche Klausel wird standardmässig in die Zusammenarbeitsvereinbarungen eingefügt.

Priorität 2019 festgelegt

Für das Jahr 2019 ist eine Neuauflage des eLearnings zur Anti-Korruptionsschulung geplant, um den neuesten Entwicklungen in diesem Bereich Rechnung zu tragen. Dieses ist von Mitarbeitenden der Bereiche Management, Verkauf, Einkauf und Finanzen zu absolvieren.

Arbeitsnormen

Mehrwert der Diversität sichtbar machen

Innerhalb der SFS Group wird jegliche Form der Zwangsarbeit und der Kinderarbeit konsequent abgelehnt und das Recht auf Vereinigungsfreiheit und auf Kollektivverhandlungen gewahrt. Durch die Aufnahme dieser Prinzipien in die Einkaufsbedingungen verlangt SFS von ihren Geschäftspartnern vergleichbare Wertvorstellungen.

Die Vielfalt der SFS Mitarbeitenden ist ein natürliches Resultat der internationalen Präsenz und Grösse des Unternehmens, die als positiv und bereichernd empfunden wird. Regelmässige mehrwöchige Aufenthalte von Lernenden an verschiedenen Standorten und die internationale Ausbildung von Führungskräften zur Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit sind Ausdruck davon. Jegliche Art der Diskriminierung bei der Anstellung und im Rahmen der Beschäftigung wird ausdrücklich abgelehnt.

Priorität 2019 festgelegt

Obwohl dem Thema der Diversität in der Wesentlichkeitsanalyse 2016 nicht höchste Priorität beigemessen wurde, empfindet SFS die Vielfältigkeit in den eigenen Reihen als einen entscheidenden Erfolgsfaktor. Daher wurden dieser Aspekt und die damit verbundenen Vorteile im Berichtsjahr vereinzelt in der internen Kommunikation aufgegriffen. Sie sollen im Jahr 2019 Inhalt gezielter Initiativen werden. Dabei wird beabsichtigt, jeglicher Form von Diskriminierung präventiv entgegenzuwirken und den Wert der Diversität sichtbar zu machen.

Umweltschutz

ISO14001 Zertifizierung weiterer Standorte

An den 16 zertifizierten Standorten konnten im Berichtsjahr alle durchgeführten Audits ohne nennenswerte Abweichungen abgeschlossen werden. Im Bereich Umweltschutz ist heute eine vollständige Rechtskonformität gegeben. Dennoch sind alle Standorte nach wie vor gefordert und bestrebt, ihre Umweltleistungen ständig weiter zu verbessern. Für diesen Zweck wird pro Standort ein spezifisches Programm mit zu erreichenden Einzelzielen ausgearbeitet. Dadurch soll den Forderungen der Kunden aller Divisionen Rechnung getragen werden, die zunehmend steigende Anforderungen bezüglich Umweltschutz (z. B. Umweltbelastung über den gesamten Lebenszyklus, Conflict Minerals, REACH) geltend machen.

Konkrete Massnahmen zur Entlastung der Umwelt ergriffen

Im Jahr 2018 setzten diverse Standorte effektive Massnahmen zugunsten des Umweltschutzes um. Nachfolgend exemplarisch zwei Beispiele:

Heerbrugg, Schweiz

An den Schweizer Standorten wurden in den Jahren 2017/2018 zwei Mobility-Initiativen zur Reduzierung der Umweltbelastung und zur gleichzeitigen Förderung der Gesundheit umgesetzt. Einerseits sind rund 1'000 E-Bikes zum halben Preis an Mitarbeitende vermietet worden. Andererseits können Mitarbeitende Punkte sammeln, wenn sie auf umweltschonende Weise zur Arbeit kommen. Die Punkte können anschliessend in Gutscheine umgewandelt oder für einen guten Zweck gespendet werden.

Ausgewählte Mitarbeitenden Kennzahlen (international) der SFS Group

Die Vielfalt der SFS Mitarbeitenden ist ein natürliches Resultat der internationalen Präsenz und Grösse des Unternehmens, die als positiv und bereichernd empfunden wird. Die duale Ausbildung und damit der Anteil der Lernenden an der gesamten Belegschaft sind dabei von besonderem Interesse für SFS. Mit einem Anteil von 5.8% Lernende an der gesamten Mitarbeiterschaft in 2018, haben wir das definierte Ziel eines Anteils von 5%–7% erreicht.

Bei einem industriellen Unternehmen wie SFS, dessen Leistung und Erfolg massgeblich das Resultat ihrer hoch motivierten Mitarbeitenden sind, geniessen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz einen hohen Stellenwert. Wir haben uns für 2019 das Ziel gesetzt, die Anzahl von Arbeitsunfällen um 10% im Vergleich zu den Zahlen 2018 zu verbessern.

	Einheit	31.12.2018
Mitarbeitende	Anzahl	9'550
Davon weibliche Mitarbeitende*	Anteil in %	26.5*
Davon Lernende*	Anteil in %	5.8*
Betriebsunfälle*	Anzahl	140*
Ausfalltage aufgrund Betriebsunfall*	Anzahl Tage	1'942*
Durchschnitt Ausfalltage pro Mitarbeitender*	Anzahl Tage	0.3*

*Datenerhebung umfasst ein Abdeckungsgrad von rund 75% der Mitarbeitenden

Weiter wurde am Standort Heerbrugg ein Grundwasserkühlsystem eingeführt, womit eine deutlich bessere Energieeffizienz erreicht wird. Die Kühlung der Maschinen in drei Werkshallen, die bisher mit einem umweltbelastenden Kühlmittel durchgeführt wurde, erfolgt neu mit einem Grundwasserkühlsystem. Dadurch reduziert sich zusätzlich der Stromverbrauch. Diese Massnahmen führten zu einer Erhöhung der Energieeffizienz um insgesamt 30%.

Energiesparend wirkt sich die Umstellung der Beleuchtung im Aussenbereich auf LED-Technik inkl. Steuerungstechnik aus, die im Unterhalt weniger aufwendig ist. Auch durch die Verbesserung in der Abfalltrennung, insbesondere was verwertbare Metalle betrifft, wird ein zusätzlicher Beitrag zum Schutz der Umwelt geleistet.

Darüber hinaus hat SFS in die Verbesserung der internen Kommunikation investiert. Durch den vermehrten Einsatz von Videokonferenzen wurden die Reisekosten und damit auch negative Auswirkungen auf die Umwelt reduziert.

Korneuburg, Österreich

Der Übergang zur regelmässigen Werkzeugreinigung mit dem umweltfreundlicheren Trockeneisstrahlsystem führte zu einer Reduktion des Einsatzes chemischer Reinigungsmittel, zu einer Verminderung der Sekundärabfälle, zu einer

Ausschussreduktion und hat sich auch als werkzeugschonend erwiesen. Darüber hinaus ist diese Methode wirtschaftlicher: Sie verringert die Produktionsausfallzeiten und ermöglicht eine Vor-Ort-Reinigung ohne Werkzeugdemontage.

Durch die Modernisierung der Primärenergieversorgung (Prozesswasser der Produktion) und Wärmerückgewinnung nutzt Korneuburg mittlerweile die Aussenluft zur Kühlung des Prozesswassers mittels Freikühler. Dies vermindert den Stromverbrauch erheblich. Zudem wird neu die Produktionsabwärme dank dem Einsatz einer Wärmepumpe zum Heizen des Gebäudes genutzt und somit können der Gasverbrauch sowie die CO₂-Emissionen verringert werden.

Die gesamte Beleuchtung in den Produktionshallen wurde auf LED-Technik umgestellt, wodurch der Stromverbrauch und der umweltbelastende Abfall (Neonröhren) reduziert werden.

Priorität 2019 festgelegt

Innerhalb der Division Riveting werden im Laufe des Jahres 2019 die Standorte Mörfelden-Walldorf, Olpe und Thal in Deutschland, Keighley in Grossbritannien sowie Nansha in China nach ISO14001 zertifiziert. Die Vorbereitungsarbeiten dafür sind im 2018 aufgenommen worden.

Umfassendes Portfolio

Die anerkannt hohe Technologie- und Prozesskompetenz von SFS ist das Fundament für innovative und massgeschneiderte Lösungen.

Kaltmassivumformung

Mit hohem Druck präzise in Form gebracht

Seit dem Start der Produktionsaktivitäten im Jahre 1960 setzt SFS auf die vorteilhaften Eigenschaften der Kaltmassivumformung. Ausgehend von einem Rohteil, in der Regel ein Drahtabschnitt, wird ein Formteil in zwei bis sechs Umformstufen hergestellt. Dabei wird der metallische Körper gemäss dem Abbild des jeweiligen Werkzeugs umgeformt. Der Materialverlust ist im Vergleich zu alternativen Herstellmethoden wie «zerspanende Prozesse» äusserst gering. Zudem ist die Kaltmassivumformung durch die hohe Mengenleistung von bis zu 600 Teilen pro Minute für die Herstellung grosser Serien äusserst wirtschaftlich.

→ Mehr Informationen zur Kaltmassivumformung (Video)

Tiefziehtechnik

Komplexe Formteile aus Blech hergestellt

Die Tiefziehtechnik ist die ideale Ergänzung zur Kaltmassivumformung. Sie erlaubt die Realisierung von sehr dünnwandigen Präzisionsformteilen, welche in der Kaltmassivumformung nicht hergestellt werden können. Als Ausgangsmaterial für Tiefziehteile dienen ebene Blechzuschnitte. Diese werden in bis zu 22 Umformstufen zu Hohlkörpern mit unterschiedlichen Funktionsmerkmalen geformt.

→ Mehr Informationen zur Tiefziehtechnik (Video)

Präzisionszerspanung

Einbaufertige Komponenten liefern

Die Präzisionszerspanung wie fräsen, drehen oder schleifen wird als Ergänzung zur Kaltmassivumformung eingesetzt, um dem Kundenwunsch nach einbaufertigen Komponenten zu entsprechen.

→ Mehr Informationen zur Präzisionszerspanung (Video)



Die Kaltmassivumformung (Bild oben) bietet insbesondere bei grossen Serien wirtschaftliche Vorteile. Die Präzisionszerspanung (Bild unten) wird als Ergänzung dazu eingesetzt.

Kunststoff-Spritzgiesstechnik

Innovative Formteile aus Kunststoff entwickelt

SFS verfügt über ein langjähriges Know-how und umfassende Fertigungskompetenz in der Kunststoff-Spritzgiesstechnik. Hochwertige Kunststoffteile aus Thermoplasten eröffnen Lösungsmöglichkeiten, die sich mit umgeformten metallischen Bauteilen nicht oder nur in beschränktem Masse umsetzen lassen. Insbesondere die Realisierung kombinierter Metall-/Kunststoffkomponenten schafft oftmals überlegene Lösungen. Neben der Kunststoff-Spritzgiesstechnik konnte sich SFS dank der 2016 erworbenen Stamm AG auch in der Herstellung technischer Klein- und Mikroteile spezialisieren. Das Verfahren der Mikrospritzgiesstechnik ermöglicht die Herstellung von Bauteilen unter höchster Präzision. Kleinste Geometrien und Mikrostrukturen können, je nach Verwendung des Werkstoffes, bis in den Mikrometer-Bereich mit hoher Reproduzierbarkeit geformt werden. Und dies zu attraktiven Gesamtkosten.

→ Mehr Informationen zur Kunststoff-Spritzgiesstechnik (Video)

Mechanische Befestigungstechnik

Befestiger und Installationsgerät als System

Im stetigen Bestreben, für Kunden Mehrwert zu schaffen, gilt das Augenmerk von SFS der gesamtheitlichen Optimierung des Befestigungsprozesses. Diesen gestalten wir ergonomischer, zuverlässiger und effizienter. Mit der Entwicklung von anwendungsspezifischen Installationsgeräten und Werkzeugen profitieren unsere Kunden von massgeschneiderten Systemlösungen. In Anwendungsfällen, wo Schraubverbindungen die Anforderungen nicht oder nur ungenügend erfüllen, eröffnet die Nietverbindung (Blindniete und Blindnietmutter) weitere Möglichkeiten. Die rationellen Setzautomaten und -werkzeuge zeichnen sich durch minimalen Verschleiss, hohe Setzqualität, kurze Verarbeitungszyklen und eine lange Lebensdauer aus.

→ Mehr Informationen zur Verschraubungstechnik (Video)

→ Mehr Informationen zur Niettechnik (Video)

Lasertechnologie

Moderne Verfahren für Medizinalindustrie ausgebaut

Mit der Akquisition von Tegra Medical hat SFS auch ein umfassendes Portfolio aus Fertigungs- und Reinigungstechnologien sowie modernsten Bearbeitungsverfahren wie Laserschweißen, -schneiden, -bohren, -abtragen und -beschriften erworben. Mit diesem Technologie-Know-how und der Fähigkeit, innovative Antworten auf die komplexen kundenseitigen Aufgabenstellungen zu finden, realisiert Tegra Medical wegweisende Geräte und Instrumente. Diese werden vornehmlich in der Orthopädie, bei der Behandlung kardiovaskulärer Erkrankungen oder minimalinvasiven chirurgischen Eingriffen eingesetzt.

→ Mehr Informationen zu Tegra Medical (Video)

Logistiklösungen

Hohe Einsparungen bei C-Teile-Logistik erzielt

Oft sind die Beschaffungskosten für Kleinteile aufgrund administrativer Tätigkeiten, aufwendiger Informationsflüsse und komplexer Warenbewegungen höher als die eigentlichen Produktkosten. Aus diesem Grund hat SFS unter dem Label «M2M by SFS» zahlreiche Lösungen zur optimierten Warenbewirtschaftung entwickelt. Sie ermöglichen den Kunden die Senkung der Prozesskosten und die Reduktion von Lagerbeständen bei gleichzeitiger Erhöhung der Verfügbarkeit. Die Lösungen sind hinsichtlich Sensortechnologie und drahtloser Kommunikation auf dem neuesten Stand der Technik. Mit diesen innovativen Logistiklösungen unterstreicht SFS ihre Rolle als Technologieführer.

→ Mehr Informationen zu Logistiklösungen von SFS (Video)

Roboterentnahme aus einem Zwei-Komponenten-Spritzgieswerkzeug der Stamm AG.



Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	47
Kapitalstruktur	48
Verwaltungsrat	49
Konzernleitung	55
Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	58
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	58
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	59
Revisionsstelle	59
Informationspolitik	60
Nichtanwendbarkeit/ Negativerklärung	60

Transparenz geschaffen

Verwaltungsrat und Konzernleitung messen einer wirksamen Corporate Governance eine sehr grosse Bedeutung zu. Im Interesse der Aktionäre, Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeitenden schaffen die Grundsätze der Unternehmensführung die notwendige Transparenz und ein ausgewogenes Verhältnis von Führung und Kontrolle.

Der Corporate Governance Bericht folgt im Aufbau den von der SIX Swiss Exchange AG veröffentlichten Richtlinien zur Corporate Governance (RLCG). Alle Angaben beziehen sich (insofern nicht anders vermerkt) auf das Stichtatum 31. Dezember 2018.

Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung werden in ihren Führungs- und Kontrollaufgaben von den Supportfunktionen Technology (Technologie- und Know-how-Transfer, Verfahren, Prozesse), Corporate IT & Finance (Informationstechnologie, Finanzen, Controlling, Tax, Legal & Compliance) und Corporate Services (Personal, Kommunikation, Marketing und Unternehmensentwicklung) unterstützt.

1 Konzernstruktur und Aktionariat

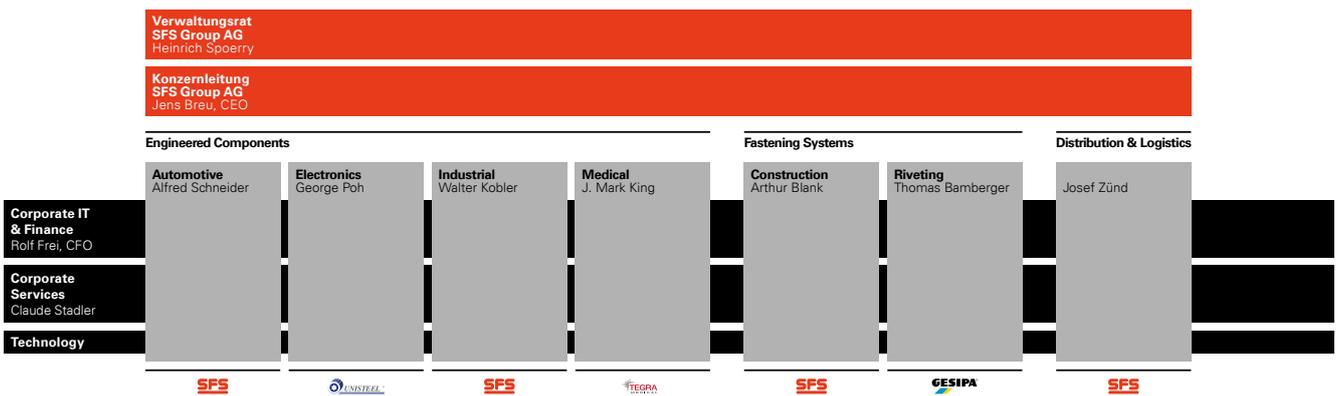
1.1 Konzernstruktur

Die SFS Group ist in die drei Segmente Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics gegliedert. Engineered Components entwickelt, produziert und vertreibt in vier Divisionen Präzisionsformteile und Sonderschrauben. Fastening Systems fasst die mechanischen Befestigungssysteme der Verschraubungstechnik und Blindniettechnik zusammen und besteht aus zwei Divisionen. Distribution & Logistics ist ein national führender Anbieter von Schrauben, Sonderteilen, Werkzeugen und Beschlägen in der Schweiz und im angrenzenden Ausland.

Die Dachgesellschaft der SFS Group ist die SFS Group AG mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Widnau/SG, Schweiz. Sie ist nach schweizerischem Recht organisiert und an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG unter dem Swiss Reporting Standard (Valorenummer 23.922.930, ISIN CH 023 922 930 2) kotiert. Das Aktienkapital beträgt CHF 3'750'000 (Vj. 3'750'000) und die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2018 beläuft sich auf CHF 2'861.3 Mio. (Vj. 4'245.0).

Eine Übersicht aller Beteiligungsgesellschaften, die zum Konsolidierungskreis der SFS Group gehören, befindet sich in Ziffer 5.2 im Anhang der Konzernrechnung. Zum Konsolidierungskreis gehören ausser der SFS Group AG keine Gesellschaften, deren Beteiligungspapiere kotiert sind.

Konzernstruktur und Konzernleitung (per 1. Januar 2019)



1.2 Bedeutende Aktionäre

Die Gründerfamilien Huber und Stadler/Tschan der SFS Group AG bilden eine in Absprache handelnde Gruppe gemäss Art. 12 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel (Finanzmarktinfrastrukturverordnung-FINMA, FinfraV-FINMA).

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte

	31.12.2018	31.12.2017
Gründerfamilien	54.8%	55.0%

Die beiden Familien haben ihre Grundsätze der Zusammenarbeit und Partnerschaft in einer Charta festgehalten. Es ist ihre Absicht, langfristig eine kontrollierende Mehrheit von über 50% des Aktienkapitals und der Stimmrechte an der SFS Group AG zu halten. Gemeinsam stimmen sie sich in wichtigen Entscheidungen ab und stellen die erfolgreiche Entwicklung der SFS Group in jedem Fall vor die Partikularinteressen der einzelnen Familien.

Dem Verwaltungsrat sind per Bilanzstichtag keine (Vj. keine) weiteren im Aktienregister eingetragenen und stimmberechtigten Aktionäre und stimmrechtsverbundenen Aktionärsgruppen bekannt, deren Beteiligung 3% des ausgegebenen Kapitals bzw. der Stimmrechte übersteigen.

Die SFS Group AG hält keine eigenen Aktien. Die Offenlegungsmeldungen mit Aktionärsbeteiligungen werden auf der elektronischen Veröffentlichungsplattform der SIX Swiss Exchange AG publiziert. Sie können in der Datenbank für bedeutende Aktionäre der SIX Swiss Exchange AG eingesehen werden. Abrufbar unter: [Bedeutende Aktionäre](#) →

1.3 Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine kapital- oder stimmenmässigen Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

2 Kapitalstruktur

2.1 Kapital

Das ausgegebene Aktienkapital der SFS Group AG beträgt CHF 3'750'000 und ist eingeteilt in 37'500'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10.

2.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital im Besonderen

Die SFS Group AG hat kein genehmigtes oder bedingtes Kapital.

2.3 Kapitalveränderungen

In den letzten drei Berichtsjahren erfolgten keine Kapitalveränderungen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Das Aktienkapital der SFS Group AG ist in 37'500'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 einge-

teilt. Die Aktien sind vollständig liberiert und dividendenberechtigt. An der Generalversammlung berechtigt jede Aktie zu einer Stimme. Die SFS Group AG hat keine Partizipationsscheine ausgegeben.

2.5 Genussscheine

Die SFS Group AG hat keine Genussscheine ausgegeben oder ausstehend.

2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragung

Erwerber von Namenaktien der SFS Group AG werden ohne Begrenzung als Aktionär mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, sofern sie diese Namenaktien in eigenem Namen und für eigene Rechnung erworben haben und die Meldepflichten gemäss Börsengesetz erfüllen.

Personen, welche im Eintragungsgesuch oder auf Aufforderung der Gesellschaft nicht ausdrücklich erklären, die Aktien auf eigene Rechnung zu halten (Nominees), werden ohne Weiteres bis maximal 2.0% des jeweils ausstehenden Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen.

Über diese Limite hinaus werden Namenaktien von Nominees nur dann mit Stimmrecht eingetragen, wenn der Nominee die Namen, Adressen und Aktienbestände derjenigen Person bekannt gibt, für deren Rechnung er 0.3% oder mehr des jeweiligen ausstehenden Aktienkapitals hält, und wenn die Meldepflichten gemäss Börsengesetz erfüllt werden. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, mit Nominees Vereinbarungen über deren Meldepflichten abzuschliessen.

Diese Beschränkung der Eintragung gilt auch beim Erwerb von Aktien, welche mittels Ausübung von Bezugs-, Options- oder Wandelrechten aus Aktien oder sonstigen von der Gesellschaft oder Dritten ausgestellten Wertpapieren gezeichnet oder erworben werden.

Juristische Personen und Personengesellschaften oder andere Personenzusammenschlüsse oder Gesamthandverhältnisse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch eine einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Eintragungsbeschränkung (insbesondere als Syndikat) koordiniert vorgehen, gelten als ein Aktionär oder ein Nominee.

Die Gesellschaft kann in besonderen Fällen Ausnahmen von den Beschränkungen genehmigen. Sodann kann die Gesellschaft nach Anhörung der betroffenen Personen Eintragungen im Aktienbuch streichen, wenn diese durch falsche Angaben zustande gekommen sind oder die verlangten Informationen nicht zur Verfügung gestellt werden. Ein Betroffener wird über die Streichung sofort informiert. Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt und keine Streichungen vorgenommen (Vj. keine).

Für die Aufhebung oder Erleichterung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien ist ein Beschluss der Generalversammlung erforderlich, der mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte auf sich vereinigt.

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Es stehen keine Wandelanleihen aus, und die SFS Group hat keine Optionen (einschliesslich Mitarbeiteroptionen) ausgegeben.

3 Verwaltungsrat

3.1 Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der SFS Group AG kann aus fünf bis neun Mitgliedern bestehen. Er zählte am Ende des Berichtsjahres sechs (Vj. sechs) Mitglieder.

In den letzten drei Jahren unterhielten die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats mit Ausnahme der nachfolgend aufgeführten Transaktionen keine weiteren wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur SFS Group.

Im Jahr 2017 wurde die bisher von SFS gehaltene Liegenschaft an der Nefenstrasse 30 in 9435 Heerbrugg an ein Organmitglied oder eine ihm nahestehende Gesellschaft veräussert. Als Grundlage für die Preisermittlung diente der Bewertungsbericht eines unabhängigen Experten, welcher durch verschiedene, unabhängige Kaufangebote plausibilisiert wurde.

Die SFS Group erbrachte Dienstleistungen im Bereich Informatik, Finanzen und Personal zu konzernüblichen Bedingungen an nahestehende Personen und deren Unternehmen. Zusätzlich wurden zu marktüblichen Konditionen Waren ausgetauscht und Räumlichkeiten gemietet bzw. vermietet.



Von links: Urs Kaufmann, Thomas Oetterli, Nick Huber, Heinrich Sperry, Bettina Stadler, Jörg Walther

Heinrich Spoerry

- Präsident des Verwaltungsrats seit 1999
- Nicht exekutives Mitglied seit 2016
- Chief Executive Officer 1999–2015
- Bei SFS von 1981–1986 und seit 1998
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1951

Weitere Tätigkeiten

- Mikron Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2010
- Bucher Industries AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006
- Frutiger AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2016

Qualifikationen

- MBA, Massachusetts Institute of Technology 1979
- Lic. oec., Universität St. Gallen 1976

Nick Huber

- Nicht exekutives Mitglied seit 2017
- Bei SFS von 1995–2016 in verschiedenen Geschäftsleitungsfunktionen
- Familienaktionär Huber
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1964

Weitere Tätigkeiten

- COLTENE Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2005
- Huwa Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 1997
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 1995
- IBM (Schweiz) AG, Account Manager 1990–1995

Qualifikationen

- Stanford Executive Program, Stanford University 2013
- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU
- Matura E in Wirtschaftswissenschaften 1984

Urs Kaufmann

- Nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit 2012
- Lead Director seit 2014
- Vorsitz Nominations- und Vergütungsausschuss seit 2014
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1962

Berufliche Tätigkeiten

- HUBER+SUHNER AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2017
- HUBER+SUHNER AG, Delegierter des Verwaltungsrats 2014–2017 und Chief Executive Officer 2002–2017
- Schaffner Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2017
- Vetropack Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2017
- Müller Martini Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2009
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006
- SWISSMEM, Mitglied des Vorstandsausschusses seit 2012
- Schweizerischer Arbeitgeberverband (SAV), Mitglied des Vorstandsausschusses seit 2018
- Technorama Winterthur, Mitglied des Stiftungsrats seit 2010

Qualifikationen

- Senior Executive Program, IMD Lausanne 1995
- Dipl. Ing., Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) Zürich 1987

Thomas Oetterli

- Nicht exekutives, abhängiges Mitglied seit 2011
- Vorsitz Audit Committee seit 2014
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1969

Berufliche Tätigkeiten

- Schindler Group, Chief Executive Officer seit 2016
- Schindler Group, Head of China 2013–2016
- Schindler Group, Head of Europe North & East 2010–2013
- Mitglied der Schindler Konzernleitung seit 2010
- Schindler Group, Head of Switzerland 2006–2009
- Schindler Group seit 1994

Qualifikationen

- Lic. oec., Universität Zürich 1996

Bettina Stadler

- Nicht exekutives Mitglied seit 2017
- Familienaktionärin Stadler/Tschan
- Schweizer Staatsbürgerin, geboren 1967

Weitere Tätigkeiten

- POLYGENA AG, Head of HR und Geschäftsleitungsmitglied seit 2016
- PWB AG, Personalverantwortliche seit 2003, Geschäftsleitungsmitglied von 2008–2018
- Frauenhof Immobilien AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016
- Residenz Frauenhof AG, Verwaltungsratspräsidentin seit 2015, Mitglied des Verwaltungsrats und Geschäftsführerin seit 2007
- WISTAMA Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2011
- Raiffeisenbank Oberes Rheintal, Mitglied des Verwaltungsrats 2006–2011
- Raiffeisenbank Lüdingen Altstätten, Mitglied des Verwaltungsrats 2002–2006

Qualifikationen

- Swiss Board School, IMP-HSG Universität St. Gallen 2015
- Betriebswirtschafterin HF 1995

Jörg Walther

- Nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit 2014
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1961

Berufliche Tätigkeiten

- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- HUBER+SUHNER AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016, Mitglied des Audit Committees
- Zehnder Group AG, Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Audit Committees seit 2016
- AEW Energie AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2014, Mitglied des Audit Committees
- Proderma AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2014
- Kraftwerk Augst AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- Immobilien AEW AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- Care & Cure AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2018
- Resun AG, General Counsel und Leiter Corporate Services, Mitglied der Geschäftsleitung 2010–2012
- Novartis International AG, Rechtskonsulent, Leiter Recht M&A und Wettbewerbsrecht, Mitglied des Group Legal Executive Committee 2001–2009
- ABB Asea Brown Boveri AG, Group Vice President M&A 1999–2001
- ABB Schweiz AG, Rechtskonsulent 1995–1998
- Danzas Management AG, Rechtskonsulent und Leiter Recht 1991–1995

Qualifikationen

- MBA, Universität Chicago, Booth School of Business 1999
- Europäisches Wirtschaftsrecht, Zertifikat HSG 1993
- Anwaltspatent 1990
- Lic. iur., Universität Zürich 1989

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

In den Kurzprofilen der Verwaltungsratsmitglieder sind weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen beschrieben. Darüber hinaus üben die Verwaltungsratsmitglieder keine Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, haben keine dauernden Leitungs- und Beraterfunktionen für Interessengruppen und bekleiden keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

3.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

Die Mitglieder des Verwaltungsrats dürfen weitere Tätigkeiten in obersten Leitungs- oder Verwaltungsorganen ausüben. Die Anzahl Mandate bei Dritten und nicht mit der SFS Group verbundenen Unternehmen ist beschränkt auf:

- Fünf Mandate von Gesellschaften, die als Publikums-gesellschaft (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 1 OR) gelten; zusätzlich
- Zehn Mandate von Gesellschaften, die in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren eine Bilanzsumme von CHF 20 Mio., einen Umsatzerlös von CHF 40 Mio. und 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt übersteigen (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR); zusätzlich
- Zwanzig Mandate von Rechtseinheiten, welche die oben genannten Kriterien nicht erfüllen; zusätzlich
- Zehn Mandate in Vereinen, gemeinnützigen Stiftungen und Personalfürsorgestiftungen

Mandate bei Gesellschaften, die unter einheitlicher Kontrolle oder gleicher wirtschaftlicher Berechtigung stehen, gelten als ein Mandat.

3.4 Wahl und Amtszeit

Die Amtsdauer jedes Verwaltungsrats entspricht der gesetzlich zulässigen Maximaldauer von einem Jahr. Die Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats, des Präsidenten und der Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses erfolgt durch die Generalversammlung. Die Wahlen von diesen Mitgliedern erfolgen jeweils einzeln.

Die Amtszeit endet mit Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Eine Wiederwahl ist zulässig, soweit das betroffene Mitglied zum Zeitpunkt der Wahl das 70. Altersjahr nicht vollendet hat.

Ist das Amt des Präsidenten des Verwaltungsrats vakant, ist der Nominations- und Vergütungsausschuss nicht vollständig besetzt oder hat die Gesellschaft keinen unabhängigen Stimmrechtsvertreter, so ernennt der Verwaltungsrat jeweils für die Dauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung einen Ersatz, welcher – mit Ausnahme des unabhängigen Stimmrechtsvertreters – ein Mitglied des Verwaltungsrats sein muss.

3.5 Interne Organisation

Dem Verwaltungsrat obliegt die oberste Leitung der Gesellschaft und die Überwachung der Geschäftsführung.

Zur Unterstützung in der Leitung und seiner Aufsichtspflicht hat der Verwaltungsrat einen unabhängigen Lead Director bestimmt und zwei permanente Ausschüsse gebildet, den

Nominations- und Vergütungsausschuss und das Audit Committee.

Arbeitsweise des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat tagt, sooft es die Geschäfte erfordern, mindestens aber sechsmal jährlich. Der Sitzungsrhythmus verteilt sich in der Regel gleichmässig auf das erste und zweite Halbjahr. Der Präsident – im Verhinderungsfall der Lead Director oder ein anderes Mitglied des Verwaltungsrats – führt den Vorsitz im Verwaltungsrat. Er legt die Sitzungstermine und die Traktanden fest. Zudem sorgt er dafür, dass die Mitglieder die Traktandenliste und die Entscheidungsunterlagen mindestens zehn Tage vor den Sitzungen erhalten. An den Sitzungen des Verwaltungsrats nehmen der Chief Executive Officer und der Chief Financial Officer sowie je nach behandeltem Geschäft weitere Mitglieder der Konzernleitung mit beratender Stimme teil.

Im Berichtsjahr fanden acht (Vj. acht) ordentliche und zwei (Vj. keine) ausserordentliche Verwaltungsratssitzungen statt. Zwei ordentliche und die zwei ausserordentlichen Sitzungen dauerten weniger als zwei Stunden, fünf Sitzungen nahmen einen Tag in Anspruch und eine Strategietagung dauerte insgesamt zwei Tage. Die ordentlichen Sitzungen waren regelmässig auf das Geschäftsjahr verteilt und fanden jeweils im Abstand von ein bis zwei Monaten statt.

Der Verwaltungsratspräsident pflegt laufenden Kontakt zu den Verwaltungsratsmitgliedern und informiert sie regelmässig und rechtzeitig. Beschlüsse werden vom Gesamtverwaltungsrat gefasst. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Die Anwesenheit kann in Ausnahmefällen auch per Telefon oder elektronische Medien erfolgen. Er fasst seine Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmgleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Eine Stellvertretung ist nicht zulässig. Alle Beschlüsse und die Verhandlungen werden protokolliert. Das Protokoll ist vom Vorsitzenden und vom Protokollführer zu unterzeichnen und vom Verwaltungsrat zu genehmigen.

Lead Director

Der Verwaltungsrat hat Urs Kaufmann bis zur nächsten Generalversammlung als Lead Director gewählt. In seiner Funktion übernimmt er bei Verhinderung des Präsidenten den Vorsitz der Sitzungen des Verwaltungsrats. Der Lead Director führt die Sitzungen beim Ausstand des Präsidenten bei der Beratung und Beschlussfassung zu den Themen:

- Beurteilung der Arbeit des Präsidenten
- Entscheid des Verwaltungsrats über den Antrag zur Wiederwahl oder Nicht-Wiederwahl des Präsidenten an die Generalversammlung
- Entscheid über die Entschädigung des Präsidenten

Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse

Die Aufgaben und Kompetenzen der Ausschüsse sind in Ziff. 5 des Organisationsreglements der SFS Group festgelegt und abrufbar unter: [Corporate Governance](#) →

Sie unterstützen den Verwaltungsrat in seinen Aufsichts- und Kontrollaufgaben und haben in erster Linie eine Beratungs-, Beurteilungs- und Vorbereitungsfunktion. Entscheidungskompetenz besitzen die Ausschüsse lediglich in den unten explizit erwähnten Punkten.

Am Ende des Berichtsjahres setzten sie sich wie folgt zusammen:

Nominations- und Vergütungsausschuss

Urs Kaufmann	Vorsitz
Nick Huber	Mitglied
Heinrich Spoerry	Mitglied

Audit Committee

Thomas Oetterli	Vorsitz
Bettina Stadler	Mitglied
Jörg Walther	Mitglied

Die Ausschüsse tagen, sooft es die Geschäfte erfordern. Das Audit Committee tagt in der Regel im Januar, Februar und September. Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt üblicherweise im Februar und Dezember. Über jede Sitzung wird ein Protokoll erstellt, welches allen Sitzungsteilnehmenden und allen Verwaltungsräten zugestellt wird. Die Vorsitzenden der Ausschüsse berichten an den nächstfolgenden Verwaltungsratsitzungen über die behandelten Geschäfte und stellen allfällige Anträge an den Gesamtverwaltungsrat.

Die Amtsdauer der Ausschussmitglieder beträgt ein Jahr und fällt mit der Amtsdauer als Verwaltungsratsmitglied zusammen.

Nominations- und Vergütungsausschuss

Der Ausschuss besteht aus dem Präsidenten und mindestens einem weiteren Mitglied, jedoch maximal vier Mitgliedern des Verwaltungsrats. Sie werden jährlich von der Generalversammlung auf Antrag des Verwaltungsrats gewählt. Der Nominations- und Vergütungsausschuss konstituiert sich selbst. Der Ausschuss bereitet alle relevanten Entscheide in den Bereichen Nomination und Vergütung in Bezug auf die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor.

An den Sitzungen nehmen der Chief Executive Officer und der Head of Human Resources teil, ausser wenn deren eigene Leistung oder Vergütung behandelt wird. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss vier (Vj. vier) Sitzungen abgehalten, welche je rund drei Stunden dauerten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

- Antrag zum Vergütungssystem der SFS Group
- Antrag zur Festlegung der vergütungsrelevanten Ziele für die Konzernleitung

- Antrag zur individuellen Vergütung des Präsidenten, der übrigen Verwaltungsräte, des Chief Executive Officer und der übrigen Mitglieder der Konzernleitung
- Antrag zur Änderung der Statuten bezüglich des Vergütungssystems
- Antrag zur ausgewogenen Zusammensetzung des Verwaltungsrats und der Kriterien für die Unabhängigkeit
- Selektionsprozess für neue Verwaltungsräte, den Chief Executive Officer und die Konzernleitung
- Beurteilung von Anträgen des Chief Executive Officer für die Erneuerung oder Abberufung von Mitgliedern der Konzernleitung
- Genehmigung von Vereinbarungen und Arbeitsverträgen mit dem Präsidenten des Verwaltungsrats, dem Chief Executive Officer und den übrigen Mitgliedern der Konzernleitung
- Bewilligung der Annahme von externen Mandaten durch Verwaltungsratsmitglieder und Mitglieder der Konzernleitung
- Die Anträge erfolgen jeweils an den Gesamtverwaltungsrat. Die übrigen Aufgaben des Nominations- und Vergütungsausschusses sind in Ziff. 5.3 des Organisationsreglements beschrieben.

Audit Committee

Das Audit Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern, welche vom Verwaltungsrat aus dessen Mitte gewählt werden. Das Audit Committee konstituiert sich selbst und unterstützt den Verwaltungsrat bei der Aufsicht über die Vollständigkeit der Abschlüsse, der Erfüllung der rechtlichen Vorschriften, der Befähigung der externen Revisionsstelle und der Leistung der internen Revision und der externen Revisionsstelle. Das Audit Committee beurteilt die Zweckmässigkeit der Finanzberichterstattung, des internen Kontrollsystems und der allgemeinen Überwachung von geschäftlichen Risiken.

An den Sitzungen des Audit Committees nehmen der Chief Financial Officer, der Chief Executive Officer, der Leiter Corporate Controlling, der Leiter Rechnungslegung, der Leiter Internal Audit sowie die externe Revision teil. Bei Bedarf behandelt das Audit Committee bestimmte Traktanden alleine mit der externen Revisionsstelle. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss vier (Vj. vier) Sitzungen abgehalten. Sie dauerten jeweils rund zwei Stunden.

Das Audit Committee hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

- Evaluierung der externen Revisionsstelle und Antrag an den Verwaltungsrat zur Wahl durch die Generalversammlung
- Beurteilung der Arbeit der externen Revisionsstelle und Genehmigung der Honorarbudgets für Revisionsarbeiten und übrige Dienstleistungen
- Ausgestaltung der internen Revision, Bezeichnung der internen Revisionsstelle und Beurteilung ihrer Arbeit
- Prüfung und Genehmigung der Revisionspläne der internen und externen Revision

- Genehmigung allfälliger nicht revisionsbezogener Dienstleistungen der externen Revisionsstelle
- Befragung der Konzernleitung und der externen und internen Revisionsstelle zu bedeutenden Risiken, Eventualverpflichtungen und anderen Verpflichtungen sowie Beurteilung der getroffenen Massnahmen zu deren Minimierung
- Prüfung und Besprechung der Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie anderer zu publizierender Finanzinformationen
- Besprechung des Ergebnisses der Jahresprüfung mit der externen Revisionsstelle und der Berichte der internen Revision sowie Erlass allfälliger Anträge oder Empfehlungen an den Verwaltungsrat
- Beurteilung und Sicherstellung der Zusammenarbeit zwischen externer Revisionsstelle und interner Revision

Weitere Pflichten des Audit Committees finden sich in Ziff. 5.2.2 des Organisationsreglements.

3.6 Kompetenzregelung

Die Aufgaben und Entscheidungsbefugnisse der verschiedenen Instanzen sind in Ziffer 2 ff. des Organisationsreglements detailliert festgehalten. Dem Verwaltungsrat obliegt die oberste Leitung und die Überwachung der Geschäftsführung des Konzerns und der Gesellschaft.

Er fasst Beschlüsse über alle Angelegenheiten, die nicht der Generalversammlung oder einem anderen Organ der Gesellschaft durch Gesetz, Statuten oder durch das Organisationsreglement vorbehalten oder übertragen sind.

Der Verwaltungsrat delegiert die Geschäftsführung der Gesellschaft an die Konzernleitung, sofern nicht die Statuten oder das Organisationsreglement etwas anderes vorsehen. Das Organisationsreglement wird vom Verwaltungsrat periodisch überprüft und angepasst.

Der Verwaltungsrat genehmigt insbesondere die von der Konzernleitung beantragte Strategie und Organisation, die Budgets und die Mittelfristpläne sowie weitere Geschäfte, die wegen ihrer Natur oder finanziellen Grössenordnung von strategischer Bedeutung sind. Soweit der Verwaltungsrat über Projekte entscheiden muss, werden dazu schriftliche Anträge gestellt.

3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Der Chief Executive Officer orientiert zusammen mit dem Chief Financial Officer den Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den laufenden Geschäftsgang, die wichtigsten Geschäftsvorfälle der Segmente, Divisionen und Tochtergesellschaften (Führungseinheiten) sowie über die Erledigung der an die Konzernleitung delegierten Aufgaben.

Das Management-Informationssystem der SFS Group funktioniert wie folgt: Quartalsweise, halbjährlich und jährlich werden jeweils Bilanz, Erfolgsrechnung, Cash Flow Rech-

nung sowie Kennzahlen der Führungseinheiten erstellt und konsolidiert. Dabei werden die Zahlen mit dem Vorjahr und mit dem Budget verglichen. Das Budget wird aufgrund der Quartalsabschlüsse in Form einer Prognose auf seine Erreichbarkeit je Gesellschaft sowie konsolidiert überprüft. Der Verwaltungsrat erhält monatlich eine Übersicht zur konsolidierten Umsatzentwicklung und quartalsweise eine Einschätzung mit den Zahlen für das gesamte Geschäftsjahr.

Der Verwaltungsrat genehmigt das Budget der SFS Group, der Segmente und der Divisionen. Einmal jährlich erhält er die Ergebnisse der Mittelfristplanung für die nächsten drei bis fünf Jahre. Der Verwaltungsrat befasst sich in der Regel an einer eineinhalb- bis zweitägigen Strategietagung mit strategischen Fragen zur Gruppe, zu den Segmenten und Divisionen.

Der Chief Executive Officer, die Konzernleitung und der Verwaltungsratspräsident werden monatlich mit einem reduzierten finanziellen Reporting über den Geschäftsverlauf informiert. Wesentliche Abweichungen und Entwicklungen werden dem gesamten Verwaltungsrat sofort schriftlich zur Kenntnis gebracht.

Die interne Revision wird durch das Corporate Controlling und in Kooperation mit einem spezialisierten externen Partner wahrgenommen. Der Leiter der internen Revision ist dem Chief Financial Officer unterstellt und berichtet in Bezug auf diese Tätigkeit direkt an das Audit Committee. Die interne Revision der SFS Group ist auf die Grösse der Gruppe ausgerichtet. Auf Basis des vom Audit Committee genehmigten risikoorientierten Revisionsplanes werden die Konzerngesellschaften je nach Risikobeurteilung alle zwei bis vier Jahre revidiert. Der schriftliche Bericht wird mit dem Management der geprüften Gesellschaft besprochen und die wesentlichen Massnahmen vereinbart. Materielle Feststellungen aus der internen Revision sowie in Revisionsberichten werden im Audit Committee präsentiert und diskutiert. Die interne Revision nimmt an den Sitzungen des Audit Committees teil. Im Berichtsjahr fanden sechs (Vj. elf) interne Revisionen statt, wovon eine durch den externen Partner durchgeführt wurde.

Das interne Kontrollsystem (IKS) wird jährlich von der externen Revisionsstelle in einem umfassenden Bericht an das Audit Committee und den Verwaltungsrat beurteilt und dessen Existenz bestätigt.

Jährlich nimmt die Konzernleitung zusammen mit den IKS-Verantwortlichen eine Selektion und Neubeurteilung der wesentlichen finanziellen, operativen und strategischen Risiken vor. Auf Basis von eigenen Einschätzungen (top down) und von Angaben aus den Segmenten und Divisionen (bottom up) werden die Risiken nach Eintrittswahrscheinlichkeit und finanziellem Einfluss kategorisiert. Für jedes Risiko werden Massnahmen zur Verminderung festgelegt. Die bewerteten Risiken und definierten Massnahmen werden im Bericht zur Risikoanalyse der SFS Group dem Verwaltungsrat in der Dezember-Sitzung zur Beurteilung und Genehmi-

gung unterbreitet. Im Berichtsjahr wurden insbesondere potenzielle Risiken und mögliche Gegenmassnahmen in den folgenden Bereichen diskutiert:

- Investitionsrisiken bei Grossprojekten
- Cyber Security
- Risiken bei akquirierten Unternehmen
- Gewährleistungsrisiken aufgrund von Rückrufaktionen
- Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage
- Risiken im Bereich Compliance
- Währungsrisiken

4 Konzernleitung

4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Der Chief Executive Officer ist zusammen mit der Konzernleitung für die Geschäftsführung der SFS Group zuständig. Unter seiner Leitung befasst sich die Konzernleitung mit allen konzernrelevanten Themen, entscheidet im Rahmen ihrer Kompetenzen und stellt Anträge an den Verwaltungsrat. Die Leiter der Segmente, Divisionen und Supportfunktionen sind verantwortlich für die Erarbeitung und Erreichung ihrer unternehmerischen Ziele und für die selbstständige Führung ihrer Bereiche.

Die Konzernleitung setzt sich Ende 2018 aus neun (Vj. neun) Personen zusammen:



Von links: Walter Kobler, Thomas Bamberger, J. Mark King, George Poh, Josef Zünd, Jens Breu, Arthur Blank, Rolf Frei, Alfred Schneider

Jens Breu

- Chief Executive Officer seit 2016
- Leiter Segment Engineered Components seit 2014
- Leiter Segment Fastening Systems seit 2014
- Bei SFS seit 1995
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1972

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Chief Operating Officer 2014–2015
- Leiter Division Industrial 2012–2013
- Technischer Leiter SFS intec 2008–2013
- Verantwortlicher Produktion SFS intec Inc. (USA) 2000–2008
- Projektleiter Werkzeugkonstruktion 1995–2000

Qualifikationen

- MBA, Cleveland State University 2007
- Ingenieur Maschinenbau, Fachhochschule St. Gallen 1996

Thomas Bamberger

- Leiter Division Riveting seit 2014
- Bei SFS (GESIPA) seit 1995
- Deutscher Staatsbürger, geboren 1961

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter GESIPA Group 2008–2013
- Geschäftsführer GESIPA Deutschland 2006–2008

Qualifikationen

- Stanford Executive Program, Stanford University 2013
- Dipl.-Ing. (FH), Mechanical Engineering, Hochschule Darmstadt 1989

Arthur Blank

- Leiter Division Construction seit 2014
- Bei SFS seit 1983
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1959

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- General Manager Europe 2010–2013
- Leiter diverser Business Units 2008–2010
- General Manager International Manufacturing 1998–2008

Qualifikationen

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 2000
- Internationales Management-Programm mit Fokus Managing Manufacturing, IMD Lausanne 1994
- Bachelor of Science (B. Sc.), Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs (NTB) 1982

Rolf Frei

- Chief Financial Officer seit 2003
- Bei SFS seit 1981
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1958

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter Finanz- und Rechnungswesen 1994–2003
- Controller 1981–1994

Weitere Tätigkeiten

- Industrie- und Handelskammer St. Gallen–Appenzell, Mitglied seit 2015

Qualifikationen

- Stanford Executive Program, Stanford University 2010
- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 1995
- Eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung & Controlling 1987
- Betriebsökonom HWV, FHS St. Gallen 1981

J. Mark King

- Leiter Division Medical seit 2016
- Bei SFS (Tegra Medical) seit 2012
- US-Staatsbürger, geboren 1965

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer von Tegra Medical 2014–2016
- Chief Operating Officer von Tegra Medical 2012–2014

Weitere Tätigkeiten

- Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer von Clinical Innovations 2009–2012
- Cardinal Health (früher Baxter Healthcare/Allegiance Healthcare) 1994–2003
- Johnson & Johnson Healthcare 1989–1994

Qualifikationen

- Executive Education, University of Wisconsin and Duke University 2000
- Bachelor of Science, Purdue University School of Technology 1987

Walter Kobler

- Leiter Division Industrial seit 2014
- Bei SFS seit 1987
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1963

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- General Manager des Geschäftsbereichs Luftfahrt 2004–2014

Qualifikationen

- Stanford Executive Program, Stanford University 2012
- Verkaufsleiter am Forschungsinstitut für Absatz und Handel FAH der Universität St. Gallen 1994
- Fortbildungslehrgänge in Verkauf und Führung, Management Zentrum St. Gallen 1992
- Eidg. dipl. Marketingplaner, Kaderschule St. Gallen 1990

George Poh

- Leiter Division Electronics seit 2014
- Bei SFS (Unisteel) seit 1995
- Staatsbürger von Singapur, geboren 1963

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Chief Operating Officer Unisteel 2012–2014
- Chief Technology Officer Unisteel 2011–2012
- Managing Director Unisteel 2003–2011
- Verschiedene Managementpositionen bei Unisteel 1995–2003

Qualifikationen

- MBA, University of Hull, Grossbritannien 1998
- Bachelor of Engineering (B. Eng.), Mechanical Engineering, University of Sheffield, Grossbritannien 1988
- Diploma Mechanical Engineering, Singapore Polytechnic 1983

Alfred Schneider

- Leiter Division Automotive seit 2014
- Bei SFS seit 1987
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1959

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Mitglied des Verwaltungsrats des Joint Ventures in China, Sunil SFS intec, seit 2008
- General Manager Automotive Products 2008–2013
- General Manager Industrial Products 2002–2008

Qualifikationen

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 1999
- Verkaufsmanagement, Universität St. Gallen 1994
- Wirtschaftsingenieur, Swiss Engineering STV 1986
- Ingenieur Fachhochschule, Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs (NTB) 1982

Josef Zünd

- Leiter Segment Distribution & Logistics seit 2014
- Bei SFS seit 1971
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1955

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter SFS unimarket 2000–2013
- Verschiedene Vertriebs- und Führungsfunktionen SFS unimarket

Weitere Tätigkeiten

- Mitglied des Verwaltungsrats der Locher Bewehrungen AG seit 2013
- Vorstandsmitglied SWISSAVANT Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt seit 2013

Qualifikationen

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 1995
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter, Kaderschule St. Gallen 1986

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Die Kurzprofile der Konzernleitungsmitglieder unter Ziff. 4.1 beschreiben weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen. Darüber hinaus üben die Konzernleitungsmitglieder keine Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, haben keine dauernde Leitungs- oder Beraterfunktion für Interessengruppen und bekleiden keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

4.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

Die Mitglieder der Konzernleitung dürfen mit Genehmigung des Nominations- und Vergütungsausschusses weitere Tätigkeiten in obersten Leitungs- oder Verwaltungsorganen ausüben. Die Anzahl Mandate bei Dritten und nicht mit der SFS Group verbundenen Unternehmen ist beschränkt auf:

- zwei Mandate von Gesellschaften, die als Publikumsgesellschaften (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 1 OR) gelten; zusätzlich
- drei Mandate von Gesellschaften, die in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren eine Bilanzsumme von CHF 20 Mio., einen Umsatzerlös von CHF 40 Mio. und 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt übersteigen (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR); zusätzlich
- fünf Mandate von Rechtseinheiten, welche die oben genannten Kriterien nicht erfüllen.

Mandate bei Gesellschaften, die unter einheitlicher Kontrolle oder gleicher wirtschaftlicher Berechtigung stehen, gelten als ein Mandat.

4.4 Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge, welche die Führungsverantwortung an juristische oder natürliche Personen ausserhalb der SFS Group übertragen.

5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Sämtliche Angaben zu diesem Themenschwerpunkt sind im Vergütungsbericht unter Ziff. 2 Grundsätze des Vergütungssystems in diesem Geschäftsbericht detailliert beschrieben.

6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Die Mitwirkungsrechte der Aktionäre sind in Art. 11 der Statuten geregelt.

Jede Aktie berechtigt zu einer Stimme. Vorbehalten bleiben die Ausführungen unter Ziff. 2.5 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen. Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt (Vj. keine).

Der Verwaltungsrat bestimmt die Anforderungen an Vollmachten und Weisungen.

Eine Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien und damit der Stimmrechtsbeschränkung kann durch Beschluss der Generalversammlung erfolgen. Für ein Zustandekommen des Beschlusses sind mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte notwendig.

Die Statuten enthalten weder Regelungen zur Abgabe von Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter noch Regeln betreffend die elektronische Teilnahme an der Generalversammlung.

Jeder Aktionär kann sich vom unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Die Amtsdauer des unabhängigen Stimmrechtsvertreters endet an der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Wiederwahl ist möglich. Seine Pflichten richten sich nach den anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen. Als unabhängigen Stimmrechtsvertreter hat die Generalversammlung vom 25. April 2018 bürki bolt nemeth Rechtsanwälte in 9435 Heerbrugg bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt.

6.2 Statutarische Quoren

Für Beschlüsse über:

- Die in Art. 704 Abs. 1 OR sowie Art. 18 und 64 im Bundesgesetz über Fusion, Spaltung, Umwandlung und Vermögensübertragung (Fusionsgesetz) genannten Fälle;
- Die Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien;
- Eine Änderung des Art. 13 der Statuten (Quoren);

sind mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte notwendig.

6.3 Einberufung der Generalversammlung

Es bestehen keine vom Gesetz abweichenden Regeln.

6.4 Traktandierung

Der Verwaltungsrat nimmt die Traktandierung der Verhandlungsgegenstände vor.

Mit Stimmrecht eingetragene Aktionäre, die einzeln oder zusammen mindestens fünf Prozent des Aktienkapitals vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Das Begehren muss zusammen mit den Anträgen schriftlich mindestens 45 Tage vor der Generalversammlung an den Präsidenten des Verwaltungsrats gerichtet werden.

6.5 Eintragungen im Aktienbuch

Rund zehn Kalendertage vor und fünf Kalendertage nach dem Datum der Generalversammlung werden keine Eintragungen von Namenaktien im Aktienbuch vorgenommen. Die genauen Daten sind in der Einladung zur Generalversammlung aufgeführt. Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat hierzu keine Ausnahmen gewährt (Vj. keine).

7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

7.1 Angebotspflicht

Gemäss Art. 31 der Statuten wurde die Pflicht zur Unterbreitung eines öffentlichen Kaufangebots nach Art. 32 und 52 des Bundesgesetzes über die Börsen und den Effektenhandel (BEHG) im Sinne von Art. 22 Abs. 2 BEHG wegbedungen (Opting-out).

7.2 Kontrollwechselklauseln

Es existieren keine vertraglichen Kontrollwechselklauseln in Verträgen und Plänen zugunsten der Mitglieder des Verwaltungsrats. Die Arbeitsverträge der Konzernleitungsmitglieder enthalten ebenfalls keine Kontrollwechselklauseln. Die Aktiensperrfristen werden durch einen Kontrollwechsel nicht aufgehoben. In den Arbeitsverträgen weiterer Kadermitglieder mit Schlüsselfunktionen gibt es ebenfalls keine Bestimmungen zum Kontrollwechsel.

Die vertraglich vereinbarte Kündigungsfrist für Mitglieder der Konzernleitung beträgt sechs Monate. Das zweijährige Konkurrenzverbot, welches den Mitgliedern der Konzernleitung vertraglich auferlegt wird, gilt nicht, wenn das Arbeitsverhältnis aufgrund eines Kontrollwechsels aufgelöst wird.

Die externe Revision erstellt jährlich zuhause des Verwaltungsrats und des Audit Committees einen Prüfungsplan und einen umfassenden Bericht zum Jahresabschluss. Dieser enthält die Feststellungen über die Rechnungslegung, das interne Kontrollsystem sowie die Durchführung und das Ergebnis der Revision.

Das Audit Committee beurteilt den jährlichen Umfang (Scope) der Revision sowie die Revisionspläne und bespricht die Revisienergebnisse mit der Revisionsstelle. Im Berichtsjahr war die externe und interne Revision an vier (Vj. drei) Sitzungen des Audit Committees anwesend.

Das Audit Committee beurteilt jährlich Wirksamkeit, Leistung, Unabhängigkeit und Honorare der externen Revisionsstelle und stellt Antrag an den Verwaltungsrat, welche externe Prüfungsfirma der Generalversammlung zur Wahl vorzuschlagen sei.

Grundlage der Bewertung bilden die von der Revisionsstelle verfassten Berichte und Präsentationen, die in den Sitzungen geführten Diskussionen, die sachliche und objektive Sicht sowie die technische und betriebliche Kompetenz.

Das Audit Committee prüft die Zweckmässigkeit, den Umfang und die Honorare der von der externen Revisionsstelle erbrachten Dienstleistungen.

8 Revisionsstelle

8.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

PricewaterhouseCoopers AG, St. Gallen, ist seit 1993 Revisionsstelle der SFS Group AG und von verschiedenen Tochtergesellschaften. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Geschäftsjahr gewählt. Der leitende Revisor, Thomas Illi, trägt seit der Generalversammlung 2016 die Verantwortung für das Revisionsmandat.

8.2 Revisionshonorar

Im Berichtsjahr gab der Konzern für die Prüfung der Jahresrechnung der SFS Group AG, des Konzerns und der Tochtergesellschaften rund CHF 0.7 Mio. (Vj. 0.8) an PricewaterhouseCoopers aus.

8.3 Zusätzliche Honorare

PricewaterhouseCoopers AG und mit ihr verbundene Gesellschaften stellten im Berichtsjahr zusätzlich prüfungsnahe Dienstleistungen im Umfang von CHF 0.1 Mio. (Vj. 0.1) in Rechnung. Für weitere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen und anderen steuerbezogenen Dienstleistungen bezahlte die SFS Group an PricewaterhouseCoopers AG CHF 0.3 Mio. (Vj. 0.4).

8.4 Informationsinstrumente der externen Revision

Das Audit Committee informiert den Verwaltungsrat mindestens einmal jährlich über die Arbeit der externen Revision und die Zusammenarbeit mit ihr.

9 Informationspolitik

Offene und regelmässige Kommunikation auf allen Stufen ist ein wichtiger Teil der Führungsverantwortung. Sämtlichen Kommunikationsmassnahmen liegt der Schutz der Glaubwürdigkeit des Unternehmens zugrunde. Die Kommunikation erfolgt mit allen Anspruchsgruppen aktiv, offen und zeitgerecht.

Zahlen und Fakten zum Unternehmen, Präsentationen zu wichtigen Aktivitäten sowie die Termine aller für Aktionäre, Analysten und Journalisten wichtigen Veranstaltungen sind auf der Webseite abrufbar unter: [Finanzpublikationen](#) →

Als Unternehmen, das seine Aktien an der SIX Swiss Exchange AG kotiert hat, untersteht die SFS Group AG der Ad-hoc-Publizitätspflicht, d. h. der Pflicht zur Bekanntgabe potenziell kursrelevanter Informationen.

SFS pflegt den regelmässigen Dialog mit Investoren und den Medien. Dazu zählen die Medien- und Analystenkonferenz im März und im Juli, alle zwei Jahre ein Investorentag im August/September, Roadshows im Frühling und im Herbst, eine Volumenmeldung mit Umsatzzahlen im Januar sowie die Teilnahme an Investorentagen verschiedener Banken.

Interessierte können sich kostenlos für einen E-Mail-Aboservice in eine Mailingliste eintragen. Abrufbar unter: [Mailingliste](#) →

Alle Medienmitteilungen, Geschäfts- und Halbjahresberichte, Volumenmeldung, Medien- und Analystenkonferenz etc. werden zeitgleich mit ihrer Veröffentlichung aufgeschaltet. Abrufbar unter: [Aktionärsinformation](#) →

Aktionäre erhalten zusammen mit der Einladung zur Generalversammlung direkt einen Aktionärsbrief mit der Kurzversion des Geschäftsberichts zugestellt. Eine umfassende Version des Geschäftsberichts ist elektronisch auf der Internetseite verfügbar. Abrufbar unter: [Finanzpublikationen](#) →

Übrige Interessenten erhalten die Berichte auf Verlangen. Offizielle Bekanntmachungen und Mitteilungen der Gesellschaft erfolgen durch Veröffentlichungen im Schweizerischen Handelsamtsblatt (SHAB).

Auf der Internetseite der SFS Group www.sfs.biz sind folgende Informationen und Dokumente abrufbar:

[Investoreninformationen](#) →

[Organisationsreglement](#) →

[Statuten](#) →

[Unternehmensnachrichten und Ad-hoc-Mitteilungen](#) →

[Finanzpublikationen](#) →

Corporate Communications/Investor Relations
Claude Stadler
Rosenbergsaustrasse 8
CH-9435 Heerbrugg
T +41 71 727 51 85
corporate.communications@sfs.biz

10 Nichtanwendbarkeit/ Negativerklärung

Es wird ausdrücklich festgehalten, dass sämtliche nicht enthaltenen oder erwähnten Angaben entweder als nicht anwendbar oder als Negativerklärung (gemäss den Anforderungen der Corporate-Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG bzw. deren Kommentar) gelten.

Vergütungs- bericht

Inhalt	62
Grundsätze des Vergütungssystems	62
Festlegungsverfahren	64
Vergütung im Geschäftsjahr und im Vorjahr	65
Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung	67
Bericht der Revisionsstelle	68

1 Inhalt

Der Vergütungsbericht informiert über das Vergütungssystem der SFS Group und die gewährten Vergütungen an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung. Die SFS Group hat das Vergütungssystem in Zusammenhang mit dem Börsengang von 2014 neu definiert und im Berichtsjahr 2018 überarbeitet.

Der Bericht erfüllt die im Januar 2014 in Kraft getretenen Vorschriften der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) und damit die Bestimmungen des Schweizer Obligationenrechts. Der Bericht basiert auf den Empfehlungen der Richtlinie zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange AG sowie den Statuten der SFS Group AG.

2 Grundsätze des Vergütungssystems

Der Erfolg der SFS Group hängt in hohem Masse von der Qualität, dem unternehmerischen Handeln und dem Engagement ihrer Mitarbeitenden ab. Ziel des Vergütungssystems ist es, qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu gewinnen und auf die langfristigen Ziele des Unternehmens auszurichten. Die Vergütungspolitik der SFS Group orientiert sich an folgenden Kriterien:

- leistungsorientiert mit einer fixen und variablen Vergütungskomponente
- basierend auf klar festgelegten und messbaren Zielen
- einfach und nachvollziehbar
- faire und marktgerechte Vergütungen
- festgelegte Ober- und Untergrenzen

Die Grundsätze der Vergütungen sind in Art. 25 bis Art. 30 der Statuten der SFS Group AG festgelegt. Mit der Statutenänderung an der Generalversammlung 2018 wurden die Art. 25, 26 und 29 präzisiert und flexibler ausgestaltet.

Die Gewährung von Krediten und Darlehen sowie Vorsorgeleistungen ausserhalb der beruflichen Vorsorge an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung sind gemäss den Statuten untersagt.

Die Zuständigkeit für Änderungen am Vergütungsreglement und den Antrag über die zu gewährenden Vergütungen liegt beim Nominations- und Vergütungsausschuss (NCC). Die Anträge erfolgen an den Gesamtverwaltungsrat. Die Zusammensetzung, die Aufgaben und die Arbeitsweise des NCC sind im Corporate-Governance-Bericht umschrieben. Die Generalversammlung wählt aus den Mitgliedern des Verwaltungsrats zwei und maximal vier Mitglieder in das NCC. Sie werden jährlich an der Generalversammlung gewählt.

2.1 Vergütung des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten ein fixes Grund-

honorar, eine fixe Entschädigung für Mitgliedschaften in Ausschüssen des Verwaltungsrats und eine pauschale Spesenentschädigung. Diese Vergütungskomponenten werden vom Verwaltungsrat auf Antrag des NCC jährlich festgelegt. Dabei wird die Vergütung unter Vorbehalt und im Rahmen der durch die Generalversammlung genehmigten Gesamtvergütung festgesetzt. Die Entschädigung wird in bar und in Form einer fixen Anzahl Aktien der SFS Group AG ausbezahlt. Die SFS Aktien stellen eine auf langfristigen Erfolg ausgerichtete Vergütung dar und sind mit einer Sperrfrist von mindestens drei Jahren versehen. Der Anteil der Vergütungskomponente SFS Aktien wird in regelmässigen Perioden durch das NCC überprüft. Änderungsvorschläge werden dem Verwaltungsrat unterbreitet.

Die in Art. 25 der Statuten vorgesehene zusätzliche Entschädigung für Ausnahmefälle wurde weder im Berichtsjahr noch im Vorjahr ausgerichtet. Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats wird unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung entrichtet.

Für die Mitglieder des Verwaltungsrats werden grundsätzlich keine Beiträge an Pensionskassen oder anderweitige Vorsorgeeinrichtungen erbracht. Solche Beiträge können im Ausnahmefall auf Antrag des NCC und mit Genehmigung der Generalversammlung ausgerichtet werden, falls die betreffenden Mitglieder kein anderweitig versicherbares Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit erzielen.

2.2 Vergütung der Konzernleitung

Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten ihrer Verantwortung und Erfahrung entsprechend ein Basissalär in Form einer festen Barvergütung. Zusätzlich wird eine leistungs- und resultatabhängige variable Vergütung in bar und in Form von SFS Aktien ausbezahlt. Die zugeteilten SFS Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt.

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung wird unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung entrichtet. Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten auch eine Pauschalentschädigung für die Geschäfts- und Repräsentationsspesen in Übereinstimmung mit dem von den zuständigen kantonalen Steuerbehörden genehmigten Spesenreglement.

Für die Mitglieder der Konzernleitung setzt sich die Gesamtvergütung aus folgenden Komponenten zusammen:

- 1) fixes Basissalär
- 2) variable Vergütung in bar
- 3) variable Vergütung in SFS Aktien

- 1) fixes Basissalär
Das fixe Basissalär entspricht in der Regel dem fixen 13-fachen Monatsgehalt. Dieses wird individuell festgelegt und berücksichtigt die Funktion und Verantwortung des einzelnen Konzernleitungsmitglieds.

2) variable Vergütung in bar

Das variable Vergütungssystem der Konzernleitung basiert auf dem gruppenweit gültigen MbO (Management by Objective)-Prozess. Für jedes Konzernleitungsmitglied wird eine erfolgs- und leistungsorientierte variable Zielvergütung in bar definiert, welche gemäss Statuten maximal 100% der festen Vergütung erreichen kann. Die variable Zielvergütung in bar ist für den Chief Executive Officer (CEO) auf 40 bis 60% und bei den übrigen Konzernleitungsmitgliedern auf 20 bis 40% des fixen Basissalärs begrenzt. Bei Nichterreichen des jeweilig definierten Schwellenwertes je Ziel wird keine variable Barvergütung ausbezahlt. Bei deutlicher Übererfüllung sämtlicher Ziele werden maximal 150% der definierten variablen Zielvergütungen in bar ausbezahlt.

Die Höhe der variablen Barvergütung richtet sich nach drei Kriterien:

- a) dem Erreichungsgrad der Finanzziele
Die Finanzziele werden im Voraus für eine einjährige Leistungsperiode festgelegt. Im Geschäftsjahr 2018 waren dies auf Konzern-, Segment- und Divisionsstufe der Umsatz und die Höhe der EBIT-Marge. Im Geschäftsjahr 2017 waren dies auf Konzernstufe der Umsatz, die Höhe der EBITA-Marge und des Operating Free Cash Flow. Auf Segment- und Divisionsstufe wurden der Umsatz, die Höhe der EBITA-Marge und des Networking Capital in Prozent des Nettoumsatzes oder der Operating Free Cash Flow als Zielparame-ter verwendet.
- b) der Erfüllung von individuellen Jahreszielen
Diese vergütungsrelevanten Ziele werden durch den Verwaltungsrat für den CEO und durch den CEO individuell für jedes Konzernleitungsmitglied festgelegt und bestimmt. Sie orientieren sich hierzu an aktuellen Projekten, den vereinbarten strategischen Zielen und einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Für jedes definierte Ziel wird ein Schwellenwert festgesetzt, unter welchem keine Auszahlung erfolgt sowie eine Obergrenze, die die maximale Auszahlung festlegt.
- c) einem Ermessensentscheid zum Führungsverhalten
Die Beurteilung der Komponenten Führung, Werte und Verhalten fliesst ebenfalls in die variable Barvergütung ein. Die Zielerreichung wird durch den zuständigen Vorgesetzten beurteilt und durch das zuständige Führungsorgan verabschiedet.

Die Gewichtung der variablen Barvergütung obliegt dem Verwaltungsrat auf Antrag des NCC. Sie hatte sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr folgende Ausprägung:

	CEO und CFO	Übrige Konzernleitungsmitglieder
Finanzziele Konzern	60%	30%
Finanzziele Segmente und Divisionen	–	30%
Individuelle Ziele	20%	20%
Führung, Werte, Verhalten	20%	20%

3) variable Vergütung in SFS Aktien

Ein zweiter Teil der variablen Vergütung wird in Form von SFS Aktien ausbezahlt. Der Verwaltungsrat bestimmt jährlich zu Beginn der Leistungsperiode für jedes Mitglied eine bestimmte Anzahl SFS Aktien. Die Anzahl soll sich für den CEO in einer Ziel-Bandbreite von 1'500 bis 2'500 Aktien und für die übrigen Mitglieder der Konzernleitung von 250 bis 1'000 Aktien belaufen. Nach Ablauf der Leistungsperiode legt der Verwaltungsrat auf Antrag des NCC nach eigenem Ermessen, aufgrund des Marktumfelds (konjunkturelle Entwicklung, Branchenentwicklung, usw.), der Strategieumsetzung, der finanziellen Situation des Unternehmens sowie der individuellen Leistung die SFS Aktienzuteilung fest. Dabei kann ein Faktor von 0 bis 150% zur Anwendung gelangen. Die SFS Aktien werden nach der Generalversammlung, welche diese Vergütung genehmigt, den Mitgliedern zu Eigentum übertragen. Die SFS Aktien bleiben für mindestens drei Jahre gesperrt. Bei Austritt eines Konzernleitungsmitgliedes bleiben die zugeteilten SFS Aktien in dessen Eigentum.

2.3 Beteiligungsplan

Die SFS Group AG kann periodisch Aktien der Gesellschaft zu vom Verwaltungsrat auf Antrag des NCC genehmigten Bedingungen an ausgewählte und langjährige Mitarbeitende abgeben. Der Verwaltungsrat hat dazu ein Reglement verabschiedet, welches insbesondere die Berechnung des Bezugspreises, die Gewährung eines allfälligen Rabatts auf den Bezugspreis, den maximalen Bezugswert (bewertet zum Zeitpunkt der Zuteilung) im Verhältnis zur individuellen jährlichen Grundvergütung sowie eine Sperrfrist der Aktien festlegt. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung können in dieses Programm eingeschlossen werden. Die so erworbenen Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt. Im 2018 wurde ein Beteiligungsprogramm umgesetzt, im Vorjahr nicht.

3 Festlegungsverfahren

Das NCC berät jeweils im Dezember über die Festlegung der finanziellen und individuellen Ziele der Konzernleitung für das nachfolgende Geschäftsjahr. Es legt sie dem Gesamtverwaltungsrat zur Genehmigung vor.

Die Vergütungen des Verwaltungsrats sowie die variable Vergütung der Konzernleitung werden jährlich nach Abschluss des Geschäftsjahres und vorbehaltlich der Genehmigung durch die Generalversammlung auf Antrag des NCC vom Gesamtverwaltungsrat im Februar festgelegt. Für die fixe Vergütung der Konzernleitung, gültig ab Kalenderjahr 2019 erfolgt die Festlegung durch den Gesamtverwaltungsrat auf Antrag des NCC im Dezember des Vorjahres.

Bei der Festlegung der eigenen Vergütung ist jeweils der gesamte Verwaltungsrat anwesend und entscheidungsbe-rechtigt.

Bei der Festlegung der Gesamtvergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung werden Schweizer Marktdaten von Industrieunternehmen mit vergleichbarer Grösse und geografischer Lage beigezogen sowie die individuelle Verantwortung und Erfahrung berücksichtigt. Diese Daten werden in regelmässigen Abständen überprüft.

Die folgende Tabelle beschreibt die Verantwortlichkeiten bezüglich Festlegung der variablen Vergütung sowie der Gesamtvergütung:

	Vorschlag	Entscheid	Genehmigung
Verwaltungsrat	NCC	VR	GV
CEO	NCC	VR	GV
Konzernleitung	NCC	VR	GV

Gemäss Statuten genehmigt die Generalversammlung jährlich gesondert die Gesamtbeträge, die der Verwaltungsrat beschlossen hat für:

1. die Vergütung des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung;
2. eine allfällige zusätzliche Vergütung für den Verwaltungsrat für das abgeschlossene Geschäftsjahr;
3. die variable Vergütung des CEO und der Konzernleitung, die aufgrund der erzielten Resultate und erreichten Ziele im vorangehenden Geschäftsjahr unmittelbar nach Genehmigung ausgerichtet werden soll;
4. die feste Vergütung des CEO und der Konzernleitung, die im kommenden Geschäftsjahr zur Auszahlung gelangen soll.

Verweigert die Generalversammlung die Genehmigung der beantragten festen bzw. der beantragten variablen Vergütung, so kann der Verwaltungsrat eine neue, ausserordentliche Generalversammlung einberufen und ihr neue Anträge zur Genehmigung unterbreiten oder er kann die Anträge zur Vergütung retrospektiv von der nächsten ordentlichen Generalversammlung genehmigen lassen.

Die jeweils beantragten Gesamtbeträge verstehen sich inklusive sämtlicher Beiträge der Mitglieder des Verwaltungsrats bzw. der Konzernleitung sowie der Gesellschaft an die Sozialversicherungen und Einrichtungen der beruflichen Vorsorge (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge).

Soweit neue Mitglieder der Konzernleitung ernannt oder Mitglieder innerhalb der Konzernleitung befördert werden und ihre Stelle antreten, nachdem die Generalversammlung die maximale Gesamtvergütung für die Mitglieder der Konzernleitung für das kommende Geschäftsjahr genehmigt hat, darf diesen neuen oder beförderten Mitgliedern für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung eine Gesamtvergütung von je maximal 25% der von der Generalversammlung letztmals für die Konzernleitung genehmigten Gesamtvergütung ausgerichtet werden.

4 Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr

Dieses Kapitel unterliegt der Prüfung durch die Revisionsstelle.

Die Vergütungen werden brutto und somit inklusive der Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge der Arbeitnehmer ausgewiesen.

4.1 Vergütung Verwaltungsrat 2018

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto ¹	Weitere Leistungen ²	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	233'194	1'500	179'838	26'573	439'605
Nick Huber	85'311	500	60'219	10'607	156'137
Urs Kaufmann	85'311	500	60'411	11'156	156'878
Thomas Oetterli	85'311	500	60'411	11'174	156'896
Bettina Stadler	85'311	500	60'411	11'156	156'878
Jörg Walther	85'311	500	60'411	11'174	156'896
Total Verwaltungsrat	659'749	4'000	481'701	81'840	1'223'290

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 3. Mai 2018 betrug CHF 113.30 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

² Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen.

4.2 Vergütung Verwaltungsrat 2017

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto ¹	Weitere Leistungen ²	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	254'384	1'500	156'382	26'412	437'178
Nick Huber ab April 2017	56'874	500	52'519	8'389	117'782
Ruedi Huber bis April 2017	28'437	0	0	2'375	30'812
Urs Kaufmann	85'311	500	52'519	10'545	148'375
Thomas Oetterli	85'311	500	52'519	10'561	148'391
Bettina Stadler ab April 2017	56'874	500	52'519	8'387	117'780
Karl Stadler bis April 2017	27'805	0	0	1'893	29'698
Jörg Walther	85'311	500	52'519	10'561	148'391
Total Verwaltungsrat	680'307	4'000	418'977	79'123	1'178'407

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 4. Mai 2017 betrug CHF 98.50 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

² Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen.

4.3 Vergütung Konzernleitung 2018

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Variable Barvergütung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto ¹	Vergütung Beteiligungs- plan ³	Weitere Leistungen ²	Total
Jens Breu, CEO	559'000	222'000	3'000	279'044	0	125'758	1'185'802
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	2'652'243	797'667	6'730	634'986	9'510	469'242	4'563'648
Total Konzernleitung	3'211'243	1'019'667	9'730	914'030	9'510	595'000	5'749'450

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 26. Februar 2019 betrug CHF 84.65 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

² Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

³ gewährter Rabatt für Konzernleitungsmitglieder mit Wohnsitz ausserhalb der Schweiz.

4.4 Vergütung Konzernleitung 2017

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Variable Barvergütung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto ¹	Weitere Leistungen ²	Total
Jens Breu, CEO	520'000	236'100	2'500	304'351	131'097	1'191'548
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	2'601'854	747'291	6'139	754'099	469'753	4'572'997
Total Konzernleitung	3'121'854	983'391	8'639	1'058'450	600'850	5'764'545

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 23. Februar 2018 betrug CHF 110.40 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

² Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

4.5 Darlehen und Kredite

Die SFS Group hat den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung keine Darlehen, Kredite, Sicherheiten oder Vorsorgeleistungen ausserhalb der beruflichen Vorsorge gewährt.

5 Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung

5.1 Verwaltungsrat

	Anzahl Aktien am 31.12.2018	Anzahl Aktien am 31.12.2017
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives Mitglied	197'960	195'980
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied	332'932	246'372
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	9'260	8'280
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	7'260	6'280
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied	391'400	390'420
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	4'140	3'280
Total Verwaltungsrat	942'952	850'612

Diese Angaben zum Aktienbestand der Verwaltungsrate ersetzen nicht die Angaben im Anhang des Geschäftsberichts gemäss Art. 663c OR.

5.2 Konzernleitung

	Anzahl Aktien am 31.12.2018	Anzahl Aktien am 31.12.2017
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	3'366	2'558
Arthur Blank, Leiter Division Construction	14'830	13'965
Jens Breu, CEO	12'310	9'330
Rolf Frei, CFO	50'130	48'750
J. Mark King, Leiter Division Medical	800	0
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	21'250	20'625
George Poh, Leiter Division Electronics	54'386	52'843
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	16'610	15'505
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	17'916	20'103
Total Konzernleitung	191'598	183'679

Diese Angaben zum Aktienbestand der Konzernleitung ersetzen nicht die Angaben im Anhang des Geschäftsberichts gemäss Art. 663c OR.

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der SFS Group AG Heerbrugg, Gemeinde Au/SG

Wir haben das Kapitel 4 des Vergütungsberichtes vom 7. März 2019 der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 bis 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi

Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio

Revisionsexperte

St. Gallen, 7. März 2019

Finanzbericht

Konzernrechnung SFS Group

Konsolidierte
Erfolgsrechnung 70

Konsolidierte
Bilanz 71

Konsolidierter
Eigenkapitalnachweis 72

Konsolidierte
Cash Flow Rechnung 73

Anhang 75

Bericht der
Revisionsstelle 105

**Jahresrechnung
SFS Group AG 111**

**Informationen
für Aktionäre 120**

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	Anhang	2018		2017		+/- %
Nettoumsatz	2.2	1'736.9	100.0%	1'634.8	100.0%	6.2%
Andere betriebliche Erträge	2.3	19.8		23.1		
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen		10.4		15.5		
Materialaufwand		-643.2		-610.1		
Deckungsbeitrag		1'123.9	64.7%	1'063.3	65.0%	5.7%
Personalaufwand	2.4	-519.3		-480.6		
Andere betriebliche Aufwendungen	2.5	-271.8		-259.2		
Abschreibung Sachanlagen	3.4	-86.5		-83.6		
Amortisation immaterielle Anlagen	3.5	-3.2		-42.2		
Total Betriebsaufwand		-880.8	-50.7%	-865.6	-52.9%	1.8%
Betriebserfolg (EBIT)		243.1	14.0%	197.7	12.1%	23.0%
Finanzergebnis	2.6	-7.2		1.3		
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-0.8		-0.2		
Gewinn vor Ertragssteuern		235.1		198.8		18.3%
Ertragssteuern	2.7	-41.2		-39.7		
Konzerngewinn		193.9	11.2%	159.1	9.7%	21.9%
Minderheitsanteile		1.1		0.0		
SFS Aktionäre		192.8		159.1		
Gewinn je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF)						
unverwässert und verwässert	4.6	5.14		4.24		21.2%

Der Anhang auf den Seiten 75 bis 103 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2018		31.12.2017		+/-%
Flüssige Mittel	4.1	129.7		112.8		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.1	314.5		324.0		
Sonstige kurzfristige Forderungen	3.2	38.1		37.0		
Vorräte	3.3	342.2		311.2		
Aktive Rechnungsabgrenzungen		11.1		9.7		
Umlaufvermögen		835.6	51.6%	794.7	52.3%	5.1%
Sachanlagen	3.4	706.5		638.2		
Immaterielle Anlagen	3.5	14.8		13.0		
Finanzanlagen	4.2	43.8		59.0		
Latente Steuerguthaben	3.11	18.6		14.1		
Anlagevermögen		783.7	48.4%	724.3	47.7%	8.2%
Aktiven		1'619.3	100.0%	1'519.0	100.0%	6.6%

Passiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2018		31.12.2017		+/-%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.7	122.9		126.9		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	22.0		34.8		
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.8	64.2		64.4		
Passive Rechnungsabgrenzungen		74.6		78.9		
Kurzfristiges Fremdkapital		283.7	17.5%	305.0	20.1%	-7.0%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	48.6		43.3		
Vorsorgeverpflichtungen	3.9	5.8		4.7		
Langfristige Rückstellungen	3.10	14.1		16.5		
Latente Steuerverbindlichkeiten	3.11	62.5		62.5		
Langfristiges Fremdkapital		131.0	8.1%	127.0	8.3%	3.1%
Fremdkapital		414.7	25.6%	432.0	28.4%	-4.0%
Aktienkapital		3.8		3.8		
Kapitalreserven		73.8		145.0		
Gewinnreserven		1'104.5		933.0		
Eigenkapital SFS Aktionäre	4.6	1'182.1	73.0%	1'081.8	71.2%	9.3%
Minderheitsanteile		22.5		5.2		
Eigenkapital		1'204.6	74.4%	1'087.0	71.6%	10.8%
Passiven		1'619.3	100.0%	1'519.0	100.0%	6.6%

Der Anhang auf den Seiten 75 bis 103 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

in Mio. CHF	Anhang	Aktienkapital	Kapitalreserven	Goodwill verrechnet	Cash flow hedging	Währungsdifferenzen	Übrige Gewinnreserven	Gewinnreserven	Eigenkapital SFS Aktionäre	Minderheitsanteile	Eigenkapital
Stand 1.1.2017		3.8	210.6	-907.1	-0.2	-3.7	1'674.1	763.1	977.5	10.3	987.8
Effekt aus Cash Flow Hedging		-	-	-	-3.0	-	-	-3.0	-3.0	-	-3.0
Zugang Konsolidierungskreis	5.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-4.4	-4.4
Abgang Konsolidierungskreis		-	-	-	-	-	-	-	-	-0.3	-0.3
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	13.4	-	13.4	13.4	-0.2	13.2
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	159.1	159.1	159.1	-	159.1
Dividende für 2016		-	-65.6	-	-	-	-	-	-65.6	-0.2	-65.8
Übrige Veränderungen		-	-	-1.5	-	-	1.9	0.4	0.4	-	0.4
Stand 31.12.2017		3.8	145.0	-908.6	-3.2	9.7	1'835.1	933.0	1'081.8	5.2	1'087.0
Effekt aus Cash Flow Hedging		-	-	-	4.4	-	-	4.4	4.4	-	4.4
Zugang Konsolidierungskreis	5.1	-	-	-4.2	-	-	-	-4.2	-4.2	17.1	12.9
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	-20.8	-	-20.8	-20.8	0.3	-20.5
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	192.8	192.8	192.8	1.1	193.9
Dividende für 2017		-	-71.2	-	-	-	-	-	-71.2	-1.2	-72.4
Übrige Veränderungen		-	-	-	-	-	-0.7	-0.7	-0.7	-	-0.7
Stand 31.12.2018		3.8	73.8	-912.8	1.2	-11.1	2'027.2	1'104.5	1'182.1	22.5	1'204.6

Der Anhang auf den Seiten 75 bis 103 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Bei den Kapitalreserven handelt es sich um die Kapitaleinlagereserven der SFS Group AG.

Konsolidierte Cash Flow Rechnung

in Mio. CHF	Anhang	2018	2017	+/-%
Konzerngewinn		193.9	159.1	
Ertragssteuern		41.2	39.7	
Finanzergebnis		7.2	-1.3	
Abschreibungen/Amortisationen	3.4/3.5	89.7	125.8	
Bezahlte Zinsen	2.6	-4.4	-4.4	
Bezahlte Ertragssteuern		-42.0	-43.0	
Veränderungen von fondsunwirksamen Rückstellungen und Wertberichtigungen		5.0	-0.4	
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-0.8	4.9	
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen des Anlagevermögens		-1.3	-8.4	
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		288.5	272.0	6.1%
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		9.7	-40.7	
Veränderung sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		4.0	-12.4	
Veränderung Vorräte		-24.9	-32.0	
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-2.1	31.1	
Veränderung sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		-11.7	8.6	
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-25.0	-45.4	-44.9%
Geldzufluss aus Betriebstätigkeit		263.5	226.6	16.3%
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	3.4	-146.1	-128.8	
Einzahlungen aus Devestitionen von Sachanlagen		4.3	12.0	
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	3.5	-3.0	-8.2	
Einzahlungen aus Förderbeiträgen	3.4	-	4.2	
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	5.1	-9.6	-10.2	
Veränderung von Aktivdarlehen		-0.2	-4.3	
Auszahlung an/Dividenden von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-1.0	0.5	
Zins- und Wertschrifteneinnahmen		1.0	2.2	
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit		-154.5	-132.6	16.5%
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		1.3	15.8	
Aufnahme/Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		-18.9	-95.9	
Dividende an die Aktionäre		-71.2	-65.6	
Dividende an die Minderheitsaktionäre		-1.2	-0.2	
Geldabfluss/Geldzufluss aus Finanzierungstätigkeit		-90.0	-145.9	
Umrechnungsdifferenz bei flüssigen Mitteln		-2.1	0.9	
Veränderung von flüssigen Mitteln		16.9	-51.0	
Flüssige Mittel Anfangsbestand	4.1	112.8	163.8	
Flüssige Mittel Schlussbestand	4.1	129.7	112.8	

Der Anhang auf den Seiten 75 bis 103 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Anhang

1	Allgemeine Informationen	76
1.1	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	76
1.2	Konsolidierungsgrundsätze und Währungsumrechnung	76
1.3	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	77
2	Performance	77
2.1	Segmentinformationen	77
2.2	Nettoumsatz	82
2.3	Andere betriebliche Erträge	82
2.4	Personalaufwand	83
2.5	Andere betriebliche Aufwendungen	83
2.6	Finanzergebnis	83
2.7	Ertragssteuern	84
3	Eingesetztes Betriebskapital	84
3.1	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	84
3.2	Sonstige kurzfristige Forderungen	85
3.3	Vorräte	85
3.4	Sachanlagen	86
3.5	Immaterielle Anlagen	88
3.6	Theoretischer Anlagespiegel Goodwill	89
3.7	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	90
3.8	Sonstige Verbindlichkeiten	90
3.9	Vorsorgeverpflichtungen	90
3.10	Rückstellungen	92
3.11	Latente Steuerguthaben (-)/-verbindlichkeiten (+)	93
4	Finanzierung und Risikomanagement	94
4.1	Flüssige Mittel	94
4.2	Finanzanlagen	94
4.3	Finanzverbindlichkeiten	95
4.4	Leasing	96
4.5	Weitere Ausserbilanzgeschäfte	96
4.6	Eigenkapital und Ergebnis je Aktie	97
4.7	Derivative Finanzinstrumente	98
4.8	Währungskurse	98
5	Konzernstruktur	98
5.1	Veränderungen im Konsolidierungskreis	99
5.2	Beteiligungsgesellschaften	100
5.3	Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen	103
6	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	103

1 Allgemeine Information

Die SFS Group AG ist eine Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Widnau/SG, Schweiz. Gleichzeitig ist sie die Muttergesellschaft aller SFS Unternehmen und damit der SFS Group.

Alle nachfolgenden Werte sind in Millionen CHF angegeben und beziehen sich bei Bilanzpositionen auf den 31. Dezember und bei Erfolgsrechnungspositionen auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember.

2018 hat die SFS Group den Inhalt und die Struktur des Finanzberichts überarbeitet. Ziel war es, den Inhalt nach Relevanz und Bedeutung zu strukturieren. Weiter sollen Grafiken und Tabellen die Leserfreundlichkeit erhöhen. Die Struktur des Anhangs setzt sich wie folgt zusammen:

- 1 Allgemeine Informationen
- 2 Performance
- 3 Eingesetztes Betriebskapital
- 4 Finanzierung und Risikomanagement
- 5 Konzernstruktur
- 6 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

1.1 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Diese Konzernrechnung vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (true and fair view) der SFS Group. Sie ist in Übereinstimmung mit den gesamten bestehenden Richtlinien der Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) erstellt worden. Als Grundlage für die Konzernrechnung dienen die nach einheitlichen Grundsätzen zur Rechnungslegung per 31. Dezember erstellten Jahresrechnungen der Konzerngesellschaften. Die Konzernrechnung basiert auf dem Prinzip der historischen Anschaffungskosten (mit Ausnahme von Wertschriften und derivativen Finanzinstrumenten, die zum Fair Value erfasst werden) und wird unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit erstellt. Im Berichtsjahr haben sich die Richtlinien der Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) nicht geändert.

1.2 Konsolidierungsgrundsätze und Währungsumrechnung

Die Konzernrechnung umfasst die SFS Group AG sowie alle in- und ausländischen Konzerngesellschaften. Für Unternehmen, an denen sie direkt oder indirekt mit mehr als 50% der Stimmrechte beteiligt ist, wird eine Beherrschung angenommen und die Vollkonsolidierung angewendet. Dabei werden die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag der jeweiligen Gesellschaften zu 100% erfasst. Anteile von Drittaktionären am Eigenkapital und am Ergebnis werden in der Konzernbilanz und in der Konzernerfolgsrechnung als Minderheitsanteile ausgewiesen. Die konsolidierte Jahresrechnung basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. Dezember.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Aufwände und Erträge zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegenseitig verrechnet. Die aus konzerninternen Transaktionen stammenden Zwischengewinne bei Warenvorräten und Anlageverkäufen werden eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Auf den Zeitpunkt der Erstkonsolidierung werden die bestehenden Aktiven und Passiven der erworbenen Gesellschaften nach konzerneinheitlichen Grundsätzen zum Marktwert bewertet und dem Erwerbspreis gegenüber gestellt. Ein dabei entstehender Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet. Bei Veräusserungen wird ein zu einem früheren Zeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechneter erworbener Goodwill zu den ursprünglichen Kosten berücksichtigt, um den erfolgswirksamen Gewinn oder Verlust zu ermitteln.

Im Laufe des Berichtsjahres erworbene Konzerngesellschaften werden ab Erwerb in die Konzernrechnung einbezogen und veräusserte Gesellschaften oder Unternehmensbereiche ab Verkauf ausgeschlossen. Unternehmen, bei denen die SFS Group einen bedeutenden Einfluss ausübt, werden als Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) oder Assoziierte bezeichnet. Die gemeinschaftliche Führung in Joint Ventures ist vertraglich geregelt. Wichtige Entscheide in der Finanz- und Geschäftspolitik sowie in der Führung des Unternehmens können nur gemeinsam getroffen werden. Bei Assoziierten hat die SFS Group die Möglichkeit, bei finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen mitzuwirken, ohne jedoch eine Kontrolle oder Beherrschung ausüben zu können. Der SFS Stimmenanteil liegt bei Gemeinschaftsunternehmen und Assoziierten bei 20% bis 50%. SFS Group hat ein Recht am Nettovermögen. Die Bewertung erfolgt nach der Equity Methode. Ein allfälliger Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet.

Die Gesellschaften der SFS Group verwenden die funktionale Währung des jeweiligen lokalen Wirtschaftsraumes. Bei den Einzelabschlüssen werden Transaktionen in Fremdwährungen zu den jeweiligen Tageskursen oder einem diesen angenäherten Kurs umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen werden zu Jahresendkursen umgerechnet. Die daraus entstehenden Kursgewinne oder -verluste werden erfolgswirksam verbucht, es sei denn, sie werden im Eigenkapital als Cash Flow Hedges erfasst.

Zum Zweck der Konsolidierung werden die in ausländischen Währungen erstellten Bilanzen zu Jahresendkursen in Schweizer Franken umgerechnet. Aufwände und Erträge der in Fremdwährung erstellten Erfolgsrechnungen werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die sich ergebenden Differenzen werden dem Eigenkapital zugeordnet.

Umrechnungsdifferenzen von langfristigen Konzerndarlehen in fremder Währung mit Beteiligungscharakter werden im Eigenkapital erfasst und bei Veräusserung der Beteiligung oder Rückzahlung des Darlehens erfolgswirksam aufgelöst.

1.3 Wesentliche Annahmen und Einschätzungen

Bei der Erstellung eines Jahresabschlusses muss die Konzernleitung Schätzungen vornehmen und Annahmen treffen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Aktiven und Passiven, das Offenlegen von Eventualverbindlichkeiten und -forderungen zum Zeitpunkt der Bilanzierung sowie auf die Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den Schätzungen abweichen.

Dies betrifft insbesondere Schätzungen und Annahmen zur Bewertung des Warenlagers, zur Festlegung der Nutzungsdauer des Anlagevermögens und zum Ansatz und der Bewertung der erforderlichen Steuerverbindlichkeiten und Steuerguthaben. Die Schätzungen und Annahmen werden kontinuierlich überprüft. Sie basieren auf Erfahrungswerten und sonstigen Faktoren, welche unter den gegebenen Umständen als zutreffend betrachtet werden.

2 Performance

In diesem Kapitel werden die Performance und die Segmentinformationen, sowie ausgewählte Ertrags- und Aufwandpositionen erläutert.

2.1 Segmentinformationen

Die SFS Group ist in drei Segmente Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics gegliedert.

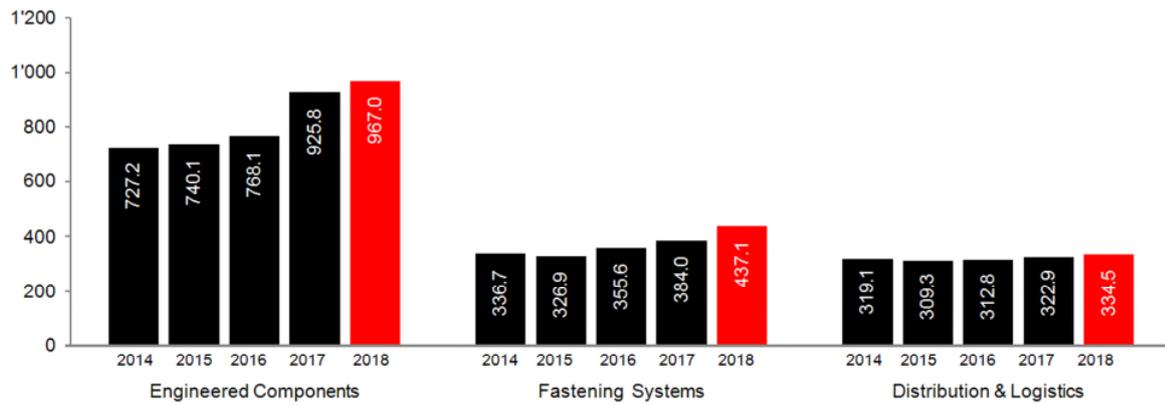
Die Überwachung und Beurteilung der Ertragslage wird anhand des EBIT und des Betriebserfolgs vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) vorgenommen. Die Segmente wenden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie der Konzern an. Interne Transaktionen werden zu konzernublichen Bedingungen durchgeführt.

Die Segmentaktiven enthalten alle direkt zuteilbaren Vermögenswerte wie Forderungen, Vorräte, Aktive Rechnungsabgrenzungen, Sachanlagen, Immaterielle Anlagen und Latente Steuerguthaben. Finanzanlagen sind keinem Segment zugeteilt. Die Segmentpassiven umfassen alle direkt zuteilbaren Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen, Vorsorgeverpflichtungen, Rückstellungen und Latente Steuerverbindlichkeiten.

Die betrieblichen Nettoaktiven sind Aktiven reduziert um die Passiven. Forderungen und Vorräte vermindert um Verbindlichkeiten bilden das Nettoumlaufvermögen. Die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag zwischen den Segmenten werden eliminiert und in der Spalte «Corporate» ausgewiesen.

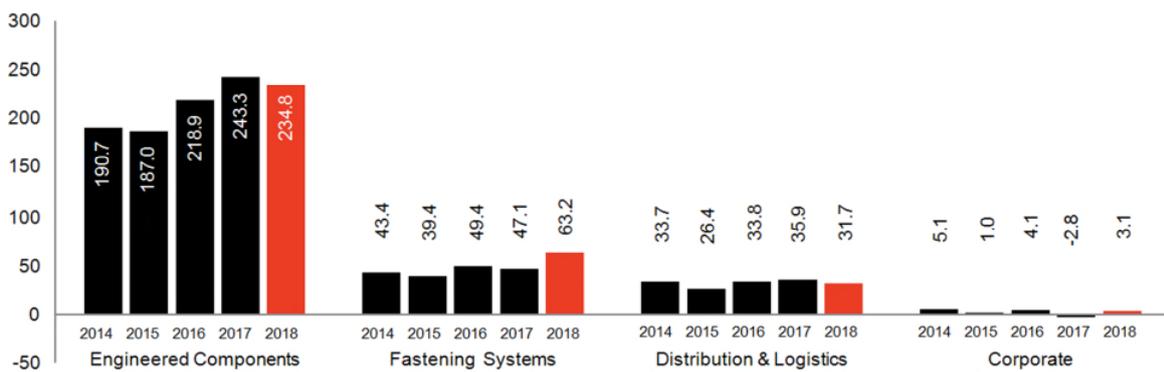
in Mio CHF

Umsatz mit Dritten

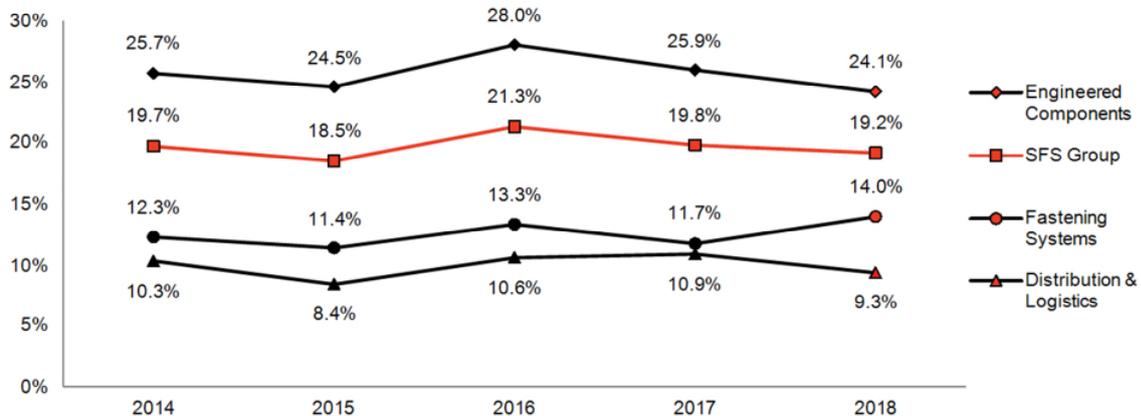


in Mio CHF

EBITDA



EBITDA in % vom Nettoumsatz



Die Werte 2014 und 2015 in den Grafiken sind ungeprüft.

2018	Anhang	Engineered Components	Fastening Systems	Distribution & Logistics	Corporate	Total SFS Group
Umsatz mit Dritten	2.2	967.0	437.1	334.5	-	1'738.6
Wachstum zu Vorjahr in %		4.5	13.8	3.6	-	6.5
Nettoumsatz	2.2	972.5	452.4	339.7	-27.7	1'736.9
EBITDA		234.8	63.2	31.7	3.1	332.8
In % vom Nettoumsatz		24.1	14.0	9.3		19.2
Betriebserfolg (EBIT)		176.6	44.2	25.8	-3.5	243.1
In % vom Nettoumsatz		18.2	9.8	7.6	-	14.0
Investitionen		116.3	16.5	6.2	10.1	149.1
Betriebliche Aktiven		851.5	357.7	167.6	66.6	1'443.4
Betriebliche Passiven		181.8	73.0	34.8	54.5	344.1
Eingesetztes Betriebskapital		669.7	284.7	132.8	12.1	1'099.3
Davon Nettoumlaufvermögen		240.2	129.5	87.3	-15.2	441.8

2017

Umsatz mit Dritten	2.2	925.8	384.0	322.9	-	1'632.7
Wachstum zu Vorjahr in %		20.5	8.0	3.2	-	13.7
Nettoumsatz	2.2	938.2	401.0	328.9	-33.3	1'634.8
EBITDA		243.3	47.1	35.9	-2.8	323.5
In % vom Nettoumsatz		25.9	11.7	10.9		19.8
Betriebserfolg (EBIT)		145.9	30.4	29.9	-8.5	197.7
In % vom Nettoumsatz		15.6	7.6	9.1	-	12.1
Investitionen		80.3	30.6	10.4	11.5	132.8
Betriebliche Aktiven		793.3	316.5	169.6	67.8	1'347.2
Betriebliche Passiven		174.7	75.7	35.4	63.1	349.0
Eingesetztes Betriebskapital		618.6	240.8	134.2	4.7	998.2
Davon Nettoumlaufvermögen		242.2	106.2	90.2	-22.0	416.6

Im Berichtsjahr hat kein Kunde einen Umsatz über der berichtspflichtigen Wertschwelle von 10% am Drittumsatz erzielt (Vj. keiner).

Nach Regionen gegliederte Umsätze

	Anhang	2018		2017	
Schweiz		354.0	20.4%	340.9	20.9%
Deutschland		278.8	16.0%	251.5	15.4%
Übriges Europa		435.8	25.1%	400.4	24.5%
Amerika		307.6	17.7%	281.4	17.2%
China		215.9	12.4%	214.5	13.1%
Übriges Asien		142.1	8.2%	139.5	8.6%
Afrika, Australien		4.4	0.2%	4.6	0.3%
Umsatz mit Dritten	2.2	1'738.6	100.0%	1'632.7	100.0%
Nicht zuordenbare Posten		-1.7		2.1	
Total Nettoumsatz	2.2	1'736.9		1'634.8	

Die Umsätze werden den Ländern der Leistungsempfänger zugeordnet. Nicht zuordenbare Posten setzen sich aus fakturierter Fracht, abgesicherten Fremdwährungseffekten und Skonti zusammen.

Nach Endmärkten gegliederte Umsätze

	Anhang	2018		2017	
Automobilindustrie		456.5	26.3%	427.1	26.2%
Bauindustrie		459.4	26.5%	413.3	25.3%
Elektro- und Elektronikindustrie		343.1	19.7%	335.9	20.6%
Medizinalindustrie		113.7	6.5%	103.9	6.4%
Übrige Industrien		365.9	21.0%	352.5	21.5%
Umsatz mit Dritten	2.2	1'738.6	100.0%	1'632.7	100.0%
Nicht zuordenbare Posten		-1.7		2.1	
Total Nettoumsatz	2.2	1'736.9		1'634.8	

Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

Erfolgsrechnung	Anhang	2018	2017
Betriebserfolg (EBIT)		243.1	197.7
Finanzergebnis	2.6	-7.2	1.3
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-0.8	-0.2
Gewinn vor Ertragssteuern		235.1	198.8

Aktiven

Betriebliche Aktiven		1'443.4	1'347.2
+ Flüssige Mittel	4.1	129.7	112.8
+ Derivative Finanzinstrumente	4.7	2.4	-
+ Finanzanlagen	4.2	43.8	59.0
Aktiven		1'619.3	1'519.0

Passiven

Betriebliche Passiven		344.1	349.0
+ Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	22.0	34.8
+ Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	48.6	43.3
+ Derivative Finanzinstrumente	4.7	-	4.9
Fremdkapital		414.7	432.0
Eigenkapital (Nettoaktiven)		1'204.6	1'087.0

Engineered Components

In diesem Segment werden Präzisionsformteile und Sonderschrauben entwickelt, produziert und verkauft. Als Spezialist der Kaltmassivumformung, Tiefziehtechnik, Kunststoffspritzgiesstechnik und Präzisionszerspanung berät Engineered Components seine Partner bei der Entwicklung kundenoptimierter und einbaufertiger Teile. Die Fokussierung auf ausgewählte Kundensegmente stellt das notwendige, hohe Anwendungs-Know-how in der Entwicklung und Beratung der Key Accounts sicher. Engineered Components nimmt in den angewandten Technologien und den Industrien, in denen sie tätig ist, weltweit eine führende Position ein.

Fastening Systems

Das Segment Fastening Systems fasst die mechanischen Befestigungssysteme der Verschraubungstechnik und Blindniettechnik zusammen. In der eigenen Herstellung der Befestiger und Blindnieten kommen die Kaltmassivumformung und die dazugehörigen Nachbearbeitungen zum Einsatz. Um den Verarbeitungskomfort sowie die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit beim Kunden zu erhöhen, beinhaltet das breite Sortiment Setzgeräte und -werkzeuge. Dank einem weltweiten Netzwerk von lokalen Vertriebsgesellschaften gelangen die anwendungsorientierten Produkte rasch an die Verarbeitungsorte.

Distribution & Logistics

Dieses Segment ist ein national führender Lieferpartner von Schrauben, Werkzeugen und Beschlägen in der Schweiz und im angrenzenden Ausland. Es beliefert Industriekunden, das Handwerk und Gewerbe, den Fachhandel sowie die Grossverteiler und Baumärkte. Mit internationaler Beschaffungskompetenz und innovativen, marktgerechten Sortimenten sowie einem kompetenten Beratungsteam pflegt Distribution & Logistics intensive Kundennähe. Es erbringt massgeschneiderte Logistikdienstleistungen und steigert so die Wertschöpfung der Kunden.

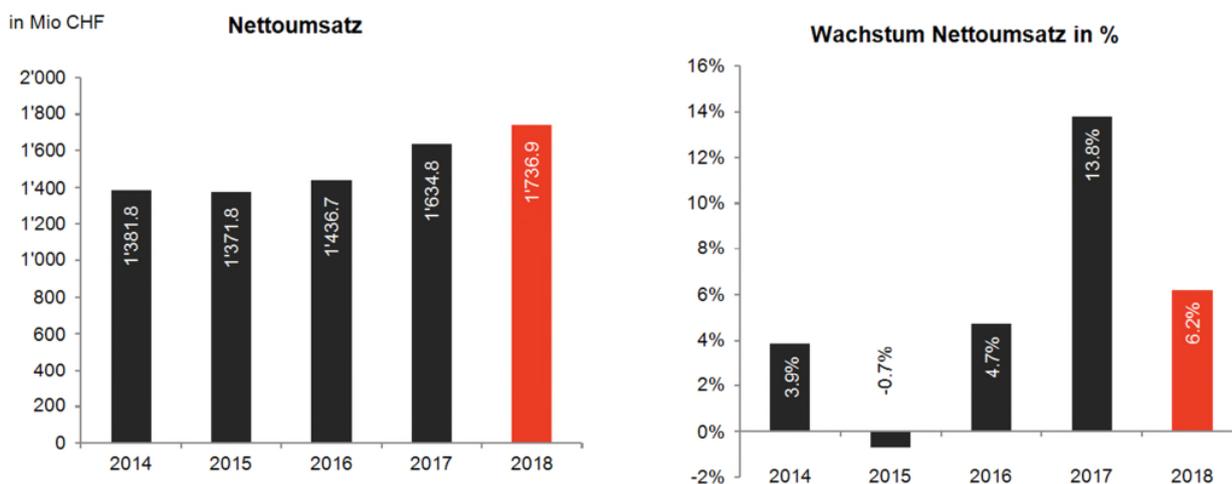
Corporate

Die Spalte «Corporate» enthält zusätzlich zu den Eliminierungen der Intercompany-Beträge zwischen den Segmenten die Zahlen der Querschnittsfunktionen Technology, Corporate Services und Corporate IT & Finance.

Der Bereich Technology stellt in den Produktionswerken den Technology- und Know-how-Transfer sicher. Verfahren, Prozesse und Best Practices werden ausgetauscht und weiterentwickelt. Eine einheitliche Investitionspolitik und ein spezialisierter Maschinenbau für den Eigenbedarf runden das Profil ab.

In den Services werden segmentübergreifende Dienstleistungen im Bereich der Informationstechnologie, der Finanzen, des Personalwesens, der Kommunikation sowie weiteren Unternehmensfunktionen wahrgenommen.

2.2 Nettoumsatz



	2018	2017	+/- %
Umsatz mit Dritten	1'738.6	1'632.7	6.5%
Übrige Posten	-1.7	2.1	
Nettoumsatz	1'736.9	1'634.8	6.2%

Der Umsatz mit Dritten hat um 6.5% (Vj. 13.7) zugenommen. Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ist 0.8% (Vj. 5.8). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 4.3% (Vj. 7.4) gewachsen. Der Währungseffekt macht 1.4% (Vj. 0.5) aus.

Die Dienstleistungen machen weniger als 1% (Vj. weniger als 1%) des Umsatzes aus. Im Umsatz sind keine Zinsen, Nutzungsentgelte oder Dividenden enthalten.

Erlöse werden dann aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen erfasst, wenn die massgeblichen Eigentumsrisiken oder der Eigentumsnutzen auf den Käufer übertragen sind. Dies ist normalerweise nach Lieferung und Fakturierung der Produkte oder bei Erbringung der Dienstleistungen der Fall. Der Umsatz ist ohne Umsatz- und Mehrwertsteuer und nach Abzug von Gutschriften und Rabatten ausgewiesen.

2.3 Andere betriebliche Erträge

	2018	2017
Dienstleistungsertrag	10.2	7.2
Mietertrag Immobilien	1.0	1.2
Anlagenbau	6.2	5.2
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	2.4	9.5
Total	19.8	23.1

2.4 Personalaufwand

	2018	2017
Löhne und Gehälter	412.2	379.0
Erfolgsbeteiligung	9.0	7.2
Sozialleistungen	85.2	81.1
Übriger Personalaufwand	12.9	13.3
Total	519.3	480.6

Aktienbasierte Mitarbeitenden Kompensation

Die Organmitglieder erhalten eine variable Vergütung in Form von Aktien der SFS Group AG. Die abgegebenen Aktien unterliegen einer Sperrfrist von mindestens drei Jahren. Der erfasste Aufwand dieser Vergütungen in Aktien bemisst sich nach dem Kurswert am Tag der Gewährung. Die Kosten werden der Erfolgsrechnung unter der Position «Personalaufwand» belastet.

Zusätzlich führt SFS ungefähr alle zwei Jahre ein Aktienkaufprogramm für ausgewählte Mitarbeitende durch. Dabei werden Aktien der SFS Group AG an Organmitglieder, Kadermitarbeitende und Spezialisten mit einem Einschlag verkauft. Der Einschlag wird der Erfolgsrechnung belastet.

2.5 Andere betriebliche Aufwendungen

	2018	2017
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	141.4	131.7
Verkaufs- und Vertriebskosten	86.8	84.2
Sonstiger Betriebsaufwand	43.6	43.3
Total	271.8	259.2

Im Sonstigen Betriebsaufwand sind in der Berichtsperiode operative Leasingaufwendungen im Betrag von CHF 14.7 Mio. (Vj. 11.8) enthalten. Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung betragen CHF 37.9 Mio. (Vj. 33.8). Sie fallen in den Bereichen Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung und Vorbereitung auf die Grossserienproduktionen an und sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten. Die Anforderungen für die Aktivierungsfähigkeit nach Swiss GAAP FER sind nicht erfüllt.

Entwicklungskosten werden nur aktiviert, sofern die zukünftigen Erträge den aktivierten Betrag decken und die weiteren von Swiss GAAP FER verlangten Kriterien erfüllt sind.

2.6 Finanzergebnis

	2018	2017
Zinsaufwand	-4.3	-4.6
Verluste auf Finanzanlagen	-4.0	-
Finanzaufwand	-8.3	-4.6
Zinsertrag	1.1	2.1
Gewinne auf Finanzanlagen	-	3.8
Finanzertrag	1.1	5.9
Finanzergebnis	-7.2	1.3

Fremdkapitalkosten werden grundsätzlich in jener Periode erfolgswirksam als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Es sei denn, sie werden beim Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes als Teil der Anschaffungskosten aktiviert.

2.7 Ertragssteuern

	2018	2017
Laufender Steueraufwand	46.4	44.2
Latenter Steuerertrag	-5.2	-4.5
Ertragssteuern	41.2	39.7
Überleitung:		
Gewinn vor Ertragssteuern	235.1	198.8
Erwarteter Steuersatz	17.4%	17.4%
Erwarteter Steueraufwand	40.9	34.6
Abweichende Steuersätze	3.3	4.6
Steuersatzänderung bei den latenten Steuern	-0.3	1.2
Nicht steuerwirksame Posten	1.4	-0.8
Änderungen bei Verlustvorträgen	-4.0	1.0
Vorjahres und übrige Posten	-0.1	-0.9
Ertragssteuern	41.2	39.7
Effektiver Steuersatz	17.5%	20.0%

Die Ertragssteuern enthalten die bezahlten oder noch anfallenden Steuern auf den massgebenden Gewinnen der Einzelgesellschaften. Die Überleitung ist eine Zusammenfassung individueller Überleitungsrechnungen, die zu den gültigen Steuersätzen der jeweiligen Steuerhoheit erstellt wurde.

Der erwartete Steueraufwand ist mit dem künftig zu erwartenden Steuersatz von 17.4% (Vj. 17.4%) berechnet, welcher dem maximalen Steuersatz für juristische Personen im Kanton St. Gallen entspricht.

3 Eingesetztes Betriebskapital

Die betrieblichen Aktiven enthalten alle den Segmenten direkt zuteilbaren Vermögenswerte wie Forderungen, Vorräte, Aktive Rechnungsabgrenzungen, Sachanlagen, Immaterielle Anlagen und Latente Steuerguthaben. Die betrieblichen Passiven umfassen alle den Segmenten direkt zuteilbaren Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen, Vorsorgeverpflichtungen, Rückstellungen und Latente Steuerverbindlichkeiten.

3.1 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2018	2017
Gegenüber Dritten	317.3	326.8
Gegenüber Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen	0.1	0.1
Gegenüber nahestehenden Personen	0.3	0.3
Wertberichtigungen	-3.2	-3.2
Total	314.5	324.0

Altersstruktur	2018	2017
Nicht fällig	251.6	263.7
Überfällig 1 bis 30 Tage	49.8	49.2
Überfällig 31 bis 90 Tage	12.5	12.2
Überfällig mehr als 91 Tage	3.8	2.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	317.7	327.2
Wertberichtigungen	-3.2	-3.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	314.5	324.0

Kurzfristige Forderungen sind zum Nominalwert bilanziert. Die Wertberichtigung wird aufgrund der Fälligkeitsstruktur und der erkennbaren Bonitätsrisiken bestimmt.

3.2 Sonstige kurzfristige Forderungen

	2018	2017
Mehrwert- und Verrechnungssteuer	16.0	16.9
Sonstige Guthaben	19.7	20.1
Derivative Finanzinstrumente	2.4	-
Total	38.1	37.0

3.3 Vorräte

	2018	2017
Rohmaterial	41.8	30.9
Hilfs- und Betriebsstoffe	8.5	7.3
Halbfabrikate	88.4	84.6
Fertigfabrikate inkl. Handelswaren	248.2	227.9
Wertberichtigungen	-44.7	-39.5
Total	342.2	311.2

Vorräte sind grundsätzlich zu durchschnittlichen Anschaffungs- bzw. Herstellkosten bilanziert, höchstens jedoch zum netto realisierbaren Erlös. Die Herstellkosten enthalten die Material- und Fertigungseinzelkosten sowie einen angemessenen Anteil der Fertigungsgemeinkosten. Letztere basieren auf Kalkulationen bei normaler Kapazitätsauslastung. Lieferantenskonti werden als Anschaffungspreisminderung erfasst.

Die notwendigen Wertberichtigungen werden auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen und werden in der Regel wie folgt ermittelt: Der mengenmässige Lagerbestand jedes Artikels wird dem Jahresverbrauch über die letzten 12 Monate gegenübergestellt. Ein erster Jahresverbrauch, welcher lagernd ist, wird zu 100% bewertet. Falls der Bestand höher als ein Jahresverbrauch ist, wird der überschüssende Bestand bis zu einem zweitem Jahresverbrauch zu 50% wertberichtigt. Der Bestand, der zwei Jahresverbräuche übersteigt, wird vollständig wertberichtigt. Produkte, welche bis maximal 18 Monate vor dem Bilanzstichtag ins Sortiment aufgenommen wurden, werden als Neuprodukte betrachtet und nicht wertberichtigt.

Zusätzlich erfolgt eine Gegenüberstellung des durchschnittlichen Netto-Verkaufspreises nach Abzug von Veräusserungskosten zum Lagerwert am Bilanzstichtag. Liegt der Verkaufspreis abzüglich Veräusserungskosten unter dem Lagerwert, werden im Umfang dieser Differenz weitere Wertberichtigungen erfasst.

3.4 Sachanlagen

	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anlagen und Einrichtungen	Anlagen in Bau	Total
Anschaffungswert 1.1.2017	10.2	596.5	931.2	39.4	1'577.3
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	-0.9	-1.7	-	-2.6
Zugänge	-	22.5	48.7	57.6	128.8
Abgänge	-0.9	-19.1	-39.1	-	-59.1
Umgliederungen	-	5.7	40.9	-49.0	-2.4
Umrechnungsdifferenzen	-	9.9	6.9	0.8	17.6
Anschaffungswert 31.12.2017	9.3	614.6	986.9	48.8	1'659.6
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	24.8	29.8	4.0	58.6
Zugänge	-	8.8	56.3	81.0	146.1
Abgänge	-3.2	-2.1	-47.1	-	-52.4
Umgliederungen	-	8.5	39.4	-49.0	-1.1
Umrechnungsdifferenzen	-	-10.4	-18.0	-1.9	-30.3
Anschaffungswert 31.12.2018	6.1	644.2	1'047.3	82.9	1'780.5
Kumulative Abschreibungen 1.1.2017	-	-323.5	-661.7	-	-985.2
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	0.9	1.6	-	2.5
Planmässige Abschreibungen	-	-20.3	-63.3	-	-83.6
Abgänge	-	17.0	38.6	-	55.6
Umgliederungen	-	-0.4	0.7	-	0.3
Umrechnungsdifferenzen	-	-5.6	-5.4	-	-11.0
Kumulative Abschreibungen 31.12.2017	-	-331.9	-689.5	-	-1'021.4
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	-9.5	-19.9	-	-29.4
Planmässige Abschreibungen	-	-21.3	-65.2	-	-86.5
Abgänge	-	1.7	47.6	-	49.3
Umrechnungsdifferenzen	-	4.4	9.6	-	14.0
Kumulative Abschreibungen 31.12.2018	-	-356.6	-717.4	-	-1'074.0
Buchwert 1.1.2017	10.2	273.0	269.5	39.4	592.1
Buchwert 31.12.2017	9.3	282.7	297.4	48.8	638.2
Buchwert 31.12.2018	6.1	287.6	329.9	82.9	706.5

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten abzüglich der Abschreibungen bilanziert. Wertvermehrnde Aufwendungen, die zu einer Verlängerung der Nutzungsdauer oder Erhöhung der Produktionskapazität führen, werden aktiviert. Zinsaufwendungen während der Erstellungsphase sind Teil der Anschaffungskosten, soweit sie wesentlich sind. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die folgenden Nutzungsdauern vorgenommen:

Bauten	Jahre
Gebäude	20–33
Gebäudetechnik	10–15
Anlagen und Einrichtungen	
Produktionsmaschinen	5–15
Betriebsmobiliar	5–10
IT-Hardware	3–5
Fahrzeuge	3–8

Grundstücke sind zu Anschaffungskosten aktiviert und werden aufgrund der unbeschränkten Lebensdauer nicht abgeschrieben.

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird eine Überprüfung vorgenommen und der Wert der Sachanlage falls notwendig erfolgswirksam reduziert. Förderbeiträge für Infrastrukturprojekte werden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten in Abzug gebracht, sofern keine Rückerstattungsverpflichtung existiert.

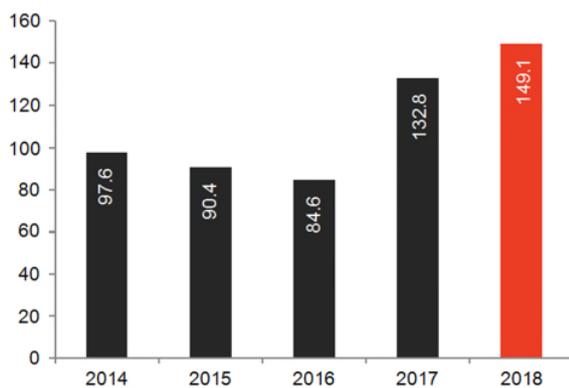
Im Buchwert von Anlagen in Bau sind Anzahlungen an Lieferanten von CHF 15.3 Mio. (Vj. 14.0) enthalten.

Zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden sind Aktiven mit Buchwert von CHF 37.1 Mio. (Vj. 27.0) für eine Kreditlimite von CHF 31.2 Mio. (Vj. 19.1) belastet. Von dieser sind CHF 15.7 Mio. (Vj. 8.7) beansprucht.

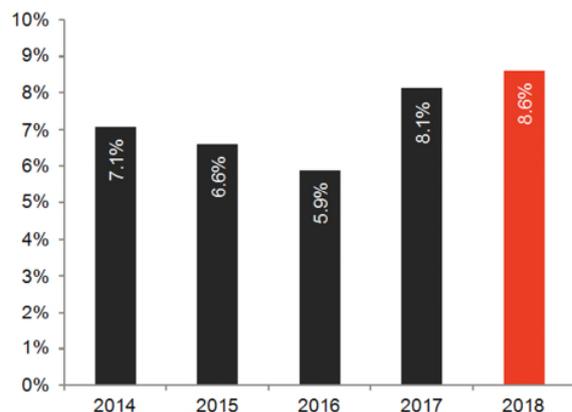
Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 29.0 Mio. (Vj. 56.0).

Die folgenden Grafiken zeigen die Zugänge aus Sach- und immateriellen Anlagen aus Anhang 3.4 und 3.5.

Zugänge Sachanlagen und immaterielle Anlagen
in Mio CHF



in % vom Nettoumsatz



3.5 Immaterielle Anlagen

	Kunden Marken Technologie	Software	Baurechte Patente	Total
Anschaffungswert 1.1.2017	308.9	60.9	2.2	372.0
Zugänge	-	2.9	1.1	4.0
Abgänge	-	-0.4	-	-0.4
Umgliederungen	-	2.4	-	2.4
Umrechnungsdifferenzen	-13.0	0.2	0.1	-12.7
Anschaffungswert 31.12.2017	295.9	66.0	3.4	365.3
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	2.8	0.1	2.9
Zugänge	-	3.0	-	3.0
Abgänge	-	-0.1	-	-0.1
Umgliederungen	-	1.1	-	1.1
Umrechnungsdifferenzen	2.4	-0.2	-0.2	2.0
Anschaffungswert 31.12.2018	298.3	72.6	3.3	374.2
Kumulative Amortisationen 1.1.2017	-267.7	-54.1	-0.2	-322.0
Planmässige Abschreibungen	-39.8	-2.3	-0.1	-42.2
Abgänge	-	0.4	-	0.4
Umrechnungsdifferenzen	11.6	-0.1	-	11.5
Kumulative Amortisationen 31.12.2017	-295.9	-56.1	-0.3	-352.3
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	-1.7	-	-1.7
Planmässige Abschreibungen	-	-3.1	-0.1	-3.2
Abgänge	-	0.1	-	0.1
Umrechnungsdifferenzen	-2.4	0.2	-0.1	-2.3
Kumulative Amortisationen 31.12.2018	-298.3	-60.6	-0.5	-359.4
Buchwert 1.1. 2017	41.2	6.8	2.0	50.0
Buchwert 31.12.2017	-	9.9	3.1	13.0
Buchwert 31.12.2018	-	12.0	2.8	14.8
Selbst erarbeitete immaterielle Werte	-	0.8	-	0.8

Die erworbenen immateriellen Werte in der Spalte «Kunden, Marken, Technologie» im Vorjahr beinhalten die Vermögenswerte aus der Akquisition Unisteel Technology.

Immaterielle Werte werden zu den Anschaffungskosten bilanziert und linear amortisiert. Die Amortisationen basieren auf folgenden geschätzten Nutzungsdauern:

	Jahre
Kunden, Marken und Technologie	3–5
Software	3–10
Baurechte (maximal)	50
Patente	3–5

Personenbezogene immaterielle Werte werden über fünf Jahre amortisiert.

Selbst erarbeitete immaterielle Werte werden nur aktiviert wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind:

Das Anlagegut ist identifizierbar und in der Verfügungsgewalt von SFS, hat einen messbaren Nutzen über mehrere Jahre, ist separat erfassbar und die nötigen Mittel zur Fertigstellung sind verfügbar.

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertverminderung vorliegt, wird eine Überprüfung vorgenommen und der Wert der immateriellen Anlage erfolgswirksam reduziert.

Die SFS Group hat im 2018 keine (Vj. CHF 0.8 Mio.) finanzielle Verpflichtungen für den Kauf von Software oder für Softwareprojekte.

3.6 Theoretischer Anlagespiegel Goodwill

Goodwill wird zum Zeitpunkt des Erwerbs ermittelt und mit dem Eigenkapital verrechnet. Die theoretische Amortisation erfolgt über fünf Jahre und wird in einer Schattenrechnung dargestellt. Akquisitionskosten sind bei Zustandekommen der Akquisition Teil der Erwerbskosten. Ebenso werden nachträgliche Anpassungen von aufgeschobenen Kaufpreiszahlungen mit dem Eigenkapital verrechnet. Da der Goodwill bereits zum Erwerbszeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechnet wird, führt eine Wertminderung beim Goodwill nicht zu einem Impairment in der Erfolgsrechnung, sondern lediglich zu einer Offenlegung in der nachfolgenden Schattenrechnung.

	2018	2017
Anschaffungswert am 1.1.	800.3	828.6
Zugänge	4.2	-
Ausbuchungen	-553.8	-
Anpassungen	-	1.5
Umrechnungsdifferenzen	-1.9	-29.8
Anschaffungswert am 31.12.	248.8	800.3
Kumulative Amortisationen am 1.1.	-631.0	-528.5
Planmässige Amortisationen	-49.4	-124.0
Ausbuchungen	553.8	-
Umrechnungsdifferenzen	1.5	21.5
Kumulative Amortisationen am 31.12.	-125.1	-631.0
Theoretischer Buchwert am 31.12.	123.7	169.3
Eigenkapital gemäss Bilanz	1'204.6	1'087.0
Theoretischer Buchwert Goodwill	123.7	169.3
Theoretisches Eigenkapital mit Buchwert Goodwill am 31.12.	1'328.3	1'256.3
Konzerngewinn	193.9	159.1
Amortisationen Goodwill	-49.4	-124.0
Theoretischer Konzerngewinn	144.5	35.1

Die Ausbuchungen von CHF 553.8 Mio. betreffen den vollständig amortisierten Goodwill aus der Akquisition Unisteel 2012.

3.7 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2018	2017
Gegenüber Dritten	122.9	126.8
Gegenüber Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen	-	0.1
Total	122.9	126.9

Verbindlichkeiten werden in der Bilanz in der Regel zum Nominalwert erfasst.

3.8 Sonstige Verbindlichkeiten

	2018	2017
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten	32.4	32.4
Steuerverbindlichkeiten	31.8	27.1
Derivative Finanzinstrumente	-	4.9
Total	64.2	64.4

3.9 Vorsorgeverpflichtungen

Im Konzern bestehen im Einklang mit den entsprechenden länderspezifischen Vorschriften Pensionspläne für Mitarbeitende. Diese sind mehrheitlich vom Konzern finanziell unabhängige Einrichtungen und Stiftungen. Die Finanzierung erfolgt in der Regel durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen aus den Personalvorsorgeplänen werden jährlich beurteilt. Die Ermittlung von allfälligen Über- und Unterdeckungen erfolgt aufgrund der Jahresabschlüsse der entsprechenden Vorsorgeeinrichtungen, welche auf Swiss GAAP FER 26 (Schweizer Pläne) bzw. länderspezifisch anerkannten Methoden (ausländische Pläne) basieren. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens erfolgt, sofern es zulässig und beabsichtigt ist, die Überdeckung zur Senkung der Arbeitgeberbeiträge einzusetzen. Frei verfügbare Arbeitgeberbeitragsreserven werden aktiviert. Eine wirtschaftliche Verpflichtung wird passiviert, sofern die Voraussetzungen für die Bildung einer Rückstellung gegeben sind. Veränderungen des wirtschaftlichen Nutzens bzw. der Verpflichtung werden im Personalaufwand erfasst.

Schweizer Pläne

Die Mitarbeitenden der SFS Group in der Schweiz sind bei der SFS Pensionskasse im Rahmen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) gegen die Risiken Alter, Tod und Invalidität versichert.

Die SFS Pensionskasse ist eine von der SFS Group rechtlich getrennte Stiftung. Die aktuelle Finanzlage der SFS Pensionskasse zeigt Ende 2018 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 111.8% (Vj. 119.2%). Der Berechnung des Vorsorgekapitals liegt ein technischer Zinssatz von 2.0% (Vj. 2.25%) zu Grunde. Der Stiftungsrat der SFS Pensionskasse hat im Hinblick auf eine langfristige Sicherung der finanziellen Stabilität entschieden, den Umwandlungssatz für die Altersrente schrittweise auf 5.8% bis im 2020 zu senken. Die Ermittlung der wirtschaftlichen Auswirkung auf die SFS Group basiert auf dem provisorischen Jahresabschluss der SFS Pensionskasse und der Patronalen Stiftung. Die Patronale Stiftung hält 31'380 Aktien (Vj. 27'169) der SFS Group AG.

Ausländische Pläne

Die ausländischen Vorsorgepläne werden mittels versicherungstechnischer Bewertungen nachgewiesen. Abhängig vom Versichertenbestand werden die Vorsorgeverpflichtungen mit einem Zinssatz zwischen 0.7% und 2.9% (Vj. 1.5% bis 2.5%) diskontiert.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)	Nominalwert 31.12.2018	Verwendungs- verzicht 2018	Bilanz 31.12.2018	Bildung 2018	Bilanz 31.12.2017	Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	
						2018	2017
Patronale Stiftung	18.4	-	18.4	10.2	8.2	-	-
SFS Pensionskasse	1.2	-	1.2	-0.2	1.4	-	-
Total	19.6	-	19.6	10.0	9.6	-	-

Die Arbeitgeberbeitragsreserve der Patronalen Stiftung und der SFS Pensionskasse sowie die ausgewiesene Überdeckung aus freien Mitteln der Patronalen Stiftung sind zur wirtschaftlichen Verwendung durch die SFS Group vorgesehen und werden als wirtschaftlicher Nutzen bilanziert.

Im Berichtsjahr erfolgte eine Umklassifizierung von freien Reserven der Patronalen Stiftung in Arbeitgeberbeitragsreserven im Umfang von CHF 10.0 Mio.

Wirtschaftlicher Nutzen/wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand

	Über-/ Unterdeckung 31.12.2018	Wirtschaftlicher Anteil des Unternehmens		Veränderung zum Vorjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge 2018	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
		31.12.2018	31.12.2017			2018	2017
Patronale Stiftung	1.6	1.6	13.4	11.8	-10.0	1.8	-0.3
Vorsorgepläne							
ohne Über-/Unterdeckung	-	-	-	-	23.4	23.4	21.7
mit Unterdeckung	-2.0	-2.0	-2.3	-0.3	-	-0.3	3.0
ohne eigene Aktiven	-3.8	-3.8	-2.4	1.4	-	1.4	0.1
Total	-4.2	-4.2	8.7	12.9	13.4	26.3	24.5

Vorsorgepläne ohne Über-/Unterdeckung beinhalten die SFS Pensionskasse. Im Abschluss der SFS Group wird weder ein wirtschaftlicher Nutzen noch eine wirtschaftliche Verpflichtung bilanziert, da per Bilanzstichtag keine freien Mittel vorhanden sind. Im Weiteren sind beitragsorientierte Vorsorgepläne im Ausland enthalten.

Vorsorgepläne mit Unterdeckung ergeben sich, wenn die Vorsorgeverpflichtungen das Vorsorgevermögen übersteigen. Dies trifft per Ende 2018 und Ende 2017 für die Pläne in Deutschland und Grossbritannien zu. Der geschlossene Vorsorgeplan in den USA wurde 2017 ausfinanziert und in 2018 liquidiert.

Vorsorgepläne ohne eigene Aktiven umfassen zwei Pläne in Deutschland. Analog zu den Vorsorgeplänen mit Unterdeckung werden die Nettoverpflichtungen des Plans als wirtschaftliche Verpflichtung bei der SFS Group bilanziert.

3.10 Rückstellungen

	Dienstjubiläen Abfertigungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1.1.2017	10.3	4.1	14.4
Bildung	1.4	0.5	1.9
Verwendung	-0.7	-	-0.7
Auflösungen	-	-0.1	-0.1
Umgliederungen	0.2	-0.2	-
Umrechnungsdifferenzen	0.9	0.1	1.0
Stand 31.12.2017	12.1	4.4	16.5
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	1.2	1.2
Bildung	1.1	0.8	1.9
Verwendung	-1.0	-1.2	-2.2
Auflösungen	-	-2.9	-2.9
Umrechnungsdifferenzen	-0.4	-	-0.4
Stand 31.12.2018	11.8	2.3	14.1
davon langfristig	11.8	2.3	14.1

Mehrere Länder haben Vorschriften zur Bildung von Rückstellungen für den Zeitpunkt des Austritts eines Mitarbeitenden (Abfertigungen). Sie sind in der Spalte «Dienstjubiläen, Abfertigungen» ausgewiesen. Die Spalte «Sonstige Rückstellungen» enthält Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche und Geschäftsrisiken. Gegen Verpflichtungen aus Produkthaftpflicht ist die SFS Group versichert. Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden auf Basis von Erfahrungswerten gebildet und betragen CHF 1.7 Mio. (Vj. 3.7). Für übrige Geschäftsrisiken sind CHF 0.6 Mio. (Vj. 0.7) zurückgestellt.

Rückstellungen werden bilanziert, wenn die SFS Group eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit hat, ein Geldabfluss wahrscheinlich erscheint und der potenzielle Mittelabfluss verlässlich einschätzbar ist. Die Höhe der Rückstellung basiert auf einer bestmöglichen Schätzung, die zur Erfüllung der Verpflichtung nötig ist.

3.11 Latente Steuerguthaben (-)/-verbindlichkeiten (+)

Netto latente Steuerverbindlichkeiten	31.12.2018	31.12.2017
Latente Steuerguthaben	-18.6	-14.1
Latente Steuerverbindlichkeiten	62.5	62.5
Total	43.9	48.4

Veränderungen latente Steuern	2018	2017
Stand 1.1.	48.4	53.4
Änderungen des Konsolidierungskreises	-1.8	-
Über die Erfolgsrechnung erfasst	-5.2	-4.5
Über das Eigenkapital erfasst	0.9	-0.9
Umrechnungsdifferenzen	1.6	0.4
Stand 31.12.	43.9	48.4

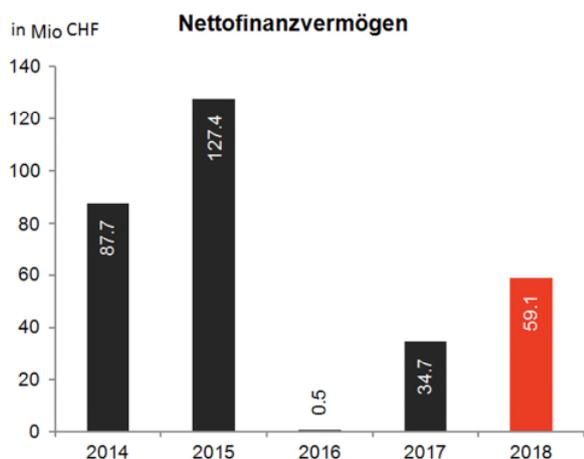
In der folgenden Tabelle sind die Verlustvorträge dargestellt:

Verlustvorträge	bilanziert		nicht bilanziert	
	2018	2017	2018	2017
Verfall in den nächsten 3 Jahren	0.1	-	3.2	1.0
Verfall in 4 bis 7 Jahren	2.1	0.8	3.6	7.4
Verfall nach 7 Jahren	19.0	4.9	21.1	23.6
Total	21.2	5.7	27.9	32.0

Alle Steuerverpflichtungen, die sich aufgrund der steuerlichen Gewinne des Geschäftsjahres ergeben, werden rückgestellt, unabhängig davon, wann solche Verpflichtungen zur Zahlung fällig werden. Auf allen temporären Differenzen zwischen den Werten der Swiss GAAP FER Bilanz und den steuerlichen Jahresrechnungen der einzelnen Gesellschaften werden latente Steuern bilanziert. Steuerlich verwendbare Verlustvorträge und latente Steuerguthaben auf temporären Differenzen werden nur für den Anteil berücksichtigt, welcher voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren steuerlich verrechnet wird. Zur Berechnung der latenten Steuern wird der voraussichtlich zur Anwendung kommende lokale Steuersatz angewendet. Steuerrückstellungen für künftige Ausschüttungen von zurückgehaltenen Gewinnen werden nicht gebildet, wenn das Unternehmen den zeitlichen Verlauf steuern kann und eine Rückbuchung der temporären Differenz unwahrscheinlich ist.

4 Finanzierung und Risikomanagement

In diesem Kapitel wird die Steuerung der Kapitalstruktur und der finanziellen Risiken beschrieben. Dabei sollen die Gewinne im Verhältnis zum Eigenkapital plus Nettoverschuldung optimiert, die Liquidität gesichert und Währungsrisiken minimiert werden.



4.1 Flüssige Mittel

	2018	2017
Liquide Mittel	123.2	108.2
Kurzfristige Geldanlagen	6.5	4.6
Flüssige Mittel	129.7	112.8

Flüssige Mittel bestehen aus Bargeld, Guthaben bei Kreditinstituten und Festgeldern, die nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Der Buchwert der flüssigen Mittel entspricht aufgrund der Laufzeit dem Marktwert dieser Anlagen. Die Laufzeit von maximal 90 Tagen entspricht der ursprünglichen Anlagedauer.

4.2 Finanzanlagen

	2018	2017
Finanzanlagen gegenüber Dritten	1.0	1.1
Finanzanlagen gegenüber Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen	21.0	33.9
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserve	19.6	9.6
Aktiven aus Vorsorgeeinrichtungen	1.6	13.4
Übrige Finanzanlagen	0.6	1.0
Total	43.8	59.0

Wertschriften und Finanzanlagen werden, sofern vorhanden, zum Marktwert bewertet und nicht realisierte Gewinne und Verluste erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Wertschriften und Finanzanlagen ohne Börsenkurs werden zu Anschaffungskosten abzüglich allfälliger Wertberichtigungen bewertet. Im Berichtsjahr erfolgte eine Umklassifizierung von Aktiven aus Vorsorgeeinrichtungen auf Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven im Umfang von CHF 10.0 Mio.

4.3 Finanzverbindlichkeiten

	2018		2017	
	Mio CHF	Zinssatz	Mio CHF	Zinssatz
Banken	22.0	13.0%	34.8	4.0%
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22.0	13.0%	34.8	4.0%
Davon CHF	-	-	20.0	0.6%
Davon EUR	6.6	1.9%	1.8	1.8%
Davon USD	0.5	5.1%	0.6	4.9%
Davon übrige Währungen	14.9	18.2%	12.4	9.7%
Banken	48.1	0.9%	43.2	2.2%
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten	0.5	0.0%	0.1	2.0%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	48.6	0.9%	43.3	2.2%
Davon CHF	40.1	0.6%	0.1	2.0%
Davon EUR	8.5	2.3%	3.3	1.3%
Davon USD	-	-	39.9	2.2%
Total Finanzverbindlichkeiten	70.6	4.7%	78.1	3.0%

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

Geldabflüsse	Total 2018	in 3	in 4 bis 12	in 13 bis 24	später
		Monaten	Monaten	Monaten	
Finanzverbindlichkeiten	70.6	6.6	15.4	42.2	6.4
Zinszahlungen	3.7	0.8	2.4	0.3	0.2
Total 31.12.2018	74.3	7.4	17.8	42.5	6.6
	Total 2017	in 3	in 4 bis 12	in 13 bis 24	später
		Monaten	Monaten	Monaten	
Finanzverbindlichkeiten	78.1	25.7	9.1	3.6	39.7
Zinszahlungen	3.4	0.6	1.3	0.9	0.6
Total 31.12.2017	81.5	26.3	10.4	4.5	40.3

Syndikatskredit

Im August 2014 wurde ein Kreditvertrag mit fünf Banken abgeschlossen. Die ursprüngliche Laufzeit des Syndikatskredites betrug fünf Jahre. Die SFS Group hat 2015 eine Verlängerungsoption von einem Jahr ausgeübt. Die Endfälligkeit lautet somit auf 25. August 2020. Der kommittierte und unbesicherte Gesamtrahmen beträgt revolvierend CHF 150 Mio. und ist Ende 2018 zu 27% (Vj. 39%) beansprucht. Der Kreditbetrag kann um weitere maximal CHF 150 Mio. erhöht werden, sofern die Kreditgeber dem Antrag der SFS Group zustimmen. Diese Option kann bis drei Monate vor dem Endfälligkeitsdatum ausgeübt werden.

Der Syndikatskredit enthält marktübliche Klauseln und Bestimmungen. Die variable Verzinsung ist an die Finanzkennzahl «Leverage Ratio» gekoppelt. Je kleiner die Kennzahl ist, desto geringer ist die belastete Zinsmarge. Der Financial Covenant wurde jederzeit eingehalten:

Leverage Ratio: Net Senior Debt/EBITDA	Schwellenwert höchstens 2.50x
--	----------------------------------

4.4 Leasing

Leasingverträge, die wirtschaftlich gesehen einem Anlagekauf entsprechen (Finanzierungsleasing), sind bei der erstmaligen Erfassung zum Marktwert oder zum tieferen Barwert der zukünftigen Mindestzahlungen aktiviert und werden über die Leasingdauer abgeschrieben. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen sind als Verbindlichkeiten passiviert.

Leasingraten aus operativen Leasingverhältnissen werden während der Laufzeit des Vertrages erfolgswirksam erfasst. Bei vorzeitiger Auflösung von operativen Leasingverträgen wird der geschuldete Gesamtbetrag abzüglich allfällig realisierbarer Untermieten erfolgswirksam zurückgestellt.

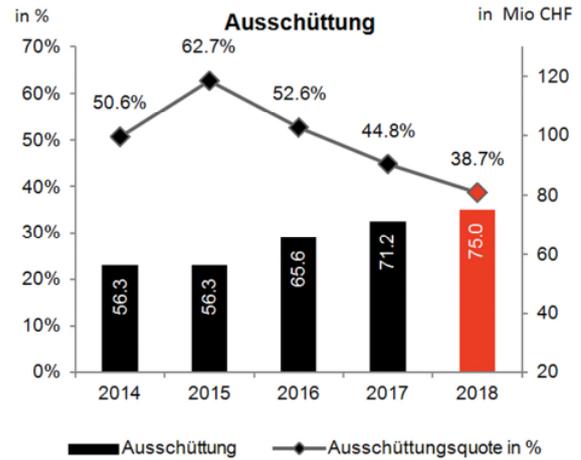
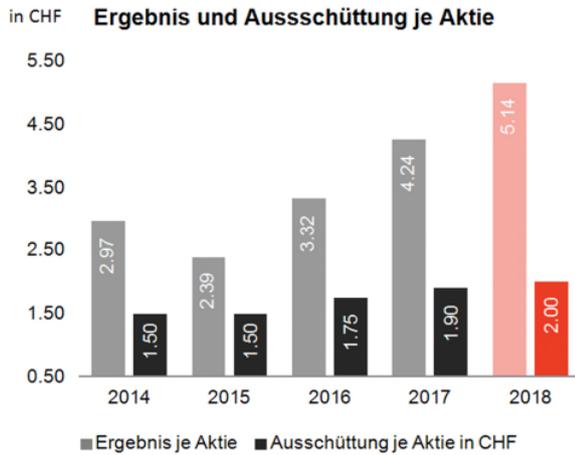
Künftige Mindestzahlungen für Leasingaufwand	2018	2017
Bis 1 Jahr	11.2	11.1
2 bis 5 Jahre	25.4	27.6
Über 5 Jahre	5.9	7.4
Total	42.5	46.1

4.5 Weitere Ausserbilanzgeschäfte

	2018	2017
Bürgschaften	1.2	0.6
Garantieverpflichtungen	11.4	12.3
Weitere Verpflichtungen	2.2	3.2

Eventualverbindlichkeiten setzen sich primär aus Garantien, Bürgschaften und Pfandbestellungen zusammen. Gruppeninterne Garantien und Bürgschaften werden eliminiert. Die Offenlegung erfolgt aufgrund der Höhe der möglichen zukünftigen Verpflichtungen.

4.6 Eigenkapital und Ergebnis je Aktie



Die Werte 2014 und 2015 in den Grafiken sind ungeprüft.

Der Dividendenantrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 1. Mai 2019 für das Geschäftsjahr 2018 lautet auf CHF 2.00 (Vj. 1.90) je Namenaktie bzw. CHF 75.0 Mio. (Vj. 71.2). Eine Dividende aus dem Bilanzgewinn und eine Ausschüttung aus der gesetzlichen Kapitalreserve wird nach Genehmigung an der Generalversammlung in den Büchern erfasst und ausbezahlt.

	2018	2017
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000
Konzerngewinn SFS Aktionäre	192.8	159.1
Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert	5.14	4.24

Per 31. Dezember 2018 sind 37'500'000 (Vj. 37'500'000) Namenaktien zu nominal CHF 0.10 ausgegeben und ausstehend. Die Anzahl der Aktien für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie wird jeweils auf dem gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen und ausstehenden Aktien ermittelt. Per Bilanzstichtag besteht kein genehmigtes oder bedingtes Kapital (Vj. keines). Es bestehen damit keine Verwässerungseffekte (Vj. keine). Die nicht ausschüttbaren statutarischen und gesetzlichen Reserven betragen per 31. Dezember 2018 CHF 55.7 (Vj. CHF 66.9).

Aktienkapital und eigene Aktien

Das Aktienkapital der SFS Group AG bildet das Konzernaktienkapital. Eigene Aktien werden im Umfang des bezahlten Erwerbspreises vom Eigenkapital in Abzug gebracht und dort separat ausgewiesen. Mehr- oder Mindererlöse aus der Veräusserung von eigenen Aktien werden mit den Kapitalreserven verrechnet. SFS Group AG hält keine eigenen Aktien (Vj. keine).

4.7 Derivative Finanzinstrumente

Devisenterminkontrakte	Kontraktwerte				Marktwert
	CHF	EUR	USD	MYR	CHF
2018					
EUR Verkauf/CHF Kauf	75.3	-64.9	-	-	2.4
CHF Verkauf/EUR Kauf (FX-Swap)	-6.8	6.0	-	-	0.0
CHF Verkauf/USD Kauf (FX-Swap)	-4.5	-	4.5	-	0.0
2017					
EUR Verkauf/CHF Kauf	122.0	-108.7	-	-	-4.8
CHF Verkauf/EUR Kauf (FX-Swap)	-3.5	3.0	-	-	0.0
CHF Verkauf/USD Kauf (FX-Swap)	-2.0	-	2.0	-	0.0
USD Verkauf/MYR Kauf	-	-	-1.0	4.1	0.0

Die SFS Group kann derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der operativen Geschäftstätigkeit und aus Finanztransaktionen resultierenden Zins- und Währungsrisiken einsetzen. Zur Währungsabsicherung werden insbesondere Cash Flow Hedges verwendet. Die Erfassung erfolgt zu aktuellen Werten über das Eigenkapital, um die Volatilität in der Erfolgsrechnung zu reduzieren. Sobald das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam ist, wird die Wertschwankung in der Erfolgsrechnung erfasst. Derivative werden in den Geschäftsjahren 2018 und 2017 ausschliesslich zum Zweck der Währungsabsicherung gehalten.

4.8 Währungskurse

	Einheit	Bilanz		Erfolgsrechnung	
		2018	2017	2018	2017
China	CNY 100	14.310	14.994	14.687	14.619
EU	EUR 1	1.127	1.170	1.155	1.109
Grossbritannien	GBP 1	1.260	1.319	1.307	1.266
Singapur	SGD 1	0.723	0.730	0.725	0.708
USA	USD 1	0.984	0.976	0.978	0.984

5 Konzernstruktur

Dieses Kapitel soll eine Übersicht zur Konzernstruktur vermitteln. Veränderung und dazugehörige Detailinformationen werden dabei erläutert. Weiter werden Transaktionen mit nahestehenden Personen offen gelegt.

5.1 Veränderungen im Konsolidierungskreis

Kauf von Unternehmen	2018	2017
Flüssige Mittel	0.4	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.9	-
Vorräte	17.4	-
Übriges Umlaufvermögen	5.2	-
Sachanlagen und Software	30.3	-
Übriges langfristiges Vermögen	2.6	-
Kurzfristiges Fremdkapital	-11.7	-
Langfristiges Fremdkapital	-15.2	-
Erworbene Nettoaktiven	34.9	-
Davon Minderheitsanteile	-17.1	-
Bereits früher erworbene Anteile	-12.0	-
Kauf nicht beherrschende Anteile	-	4.4
Goodwill verrechnet mit Eigenkapital	4.2	-
Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten	10.0	4.4
Flüssige Mittel	-0.4	-
Aufgeschobener Kaufpreis bzw. Restzahlungen	-	5.8
Ausweis in Cash Flow Rechnung	9.6	10.2

2018

Die SFS Group hat ihre Beteiligung an der HECO Gruppe per 1. Juli 2018 von 30% auf 51% erhöht. Die HECO Gruppe mit Hauptsitz in Schramberg (Deutschland) erzielte im 2017 mit 322 Mitarbeitenden einen Umsatz von EUR 41 Mio. und wird im Segment Fastening Systems berichtet. Mit der Beteiligungserhöhung wird HECO seit dem 1. Juli 2018 nicht mehr als Assoziierte geführt sondern vollkonsolidiert.

2017

Beim Kauf nicht beherrschender Anteile handelte es sich um die Beteiligungserhöhung bei Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd und Tegra Medical. Der aufgeschobene Kaufpreis 2017 für Stamm AG, Ncase Ltd und Tegrad Medical entsprach der Differenz zwischen der endgültigen und der provisorischen Kaufpreiszahlung.

Verkauf von Unternehmen	2018	2017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	0.6
Vorräte	-	0.3
Übriges Umlaufvermögen	-	0.2
Sachanlagen	-	0.1
Kurzfristiges Fremdkapital	-	-1.2
Veräusserte Nettoaktiven	-	-

2018

Ende Mai 2018 hat SFS unimarket AG (Segment Distribution & Logistics) die Aktivitäten der Sicherheitstechnik mit 26 Mitarbeitenden und einem Umsatz von rund CHF 10 Mio. (2017) veräussert.

2017

Im Rahmen einer Portfoliobereinigung veräusserte SFS Group Ende Juli 2017 die Mehrheitsbeteiligung an der Sonic Clean Pte. Ltd Singapur. Das Unternehmen erzielte 2016 mit rund 30 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 1.8 Mio.

Ende September 2017 wurde die Beteiligung an der Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd an den bisherigen Minderheitseigentümer verkauft. Die Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd erwirtschaftete 2016 mit rund 50 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 0.7 Mio.

5.2 Beteiligungsgesellschaften

Tochtergesellschaften

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2018	2017	Währung	(in 1'000)	
China	Nansha-Guangzhou	SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	93'959	V, P
	Nantong	Unisteel Technology (China) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	242'986	V, P
	Shanghai	Unisteel Fastening Systems (Shanghai) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	100'688	V, P
	Suzhou	Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	89'095	V, P
Costa Rica	La Aurora Heredia	Tegra Medical Costa Rica S.A.	98.8	98.8	USD	0	V, P
Deutschland	Mörfelden-Walldorf	GESIPA Blindniettechnik GmbH	100.0	100.0	EUR	5'000	V, P
	Oberursel	SFS intec GmbH	100.0	100.0	EUR	5'000	V, P
		SFS intec Beteiligungen GmbH & Co. KG	99.0	99.0	EUR	4'000	H
	Schramberg	Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG	51.0	30.0	EUR	2'500	H
		Ludwig Hettich Verwaltungs-GmbH	51.0	30.0	EUR	26	H
	HECO Schrauben GmbH & Co. KG	51.0	30.0	EUR	1'220	V, P	
Estland	Tallinn	SFS intec Oy Eesti Filiaal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Finnland	Nummela	SFS intec Oy	100.0	100.0	EUR	84	V
Frankreich	Valence	SFS Group SAS	100.0	100.0	EUR	3'078	V, P
	Sain-Projet	HECO France Sarl	51.0	30.0	EUR	8	V
Grossbritannien	Leeds	QBM Distributors Ltd	100.0	100.0	GBP	100	V
		SFS Group Fastening Technology Ltd	100.0	100.0	GBP	2'000	V, P
		Ncase Ltd	100.0	100.0	GBP	0	H
		Nvelope Rainscreen Systems Ltd	100.0	100.0	GBP	0	V
Indien	Pune	Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd	94.7	94.7	INR	46'654	V, P
Italien	Pordenone	SFS intec S.r.l. unipersonale	100.0	100.0	EUR	10'000	V, P
Kanada	Dundas	SFS intec Inc.	100.0	100.0	CAD	4'000	V, P
Malaysia	Johor Bahru	Unisteel Technology (M) Sdn Bhd	100.0	100.0	USD	1'372	V, P
	Labuan	Unisteel Technology International Ltd	100.0	100.0	USD	379'850	L
Mauritius		Unisteel International Pte Ltd	100.0	100.0	USD	1	V
Mexiko	Monterrey	SFS Group Fastening Technology Mexico S.A.	100.0	100.0	MXN	50	V
Niederlande	Helmond	Guardian B.V.	100.0	100.0	EUR	18	V, P
Norwegen	Lorenskog	SFS intec AS	100.0	100.0	NOK	2'500	V
Österreich	Korneuburg	SFS Group Austria GmbH	100.0	100.0	EUR	146	V, P
Polen	Legionowo	GESIPA Polska Sp. z o.o.	-	100.0	PLN	-	-
	Poznan	SFS Group Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	11'937	V
Portugal	Malveira	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U. Sucursal em Portugal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Rumänien	Campia Turzii	HECO Schrauben S.r.l.	51.0	30.0	RON	12'737	P
Schweden	Strängnäs	SFS intec AB	100.0	100.0	SEK	200	V, P

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2018	2017	Währung	(in 1'000)	
Schweiz	Heerbrugg Gemeinde Au/SG und Widnau	SFS intec Holding AG	100.0	100.0	CHF	5'400	H
		SFS intec AG	100.0	100.0	CHF	6'550	V, P
		SFS unimarket AG	100.0	100.0	CHF	12'550	V, P
		SFS services AG	100.0	100.0	CHF	100	DL
	Emmenbrücke Gemeinde Emmen	Allchemet AG	100.0	100.0	CHF	340	V
	Hallau	Stamm AG	100.0	100.0	CHF	500	V, P
Singapur	Singapur	Unisteel Technology Limited	100.0	100.0	SGD	8'033	V
Spanien	Arrigorriaga	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U.	100.0	100.0	EUR	975	V
Taiwan	Kaohsiung	Unisteel Technology Limited Taiwan Branch	100.0	100.0	NTD	n/a	DL
Tschechische Republik	Turnov	SFS Group CZ s.r.o.	100.0	100.0	CZK	205'000	V, P
Türkei	Torbali-Izmir	SFS intec Bağlanti Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	91.4	91.4	TRY	3'000	V, P
Ungarn	Janossomorja	SFS Group Hungary Kft.	100.0	100.0	HUF	412'500	V, P
USA	Wyomissing, PA	SFS Group USA, Inc.	100.0	100.0	USD	34'000	V, P
		SFS Acquisition Holding, Inc.	98.8	98.8	USD	140'000	H
	Franklin, MA	Tegra-CTW Holdings, LLC	98.8	98.8	USD	41'473	H
		Tegra Medical, LLC	98.8	98.8	USD	23'465	V, P
		Tegra Medical CR, LLC	98.8	98.8	USD	0	H
Hernando, MS	Tegra Medical (MS), LLC	98.8	98.8	USD	17'275	V, P	

DL = Dienstleistungen
P = Produktion
V = Vertrieb
H = Holding
L = in Liquidation

Der Abschlussstichtag aller Gesellschaften mit Ausnahme von Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd ist der 31. Dezember.

2018

Im 2018 wurde die Beteiligung an der HECO Gruppe auf 51% erhöht und damit mit ihren Gesellschaften in Deutschland (Schramberg), Frankreich (Sain-Projet) und Rumänien unter «Tochtergesellschaften» aufgeführt.

Die beiden Gesellschaften GESIPA Polska Sp. z o.o. und SFS intec Sp. z o.o. wurden in 2018 fusioniert und zur SFS Group Sp. z o.o. umfirmiert.

2017

Im Rahmen des Projekts «one Country one Company» wurden im Jahr 2017 die jeweiligen Ländergesellschaften von GESIPA und SFS intec in Österreich, Ungarn, Grossbritannien und Tschechien miteinander fusioniert. Auch bei den Gesellschaften der im 2016 erworbenen Ncase-Gruppe wurden strukturelle Bereinigungen vorgenommen, indem die Ekoklad Ltd. und die Kladfix Ltd. mit der Nvelope Rainscreen Systems Ltd. (alle mit Sitz in Welwyn Garden City, Grossbritannien) miteinander verschmolzen und die Nvelope Rainscreen Systems Corp. mit Sitz in Seattle, USA mit der SFS Group USA, Inc. fusioniert wurde.

Die Beteiligung an Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd wurde im Jahr 2017 von 88.8% auf 94.7% erhöht. Die Beteiligung an SFS Acquisition Holding, Inc., Tegra-CTW Holdings, LLC, Tegra Medical, LLC, Tegra Medical CR, LLC, Tegra Medical (MS), LLC und Tegra Medical Costa Rica S.A. wurde von 98.1% auf 98.8% erhöht.

Am 23. Februar 2017 wurde in Monterrey, Mexico, die SFS Group Fastening Technology Mexico S.A. gegründet. Die neue Gesellschaft ist Teil der Division Riveting und bedient als Verkaufsbüro vor allem den Markt Mexiko mit Nieten und Nietsetzgeräten.

Zur Konsolidierung der Geschäftsaktivitäten und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit in China errichtet die Division Electronics (Unisteel) in Nantong eine neue Produktionsplattform mit 75'000 m². Durch die Konsolidierung der Standorte im Raum Shanghai werden Synergiepotenziale realisiert und Produktionskapazitäten für Wachstumsprojekte geschaffen. Dazu wurde am 2. Mai 2017 die Unisteel Technology (China) Co., Ltd gegründet.

Gemeinschaftsunternehmen

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Kapital- und Stimmanteil in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2018	2017	Währung	(in 1'000)	
China	Tianjin	Sunil SFS intec Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd	50.0	50.0	CNY	178'942	V, P

SFS Group hat sich verpflichtet, die Hälfte einer Kapitalerhöhung von USD 5.0 Millionen für Wachstumsinvestitionen bei Sunil SFS intec im 2019 einzuzahlen.

Assoziierte

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Kapital- und Stimmanteil in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2018	2017	Währung	(in 1'000)	
Deutschland	Schramberg	Ludwig Hettich GmbH & Co. KG	-	30.0	-	-	-

2018

Mit der Erhöhung der Beteiligung von 30% auf 51% zum 1. Juli 2018 wird die Ludwig Hettich GmbH & Co. KG und ihre Tochtergesellschaften vollkonsolidiert und folglich nicht mehr unter «Assoziierte» aufgeführt.

2017

Im 2017 kam es bei assoziierten Unternehmen zu keinen Veränderungen in Kapital- oder Stimmanteil im Vergleich zum Vorjahr.

5.3 Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Die SFS Group führt Transaktionen mit Nahestehenden grundsätzlich zu marktüblichen Konditionen aus.

Geschäftliche Beziehungen mit nahestehenden Personen

Mit Organmitgliedern bzw. Mitgliedern der Geschäftsleitung sowie ihnen nahestehenden Unternehmen bestehen folgende geschäftliche Beziehungen:

	2018	2017
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	2.9	2.8
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	0.6	1.3
Forderungen	0.3	0.3
Verkauf Immobilien	-	10.1

Beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen handelt es sich grösstenteils um Dienstleistungen im Bereich IT & Finance an Unternehmen im Eigentum der Gründerfamilien. Im Dezember 2017 hat die SFS Group eine Liegenschaft an die HeBe Immobilien AG, ein Unternehmen der Gründerfamilie Huber, verkauft.

Geschäftliche Beziehungen mit Vorsorgeeinrichtungen

Für die Führung der SFS Pensionskasse und der Patronalen Stiftung verrechnet die SFS Group Verwaltungskosten von gesamthaft CHF 0.6 Mio. (Vj. 0.6).

Geschäftliche Beziehungen mit Assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen

	2018	2017
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	0.9	2.5
Verkauf von Maschinen und Werkzeugen	0.3	0.2
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	4.0	3.7
Forderungen	0.1	0.1
Verbindlichkeiten	-	0.1
Darlehen	10.3	10.8
Bankgarantien	11.4	11.6

6 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 14. Januar 2019 hat das Audit Committee Umzugs- und Einmalkosten im tiefen zweistelligen Millionenbetrag für die Konsolidierung der chinesischen Geschäftsaktivitäten der Division Electronics (Unisteel) in Nantong genehmigt. Die Mitarbeiterinformation ist im März vorgesehen. Dagegen können voraussichtliche Buchgewinne aus dem Verkauf von Immobilien gerechnet werden. Diese beiden Einmaleffekte dürften den EBIT 2019 im hohen einstelligen bis tiefen zweistelligen Millionenbetrag belasten.

Die SFS Group führt seit Oktober 2018 Gespräche über eine strategische Zusammenarbeit mit Triangle Fasteners Corporation in USA. Die Verhandlungen sind weit fortgeschritten. SFS erwartet in den nächsten Wochen definitive Verhandlungsergebnisse.

Die vorliegende Konzernrechnung der SFS Group wurde vom Audit Committee und vom Verwaltungsrat am 7. März 2019 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 1. Mai 2019.

Bericht der Revisionsstelle ***an die Generalversammlung der SFS Group AG*** ***Heerbrugg, Gemeinde Au/SG***

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der SFS Group AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der konsolidierten Erfolgsrechnung, der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember 2018, dem konsolidierten Eigenkapitalnachweis und der konsolidierten Cash Flow Rechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung (Seiten 70 bis 103) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von dem Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Unser Prüfungsansatz

Überblick



Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung: CHF 11'800'000

Wir haben bei zwölf Konzerngesellschaften in sieben Ländern Prüfungen („full scope audits“) durchgeführt. Bei weiteren zwei Konzerngesellschaften in Deutschland haben wir eine Review durchgeführt.

Unsere Prüfungen decken 76% der Umsatzerlöse und 72% der Aktiven des Konzerns ab.

Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

- Bewertung Warenvorräte

Wesentlichkeit

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Konzernrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Konzernrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Konzernrechnung als Ganzes zu beurteilen.

<i>Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung</i>	CHF 11'800'000
<i>Herleitung</i>	5% des Gewinns vor Steuern
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Gewinn vor Steuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Zudem stellt der Gewinn vor Steuern eine allgemein anerkannte Bezugsgrösse für Wesentlichkeitsüberlegungen dar.

Umfang der Prüfung

Zur Durchführung angemessener Prüfungshandlungen haben wir den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir ein Prüfungsurteil zur Konzernrechnung als Ganzes abgeben können, unter Berücksichtigung der Konzernorganisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher der Konzern tätig ist.

Wir haben den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir die wesentlichen Tochtergesellschaften durch eine Prüfung oder Review abdecken. Bei den übrigen Gesellschaften stützten wir uns auf bereits abgeschlossene statistische Prüfungen sowie auf Analysen von wesentlichen Veränderungen ab. Insbesondere prüften wir bei diesen Gesellschaften die Überleitungsbuchungen von den statistischen Abschlüssen auf Swiss GAAP FER. Wurden Prüfungen von Teilbereichsprüfern durchgeführt, haben wir als Konzernabschlussprüfer eine ausreichende Einbindung in die Prüfung sichergestellt, um zu beurteilen, ob aus den Tätigkeiten des Teilbereichsprüfers zu den Finanzinformationen der Teilbereiche ausreichende geeignete Prüfungsnachweise als Grundlage für das Konzernprüfungsurteil erlangt wurden. Diese Einbindung beinhaltete beispielsweise Sitzungen und Telefonkonferenzen anlässlich der Prüfungsplanung sowie nach Abschluss der lokalen Prüfungen.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Bewertung Warenvorräte

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsverfahren</i>
<p>Die Vorräte betragen CHF 342.2 Millionen per 31. Dezember 2018. Dies entspricht 21.1% der Bilanzsumme.</p> <p>Die Vorräte der SFS Group AG bestehen aus Rohmaterial, welches in der Produktion verwendet wird, Hilfs- und Betriebsstoffen, produzierten und zugekauften Halbfabrikaten sowie selbst hergestellten Fertigfabrikaten und eingekauften Handelswaren. Die Vorräte sind grundsätzlich zu durchschnittlichen Anschaffungskosten (insbesondere Rohmaterial, Hilfs- und Betriebsstoffe und Handelswaren) bzw. Herstellkosten (insbesondere Halb- und Fertigfabrikate) bilanziert, höchstens jedoch zum netto realisierbaren Erlös. Die Herstellkosten enthalten die Material- und Fertigungseinzelkosten sowie einen Anteil der Fertigungsgemeinkosten. Letztere basieren auf einer normalen Kapazitätsauslastung.</p> <p>Die notwendigen Wertberichtigungen werden auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen und werden in der Regel wie folgt ermittelt: Der mengenmässige Lagerbestand jedes Artikels wird dem Jahresverbrauch über die letzten 12 Monate gegenübergestellt. Ein erster Jahresverbrauch wird zu 100% bewertet. Falls der Bestand höher als ein Jahresverbrauch ist, wird der überschüssige Bestand bis zu einem zweiten Jahresverbrauch zu 50% wertberichtigt. Der Restbestand wird vollständig wertberichtigt. Neuprodukte, welche noch nicht 18 Monate im Bestand waren, werden nicht wertberichtigt.</p> <p>Die Bewertung der Vorräte stellt für uns einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar. Es bestehen insbesondere die folgenden Risiken im Zusammenhang mit der Bewertung der Vorräte:</p> <ul style="list-style-type: none">• Die Bewertung der Vorräte erfolgt nicht zu durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellkosten oder – falls dieser tiefer ist – zum Netto-Marktwert.• Wertberichtigungen für nicht kurante Vorräte oder Bestände, die den üblichen Absatz übersteigen (d. h. mit sehr tiefer Umschlagshäufigkeit bzw. Überreichweiten), sind ungenügend. <p>Weitere Ausführungen zu den Vorräten sind in Anhang 3.3 offengelegt.</p>	<p>Es besteht ein definierter Prozess zur Überprüfung der durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellkosten sowie zur Ermittlung der notwendigen Wertberichtigungen für nicht kurante Vorräte.</p> <p>Das Management überprüft dabei jährlich die angewendeten Standardkosten und durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellkosten. Des Weiteren überprüft das Management die Einhaltung des Niederstwertprinzips.</p> <p>Wir haben folgende Prüfungshandlungen vorgenommen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Prüfung in Stichproben, ob die Warenvorräte zu Anschaffungs- oder Herstellkosten in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER bewertet wurden. Die für die Bewertung des Rohmaterials, der Hilfs- und Betriebsstoffe und der Handelswaren verwendeten Anschaffungskosten haben wir mit den letzten Einkaufspreisen oder alternativen Nachweisen verglichen. Die Kostenzuschläge auf den Herstellkosten der Halb- und Fertigfabrikate haben wir insbesondere mit der Analyse von Deckungsdifferenzen oder mit alternativen Methoden geprüft.• Prüfung in Stichproben, ob das Niederstwertprinzip (Ansetzung tieferer Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten einerseits und dem Netto-Marktwert andererseits) eingehalten wurde.• Prüfung in Stichproben, ob die Kalkulation des Managements hinsichtlich der Bewertungsrückstellungen für nicht kurante Vorräte mathematisch korrekt und angemessen erfolgte. <p>Unsere Prüfungsergebnisse stützen die vom Management vorgenommene Bewertung der Vorräte zum 31. Dezember 2018.</p>

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und den gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Konzernrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Konzernrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 7. März 2019

Jahresrechnung SFS Group AG

Bilanz	112
Erfolgsrechnung	113
Anhang	113
Antrag über die Gewinnverwendung	116
Bericht der Revisionsstelle	117

Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	31.12.2018	31.12.2017
Flüssige Mittel	12.7	12.1
Übrige kurzfristige Forderungen Konzerngesellschaften	7.5	8.0
Umlaufvermögen	20.2	20.1
Finanzanlagen	0.1	0.1
Finanzanlagen Konzerngesellschaften	825.8	804.1
Beteiligungen	90.8	90.8
Anlagevermögen	916.7	895.0
Aktiven	936.9	915.1
Passiven in Mio. CHF		
Verzinsliche Verbindlichkeiten	0.0	20.0
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	20.0	19.9
Passive Rechnungsabgrenzungen	0.8	0.8
Kurzfristiges Fremdkapital	20.8	40.7
Verzinsliche Verbindlichkeiten	40.0	0.0
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	19.2	30.1
Langfristiges Fremdkapital	59.2	30.1
Aktienkapital	3.8	3.8
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	73.8	145.0
Gesetzliche Gewinnreserven	1.9	1.9
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	502.3	418.5
Eigenkapital	856.9	844.3
Passiven	936.9	915.1

Erfolgsrechnung

Ertrag in Mio. CHF	2018	2017
Beteiligungsertrag	79.0	68.0
Zinsertrag	6.2	5.9
Währungsgewinn Finanzanlagen (netto)	0.0	0.1
Total Ertrag	85.2	74.0

Aufwand in Mio. CHF		
Zinsaufwand	-0.5	-0.2
Verwaltungsaufwand	-0.4	-0.4
Total Aufwand	-0.9	-0.6
Jahresergebnis vor Steuern	84.3	73.4
Direkte Steuern	-0.5	-0.4
Jahresergebnis	83.8	73.0

Anhang

1 Bewertungsgrundsätze

Die vorliegende Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den Bestimmungen über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Schweizerischen Obligationenrechts erstellt. Wertschriften (kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs) werden zum Marktwert bilanziert. Alle übrigen Aktiven werden zum Anschaffungswert abzüglich notwendiger Wertberichtigungen bewertet.

2 Anzahl Mitarbeitende

Die Gesellschaft verfügt über keine Mitarbeitenden.

3 Beteiligungen

Die SFS Group AG mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Widnau/SG, Schweiz hält folgende Beteiligungen:

	2018		2017	
	Grundkapital	Anteil ¹	Grundkapital	Anteil ¹
SFS intec Holding AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	12.6	100%	12.6	100%
SFS services AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	0.1	100%	0.1	100%

Die wesentlichen indirekten Beteiligungen sind im Anhang 5.2 der Konzernrechnung aufgeführt.

¹ Stimm- und Kapitalanteil

4 Aktienkapital

Das Aktienkapital ist wie im Vorjahr in 37'500'000 Namenaktien à Nominal CHF 0.10 eingeteilt. Es sind keine Wandel- und Optionsrechte ausgegeben.

5 Bedeutende Aktionäre

Die Gründerfamilien Huber und Stadler/Tschan der SFS Group AG bilden eine in Absprache handelnde Gruppe gemäss Art. 12 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel.

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte	31.12.2018	31.12.2017
Gründerfamilien	54.8%	55.0%

Die beiden Familien haben ihre Grundsätze der Zusammenarbeit und Partnerschaft in einer Charta festgehalten. Es ist ihre Absicht, langfristig eine kontrollierende Mehrheit von über 50% des Aktienkapitals und der Stimmrechte an der SFS Group AG zu halten. Gemeinsam stimmen sie sich in wichtigen Entscheiden ab und setzen die erfolgreiche Entwicklung der SFS Group in jedem Fall den eigenen Partikularinteressen der einzelnen Familien vor.

Dem Verwaltungsrat sind per Bilanzstichtag keine weiteren im Aktienregister eingetragenen und stimmberechtigten Aktionäre und stimmrechtsverbundene Aktionärsgruppen bekannt, deren Beteiligung 5% des ausgegebenen Kapitals bzw. der Stimmrechte übersteigen.

6 Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung

Die nachfolgenden Tabellen geben Auskunft über die Aktienbestände der Organmitglieder:

	Anzahl Aktien am	Anzahl Aktien am
Verwaltungsrat	31.12.2018	31.12.2017
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives Mitglied	197'960	195'980
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied	332'932	246'372
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	9'260	8'280
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	7'260	6'280
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied	391'400	390'420
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	4'140	3'280
Total	942'952	850'612

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

	Anzahl Aktien am 31.12.2018	Anzahl Aktien am 31.12.2017
Konzernleitung		
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	3'366	2'558
Arthur Blank, Leiter Division Construction	14'830	13'965
Jens Breu, Chief Executive Officer	12'310	9'330
Rolf Frei, Chief Financial Officer	50'130	48'750
J. Mark King, Leiter Division Medical	800	0
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	21'250	20'625
George Poh, Leiter Division Electronics	54'386	52'843
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	16'610	15'505
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	17'916	20'103
Total	191'598	183'679

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

7 Gesetzliche Kapitaleinlagereserve

Die von der SFS Group AG ausgewiesene gesetzliche Kapitaleinlagereserve im Betrag von CHF 73'799'250 (Vj. 145'049'250) wurde durch Aufgelder (Agio) der im Rahmen des Börsengangs erfolgten Kapitalerhöhung begründet. Die gesetzliche Kapitaleinlagereserve wurde von der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) am 12. Juni 2015 im Umfang von CHF 311'994'597.50 genehmigt. Die ESTV hat die Ausgabe- und Emissionskosten im Umfang von CHF 11'179'652.50 nicht als Kapitaleinlage akzeptiert. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die SFS Group AG nach wie vor der Meinung ist, dass diese Aufgelder vollumfänglich und damit vor Abzug der Ausgabe- und Emissionskosten als gesetzliche Kapitaleinlagereserve zu qualifizieren sind.

8 Eventualverbindlichkeiten

Es bestehen ausser den Garantieverpflichtungen keine anderen Eventualverbindlichkeiten.

Eventualverbindlichkeiten	31.12.2018	31.12.2017
Garantieverpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften	216.8	220.5
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	11.4	12.3
Davon beansprucht	64.9	85.4

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes und der gesetzlichen Kapitaleinlagereserven

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Ausschüttung von insgesamt **CHF 2.00** (Vj. 1.90) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Ausschüttung aus dem Bilanzgewinn von **CHF 0.34** (Vj. keine) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Bilanzgewinn in Mio. CHF	31.12.2018	31.12.2017
Gewinnvortrag	418.5	345.5
Jahresergebnis	83.8	73.0
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	502.3	418.5
Ausschüttung aus Bilanzgewinn	-12.7	-
Vortrag auf neue Rechnung	489.6	418.5

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der gesetzlichen Kapitaleinlagereserve

Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve von **CHF 1.66** (Vj. 1.90) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Gesetzliche Kapitaleinlagereserve in Mio. CHF	31.12.2018	31.12.2017
Vortrag gesetzliche Kapitaleinlagereserve	73.8	145.0
Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve	-62.3	-71.2
Vortrag auf neue Rechnung	11.5	73.8



Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der SFS Group AG Heerbrugg, Gemeinde Au/SG

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der SFS Group AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2018 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 112 bis 116) zum 31. Dezember 2018 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Unser Prüfungsansatz

Wesentlichkeit

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Jahresrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Jahresrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Jahresrechnung als Ganzes zu beurteilen.

<i>Gesamtwesentlichkeit</i>	CHF 4'300'000
<i>Herleitung</i>	0.5% der Summe des Eigenkapitals
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir die Summe des Eigenkapitals, da dies aus unserer Sicht eine angemessene Grösse für Überlegungen zur Wesentlichkeit bei Holdinggesellschaften darstellt.

Umfang der Prüfung

Unsere Prüfungsplanung basiert auf der Bestimmung der Wesentlichkeit und der Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen der Jahresrechnung. Wir haben hierbei insbesondere jene Bereiche berücksichtigt, in denen Ermessensentscheide getroffen wurden. Dies trifft zum Beispiel auf wesentliche Schätzungen in der Rechnungslegung zu, bei denen Annahmen gemacht werden und die von zukünftigen Ereignissen abhängen, die von Natur aus unsicher sind. Wie in allen Prüfungen haben wir das Risiko der Umgehung von internen Kontrollen durch die Geschäftsleitung und, neben anderen Aspekten, mögliche Hinweise auf ein Risiko für beabsichtigte falsche Darstellungen berücksichtigt.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Wir haben über keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Jahresrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes und der Reserven dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 7. März 2019

Informationen für Aktionäre

Die Namenaktien der SFS Group AG von nominal CHF 0.10 sind seit 7. Mai 2014 notiert an der SIX Swiss Exchange AG. Ende 2017 wurde erstmals Swiss GAAP FER angewendet.

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Anzahl Namenaktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl dividendenberechtigte Aktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500	37'500	35'814
Anzahl Aktionäre	7'960	7'530	6'641	6'941	6'778
Börsenkurse (in CHF)					
Höchstkurs	121.80	123.50	83.15	79.00	79.30
Tiefstkurs	73.80	82.55	60.45	56.90	62.50
Jahresschlusskurs	76.30	113.20	83.10	70.00	79.10
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	5.14	4.24	3.32	2.39	2.97
Ausschüttung je Aktie in CHF	2.00	1.90	1.75	1.50	1.50
Ausschüttungsquote in % vom Konzerngewinn	38.7	44.8	52.6	62.7	50.6
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	14.8	26.7	25.0	29.3	26.6
Börsenkapitalisierung					
In Mio. CHF	2'861.3	4'245.0	3'116.3	2'625.0	2'966.3
(Jahresschlusskurs x Anz. dividendenberechtigte Aktien)					
In % des Nettoumsatzes	164.7	259.7	216.9	191.4	214.7
In % vom Eigenkapital	237.5	390.5	315.5	233.0	263.6

Termine

Mittwoch, 1. Mai 2019
Freitag, 19. Juli 2019

26. Generalversammlung der SFS Group AG
Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2019

Valoren-Nr.	23.922.930
ISIN	CH 023 922 930 2
SIX Swiss Exchange AG	SFSN
Reuters	SFSN.S
Bloomberg	SFSN SW
Fact Set	SFSN-CH

Geschäftsbericht 2018

Der Geschäftsbericht ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Vollversion, die auf <http://annualreport.sfs.biz> online verfügbar ist.

Haftungsausschluss

Dieser Geschäftsbericht enthält vorausschauende Aussagen. Sie widerspiegeln die aktuelle Einschätzung der SFS Group bezüglich Marktbedingungen und zukünftiger Ereignisse und sind daher Risiken, Unsicherheiten und Annahmen unterworfen. Unvorhersehbare Ereignisse könnten zu einer Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den in diesem

Geschäftsbericht gemachten Voraussagen und publizierten Informationen führen. Insoweit sind sämtliche in diesem Geschäftsbericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen mit diesem Vorbehalt versehen.

Impressum

Herausgeber:	SFS Group AG
Konzept und Gestaltung:	SFS Group AG
Text:	SFS Group AG
Druck:	Galledia Print AG

18

SFS Group AG
Rosenbergsaustasse 8
CH-9435 Heerbrugg

T +41 71 727 51 51
corporate.communications@sfs.biz
www.sfs.biz