

Kurzbericht 2015

—

Inhaltsverzeichnis

—

Finanzielle Übersicht und Highlights	2
An unsere Aktionärinnen und Aktionäre	4
Strategie und Märkte	6
Segmentberichte	8
Engineered Components	8
Fastening Systems	9
Distribution & Logistics	10
Nachhaltigkeit	11
Konzernrechnung SFS Group	12
Jahresrechnung SFS Group AG	16
Informationen für Aktionäre	18

Finanzielle Übersicht

Erfolgsrechnung in Mio. CHF	2015	2014	2013	2012	2011
Bruttoumsatz	1'376.3	1'383.0	1'330.6	1'193.3	1'068.1
Veränderung zum Vorjahr in %					
Bei aktuellen Währungskursen	-0.5	3.9	11.5	11.7	-2.3
Bei konstanten Währungskursen	4.6	4.8	11.1	12.5	5.5
EBITDA	267.4	271.4	269.8	207.8	186.5
In % des Nettoumsatzes	19.5	19.6	20.3	17.4	17.3
EBITA	186.6	195.4	195.4	140.7	123.7
In % des Nettoumsatzes	13.6	14.1	14.7	11.8	11.5
EBITA normalisiert ¹	171.7	195.4	177.1	136.1	123.7
In % des Nettoumsatzes	12.5	14.1	13.3	11.5	11.5
Betriebserfolg (EBIT)	129.1	141.5	142.3	110.7	111.9
In % des Nettoumsatzes	9.4	10.2	10.7	9.3	10.4
Unternehmensgewinn	105.0	110.2	86.5	73.5	82.9
In % des Nettoumsatzes	7.7	8.0	6.5	6.2	7.7
Unternehmensgewinn cash-wirksam ²	151.1	154.6	128.2	96.6	92.1
In % des Nettoumsatzes	11.0	11.2	9.6	8.1	8.6

Bilanz in Mio. CHF

Bilanzsumme	2'169.7	2'246.1	2'133.0	2'298.3	1'525.5
Betriebliche Nettoaktiven	1'763.1	1'822.2	1'664.2	1'766.1	905.4
Nettofinanzvermögen/(-schulden)	127.5	87.7	-248.5	-424.2	333.0
Eigenkapital	1'792.6	1'805.0	1'336.4	1'256.2	1'167.3
In % der Bilanzsumme	82.6	80.4	62.7	54.7	76.5

Cash Flow Rechnung in Mio. CHF

Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	211.3	199.8	216.0	132.1	146.9
Kauf Sachanlagen und Software	-90.4	-97.6	-76.6	-67.7	-56.7
Verkaufserlös von Sachanlagen	2.1	2.7	18.0	13.2	1.7
Kauf Beteiligungen netto	-7.2	-37.9	-10.6	-706.8	-2.8

Anzahl Mitarbeitende

Mitarbeitende am Jahresende	7'991	8'293	7'110	7'125	4'224
Mitarbeitende (FTE)	8'330	8'688	7'000	7'000	4'117

Finanzkennzahlen

Eigenkapitalrendite in % ³	5.8	8.2	6.9	6.3	7.2
RONOA in % ⁴	10.6	10.7	11.7	10.2	13.7

Aktienkennzahlen

Ergebnis je Aktie in CHF	2.78	3.07	2.67	2.29	2.58
Dividende je Aktie in CHF	1.50 ⁵	1.50	1.00	0.63	0.70
Dividendenzahlung in Mio. CHF	56.3	56.3	32.4	20.4	22.4
Ausschüttungsquote in %	53.6	51.0	37.5	27.8	27.0

¹ Normalisiert um positiven Sondereinfluss aus IAS 19r (2015: CHF 14.9 Mio.) und um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven (2013: CHF 18.3 Mio. / 2012: CHF 4.6 Mio.)

² Unternehmensgewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung derer latenter Steuern (cash net income)

³ Unternehmensgewinn in % des Eigenkapitals zu Beginn des Jahres

⁴ Return on net operating assets: EBITA in % der betrieblichen Nettoaktiven

⁵ Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 20. April 2016

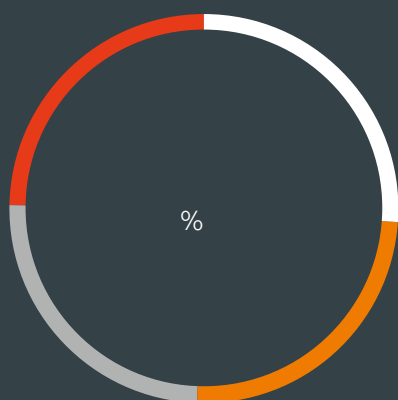
Highlights der SFS Group

Investitionen in Sachanlagen und Software

CHF 90.4 Mio.

Um die Grundlage für die Realisierung verschiedener Innovationsprojekte zu schaffen, wurden die Investitionstätigkeiten wie auch die Anstrengungen in Forschung und Entwicklung auf hohem Niveau fortgesetzt.

Umsatzanteil nach Endmärkten 2015 in %



	Bauindustrie	26.2%
	übrige Industrien ¹	24.5%
	Automobilindustrie	24.6%
	Elektro- und Elektronikindustrie	24.7%

¹ Investitionsgüter	10.4%
Handel	9.2%
Flugzeugindustrie, übrige	4.9%

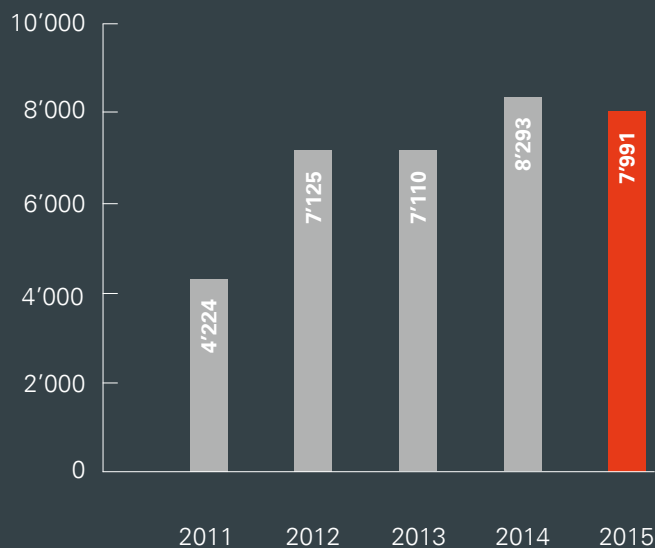
Im Jahr 2015 erreichte SFS ein solides Umsatzwachstum in lokalen Währungen von 4.6%. Der ausgewiesene Umsatz reduzierte sich infolge negativer Währungseinflüsse um 0.5% auf CHF 1'376 Mio.

Vermeidung von Emissionen durch Kaltmassivumformung

-300'000 t CO₂

Basierend auf unserem jährlichen Rohmaterialverbrauch und den anfallenden Emissionen bei der Herstellung von Stahl und bei zerspanenden Prozessen, verhinderte der Einsatz der Kaltmassivumformung im Vergleich zu zerspanenden Verfahren rund 300'000 Tonnen CO₂ Emissionen.

Mitarbeitende am Jahresende



Währungsbedingt sank die Ertragskraft (EBITA, normalisiert) auf 12.5% (Vorjahr: 14.1%). Im Jahresverlauf konnte die EBITA-Marge jedoch kontinuierlich verbessert werden und betrug im zweiten Semester 14.3%.

An unsere Aktionärinnen und Aktionäre

Solide finanzielle Entwicklung trotz Frankenstärke

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Mit Optimismus und Zuversicht ist unsere Unternehmensgruppe ins Geschäftsjahr 2015 gestartet. Durch die starke Aufwertung des Schweizer Frankens rückten die ursprünglichen finanziellen Zielsetzungen für 2015 mit einem Umsatzwachstum von 5–7% und einer Steigerung der Betriebsgewinnmarge bereits zu Beginn des Jahres in unerreichbare Ferne. Durch die negativen Währungseffekte wurde das Betriebsergebnis im Geschäftsjahr 2015 um rund CHF 47 Mio. geschmälert.

Von der ungünstigen Währungsentwicklung betroffen sind unsere Produktionswerke in der Schweiz. Sie erarbeiten eine hohe Wertschöpfung und haben auch ihre Kostenbasis in der Schweiz. Die SFS intec AG z. B. exportiert über 95% ihrer Marktleistungen und fakturiert diese fast ausschliesslich in Euro. Da SFS im Wettbewerb mit Unternehmen steht, die ihre Kostenbasis nicht in der Schweiz haben und deshalb kein Währungsexposure tragen, konnten unsere Verkaufspreise nur in Ausnahmefällen erhöht werden.

Rasche Reaktion, wirksame Massnahmen, engagierte Mitarbeitende

Um die negativen Auswirkungen der Frankenstärke kurzfristig zu begrenzen, wurden in der Schweiz zahlreiche Massnahmen ergriffen. Beispielsweise wurden Arbeitszeiten erhöht, die Ferienansprüche reduziert und die Kompensation der obersten Führungskräfte gekürzt. Wir haben

uns entschieden, als mittelfristig wirksames Programm die schweizerischen Standorte noch vermehrt auf innovative Spitzenleistungen, technisch höchst anspruchsvolle Produktionsaufgaben und kapitalintensive Herstellprozesse auszurichten. Aufgaben, die diesen Kriterien nicht entsprechen, werden kontinuierlich an andere Standorte der SFS Group übertragen.

Ein wichtiges Ziel war es auch, die hohe Auslastung der Kapazitäten in der Schweiz zu sichern und deutliche Produktivitätsgewinne zu erzielen. Dank des guten Eingangs an Neuaufträgen und der Initiative aller Mitarbeitenden konnten diese Ziele erreicht werden. Die erforderlichen Strukturanpassungen konnten ohne beschäftigungsbedingte Entlassungen vollzogen werden. Die erzielte deutliche Verbesserung der Ergebnisse im zweiten Semester belegt die Wirksamkeit der ergriffenen Massnahmen. Wir sind weiterhin zuversichtlich, aus der Schweiz im Weltmarkt kompetitiv auftreten zu können.

Segment Engineered Components

Das Segment Engineered Components erzielte in Lokalwährungen ein Wachstum von 6.1%. Zu diesem Wachstum beigetragen hat vor allem die Division Automotive dank wichtigen Neuaufträgen und dem Hochlauf von Neuprojekten. Ertragsmässig musste diese Division aufgrund der ungünstigen Währungsentwicklung Rückschläge hinnehmen. Gemessen in Schweizer Franken erhöhten sich die Umsätze um 1.8%. Gut gearbeitet haben auch die Divisionen Electronics und Industrial. Dank guten Produktivitätsgewinnen und geringerem Währungsexposure konnten sie trotz des harten Preiswettbewerbs ihre Ertragskraft auf einem guten Niveau halten.

Segment Fastening Systems

Das Segment Fastening Systems erzielte in Lokalwährungen ein ansprechendes Wachstum von 4.9%, zu dem beide Divisionen beigetragen haben. In Schweizer Franken resultierte dagegen ein Umsatzrückgang von 2.9%. Während die Division Riveting (ohne Standorte in der Schweiz) von der Schwäche des Euro profitierte, wurde die Division Construction von der Währungsentwicklung erheblich getroffen. Im Rahmen der Strukturanpassung wurde ein

wichtiger Logistik-Hub aus der Schweiz in die Tschechische Republik verschoben, was zur geplanten Ergebnisverbesserung beitragen wird. Im Herbst 2015 wurde mit dem Unternehmen Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG (HECO Gruppe), DE-Schramberg, eine Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Befestigungstechnik für den konstruktiven Holzbau, verbunden mit dem Aufbau einer Minderheitsbeteiligung, vereinbart.

Segment Distribution & Logistics

Das Segment Distribution & Logistics ist fast ausschliesslich auf den Markt Schweiz ausgerichtet. Dennoch wirkte sich der Frankenschock auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung aus. Trotz des Gewinns von wichtigen Neukunden hat sich der Umsatz um 3.1% zurückgebildet. Aufgrund der Preis- und Wettbewerbsdynamik, die sich nach dem 15. Januar 2015 entwickelte, sah sich SFS unimarket gezwungen, den Kunden gegenüber Preiskonkzessionen zu machen. Auch die stark nachlassende Nachfrage von Kunden aus der Industrie wirkte sich ungünstig auf die Geschäftsentwicklung aus.

Einmaleffekt in der Erfolgsrechnung

Aufgrund von Anpassungen der reglementarischen Beiträge und Leistungen der SFS Pensionskasse in der Schweiz resultiert ein positiver einmaliger und periodenfremder Effekt auf das Betriebsergebnis (EBITA) von CHF 15 Mio. In den Vorjahren zulasten der Erfolgsrechnung gebildete Rückstellungen mussten im Berichtsjahr wegen der Anwendung von IAS 19r und der oben aufgeführten Anpassungen erfolgswirksam aufgelöst werden. Dieser Effekt ist in der Segmentrechnung in der Spalte «Übrige» ausgewiesen.

Veränderungen in der Konzernleitung

Per 1. Januar 2016 übernahm Jens Breu die CEO-Funktion von Heinrich Spoerry. Heinrich Spoerry wird sich fortan auf die Aufgaben des Verwaltungsratspräsidenten konzentrieren. Damit entspricht die Führungsstruktur der SFS Group den in der Schweiz üblichen Standards für die Corporate Governance.

Dank

Unsere Mitarbeitenden haben im Jahr 2015 hervorragende Leistungen erbracht. Die Kreativität, die Leistungsbereitschaft und das Know-how der Mitarbeitenden in allen Teilen der SFS Group waren entscheidend für die erzielten Fortschritte. Wir danken den Menschen, die SFS ausmachen, für ihren engagierten und kompetenten Einsatz. Ein spezieller Dank gilt den Mitarbeitenden in der Schweiz für ihre Bereitschaft, mit verlängerten Arbeitszeiten und reduzierten Ferienansprüchen einen Beitrag zur Kompensation der währungsbedingten Wettbewerbsnachteile zu leisten.

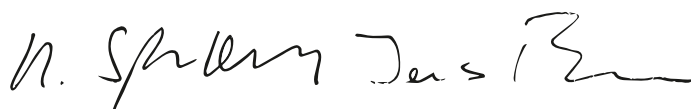
Wir schätzen die kontinuierliche und loyale Unterstützung unserer Aktionäre, die unserem Unternehmen Stabilität und Nachhaltigkeit verleihen. Wir danken unseren Kunden für ihr Vertrauen und ihre Bereitschaft, uns als Partner in ihre Projekte einzubeziehen.

Auszahlung an die Aktionäre

Basierend auf den erzielten Ergebnissen, der guten Liquidität sowie der soliden Bilanz beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr unveränderte Auszahlung von CHF 1.50 pro Aktie aus Kapitaleinlagereserven. Die Auszahlung ist für natürliche Personen mit Steuersitz in der Schweiz frei von Verrechnungs- und Einkommenssteuern.

Ausblick in das Geschäftsjahr 2016

Durch die ergriffenen Massnahmen, die nun zunehmend Wirkung erzielen, können die ungünstigen Auswirkungen der Aufwertung des Schweizer Frankens teilweise kompensiert werden. Basierend auf der Annahme unveränderter Wechselkurse rechnen wir für 2016 mit einer Steigerung des konsolidierten Umsatzes um 2–4% sowie einer Verbesserung der normalisierten Betriebsgewinnmarge (EBITA-Marge) von 12.5% auf 13–14%.



Heinrich Spoerry

Präsident des Verwaltungsrats
CEO bis 31.12.2015

Jens Breu

CEO ab 1.1.2016

Strategie und Märkte

Technologiekompetenz und Kundennähe in unterschiedlichen Märkten vertieft

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen schaffen wir Mehrwert – für unsere Kunden, Mitarbeitenden und Aktionäre. Diesen Mehrwert erreichen wir mit detaillierten Anwendungskenntnissen, hoher Technologiekompetenz und Kreativität.

Täglich von SFS Produkten begleitet

Mehrfach täglich kommen unzählige Menschen mit SFS Produkten in Kontakt. Meist ganz unbewusst, denn unsere oft erfolgskritischen Komponenten sind in die Produkte unserer Kunden eingebettet und selten sichtbar. Die Anwendungsgebiete sind sehr vielfältig. Ob in Autos, Adventure Cameras oder an Bord eines modernen Flugzeuges: Überall steckt SFS Know-how drin. Unsere Kunden schenken uns ihr Vertrauen, indem sie SFS als Entwicklungspartner, Lösungsanbieter oder C-Teile-Lieferanten wählen.

Für Kunden Mehrwert schaffen

Während die direkten Kosten der SFS Produkte in Relation zum Endprodukt gering sind, betragen die damit verbundenen Kosten auf Kundenseite aufgrund von administrativen Arbeiten oder Logistikkosten ein Mehrfaches. Unser Ziel besteht darin, für den Kunden nicht nur den Aufwand für die einzelnen Bauteile, sondern vor allem die Gesamtkosten zu optimieren. Vorteil für unsere Kunden: Wir erschliessen ein höheres Kosteneinsparungspotenzial und schaffen nachhaltigen Mehrwert. Unser Vorteil: Massgeschneiderte Produkte und Lösungen führen zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die Partnerschaft.

Dank Innovation und Akquisition wachsen

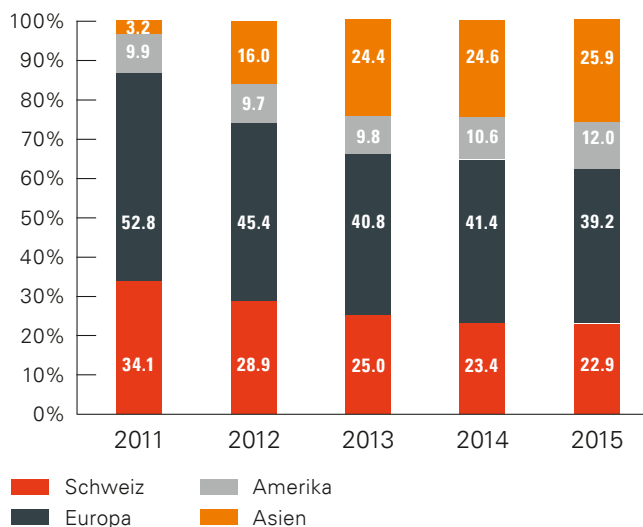
Dank unserer Positionierung in Wachstumsmärkten und der führenden Rolle in ausgewählten Nischenmärkten können wir unsere Stärken in zahlreichen Neuentwicklungen unter Beweis stellen.

Die Auswirkungen der starken Frankenaufwertung konnten mit einem umfangreichen Massnahmenpaket kurzfristig begrenzt werden. Um die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern, werden die Schweizer Produktionswerke noch stärker auf know-how- und kapitalintensive Produkte und Prozesse fokussieren. Mit gezielten Akquisitionen wollen wir zusätzliche Märkte, Kunden und Anwendungen erschliessen und damit neue Möglichkeiten für organisches Wachstum schaffen.

Global tätige Kunden lokal versorgen

Das gut ausgebaute Vertriebs- und Produktionsnetzwerk in Nordamerika, Europa und Asien mit über 70 Standorten ermöglicht die lokale Betreuung unserer Kunden (siehe Karte Seite 7). Dieses Netz ist ein wichtiger Differenzierungsfaktor zu den Wettbewerbern, die oft nur lokal agieren. Auch in Bezug auf unsere Endmärkte und Anwendungen sind wir breit aufgestellt. Das ermöglicht uns, mit gezielten Mass-

Umsatzanteile 2011–2015 nach Regionen in %



Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte



nahmen auf regionale Entwicklungen flexibel zu reagieren. Die hohe Diversifikation reduziert die Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Branchen und Regionen, bedingt jedoch die fokussierte Marktbearbeitung mit Applikationsspezialisten.

Umsatzanteile in Amerika und Asien gesteigert

Die Umsatzanteile der verschiedenen Märkte und Regionen haben sich in den Jahren 2011–2015, insbesondere durch die Akquisition von Unisteel Technology, teilweise markant verändert. Während sich der Umsatzanteil in Amerika erhöhte, sank der europäische Anteil am Konzernumsatz unter die Schwelle von 40%.

Aufgrund unserer Positionierung in Wachstumsmärkten, der engen Partnerschaft mit den jeweils führenden Unternehmen und unserer Innovationskraft streben wir mittelfristig ein Wachstum von 5–7% an. Damit liegt es deutlich über dem prognostizierten Wachstum der Weltwirtschaft.

Attraktive Profitabilität erzielen

SFS erfreut sich einer guten Ertragskraft. Darin sehen wir die Bestätigung für die Selektion der richtigen Marktstrate-

gie und die erfolgreiche Umsetzung unserer Leistungsversprechen mit dem klaren Bekenntnis, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen. Mittelfristig (3–5 Jahre) setzen wir uns für die SFS Group das Ziel, eine EBITA-Marge von über 15% zu erreichen. Die damit verbundene Verbesserung der Ertragskraft wollen wir dank einem überdurchschnittlichen Wachstum in profitablen Geschäftsbereichen, der weiteren Verbesserung der operativen Leistung sowie durch die Lancierung von innovativen Produkten erreichen.

Strategische Prioritäten 2016

- Ausbau der Position bei bestehenden Kunden durch Fokussierung auf die Schaffung von Mehrwert
- Gezielte Verbreiterung der Kundenbasis und Erschließung neuer Anwendungsgebiete
- Intensivierung der Geschäftsaktivitäten im Bereich Luftfahrt und der Medizinaltechnik
- Fortführen der Globalisierung der SFS Aktivitäten
- Steigerung der Innovationsrate
- Weitere Fortschritte in der Standardisierung und Effizienzsteigerung C-Teile-Logistik

Engineered Components

Innovationsprojekte als Wachstumstreiber

Getragen von Innovationsprojekten erreichte das Segment Engineered Components ein solides Wachstum. Der währungsbedingte Rückgang der Profitabilität konnte im zweiten Semester deutlich reduziert werden.

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2015	± Vj.	2014	2013
Umsatz mit Dritten	740.1	1.8%	727.2	672.9
Wachstum vergleichbar*		4.3%		
Nettoumsatz	756.1	1.7%	743.5	686.8
EBITDA	185.3	-2.8%	190.7	175.0
In % des Nettoumsatzes	24.5		25.7	25.5
EBITA	134.1	-6.2%	143.0	129.9
In % des Nettoumsatzes	17.7		19.2	18.9
Betriebliche Nettoaktiven	1'290.6	-2.7%	1'326.1	1'182.0
Investitionen	70.3	12.3%	62.6	45.8
Mitarbeitende (FTE)	5'635	-6.7%	6'038	4'488

* bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

Solides Wachstum in lokalen Währungen erzielt

Das Segment Engineered Components erreichte ein solides Wachstum von 6.1% in lokalen Währungen. Das ausgewiesene Wachstum im Vergleich zum Vorjahr beträgt 1.8%, was einem Umsatz von CHF 740 Mio. entspricht. Der Anstieg resultierte primär aus dem Hochlauf zahlreicher Neuprodukte und dem anhaltenden Verkaufserfolg wichtiger Endprodukte von Schlüsselkunden. Das Segment erzielte 2015 eine hohe EBITA-Marge von 17.7% (Vorjahr: 19.2%). Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr steht in direktem Zusammenhang mit der starken Aufwertung des Schweizer Frankens. Durch die Realisierung von Produktivitätsgewinnen und den Verkauf einer nicht zum Kerngeschäft zählenden Gesellschaft in Asien reduzierte sich der Mitarbeiterbestand auf 5'635 (FTE).

Division Automotive

Dank Hochlauf von Neuprojekten gewachsen

–
In lokalen Währungen hat die Division Automotive erneut ein hohes Wachstum erzielt, das hauptsächlich aus dem Hochlauf von Neuprojekten resultierte. Der Trend zum autonomen Fahren ist der wichtigste Wachstumstreiber. SFS entwickelt und produziert Aktuatoren für elektrische Bremssysteme, deren Hochlauf plangemäss verläuft. Durch Infrastrukturerweiterungen in Indien und China wurde die Basis für die Realisierung von Wachstumsprojekten geschaffen. Die Division erwartet, die positive Entwicklung im Jahr 2016 fortführen zu können.

Division Electronics

Starke Positionierung im Markt erwirkt

–
Die Umsätze der Division Electronics liegen dank dem anhaltenden Verkaufserfolg wichtiger Endkundenprodukte leicht über den guten Vorjahreswerten. Verschiedene erfolgreich realisierte Neuprojekte, zum Beispiel mit führenden chinesischen Smartphone-Herstellern, lieferten positive Impulse. Auch im Feld der tragbaren Elektronikprodukte (z. B. Smartwatches) hat Electronics gute Möglichkeiten, am erwarteten Marktwachstum zu partizipieren. Die wichtigsten Prioritäten im Jahr 2016 sind die Fortführung und Ausweitung der Entwicklungspartnerschaften auf Basis der leistungsfähigen Technologien.

Division Industrial

In Luftfahrt und Medizinaltechnik gute Ergebnisse erarbeitet

–
Wichtigster Wachstumstreiber der Division Industrial bleibt der Hochlauf des Airbus A350, für den SFS Lösungen zur Befestigung der Kabineneinrichtung entwickelt hat. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Umsatz mit diesen Produkten nahezu verdoppelt. In der Medizinalbranche ist SFS gut positioniert, um mit dem grossen Know-how in der Kaltumformung von Titanlegierungen und in der Kunststoff-Spritzgiesstechnik neues Wachstum zu realisieren.

Fastening Systems

Wachstum in uneinheitlichem Marktumfeld

—

Starker Fokus auf Innovation sowie Effizienzsteigerungen in der Supply Chain sind die Rezepte, um in den gegenwärtig anspruchsvollen Märkten erfolgreich zu sein.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2015	± Vj.	2014	2013
Umsatz mit Dritten	326.9	-2.9%	336.7	330.0
Wachstum vergleichbar*		4.9%		
Nettoumsatz	341.4	-3.3%	353.1	344.7
EBITDA	38.9	-10.4%	43.4	42.1
In % des Nettoumsatzes	11.4		12.3	
EBITA	23.2	-13.6%	26.9	25.7
In % des Nettoumsatzes	6.8		7.6	7.5
Betriebliche Nettoaktiven	289.1	-9.0%	317.6	311.0
Investitionen	16.3	-21.6%	20.8	23.6
Mitarbeitende (FTE)	1'758	1.4%	1'733	1'608

* bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

Gutes Wachstum mit industriellen Kunden und in Amerika erreicht

—

In lokalen Währungen erzielte das Segment Fastening Systems ein ansprechendes Wachstum von 4.9%, was im Vergleich zum Vorjahr und zum ersten Halbjahr 2015 einer Beschleunigung entspricht. Das Marktumfeld ist immer noch uneinheitlich. Die nördlichen europäischen Märkte und vor allem auch Nordamerika zeigten sich erneut in guter Verfassung. In den südlichen Ländern Europas sind Zeichen der Erholung sichtbar, die sich noch nicht wesentlich in der Umsatzentwicklung niedergeschlagen haben. Aufgrund der negativen Währungseffekte erreichte das Segment Fastening Systems eine leicht tiefere Profitabilität von 6.8% EBITA (Vorjahr: 7.6%). Verschiedene Projekte zur Leistungssteigerung lieferten wichtige Beiträge zur Ergebnisverbesserung.

Division Construction

Leichtes Wachstum in uneinheitlichem Marktumfeld realisiert

—

Die Division Construction bewegt sich weiterhin in einem anspruchsvollen Marktumfeld. Zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit wurde neben einem gestrafften Produktsortiment die Verlagerung der Finishing-Operationen von der Schweiz nach Tschechien erfolgreich abgeschlossen. Wichtige Potenziale ergeben sich auch aus der Partnerschaft mit HECO (Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG), einem führenden Anbieter von Befestigungslösungen im konstruktiven Holzbau. SFS erwarb über eine Kapitalerhöhung eine Beteiligung von 30%.

Im kommenden Jahr wird die Division Construction zusätzliche Produktinnovationen vorantreiben und weitere Massnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit umsetzen. Dabei wird die Schärfung der Produktionsstrategie ein wichtiger Aspekt sein.

Division Riveting

Wachstumsdynamik im Jahresverlauf gesteigert

—

Nach einem verhaltenen Start entwickelte sich die Nachfrage nach GESIPA® Produkten im Jahresverlauf zunehmend positiv. Die dynamische Entwicklung wurde unterstützt von der Ausweitung des Lieferumfangs bei bestehenden Kunden und der Lancierung wichtiger Neuprodukte. Wichtigstes Neuprodukt ist das Setzgerät AccuBird® Pro, welches im Markt auf grosse Resonanz gestossen ist. Die Setzgeschwindigkeit liegt bis zu vier Mal höher als bei vergleichbaren Geräten der Wettbewerber. Bei der Erschliessung von neuen Marktsegmenten, z. B. im Elektronikbereich, wurden wichtige Fortschritte erzielt.

Mit weiteren Innovationsanstrengungen im Jahr 2016 wird die Division Riveting eine stärkere Differenzierung zum Wettbewerb anstreben. Der Fokus liegt auf der Automatisierung von Befestigungsprozessen mit hochwertigen Installationsgeräten und Befestigern.

Distribution & Logistics

Kundengewinne dank Technologiekompetenz

—
Dank Technologieführerschaft und hoher Verlässlichkeit wurden in einem herausfordernden Umfeld namhafte Kunden gewonnen.

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2015	± Vj.	2014	2013
Umsatz mit Dritten	309.3	-3.1%	319.1	327.7
Wachstum vergleichbar*		-4.0%		
Nettoumsatz	314.8	-3.4%	326.0	333.6
EBITDA	26.5	-21.4%	33.7	37.6
In % des Nettoumsatzes	8.4		10.3	11.3
EBITA	18.8	-27.7%	26.0	29.2
In % des Nettoumsatzes	6.0		8.0	8.8
Betriebliche Nettoaktiven	151.9	3.6%	146.6	145.7
Investitionen	1.6	-60.0%	4.0	2.7
Mitarbeitende (FTE)	643	2.7%	626	608

* bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

Preisvorteile an Kunden weitergegeben

—
Die starke Aufwertung des Schweizer Frankens hatte erhebliche Auswirkungen auf das Segment Distribution & Logistics, das fast ausschliesslich in der Schweiz aktiv ist. Trotz der raschen Anpassung der Preisstellung steigerte sich die Nachfrage industrieller Kunden im Jahresverlauf nur zögerlich. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2015 betrug CHF 309 Mio., was einem Rückgang von 3.1% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die erstmalige Konsolidierung der Thomas Minder Holding AG steuerte 5.0% zum Segments-Umsatz bei. Nach dem währungsbedingten und von Einmaleffekten geprägten Rückgang der Profitabilität auf eine EBITA-Marge von 5.0% im ersten Halbjahr 2015 (Vorjahr: 8.6%) gelang es, die Margen im Verlauf der zweiten Jahreshälfte wieder zu stabilisieren. Mit einer EBITA-Marge von 6.0% (Vorjahr: 8.0%) für das Geschäftsjahr 2015 erreichte das Segment eine im Handelsbereich zufriedenstellende Marge unter Berücksichtigung des schwierigen Marktumfelds.

Marktstellung als Partner für Fachhandel gestärkt

—
Im März 2015 hat die SFS Group die Thomas Minder Holding AG übernommen, welche im Bereich konfektionierter Qualitäts-Werkzeuge in der Schweiz führend ist. Mit diesem Schritt verstärkt SFS ihr Engagement, das Gesamt-sortiment sowie die Marktleistung gegenüber dem Fachhandel und den Baumärkten in der Schweiz markant. Die Integration verläuft nach Plan; so wurde der Standort von Allchemet in Hinwil bereits dazu genutzt, das Handwerk-Stadt Netz attraktiv zu erweitern.

Technologieführerschaft mit «M2M by SFS» ausgebaut

—
Im Frühjahr präsentierte SFS die neusten Entwicklungen im Bereich der automatisierten Warenbewirtschaftung unter dem Titel «M2M by SFS». Das Akronym «M2M» steht für «machine to machine» und bezeichnet den automatisierten Informationsaustausch, in diesem Fall zwischen einer Lagerinfrastruktur, mobilen Endgeräten und ERP-Systemen. Diese neuen Lösungen zeichnen sich aus durch vielfältige neue Funktionalitäten, wie beispielsweise die Anbindung von Smartphones, Tablets und Smartwatches oder die Anzeige des Lieferstatus. Mit «M2M» ist es gelungen, die Leistungsfähigkeit zu verbessern und die Systemkosten weiter zu senken.

HandwerkStadt Netz ausgebaut

—
Mit der Neueröffnung der HandwerkStadt Standorte in Kriessern (SG) und Hinwil (ZH) konnte das bestehende Netz erneut auf mittlerweile 27 Standorte ausgebaut werden. Kunden aus Gewerbe und Handwerk erhalten in der HandwerkStadt Zugang zu einem breiten Sortiment an professionellen Werkzeugen, Maschinen oder Befestigungssystemen.

Zukunftspotenziale konsequent ausschöpfen

—
Für das Jahr 2016 liegen die Schwerpunkte vor allem auf der erfolgreichen Realisierung der gewonnenen Projekte, der Gewinnung von Neukunden und der Weiterentwicklung der Möglichkeiten, die sich mit «M2M» eröffnen.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist uns wichtig

—

Die Partnerschaft mit den Mitarbeitenden und Geschäftspartnern, die Übernahme sozialer Verantwortung und der schonende Umgang mit der Umwelt sind integrale Elemente unserer Kultur und Strategie.

SFS ist Mitglied beim UN Global Compact und hat sich zur Einhaltung der zehn Prinzipien verpflichtet. Wir nutzen diese zehn Prinzipien zur umfassenden Darstellung unserer aktuellen und geplanten Aktivitäten aus dem Blickwinkel der Menschenrechte, der Arbeitsnormen des Umweltschutzes und der Korruptionsbekämpfung. Dies dokumentieren wir erstmals durch die Publikation im Geschäftsbericht.

Menschenrechte

—

Unser Leitbild ist die gemeinsame Basis der rund 8'000 Mitarbeitenden und bildet das Fundament der SFS Kultur. Die gemeinsamen Wertvorstellungen prägen die Zusammenarbeit innerhalb der SFS Group und auch mit unseren Partnern. Der Verhaltenskodex gibt die Leitplanken des Handelns im beruflichen Umfeld vor. Er ist für alle Mitarbeitenden verbindlich. Um jährlich eine zentrale Risikoanalyse vornehmen zu können, besteht ein standardisierter Reporting-Prozess.

Arbeitsnormen

—

SFS investiert stark in die Ausbildung des eigenen Nachwuchses. In der Schweiz werden rund 160 Lernende in zehn Berufen ausgebildet – das sind knapp 7% der Schweizer Belegschaft. Zudem hat sich SFS zum Ziel gesetzt, 80% aller Führungspositionen intern zu besetzen und so die nachhaltige Weiterentwicklung der SFS Kultur zu sichern. SFS ist stolz, auf eine sehr loyale Mitarbeiterschaft zählen zu dürfen: Im Durchschnitt arbeitet ein Mitarbeitender seit knapp 12 Jahren bei SFS (ohne Asien), wobei die Unterschiede zwischen den einzelnen Standorten gering sind.

Umweltschutz

—

Die ständige Suche nach Verbesserung ist in der SFS Kultur fest verankert. Dies zeigt sich neben den Erfolgen bei Kundenprojekten insbesondere bei unseren Anstrengungen im Bereich Lean Management, bei der Suche nach energieeffizienteren Lösungen und dem Einsatz erneuerbarer Energien. Um den Energieverbrauch an den relevanten Standorten zu messen, wurde 2015 eine einheitliche Berichterstattung implementiert. Folgende Kennzahlen werden jährlich gemessen: Energieverbrauch, Verbrauch von Prozessgasen, Wasserverbrauch, Abfallmenge sowie CO₂ Emissionen. Ende 2016 werden erstmals aussagekräftige und vergleichbare Daten zur Verfügung stehen.

Basierend auf unserem jährlichen Rohmaterialverbrauch und den anfallenden Emissionen bei der Herstellung von Stahl und bei zerspanenden Prozessen, verhinderte der Einsatz der Kaltmassivumformung im Vergleich zu zerspanenden Verfahren rund 300'000 Tonnen CO₂ Emissionen.

Korruptionsbekämpfung

—

Wir verpflichten uns zu fairem Wettbewerb. Zusätzlich zum Verhaltenskodex wurde 2015 eine Anti-Korruptions-Richtlinie erarbeitet. Die Einführung wird von einem eLearning begleitet. Die Richtlinie soll das Bewusstsein im Hinblick auf Korruption schärfen und jeden Mitarbeitenden für dieses wichtige Thema sensibilisieren.

Prioritäten 2016

- Festigung des Prozesses und der Organisation bei Berichterstattung von Verstössen gegen den Verhaltenskodex
- Intensivierung der Berufsbildung in Deutschland und den USA
- Vereinheitlichung der Berichterstattung über wichtigste Umweltkennzahlen
- Weltweite Implementierung der Anti-Korruptions-Richtlinie

Konsolidierte Bilanz SFS Group

Aktiven in Mio. CHF	31.12.2015		31.12.2014	
Liquide Mittel	157.0		138.3	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	243.9		268.3	
Übrige Forderungen	29.2		33.2	
Vorräte	258.1		273.2	
Umlaufvermögen	688.2	31.7%	713.0	31.7%
Sachanlagen	576.0		590.5	
Immaterielles Anlagevermögen	850.2		908.7	
Finanzanlagen	10.1		0.7	
Verbundene Gesellschaften	27.1		13.8	
Latente Steueransprüche	18.1		19.4	
Anlagevermögen	1'481.5	68.3%	1'533.1	68.3%
Aktiven	2'169.7	100.0%	2'246.1	100.0%
Passiven in Mio. CHF	31.12.2015		31.12.2014	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	77.0		118.4	
Kurzfristige Steuerschulden	18.4		24.3	
Übrige Verbindlichkeiten	93.6		87.4	
Kurzfristige Finanzschulden	17.2		38.2	
Kurzfristiges Fremdkapital	206.2	9.5%	268.3	11.9%
Langfristige Finanzschulden	12.3		12.4	
Latente Steuerverbindlichkeiten	106.2		119.5	
Rückstellungen	52.4		40.9	
Langfristiges Fremdkapital	170.9	7.9%	172.8	7.7%
Fremdkapital	377.1	17.4%	441.1	19.6%
Aktienkapital	3.8		3.8	
Reserven	1'780.5		1'789.9	
Eigenkapital SFS	1'784.3	82.2%	1'793.7	79.9%
Nicht beherrschende Anteile	8.3		11.3	
Eigenkapital	1'792.6	82.6%	1'805.0	80.4%
Passiven	2'169.7	100.0%	2'246.1	100.0%

Konsolidierte Erfolgsrechnung SFS Group

in Mio. CHF	2015		2014	
Nettoumsatz	1'371.8	100.0%	1'381.8	100.0%
Veränderung Halb- und Fertigfabrikate	-1.2		6.9	
Gesamtleistung	1'370.6		1'388.7	
Warenaufwand	-532.2		-523.5	
Betrieblicher Nebenertrag	16.1		12.5	
Deckungsbeitrag	854.5	62.3%	877.7	63.5%
Personalaufwand	-377.5		-387.9	
Übriger betrieblicher Aufwand	-209.6		-218.4	
Abschreibung Sachanlagen	-80.8		-76.0	
Amortisation immaterielle Werte	-57.5		-53.9	
Total Betriebsaufwand	-725.4	-52.9%	-736.2	-53.3%
Betriebserfolg (EBIT)	129.1	9.4%	141.5	10.2%
Zinsaufwand	-3.2		-12.2	
Zins- und Wertschriftenerfolg	3.4		4.4	
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	1.6		0.4	
Gewinn vor Steuern	130.9		134.1	
Ertragssteuern	-25.9		-23.9	
Unternehmensgewinn	105.0	7.7%	110.2	8.0%
Davon SFS Aktionäre	104.1		109.9	
Davon nicht beherrschende Anteile	0.9		0.3	
Ergebnis je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF) unverwässert und verwässert	2.78		3.07	

Konsolidiertes Gesamtergebnis SFS Group

in Mio. CHF	2015	2014
Unternehmensgewinn	105.0	110.2
Posten ohne erfolgswirksame Umgliederung		
Anpassungsbedingter Aufwand Vorsorgepläne	-24.7	-20.7
Steuereffekt Vorsorgepläne	4.7	3.4
Posten mit erfolgswirksamer Umgliederung		
Umrechnungsdifferenzen	-36.3	86.7
Auflösung Umrechnungsdifferenzen aus Dekonsolidierung	-	5.0
Hedge Accounting	-2.4	-1.5
Steuereffekt Hedge Accounting	0.5	0.4
Gesamtergebnis	46.8	183.5
Davon SFS Aktionäre	46.9	182.8
Davon nicht beherrschende Anteile	-0.1	0.7

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis SFS Group

in Mio. CHF	Aktienkapital	Reserven	Eigenkapital SFS Group	Nicht beherrschende Anteile	Total
Stand 1.1.2014	3.2	1'328.8	1'332.0	4.4	1'336.4
Gesamtergebnis 2014	-	182.8	182.8	0.7	183.5
Dividende für 2013	-	-32.4	-32.4	-	-32.4
Übrige Veränderungen	-	-	-	6.2	6.2
Kapitalerhöhung	0.6	310.7	311.3	-	311.3
Stand 31.12.2014	3.8	1'789.9	1'793.7	11.3	1'805.0
Gesamtergebnis 2015	-	46.9	46.9	-0.1	46.8
Dividende für 2014	-	-56.3	-56.3	-2.3	-58.6
Übrige Veränderungen	-	-	-	-0.6	-0.6
Stand 31.12.2015	3.8	1'780.5	1'784.3	8.3	1'792.6

Konsolidierte Cash Flow Rechnung SFS Group

in Mio. CHF	2015	2014
Betriebserfolg (EBIT)	129.1	141.5
Abschreibungen/Amortisationen	138.3	129.9
Bezahlte Zinsen	-3.1	-8.0
Bezahlte Ertragssteuern	-38.4	-35.3
Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen	-8.5	-7.7
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	217.4	220.4
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.9	-31.6
Veränderung übrige Forderungen	3.8	-
Veränderung Vorräte	7.8	-21.1
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten	-34.6	32.1
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-6.1	-20.6
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	211.3	199.8
Kauf von Sachanlagen	-88.7	-95.8
Kauf von Software	-1.7	-1.8
Verkaufserlös von Sachanlagen	2.1	2.7
Kaufpreiszahlungen Beteiligungen	-7.5	-38.6
Verkaufserlös Beteiligungen	0.3	0.7
Verkaufserlös verbundene Gesellschaften	1.6	-
Investitionen in verbundene Gesellschaften	-10.1	-
Dividenden von verbundenen Gesellschaften	-	0.2
Zins- und Wertschrifteneinnahmen	0.9	1.6
Verkauf von Wertschriften	-	0.3
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-103.1	-130.7
Kapitalerhöhung netto	-	311.3
Aufnahme kurzfristiger Finanzschulden	12.9	21.6
Rückzahlung kurzfristiger Finanzschulden	-29.0	-125.8
Rückzahlung langfristiger Finanzschulden	-	-328.5
Veränderung von Aktivdarlehen	-9.9	0.5
Dividende an die Aktionäre	-58.6	-32.4
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-84.6	-153.3
Umrechnungsdifferenz bei liquiden Mitteln	-4.9	5.1
Veränderung von liquiden Mitteln	18.7	-79.1
Liquide Mittel Anfangsbestand	138.3	217.4
Liquide Mittel Schlussbestand	157.0	138.3

Bilanz SFS Group AG

Aktiven in Mio. CHF	31.12.2015	31.12.2014
Flüssige Mittel	19.3	24.8
Übrige kurzfristige Forderungen	0.0	0.1
Übrige kurzfristige Forderungen nahestehende Gesellschaften	52.5	11.9
Umlaufvermögen	71.8	36.8
Finanzanlagen	0.1	0.1
Finanzanlagen nahestehende Gesellschaften	696.8	740.9
Beteiligungen	90.8	82.5
Anlagevermögen	787.7	823.5
Aktiven	859.5	860.3

Passiven in Mio. CHF		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0.0	0.0
Verzinsliche Verbindlichkeiten nahestehende Gesellschaften	21.6	28.3
Passive Rechnungsabgrenzungen	0.7	0.4
Kurzfristiges Fremdkapital	22.3	28.7
Verzinsliche Verbindlichkeiten nahestehende Gesellschaften	14.2	19.5
Langfristiges Fremdkapital	14.2	19.5
Aktienkapital	3.8	3.8
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	266.9	323.2
Gesetzliche Gewinnreserven	1.9	1.6
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	275.3	208.4
Eigenkapital	823.0	812.1
Passiven	859.5	860.3

Erfolgsrechnung SFS Group AG

Ertrag in Mio. CHF	2015	2014
Beteiligungsertrag	63.0	33.0
Zinsertrag	5.7	10.3
Total Ertrag	68.7	43.3

Aufwand in Mio. CHF		
Zinsaufwand, Finanzierungskosten Kapitalerhöhung	-0.5	-13.2
Währungsverlust Finanzanlagen (netto)	-0.3	-3.7
Verwaltungsaufwand	-0.4	-0.4
Total Aufwand	-1.2	-17.3
Jahresergebnis vor Steuern	67.5	26.0
Direkte Steuern	-0.4	0.0
Jahresergebnis	67.1	26.0

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 20. April 2016 eine Dividende aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve von CHF 1.50 (Vj. 1.50) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Bilanzgewinn in Mio. CHF	31.12.2015	31.12.2014
Gewinnvortrag	208.2	182.5
Jahresergebnis	67.1	26.0
Entnahme aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve	56.3	56.3
Bilanzgewinn für Gewinnverwendung	331.6	264.8

Antrag des Verwaltungsrats in Mio. CHF		
Dividende aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve	56.3	56.3
Zuweisung gesetzliche Gewinnreserve	-	0.3
Vortrag auf neue Rechnung	275.3	208.2
Bilanzgewinn	331.6	264.8

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 (International Reporting Standard).

	31.12.2015	31.12.2014
Anzahl Namenaktien	37'500'000	37'500'000
Anzahl dividendenberechtigte Aktien	37'500'000	37'500'000
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	35'814'167
Anzahl Aktionäre	6'941	6'778
Börsenkurse (in CHF)		
Höchstkurs	79.00	79.30
Tiefstkurs	56.90	62.50
Jahresschlusskurs	70.00	79.10
Aktienkennzahlen		
Ergebnis je Aktie in CHF	2.78	3.07
Cash Ergebnis je Aktie in CHF	4.03	4.32
Dividende je Aktie in CHF	1.50	1.50
Ausschüttungsquote in % vom konsolidierten Unternehmensgewinn	53.6	51.0
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	25.2	25.8
Cash Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	17.4	18.3
Börsenkapitalisierung (Jahresschlusskurs x Anzahl dividendenberechtigte Aktien)		
In Mio. CHF	2'625.0	2'966.3
In % des Nettoumsatzes	191.4	214.7
In % vom Eigenkapital	146.4	164.3

Das Cash Ergebnis je Aktie berechnet sich aus dem Unternehmensgewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren latenten Steuern dividiert durch den gewichteten Durchschnitt der Anzahl Aktien. Das Cash Ergebnis beträgt im Berichtsjahr CHF 151.1 Mio. (Vj. 154.6)

Termine

Freitag, 4. März 2016	Veröffentlichung Jahresergebnisse 2015
Mittwoch, 20. April 2016	23. Generalversammlung der SFS Group AG
Freitag, 22. Juli 2016	Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2016

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 2015

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:
schneitermeier AG

Text:
SFS Group AG

Druck:
galledia ag

SFS Group AG

Rosenbergsaustrasse 8 | 9435 Heerbrugg | Schweiz
T +41 71 727 51 51 | F +41 71 727 51 03
corporate.communications@sfs.biz | www.sfs.biz