

Nachhaltig mehr Wert schaffen

—

Geschäftsbericht 2015



Das Bestreben, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, ist der tägliche Antrieb für unsere Innovationsleistungen und ein Kernelement unserer Unternehmenskultur.

Diese Grundhaltung basiert auf den fünf Kernwerten

- wissen**
- verstehen**
- kreieren**
- bewegen**
- vertrauen**

—

Geschäftsbericht 2015

—

Inhaltsverzeichnis

—

Finanzielle Übersicht und Highlights	4
An unsere Aktionärinnen und Aktionäre	6
Strategie	8
Märkte	12
Technologie	16
Segmentberichte	18
Engineered Components	18
Fastening Systems	22
Distribution & Logistics	26
Nachhaltigkeit	30
Corporate Governance	41
Vergütungsbericht	61
Finanzbericht	71

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.

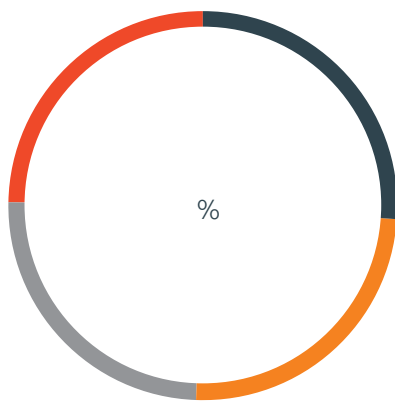
Um die Grundlage für die Realisierung verschiedener Innovationsprojekte zu schaffen, wurden die Investitionstätigkeiten wie auch die Anstrengungen in Forschung und Entwicklung auf hohem Niveau fortgesetzt.

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.

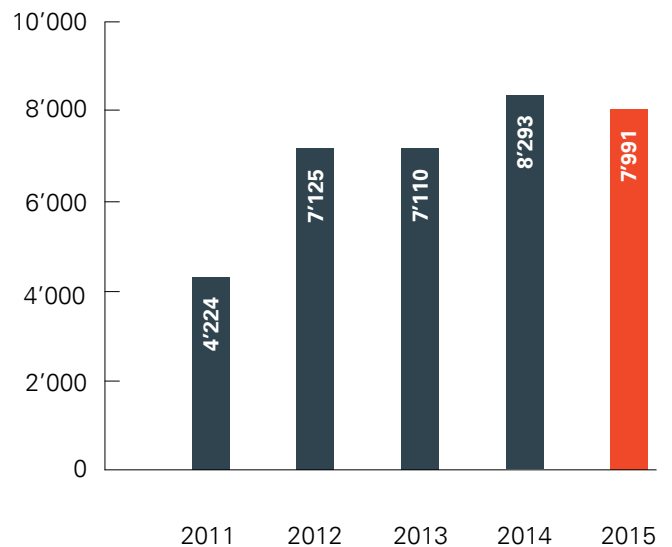
Umsatzanteil nach Endmärkten 2015 in %



■ 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%

Mitarbeitende am Jahresende



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.

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. Wir hatten uns im Rahmen der Planung und Budgetierung zum Ziel gesetzt, den Umsatz um 5–7% auszudehnen und die Betriebsgewinnmarge weiter zu verbessern.

Nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank, die Verteidigung des Mindestkurses von CHF 1.20 zum Euro aufzugeben, hat der Schweizer Franken gegenüber dem Euro und fast allen anderen für SFS relevanten Währungen massiv aufgewertet. Dadurch rückten die ursprünglichen finanziellen Zielsetzungen für 2015 bereits zu Beginn des Jahres in unerreichbare Ferne.

Nach unseren Berechnungen und Schätzungen hat die Aufwertung des Schweizer Frankens im Vergleich zu den Durchschnittskursen des Vorjahres das Betriebsergebnis im Geschäftsjahr 2015 um rund CHF 47 Mio. geschmälert.

Von der ungünstigen Währungsentwicklung betroffen sind die Betriebe der SFS Group in der Schweiz. Diese erarbeiten eine hohe Wertschöpfung in der Schweiz und haben ihre Kostenbasis in der Schweiz. 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

Aufgrund der weiteren starken Aufwertung des Schweizer Frankens wurden in der Schweiz zahlreiche Massnahmen ergriffen. Zu den Sofortmassnahmen zählten unter anderem die Erhöhung der Arbeitszeiten, die Reduktion der Ferienansprüche und die Kürzung der Kompensation der obersten Führungskräfte. 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 Gruppe übertragen, die nicht unter dem Handicap des überbewerteten Frankens leiden. Die beschlossenen Massnahmen konnten rasch umgesetzt werden und wurden von unseren engagierten Mitarbeitenden breit mitgetragen. Für ihre Loyalität und ihren Einsatz danken wir ganz herzlich.

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 und Programme. 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 in Vorperioden gewonnenen Projekten. 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 Logistikhub der Division aus der Schweiz in die Tschechische Republik verschoben. Dieses Projekt konnte ohne betriebliche Störungen vor dem Jahresende 2015 abgeschlossen werden und wird zur geplanten Ergebnisverbesserung beitragen. 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 Preiskonzessionen zu machen. Dies bevor man in den Genuss von vergünstigten Beschaffungskonditionen gelangte. 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 abgeschlossenen Geschäftsjahr 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 und Ergebnisse. 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.

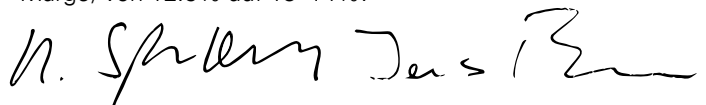
Wir schätzen die kontinuierliche und loyale Unterstützung unserer Aktionäre, die unserem Unternehmen Stabilität und Nachhaltigkeit verleihen. Wir danken unseren Kunden für ihr Vertrauen und ihre Bereitschaft, uns als Partner in ihre Projekte einzubeziehen.

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 Kapital-einlagereserven. Die Auszahlung ist für natürliche Personen mit Steuersitz in der Schweiz frei von Verrechnungs- und Einkommenssteuern.

Ausblick in das Geschäftsjahr 2016

–
Durch zahlreiche Massnahmen, die im Laufe des Jahres 2015 ergriffen wurden und die nun zunehmend Wirkung erzielen, können die ungünstigen Auswirkungen der Aufwertung des Schweizer Frankens teilweise kompensiert werden. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir keine wesentliche Verschlechterung oder Verbesserung der Währungssituation. 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

Kundennähe schafft Mehrwert

—

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. Dies bedingt eine grosse Kundennähe und enge Kundenbeziehung.

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:

Der Kontakt zu SFS Produkten beginnt schon morgens zu Hause, wo Befestigungssysteme von SFS in Türen, Fenstern oder Küchen wichtige Funktionen erfüllen. Auch in Rasierapparaten und hochwertigen Kaffeemaschinen steckt SFS Know-how. Bei der Autofahrt sind die Passagiere von zahlreichen SFS Produkten umgeben: im Interieur, der Fahrzeugstruktur und insbesondere in vielen Sicherheitssystemen wie Gurten, Airbags oder Bremsen, wo unsere Produkte im Ernstfall helfen, Leben zu retten. Auch wenn sich der Passagier an Bord eines modernen Flugzeuges über das tiefe Geräuschniveau freut, sind SFS Befestigungslösungen beteiligt, welche Vibrationen im Innenraum reduzieren. Ebenso erfüllen unsere Produkte wichtige Funktionen in Smartphones, Festplattenlaufwerken oder Adventure Cameras, wo sie die Nutzer bei ihren Abenteuern begleiten.

Unsere Kunden schenken uns ihr Vertrauen, indem sie SFS als Entwicklungspartner, Lösungsanbieter oder C-Teile-Lieferanten wählen.

SFS in Kürze

—

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

Im Segment Engineered Components agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, Befestigungslösungen und Baugruppen. Es tritt mit den drei Divisionen Automotive, Electronics und Industrial unter den Marken SFS intec (Automotive, Industrial) und Unisteel (Electronics) auf.

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

Im Segment Distribution & Logistics ist SFS mit der Marke SFS unimarket ein führender Vertriebs- und Logistikpartner für Kunden aus Industrie, Handwerk und Gewerbe in der Schweiz. Das Produktsortiment umfasst Befestigungstechnik, Werkzeuge und Beschläge. Zudem leisten massgeschneiderte Logistiklösungen einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

Die SFS Group ist weltweit in 25 Ländern und an über 70 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2015 mit rund 8'300 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1.376 Milliarden.

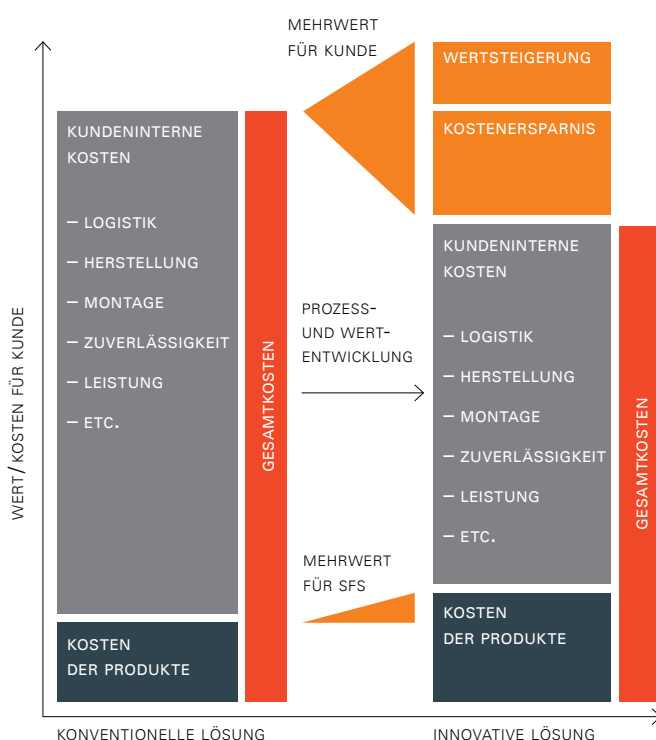
Für Kunden Mehrwert schaffen

Während die direkten Kosten der SFS Produkte in Relation zum Endprodukt relativ gering sind, betragen die damit verbundenen Kosten auf Kundenseite ein Mehrfaches. Grund dafür sind Faktoren wie administrative Arbeiten in der Beschaffung, Logistikkosten, Handling oder die Teilevielfalt.

Unser Ziel besteht darin, die Sicht des Auftraggebers einzunehmen. Dabei gilt es nicht nur den Aufwand für die einzelnen Bauteile im Auge zu behalten, sondern vor allem die Gesamtkosten zu optimieren (siehe Grafik «Leistungsversprechen»). Diese Perspektive ermöglicht ein deutlich höheres Kosteneinsparungspotenzial und schafft nachhaltigen Mehrwert. Unser Vorteil: Massgeschneiderte Produkte und Lösungen dieser Art führen zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die Partnerschaft zu unseren Kunden.

Das Bestreben, Mehrwert, zu schaffen, ist der tägliche Antrieb für unsere Innovationsleistungen und ein Kernelement unserer Unternehmenskultur. Diese Grundhaltung basiert auf den fünf Kernwerten: wissen, verstehen, kreieren, bewegen und vertrauen.

Leistungsversprechen der SFS Group



WISSEN, was Kunden wettbewerbsfähiger macht

Die Konzentration auf ausgewählte Kerntechnologien und Kernkompetenzen ermöglicht uns deren Weiterentwicklung bis zu den technologischen Grenzen und damit die Einnahme einer führenden Rolle. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden mit ganzheitlichen Logistiklösungen, wodurch sich wesentliche Effizienzsteigerungen und Kostenoptimierungen im Sinne einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit realisieren lassen.

VERSTEHEN, was Marktpartner beschäftigt

Aufmerksam zuhören, Ideen austauschen, Ziele setzen sowie die praktische und sichere Umsetzung im Auge behalten: Dieses Prinzip der Zusammenarbeit mit Kunden auf der ganzen Welt gilt für die SFS Mitarbeitenden seit vielen Jahren. Dabei operieren wir in fokussierten Business Units und Key-Account-Teams, die über das relevante Applikationswissen verfügen, um die Anforderungen des Kunden umfassend zu verstehen. Die Diversifikation in den Endmärkten bringt Stabilität und limitiert die Abhängigkeit von einzelnen Abnehmersegmenten.

KREIEREN, was Kunden begeistert

Die Verknüpfung der Kundenansprüche mit unserer hohen Technologie- und Prozesskompetenz ist die Basis für aussergewöhnliche Ideen. Bei der Suche nach neuen Lösungsansätzen überwinden die Mitarbeitenden von SFS oftmals technologische Grenzen. Das Resultat sind überzeugende Produkte, mit denen wir für unsere Kunden Mehrwert schaffen und uns von den Wettbewerbern differenzieren.

In jedem der drei Segmente wird die Rolle als Innovator unterschiedlich interpretiert. Im Segment Engineered Components agiert SFS als Entwicklungspartner und die Produkte werden auf die kundenspezifischen Anforderungen hin entwickelt. Der Mehrwert liegt in der jeweiligen massgeschneiderten Kundenlösung. Im Segment Fastening Systems ist SFS Lösungspartner und bietet für ausgewählte Anwendungen mechanische Befestigungssysteme an. Der Mehrwert unserer Produkte entsteht entweder über eine gesteigerte Funktionalität oder über Verbesserungen des Befestigungsprozesses hinsichtlich Ergonomie, Verlässlichkeit oder Effizienz. Im Segment Distribution & Logistics ist SFS Vertriebs- und Logistikpartner in der Schweiz. Der Mehrwert für unsere Kunden entsteht über die Kombination von attraktiven Produktsortimenten mit ausgefeilten, technologisch führenden Logistiksystemen. Der Einsatz dieser Systeme senkt die Prozesskosten, optimiert die Bestände und steigert die Verfügbarkeit.

BEWEGEN, um Kunden weiterzubringen

– Die Fähigkeit zur raschen Umsetzung der Konzepte in reale Produkte und Leistungen ist für die Kunden ein zunehmend erfolgskritischer Aspekt. Insbesondere in Märkten mit kurzen Produktlebenszyklen ist die Kompetenz, innert weniger Wochen den Hochlauf von Prototypen-Volumina zu Millionen-Serien zu bewerkstelligen, ein wichtiges Differenzierungsmerkmal. Dabei müssen gleichzeitig sehr hohe Prozess- und Qualitätsvorgaben eingehalten werden. Die Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette ist für die Geschwindigkeit in der Umsetzung ein grosser Vorteil.

SFS verfügt über eine globale Fertigungsplattform, dank der die Kunden lokal bedient werden können. Dies bedeutet, dass zum Beispiel internationale Kunden in Amerika, Europa und Asien in der Lage sind, auf dieselben Kompetenzen zuzugreifen und ihren globalen Bedarf von einem Partner zu beziehen. Im Vergleich zu Mitbewerbern, die oftmals nur lokal positioniert sind, ergeben sich für SFS dadurch wichtige Wettbewerbsvorteile.

VERTRAUEN, um Kundenbeziehungen zu festigen

– Erfolgreiche Lösungen schaffen Vertrauen. Vertrauen ist die Basis für enge und stabile Partnerschaften – und für eine frühe Einbindung in Innovationsprojekte. Dies ist entscheidend für die erfolgreiche Positionierung als Entwicklungspartner und Innovator. Wir sind stolz, dass wir seit Jahren mit führenden Unternehmen aus zahlreichen Branchen enge Partnerschaften aufbauen und gemeinsam wachsen konnten. Der regelmässige Gewinn von Lieferanten-Auszeichnungen ist für uns eine wichtige Bestätigung und gleichzeitig Ansporn für zukünftige Höchstleistungen.

Dank Innovation und Akquisition wachsen

– Dank unserer Positionierung in Wachstumsmärkten, der führenden Rolle in ausgewählten Nischenmärkten und der Fokussierung auf Megatrends wie Schutz der Gesundheit oder Effizienzsteigerung dürfen wir unsere Stärken bei zahlreichen Neuentwicklungen unter Beweis stellen. Mit der internationalen Produktionsplattform haben wir zudem die Basis für die Erschliessung neuer Märkte geschaffen. Die starke Aufwertung des Frankens hat die Schweizer Produktionswerke vor sehr grosse Herausforderungen gestellt. Die negativen Effekte konnten mit einem umfangreichen Massnahmenpaket begrenzt werden. Die Werke in der Schweiz werden künftig noch stärker auf know-how- und kapitalintensive Produkte und Prozesse fokussieren.

Neben dem organischen Wachstum waren Akquisitionen seit jeher ein fester Bestandteil der Wachstumsstrategie. Mit gezielten Akquisitionen wollen wir zusätzliche Märkte, Kunden und Anwendungen erschliessen und damit auch neue Möglichkeiten für organisches Wachstum schaffen. Dabei steht nicht die Übernahme grosser Unternehmen im Vordergrund, sondern die Verstärkung unserer Leistungsfähigkeit durch gut positionierte kleine und mittelgrosse Unternehmen. Aufgrund unserer Positionierung in Wachstumsmärkten, der engen Partnerschaft mit den jeweils führenden Unternehmen und unserer Innovationskraft streben wir mittelfristig (3–5 Jahre) ein Wachstum von 5–7% an, welches damit deutlich über dem prognostizierten Wachstum der Weltwirtschaft liegt.

Attraktive Profitabilität erzielen

– SFS erfreut sich einer guten Ertragskraft. Darin sehen wir die Bestätigung für die Selektion der richtigen Marktstrategie und die erfolgreiche Umsetzung unserer Leistungsversprechen mit dem klaren Bekenntnis, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen. Die Ertragskraft ist zudem der Grundstein zur soliden Eigenkapitalbasis und damit Garant für langfristige unternehmerische Freiheit.

Mittelfristig 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 Medizinaltechnik
- Fortführen der Globalisierung der SFS Aktivitäten
- Steigerung der Innovationsrate
- Weitere Fortschritte in der Standardisierung und Effizienzsteigerung der C-Teile-Logistik



Ein kontinuierlicher Dialog und Erfahrungsaustausch sind die Basis, um anspruchsvolle Kundenanforderungen zu verstehen und anwendungsoptimierte Lösungen zu realisieren.

-

Märkte

Technologiekompetenz – umgesetzt in unterschiedlichen Märkten und Ländern

Die Nähe zu unseren Kunden ist uns sehr wichtig. Sie ermöglicht es, die Bedürfnisse und Ansprüche genau zu verstehen. Als Basis dient das gut ausgebaute Produktions- und Vertriebsnetzwerk in Europa, Asien und Amerika, wobei die letzten beiden Regionen ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial bieten.

In ausgewählten Märkten führend

Um das Leistungsversprechen von SFS wirksam umzusetzen und Mehrwert zu schaffen, müssen Märkte und Kunden bestimmte Charakteristiken aufweisen. Grundvoraussetzung sind ein Innovationsklima und hohe Produktionsvolumen, denn die Vorzüge der SFS Technologien kommen vor allem bei höheren Stückzahlen zum Tragen. Zentral ist die Möglichkeit zur Umsetzung von Innovationen. Sie sind das Fundament für unsere Geschäftstätigkeit und unser profitables Wachstum sowie Garant zur Schaffung von Mehrwert für unsere Kunden.

Wir konzentrieren unsere Aktivitäten in den jeweiligen Märkten auf die wichtigen Innovationstrends und streben mit den führenden Marktteilnehmern enge Partnerschaften an. Aktuell wichtige Innovationstreiber sind Themen wie Sicherheit, Komfort, Ergonomie, Energie- und Prozesseffizienz sowie die Digitalisierung. Die innovative Produktpalette von SFS trägt dazu bei, die Marktstellung der Kunden zu stärken. Ziel ist und bleibt, mit überzeugenden Lösungen und Leistungen zum bevorzugten Lieferpartner zu werden.

Global tätige Kunden lokal versorgen

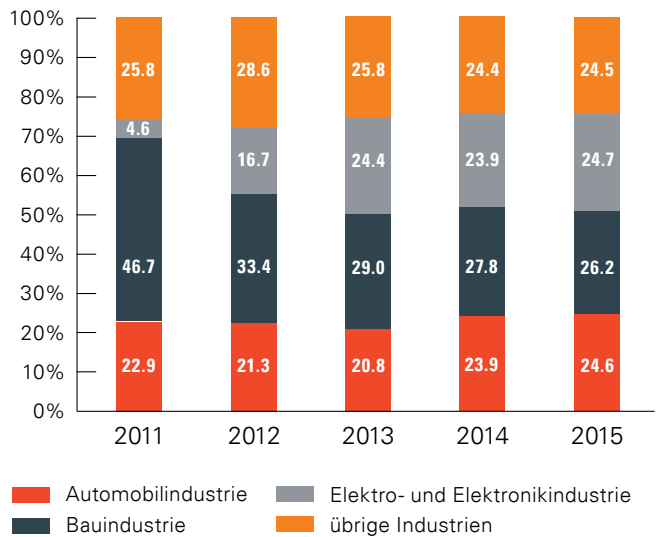
Eine weitere Voraussetzung, um Mehrwert zu schaffen, ist die genaue Kenntnis der Kundenanforderungen. Dies bedingt, dass wir uns auf ausgewählte Märkte und Anwendungen konzentrieren. Wir wollen uns in die Lage des Kunden oder des Endanwenders versetzen, um zu verstehen, mit welchem Beitrag wir eine Verbesserung erzielen können.

Dabei operieren wir in kompakten Business Units und Key-Account-Teams, die über das relevante Applikationswissen verfügen. Das gut ausgebaute Vertriebs- und Produktionsnetzwerk in Nordamerika, Europa und Asien ermöglicht die lokale Betreuung unserer Kunden an über 70 Standorten (siehe Karte auf Seite 14). Diese globale Präsenz wird von den Kunden geschätzt, da sie bei internationalen Projekten mit einem einzigen Partner zusammenarbeiten können. Das weltweite Vertriebs- und Produktionsnetzwerk ist ein wichtiger Differenzierungsfaktor zu den Wettbewerbern, die oft lokal agieren.

Gute Dynamik im Automobilbereich erzielt

Während wir uns auf wenige Kerntechnologien konzentrieren, sind wir in Bezug auf unsere Endmärkte und Anwendungen breiter aufgestellt. Dies reduziert die Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Branchen, bedingt jedoch die fokussierte Marktbearbeitung durch Applikationsspezialisten.

Umsatzanteile 2011–2015 nach Endmärkten in %



Die Umsatzanteile der verschiedenen Märkte haben sich in den Jahren 2011–2015 teilweise markant verändert. Der Umsatzanteil der Elektro- und Elektronikindustrie erhöhte sich durch die Akquisition von Unisteel Technology von 4.6% auf 24.7%.

Eine gute Wachstumsdynamik sehen wir aktuell in der Automobilindustrie. Hier konnte SFS über Produktinnovationen im Zusammenhang mit den Trends zur Effizienzsteigerung, Verbesserung der Sicherheit und zur Steigerung des Komforts den Lieferumfang deutlich ausbauen. Der Anteil erreichte 2015 24.6%. Das jährliche Umsatzwachstum zwischen 2011–2015 betrug im Automobilbereich im Durchschnitt 8.6%.

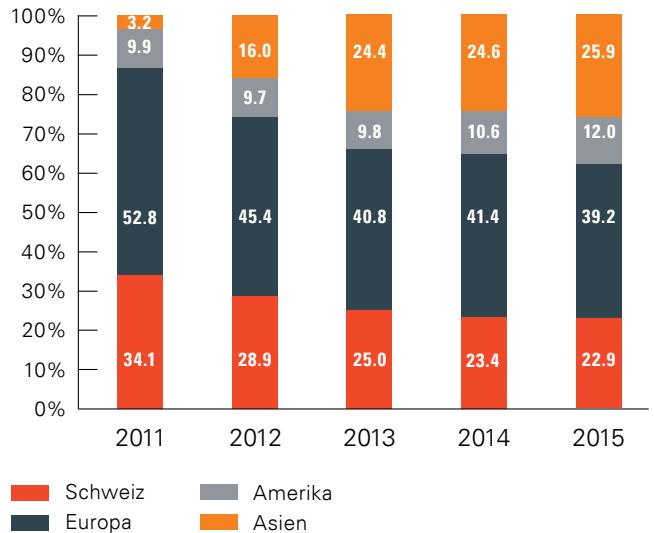
Der Umsatzanteil in der Bauindustrie verzeichnete hingegen einen markanten Rückgang auf 26.2% in 2015. Er war einerseits vom negativen Währungseffekt und andererseits von der rückläufigen Wirtschaftslage belastet, da diese Umsätze zu einem erheblichen Teil in Europa generiert werden. Der Rückgang des Anteils der Bauindustrie ist zudem auf den Verkauf der Geschäftsaktivitäten auf dem Gebiet der Bewehrungstechnik im 2013 zurückzuführen.

Der Anteil der übrigen Branchen entwickelte sich relativ stabil, wobei einzelne Bereiche wie die Luftfahrtindustrie oder die Medizinaltechnik erfreuliche Entwicklungen zeigten.

**Dank Wachstum in Amerika und Asien
Diversifikation gesteigert**

Vergleichbar mit der Situation in den Endmärkten, sind wir in Bezug auf unsere geographischen Absatzmärkte gut diversifiziert. Die breite physische Präsenz ermöglicht uns mit gezielten Massnahmen auf regionale Entwicklungen flexibel zu reagieren. Dank dem anhaltend positiven Wirtschaftsumfeld in den USA und der planmässig verlaufenden Lancierung von Neuprojekten, erhöhte sich der Umsatzanteil Amerika erneut und erreichte 2015 12.0%. Nach einer Stagnation im Vorjahr entwickelten sich die Umsätze in Asien erfreulich und erreichten 25.9%. Da diese stark von Innovationsprojekten und Endprodukten geprägt sind, welche in Asien für den Weltbedarf hergestellt werden, hatte die oft beschriebene Verlangsamung der chinesischen Wirtschaftsentwicklung auf SFS nur sehr beschränkte Auswirkungen. Der europäische Anteil am Konzernumsatz sank unter die Schwelle von 40%. Dies als Folge einer verhaltenen Entwicklung der Bauindustrie und starker, negativer Währungseffekte. Auch die Umsatzentwicklung in der Schweiz war 2015 von den Verwerfungen bei den Wechselkursen geprägt. Aufgrund der Währungsrabatte und der zurückhaltenden Nachfrage industrieller Kunden in der Schweiz reduzierte sich der Anteil auf 22.9%.

Umsatzanteile 2011–2015 nach Regionen in %



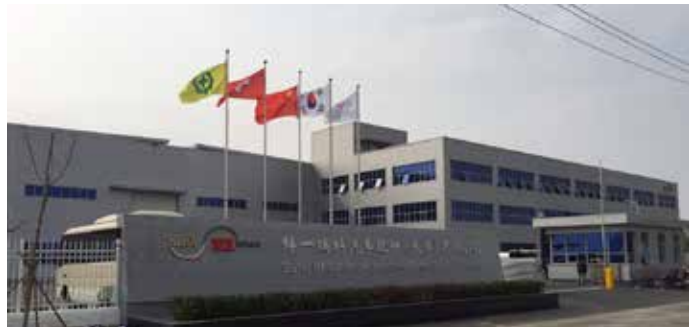
Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte



Gute Wachstumsdynamik in Engineered Components erreicht

– Die Umsätze im Segment Engineered Components, in welchem wir als Entwicklungspartner kundenspezifische Präzisionsformteile und Baugruppen realisieren, zeigen eine solide Wachstumsdynamik. Der Umsatzanteil erhöhte sich in 2015 leicht auf 53.8%. Wachstumstreiber waren insbesondere die erfolgreichen Produktlancierungen in der Division Automotive, welche auch massgeblich zur vorgängig beschriebenen Steigerung der Umsatzanteile in Amerika beitrugen.

Wir erwarten, dass das Segment Engineered Components mittelfristig überdurchschnittlich wachsen wird. Anlass dazu sind Innovationsprojekte in allen drei Divisionen, die zu einem überproportionalen Wachstum in Amerika und Asien führen dürften. Während der Zuwachs im Segment Fastening Systems etwa jenem der gesamten SFS Group entsprechen wird, erwarten wir für das Segment Distribution & Logistics eine langsamere Entwicklung. Grund dafür ist das prognostizierte tiefe Wirtschaftswachstum in der Schweiz, insbesondere im Bereich der exportorientierten Industriekunden.



«Local for Local»: eine Forderung, mit der die SFS Group immer mehr konfrontiert ist. So werden beispielsweise identische Torsionsstäbe in unseren Produktionswerken Heerbrugg (CH), Medina (USA) und Tianjin (CN) nach einheitlichen Standards gefertigt.

Technologie

Hohe Technologiekompetenz – Voraussetzung für überzeugende Lösungen

–

Dank der Konzentration auf Kerntechnologien können wir diese bis hin an ihre Grenzen ausloten. Unsere anerkannt hohe Technologie- und Prozesskompetenz ist das Fundament für innovative Lösungen.

Kaltmassivumformung: Hohe Produktivität und Materialeffizienz

–

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.

Die Vorteile der Kaltmassivumformung sind vielfältig. So ist aufgrund des volumenkonstanten Umformprozesses der Materialverlust im Vergleich zu alternativen Herstellmethoden wie «zerspanende Prozesse» äusserst gering. Zudem ist das Verfahren durch die hohe Mengenleistung von bis zu 600 Teilen pro Minute für die Herstellung grosser Serien sehr wirtschaftlich.

[Mehr Informationen zur Kaltmassivumformung \(Video\)](#)

Tiefziehtechnik: Ideale Ergänzung zur Kaltmassivumformung

–

Die Tiefziehtechnik 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: Der Schritt zu einbaufertigen Komponenten

–

Dem Kundenwunsch nach einbaufertigen Komponenten entspricht SFS unter anderem mit umfassendem Know-how in der Präzisionszerspanung. Mit modernen Maschinen und Anlagen zur spanenden Bearbeitung wird eine breite Palette an Produkten realisiert.

[Mehr Informationen zur Präzisionszerspanung \(Video\)](#)

Kunststoff-Spritzgiesstechnik: Herstellung von kombinierten Bauteilen

–

SFS verfügt über langjähriges Know-how und umfassende Fertigungskompetenz in der Kunststoff-Spritzgiesstechnik und ist in der Lage, den Kunden Komplettlösungen von der Idee bis zum serienreifen Produkt anzubieten. Hochwertige Kunststoffteile aus Thermoplasten eröffnen Lösungsmöglichkeiten, die sich mit umgeformten metallischen Bautei-



Dank umfassender Technologiekompetenz sowie den Fähigkeiten zur Entwicklung automatisierter Montageanlagen konnte die SFS Group im zukunftsweisenden Markt für moderne Bremssysteme namhafte Projekterfolge realisieren.

–

len nicht oder nur in beschränktem Masse umsetzen lassen. Insbesondere die Realisierung kombinierter Metall-/Kunststoffkomponenten schafft oftmals überlegene Lösungen.

[Mehr Informationen zur Kunststoff-Spritzgießtechnik \(Video\)](#)

Mechanische Befestigungstechnik: Befestiger und Installationsgerät als System

Die Anforderungen an einen Befestiger sind vielfältig: So sind mechanische Eigenschaften, Korrosionsbeständigkeit und ästhetische Aspekte zu berücksichtigen. Im Bestreben, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, gilt unser Augenmerk der Optimierung des gesamten Befestigungsprozesses. Diesen gestalten wir ergonomischer, zuverlässiger und effizienter. Deshalb entwickeln wir anwendungsspezifische Installationsgeräte und Werkzeuge und bieten unseren Kunden Systemlösungen an.

In Anwendungsfällen, in denen Schraubverbindungen die Anforderungen nicht oder nur ungenügend erfüllen, ist eine Nietverbindung oftmals die richtige Alternative. In der Blindnietechnik kann GESIPA® auf umfassendes Know-how zurückgreifen. Mit Blindniete und Blindnietmuttern eröffnen sich weitere Möglichkeiten in der mechanischen Befestigungstechnik. Die rationellen Setzautomaten und -werkzeuge zeichnen sich durch minimalen Verschleiß, eine hohe Setzqualität, kurze Verarbeitungszyklen und eine lange Lebensdauer aus.

[Mehr Informationen zur Verschraubungstechnik \(Video\)](#)

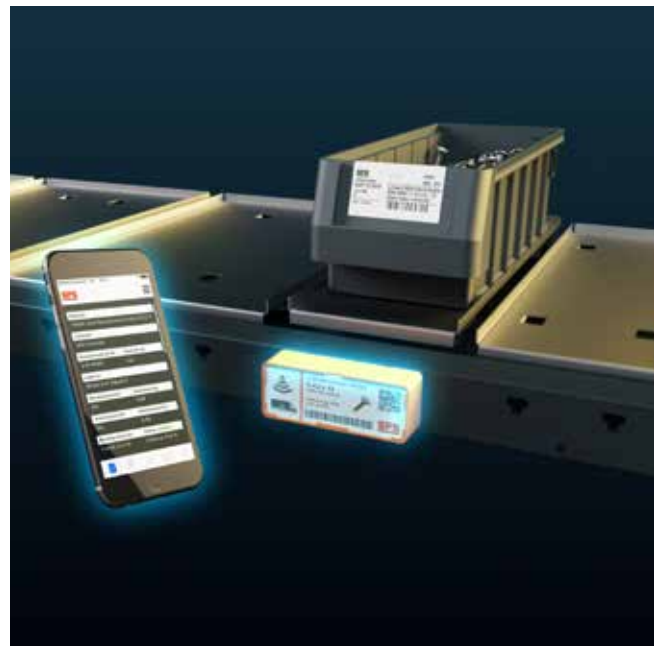
[Mehr Informationen zur Niettechnik \(Video\)](#)

Logistiklösungen: Hohe Einsparungen bei C-Teile-Logistik

Oft sind die Beschaffungskosten für Kleinteile höher als die eigentlichen Produktkosten. Gründe dafür sind meist administrative Tätigkeiten, aufwendige Informationsflüsse und komplexe Warenbewegungen. Basierend auf diesen Erkenntnissen hat SFS zahlreiche Lösungen zur optimierten Warenbewirtschaftung entwickelt und umgesetzt. Zusammen mit den Kunden haben unsere Spezialisten individuelle Logistikkonzepte entwickelt, die signifikante Kostenvorteile bieten.

Die im Frühling 2015 präsentierte neue Generation von Logistiklösungen «M2M by SFS» unterstreicht die Technologieführerschaft von SFS. Vielfältige neue Möglichkeiten wie die Anbindung von Smartphones, Tablets und Smartwatches sowie die Anzeige des Lieferstatus sind nur einige der Vorteile der neuen Logistiksysteme. Auch hinsichtlich Sensortechnologie und drahtloser Kommunikation sind die Logistiklösungen auf dem neuesten Stand der Technik. Möglich ist auch die Einbindung von Drittlieferanten.

[Mehr Informationen zu Logistiklösungen von SFS \(Video\)](#)



Mit «M2M» bietet die SFS Group seit dem Frühjahr 2015 eine neue, innovative Lösung zur automatisierten Warenbewirtschaftung.

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. Die robuste Nachfrage im wichtigen Absatzmarkt Automobil trug zusätzlich zum guten Ergebnis bei. Die im Vergleich zum ersten Halbjahr reduzierte Wachstumsdynamik ist mit einem Basiseffekt zu erklären. Der Umsatz im zweiten Halbjahr 2015 war in absoluten Zahlen wohl höher als in der ersten Jahreshälfte, aber tiefer als im sehr starken zweiten Semester des Vorjahres.

Dank dem vermehrten Einsatz von automatisierten Fertigungslösungen wurden wesentliche Produktivitätsgewinne erzielt. Zusammen mit dem Verkauf einer nicht zum Kerngeschäft zählenden Gesellschaft in Asien reduzierte sich der Mitarbeiterbestand auf 5'635 (FTE).



Neben modernen Maschinen und Anlagen leisten die Mitarbeitenden der SFS Group einen entscheidenden Beitrag zur Einhaltung anspruchsvoller Qualitätsanforderungen.

Deutliche Erholung der Profitabilität erreicht

Engineered Components, das Segment mit der höchsten Profitabilität, erzielte auch 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. Die Divisionen Automotive und Industrial beliefern ihre europäischen Kunden mehrheitlich aus den drei Produktionswerken in der Schweiz. Die Preisstellung erfolgt fast ausschliesslich in Euro, während die Kosten hauptsächlich in Schweizer Franken anfallen. Entsprechend waren erhebliche negative Transaktions- und Einmaleffekte zu verzeichnen. Der Ergebnisrückgang konnte auf 150 Basispunkte reduziert werden. Dies dank der im Frühling ergriffenen umfassenden Massnahmen in der Schweiz und guter Ergebnisse der ausländischen Gesellschaften. Zur Jahresmitte betrug der Rückgang noch 300 Basispunkte. Unter Ausklammerung der Währungseinflüsse hätte die Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden können.

Leistungsfähigkeit mit Neuprojekten und Kundenauszeichnungen dokumentiert

Hohe Kundenzufriedenheit und damit Vertrauen in die Leistungsfähigkeit sind die wichtigsten Voraussetzungen, um als Entwicklungspartner früh in die Projekte eingebunden zu werden. Diese frühe Einbindung in Entwicklungsprozesse ist zudem die beste Basis, um die Potenziale der Technologien auszuschöpfen und Mehrwert für den Kunden zu schaffen.

Die Bestätigung der Leistungsfähigkeit dokumentieren einerseits der Gewinn verschiedener substanzieller Projekte, welche das Wachstum in den kommenden Jahren stützen werden, und andererseits die zahlreichen Auszeichnungen, die SFS von verschiedenen Kunden wie beispielsweise Bosch oder Continental auch dieses Jahr erhalten hat.



Die teilespezifischen Montageanlagen werden inhouse von Fachspezialisten der SFS Group konzipiert und gebaut. Diese Fähigkeiten sind oft ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal bei der Gewinnung von Zukunftsprojekten.

Segment Engineered Components

Im Segment Engineered Components agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, Befestigungssysteme und Baugruppen. Der Mehrwert für die Kunden resultiert aus der massgeschneiderten Problemlösung, welche beispielsweise die Leistungsfähigkeit des Systems erhöht oder die Teilekomplexität reduziert. Neben dem Applikationswissen ist vor allem die technische Kompetenz in der Herstellung von hoher Bedeutung. Das Segment umfasst drei auf die Endmärkte ausgerichtete Divisionen.

Division Automotive

In langjährigen Partnerschaften bedient SFS führende Kunden der Automobil- und Automobilzulieferindustrie. Die Leistungen, die unter der Marke SFS intec angeboten werden, fokussieren auf Anwendungsgebiete wie Sicherheit, Komfort oder Reduktion der Verbrauchs- und Emissionswerte.

Division Electronics

Als führender Anbieter von Präzisionskomponenten und Miniaturbefestigern ist die Division vor allem in Asien vertreten. Die Produkte der Marke Unisteel finden Anwendung in Smartphones, Tablets, Spielkonsolen oder Festplattenlaufwerken.

Division Industrial

Die Division Industrial bedient unter der Marke SFS intec Marktführer aus attraktiven Nischen mit unterschiedlichen Anforderungen. Vom grossen Know-how profitieren unter anderem die Luftfahrt-, Elektrotechnik-, Beschläge- und Schneidwerkzeug-Industrie sowie Kunden aus der Medizinaltechnik.

Division Automotive

Dank Hochlauf von Neuprojekten gewachsen

– Die Division Automotive hat, gemessen in lokalen Währungen, erneut ein hohes Wachstum erzielt. Dieses resultierte hauptsächlich aus dem Hochlauf von Neuprojekten, weshalb die leichte Reduktion der Wachstumsdynamik im globalen Automobilmarkt nur geringe Auswirkung auf die Umsatzentwicklung von SFS hatte. Der Trend zum autonomen Fahren ist für diese Division der wichtigste Wachstumstreiber – und dürfte dies auch in den kommenden Jahren bleiben. SFS entwickelt und produziert in diesem Zusammenhang Aktuatoren für elektrische Bremssysteme. Der Hochlauf verläuft plangemäss. Der Gewinn weiterer Projekte unterstreicht die Wettbewerbsfähigkeit von SFS als Entwicklungspartner und die hohe Kundenzufriedenheit. Dabei ist die globale Produktionsplattform ein wichtiger Wettbewerbsvorteil in einem Umfeld, das von kleineren Wettbewerbern, die hauptsächlich lokal agieren, geprägt ist.

Durch Infrastrukturerweiterungen bei Indo Schöttle (Indien) und Sunil SFS intec (China) wurde die Basis für die Realisierung von weiteren Wachstumsprojekten geschaffen. Sunil SFS intec ist ein Joint Venture ausserhalb des Konsolidierungskreises, das neben den bekannten westlichen Kunden auch einen guten Zugang zu koreanischen und zunehmend chinesischen Kunden hat.

Die Division Automotive erwartet für das Jahr 2016, die positive Entwicklung fortführen zu können. Sie dürfte auch von einem leicht höheren Wachstum des Automobilmarktes gestützt werden.

Division Electronics

Starke Positionierung im Markt erwirkt

– Die Umsätze der Division Electronics liegen dank dem anhaltenden Verkaufserfolg wichtiger Endkundenprodukte leicht über den guten Vorjahreswerten. Die Nachfrage nach Festplatten-Laufwerken, einem anspruchsvollen Anwendungsgebiet, ist rückläufig, da Notebooks vermehrt durch Tablets ersetzt werden. Dank Unisteels Leistungsfähigkeit und Innovationskraft konnte der Umsatzrückgang jedoch begrenzt werden. Verschiedene erfolgreich realisierte Neuprojekte, zum Beispiel mit den führenden chinesischen Herstellern von Smartphones, lieferten positive Impulse. Im noch jungen Feld der tragbaren Elektronikprodukte (z. B. Smartwatches) konnte sich die Division erfolgreich positionieren und hat 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. In diesem hochdynamischen und volatilen Umfeld ist die Wachstumsentwicklung stark von den Produkteinführungsplänen und -erfolgen der Kunden abhängig.

Division Industrial

In Luftfahrt und Medizinaltechnik gute Ergebnisse erarbeitet

– Wichtigster Wachstumstreiber der Division Industrial bleibt der Hochlauf des Airbus A350, für welchen SFS Lösungen zur Befestigung der Kabineneinrichtung entwickelt hat. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Umsatz mit diesen Produkten nahezu verdoppelt.

Der zunehmende Kostendruck in der Medizinalbranche steigert die Bereitschaft, mit leistungsfähigen Partnern zusammenzuarbeiten, die eine hohe Kompetenz in der Industrialisierung von Fertigungsprozessen haben. Mit dem grossen Know-how in der Kaltumformung von Titanlegierungen und in der Kunststoff-Spritzgiesstechnik ist SFS gut positioniert, um an diesem Trend teilzuhaben. Der noch kleine Geschäftsbereich entwickelte sich positiv. Mit der Schaffung von Strukturen, die konsequent auf die Bedürfnisse der Medizinalkunden ausgerichtet sind, kann SFS die Positionierung weiter verbessern und die Möglichkeiten für zukünftiges Wachstum steigern.



Als kompetenter Partner im Wachstumssegment Smartwatches etabliert

Dank der hohen Innovationskraft und der Kompetenz im Bereich Miniaturteile hat sich SFS im noch jungen Produktsegment der Smartwatches erfolgreich als Partner von führenden Herstellern etabliert. Das Leistungsspektrum von SFS umfasst dabei Präzisionsformteile, Miniaturbefestiger und Baugruppen. Ergänzt wird das Portfolio durch hochwertige ästhetische Oberflächenbehandlungen.

Mit Produktinnovation Mehrwert für Kunden und Endkunden geschaffen

Die Lancierung des Airbus A350XWB ist über die nächsten Jahre ein wichtiger Wachstumstreiber. Für diesen und andere Flugzeugtypen entwickelt SFS Systeme zur Befestigung der Kabineninnenverkleidung. Der Mehrwert dieser Systeme besteht in der einfachen und raschen Montage und Demontage, im geringen Gewicht sowie in der Reduzierung der Innengeräusche, da SFS Befestigungslösungen einen wichtigen Beitrag zur Dämpfung der Vibrationen leisten.

Mit Leidenschaft und Spitzenleistungen die Kunden begeistert

Als einziger Lieferant der Schweiz wurde SFS von der Robert Bosch GmbH mit dem «Bosch Global Supplier Award 2015» ausgezeichnet. SFS hat den Preis in der Kategorie «Mechanik» erhalten. Bosch ist ein langjähriger, wichtiger Kunde, der von der Division Automotive vor allem mit einbaufertigen Teilen für ABS-Systeme beliefert wird. Diese Auszeichnung, die für die zurückliegenden Jahre 2013 und 2014 vergeben wurde, hat SFS nun bereits zum siebten Mal erhalten.

Bosch verlieh SFS mit dem «Crazy for suCCess Award» noch eine weitere Auszeichnung, womit insgesamt nur fünf Lieferanten prämiert wurden. Mit diesem erstmals verliehenen Preis würdigte Bosch die sehr guten Leistungen in den Bereichen Kostenreduktion, Innovation und globale Präsenz. Der regelmäßige Gewinn von Lieferanten-Auszeichnungen ist für SFS eine wichtige Bestätigung und gleichzeitig Ansporn für zukünftige Höchstleistungen.

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 Nordamerika 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. Dies gilt ebenso für die industriellen Applikationen. Aufgrund der negativen Währungseffekte betrug der rapportierte Umsatz CHF 327 Mio., was einer Reduktion von 2.9% im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Projekte zur Ergebnisverbesserung realisiert

Aufgrund der negativen Währungseffekte erreichte das Segment Fastening Systems eine leicht tiefere Profitabilität von 6.8% EBITA (Vorjahr: 7.6%). Verschiedene Projekte zur Leistungsverbesserung, die unabhängig von den währungsbedingten Massnahmen ergriffen wurden, lieferten wichtige Beiträge zur Ergebnisverbesserung. Unter Ausklammerung der Währungseffekte hätte die Profitabilität gegenüber dem Vorjahr leicht zugenommen.

Segment Fastening Systems

Im Segment Fastening Systems beliefert SFS als Lösungsanbieter die Kunden mit eigenen mechanischen Befestigungssystemen der Marken SFS intec und GESIPA®. SFS schafft mit anwendungsspezifischen Befestigern und den passenden Setzgeräten Mehrwert für ihre Kunden. Das Ergebnis sind schnellere, sicherere oder ergonomischere Befestigungsprozesse. Fastening Systems besteht aus den beiden Divisionen Construction und Riveting.

Division Construction

Unter der Marke SFS intec entwickelt, produziert und vertreibt SFS anwendungsoptimierte Befestigungs-, Bänder- und Montagesysteme für die Bau- und Bauzulieferindustrie. Die Produkte kommen unter anderem in den Bereichen industrielle Gebäudehülle (Dach und Wand), konstruktiver Holzbau sowie bei Türen und Fenstern zum Einsatz.

Division Riveting

Die Division Riveting ist spezialisiert auf Befestigungslösungen, basierend auf der Blindniettechnik. Als leistungsfähiger Partner des Handels und der Industrie beliefert sie die Kunden mit hochwertigen Befestigungssystemen (Blindniete, Blindnietmuttern und Setzwerkzeuge) der Marke GESIPA®.

Division Construction

Leichtes Wachstum in uneinheitlichem Marktumfeld realisiert

Die Division Construction bewegt sich weiterhin in einem anspruchsvollen Marktumfeld, wobei sich das Bild gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert hat. Eine gute Entwicklung zeigten erneut die Märkte Nordamerikas. In den südlichen Ländern Europas sind Zeichen der Erholung sichtbar, die sich noch nicht wesentlich in der Umsatzentwicklung niedergeschlagen haben. In verschiedenen Anwendungen für die Flachdachbefestigung und Befestigung der Gebäudehülle konnten Marktanteile gewonnen werden.

Weitere Verbesserung der Leistungsfähigkeit erzielt

Die definierten Massnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit sind umfassend. Neben einem gestrafften Produktsortiment betreffen die geplanten oder sich bereits in der Umsetzung befindenden Projekte die gesamte Wertschöpfungskette. So wurde beispielsweise die Verlagerung der Finishing-Operationen von der Schweiz nach Tschechien erfolgreich abgeschlossen.

Der Produktionsstandort in Torbali (Türkei) wurde im Sommer ausgebaut. Neben der Kapazität wurde auch das Leistungsangebot an diesem sehr wettbewerbsfähigen Standort deutlich ausgeweitet und die Basis für Produktivitätsfortschritte gelegt.

Kunden der Division Construction profitieren seit letztem Jahr von den Möglichkeiten einer optimierten C-Teile-Logistik, die aus dem Segment Distribution & Logistics bekannt ist.

Wichtige Potenziale ergeben sich auch aus der Partnerschaft mit HECO (Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG), einem führenden Anbieter von innovativen Befestigungslösungen, insbesondere für den wachsenden Anwendungsbereich im konstruktiven Holzbau. Im Zusammenhang mit der vereinbarten Partnerschaft erwarb SFS über eine Kapitalerhöhung eine Beteiligung von 30% an HECO. Die zusätzlichen Mittel werden für die Realisierung von Projekten zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Beschleunigung des Wachstums eingesetzt. Dank der weitgehend komplementären Sortimente und Vertriebskanäle kann der Kunde umfassender bedient und die Marktstellung der beiden Unternehmen gestärkt werden. Durch die enge Zusammenarbeit sollen operative Synergien in der Herstellung genutzt und die Wettbewerbsfähigkeit der beiden Unternehmen weiter gesteigert werden.

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.



Oft bilden Setzgerät und Befestiger ein Gesamtsystem bei Befestigungslösungen im industriellen Leichtbau.

Division Riveting

Wachstumsdynamik im Jahresverlauf gesteigert

– Nach einem verhaltenen Start entwickelte sich die Nachfrage nach GESIPA® Produkten im Jahresverlauf zunehmend positiv. Insbesondere die dynamische Entwicklung in Nordamerika und Asien war erfreulich und bestätigt die Aufbauarbeit, welche in den Vorjahren geleistet wurde. Unterstützt wurde diese Entwicklung von der Ausweitung des Lieferumfangs bei bestehenden Kunden und der Lancierung wichtiger Neuprodukte.

Mit Produktinnovationen und Neukunden Wachstum erreicht

– Wichtigstes Neuprodukt ist der AccuBird® Pro, welcher im Frühjahr 2015 präsentiert wurde und im Markt auf grosse Resonanz gestossen ist. Mit dieser neuen Generation des Akku-Nietgeräts wurde die Setzgeschwindigkeit deutlich erhöht. Sie liegt bis zu vier Mal höher als bei vergleichbaren Geräten der Wettbewerber.

Sowohl bei verschiedenen amerikanischen als auch europäischen Automobilherstellern ist es gelungen, den Leistungsumfang zu erweitern und damit die Lieferposition zu stärken. Erfreulich ist auch die Akquisition von Erstaufträgen für die Lieferung von Nietsystemen bei einem amerikanischen Pionierunternehmen der Elektromobilität.

Bei Anwendungen für den Elektronikbereich sind durch die Gewinnung von asiatischen Marktführern wichtige Fortschritte erzielt worden. Insbesondere bei der Montage von elektronischen Geräten bestehen grosse Potenziale für den Einsatz von automatisierten GESIPA® Lösungen.

Im kommenden Jahr wird die Division Riveting die Innovationsanstrengungen weiter vorantreiben, was zu einer stärkeren Differenzierung im Wettbewerb beitragen wird. Der Fokus liegt auf der Automatisierung von Befestigungsprozessen durch den Einsatz von leistungsfähigen Installationsgeräten und hochwertigen Befestigern. Durch die Migration der IT-Architektur auf die SAP-Plattform, welche bereits von vier SFS Divisionen genutzt wird, werden zusätzliche Synergien erreicht.



Der AccuBird® Pro ist nur ein Beispiel von zahlreichen Neuentwicklungen für die rationelle Verarbeitung von Nieten. Besonders hohe Nutzenpotenziale lassen sich beispielsweise durch robotergesteuerte Anlagen realisieren.

–



AccuBird®Pro: Mit Pioniergeist die Produktivität erhöht

GESIPA® ist seit mehr als zwanzig Jahren führend im Bereich der Akku-Niettechnologie. Der AccuBird® Pro zeichnet sich im Vergleich zu Wettbewerbsgeräten durch eine bis zu vier Mal höhere Setzfrequenz aus. Das Design erlaubt eine verbesserte Ergonomie. Vorteile entstehen für den Anwender auch durch das geringere Gewicht, das Schnellladesystem oder die verbesserte Ausleuchtung des Befestigungspunktes.

Operative Leistungsfähigkeit gesteigert

Die Nähe zu unseren Kunden und die Verbesserung der Leistungsfähigkeit waren stets die Treiber für die Internationalisierung unserer Aktivitäten. Auch die Verlagerung der Finishing-Operationen nach Tschechien ist hierfür ein Beispiel. Dank dem neuen Logistikhub, der an wichtigen Transportachsen gelegen ist, konnte die Reaktionsfähigkeit gegenüber unseren Kunden gesteigert und gleichzeitig die Kostenbasis reduziert werden. Die 45 Mitarbeitenden in der Schweiz, die von der Verlagerung betroffen waren, haben andere Aufgaben bei SFS übernommen. Die Produktionswerke in der Schweiz werden künftig auf besonders kapital- und know-how intensive Prozesse ausgerichtet.

Mit Befestigungssystemen die Effizienz erhöht

«Mehrwert schaffen» lautet das Leistungsversprechen von SFS. Bei Befestigungssystemen bedeutet dies den Befestigungsprozess zu beschleunigen sowie verlässlicher und ergonomischer zu gestalten. Entscheidend für den Erfolg ist nicht nur das perfekte Zusammenspiel von Befestiger und Verarbeitungsgerät, sondern auch die Integration in Montageplätze bzw. in den Produktionsprozess. Durch die 100%-Prüfung der Nietverbindungen werden die Befestigungsprozesse nicht nur effizienter, sondern auch zuverlässiger.

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 seine Geschäftstätigkeit fast ausschliesslich auf die Schweiz ausrichtet. Distribution & Logistics reagierte rasch auf die neue Währungssituation und passte die Preisstellung an. Die sofort gewährten Währungsrabatte konnten erst im Laufe des zweiten Halbjahres teilweise kompensiert werden. Die währungsbedingt günstigeren Einkaufspreise wirkten sich mit zeitlicher Verzögerung aus, nämlich erst, als die zu hohen Euro-Preisen eingekauften Produkte abverkauft waren. Trotzdem blieb insbesondere die Nachfrage der industriellen Kunden zurückhaltend; sie steigerte sich im Jahresverlauf nur zögerlich. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2015 betrug CHF 309 Mio., was einem Rückgang von 3.1% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Positiv wirkte sich die erstmalige Konsolidierung der Thomas Minder Holding AG aus, die 5.0% zum Umsatz von Distribution & Logistics beisteuerte.

Profitabilität im zweiten Semester stabilisiert

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.



Zuverlässige Mitarbeitende sowie modernst eingerichtete Zentrallager gewährleisten die Belieferung der Schweizer Kunden innerhalb eines Arbeitstages.

Segment Distribution & Logistics

–
Unter dem Motto «schnell, einfach, verlässlich» bietet das Segment Distribution & Logistics marktgerechte Sortimente in den Bereichen Befestigungstechnik, Werkzeuge, Beschläge sowie innovative Logistiklösungen mit hohem Kundennutzen an. Mit der Marke SFS unimarket ist Distribution & Logistics in der Schweiz ein führender Liefer- und Dienstleistungspartner für Industrie, Handwerk und Gewerbe, Hoch- und Tiefbau, Fachhandel sowie für Grossverteiler und Baumärkte.

Mit internationaler Beschaffungskompetenz und einem kompetenten Beratungsteam trägt SFS unimarket zum täglichen Erfolg ihrer Kunden bei. Die massgeschneiderten Logistiklösungen führen zu erheblichen Einsparungen bei den Prozesskosten und leisten somit einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

Die moderne und wirtschaftliche Logistikinfrastruktur von Distribution & Logistics ermöglicht es, die Produkte schnell, verlässlich und effizient zu liefern.

Marktstellung als Partner für Fachhandel gestärkt

–
Im März 2015 hat SFS die Thomas Minder Holding AG übernommen und damit die Marktstellung im Schweizer Gross- und Fachhandel ausgebaut. Kernunternehmen der Übernahme ist die Allchemet AG, die selbständig weitergeführt und auch als Marke erhalten bleibt.

Allchemet ist in der Schweiz im Bereich konfektionierter Qualitäts-Werkzeuge führend. Diese werden über den Eisenwarenfachhandel, die Baumaterialhändler und Baumärkte unter bekannten Marken wie Technocraft, Alduro, Tedura, Tomworker und Tompower vertrieben.

Technologieführerschaft mit «M2M by SFS» ausgebaut

–
Im Frühjahr präsentierte SFS die neusten Entwicklungen im Bereich der automatisierten Warenbewirtschaftung. Die sehr innovativen Lösungen unter dem Titel «M2M by SFS» sind das Resultat mehrjähriger Entwicklungsarbeit. Das Akronym «M2M» steht für «machine to machine» und bezeichnet den automatisierten Informationsaustausch zwischen Maschinen oder Geräten – in diesem Fall zwischen einer Lagerinfrastruktur, mobilen Endgeräten und ERP-Systemen.

Die «M2M»-Palette besteht nicht nur aus konsequenten Weiterentwicklungen der international ausgezeichneten Behälterlösung turnLOG® und weiteren, ergänzenden Systemen. Mit reachLOG®, dropLOG® und toolLOG® präsentierte SFS unimarket drei gänzlich neue Lösungen. Allen gemein sind die vielfältigen neuen Funktionalitäten wie beispielsweise die Anbindung von Smartphones, Tablets und Smartwatches oder die Anzeige des Lieferstatus.

Mit der neuen Generation «M2M» ist es gelungen, die Systemkosten weiter zu senken. Durch die tiefere Eintrittsbarriere können neue Kundensegmente von den Vorteilen der C-Teile-Logistik profitieren, was SFS entsprechende Wachstumsmöglichkeiten eröffnet.

Dank dem Einsatz der Logistiklösungen können die Kunden die Bestellprozesse weiter vereinfachen, die Prozesskosten für die Gesamtbewirtschaftung markant senken und die Verfügbarkeit der Produkte erhöhen. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden gesteigert.



HandwerkStadt Netz ausgebaut


Neben dem umfassenden Produktsortiment und der Technologieführerschaft im Bereich der C-Teile-Logistik sind die auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse ausgerichteten Vertriebskanäle ein wichtiger Differenzierungsfaktor gegenüber dem Wettbewerb.

Mit der Neueröffnung der HandwerkStadt Standorte in Kriessern (SG) und Hinwil (ZH) konnte das bestehende Netz erneut auf mittlerweile 27 Standorte ausgebaut werden. Die HandwerkStadt ist für den Spontanbedarf und als 24-h-Abholstandort für die professionellen Kunden aus Gewerbe und Handwerk positioniert. Diese erhalten Zugang zu einem breiten Sortiment an professionellen Werkzeugen, Maschinen, Befestigungssystemen, Beschlägen, Produkten für den Arbeitsschutz und chemisch-technischen Artikeln.

Zukunftspotenziale konsequent ausschöpfen

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.

Im direkten Dialog mit den Kunden stellen erfahrene Fachspezialisten die kompetente Beratung an unseren 27 HandwerkStadt Standorten sicher.



Technologieführerschaft bei C-Teile-Logistik bestätigt

Die innovativen «M2M»-Lösungen sind hinsichtlich Sensortechnologie und drahtloser Kommunikation auf dem neuesten Stand der Technik. Sie erlauben auch die Einbindung von Drittlieferanten. Damit können die Kunden von den anerkannten Vorteilen der SFS Logistiklösungen bei Produktsortimenten von Drittlieferanten profitieren. Mit der gleichen Logik kann SFS über die Einbindung von Allianzpartnern ebenso strategische Kunden weltweit mit identischen Prozessen und Systemen bedienen.

Stellung gegenüber Fachhandel und Baumärkten gestärkt

Im März 2015 hat die SFS Group die Thomas Minder Holding AG akquiriert. Mit diesem Schritt verstärkt SFS ihr Engagement, das Gesamtsortiment sowie die Marktleistung gegenüber dem Fachhandel und den Baumärkten in der Schweiz markant. Das Sortiment mit konfektionierten Qualitäts-Werkzeugen wird vom Kernunternehmen Allchemet AG über den Eisenwarenfachhandel, Baumaterialhändler und Baumärkte vertrieben. Die Integration verläuft nach Plan; so wurde der Standort von Allchemet in Hinwil bereits dazu genutzt, das HandwerkStadt Netz attraktiv zu erweitern

Leistungsfähigkeit von SFS unimarket durch Kunden ausgezeichnet

Georg Fischer Machining Solutions zeichnete SFS unimarket als einen der weltweit besten Lieferpartner aus. Unter den rund 1'100 bewerteten Lieferanten wurde SFS unimarket zu einem der «Top 10 Supplier 2015» auserkoren. SFS ist langjähriger Partner von Georg Fischer Machining Solutions (GF) im Bereich C-Teile-Management. SFS unimarket hat für die wichtigsten Schweizer Produktionsstandorte von GF in Luterbach, Nidau, Langnau, Losone und Meyrin innovative Logistikkonzepte implementiert. Dank diesen Logistiklösungen können die Prozesskosten reduziert, die Lagerbestände optimiert und die Prozesssicherheit erhöht werden.

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.

Berichterstattung nach den zehn Prinzipien des UN Global Compact aufgebaut

—

Die Nachhaltigkeit, zu welcher wir den Umweltschutz und die soziale Verantwortung zählen, ist seit der Gründung der SFS Group ein fester Bestandteil des Unternehmens. Unsere Firmenkultur und Geschäftsstrategie sind durch einen langfristig orientierten und ganzheitlichen Ansatz geprägt. Sie basieren auf Partnerschaft und Vertrauen.

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.

Bisher hat SFS neben der Communication on Progress (COP) – der jährlichen Berichterstattung als Mitglied des UN Global Compact – keinen Nachhaltigkeitsbericht publiziert. Grund dafür ist die Tatsache, dass in der Vergangenheit sehr viele lokale Initiativen realisiert wurden, jedoch ein einheitlicher Ansatz für die Berichterstattung in der SFS Group fehlte. Einheitliche Richtlinien wurden mittlerweile ausgearbeitet und verabschiedet. Auf dieser Basis starten wir mit der Berichterstattung zur Nachhaltigkeit als integrelem Teil der Geschäftsberichterstattung. Die Themen und Massnahmen lassen sich oft nicht präzise einem Prinzip des UN Global Compact zuordnen. Wir haben die Inhalte im Sinne der besseren Verständlichkeit nach Relevanz und inhaltlicher Logik strukturiert und auf Wiederholungen verzichtet.

Themenbereiche
des UN Global Compact

—

Menschenrechte

Arbeitsnormen

Umweltschutz

Korruptionsbekämpfung



Menschenrechte

Die gemeinsamen Wertvorstellungen im Leitbild verankert

Unser Leitbild ist die gemeinsame Basis der weltweit rund 8'000 Mitarbeitenden und bildet das Fundament der SFS Kultur. Im Leitbild sind die gemeinsamen Wertvorstellungen beschrieben. Sie prägen die Zusammenarbeit innerhalb der SFS Group wie auch mit unseren Partnern und verkörpern damit ein wichtiges Element unseres Unternehmenserfolgs. Das Leitbild enthält auch ein klares Bekenntnis zur gesellschaftlichen Verantwortung und zum Umweltschutz. Es wurde bereits vor mehr als 20 Jahren eingeführt und hat seine Gültigkeit und Bedeutung bis heute unverändert behalten. Es ist mittlerweile in elf Sprachen verfügbar.

Bei der Erarbeitung des Leitbilds wurde auf eine knappe, möglichst prägnante Darstellung geachtet. Das Dokument besteht aus fünf Leitsätzen, welche jeweils kurz erläutert werden. Zur vertieften Diskussion steht ein Erläuterungsdokument zur Verfügung.

 [Mehr Informationen zum Leitbild](#)

Die Vermittlung des Leitbilds ist ein zentrales Element bei der Einarbeitung neuer Kolleginnen und Kollegen in die SFS Welt. Durch die Thematisierung der Inhalte im Rahmen von Workshops und Präsentationen wird das Bewusstsein der Mitarbeitenden gefördert.

Bei SFS leben wir das Leitbild.

SFS Leitbild

- Wir suchen Partnerschaft.
- Wir brauchen Engagement.
- Wir leben Gemeinschaft.
- Wir streben nach Erfolg.
- Wir wollen Veränderung.

Leitplanken unseres Geschäftsgebarens im Verhaltenskodex definiert

SFS ist dank gezielten Investitionen in Märkte, Technologien und Unternehmen sowie durch die Globalisierung kontinuierlich zu einem internationalen Unternehmen gewachsen. Als Konsequenz arbeiten wir immer öfter mit Menschen aus unterschiedlichen Kulturen und Ländern zusammen. Zugleich ist die Erwartungshaltung und Sensibilität gegenüber den Unternehmen in Bezug auf eine korrekte und integre Geschäftstätigkeit stark gestiegen. Ein korrektes Verhalten des Unternehmens setzt ein korrektes Verhalten jedes einzelnen Mitarbeitenden voraus. Um die entsprechenden Leitplanken festzulegen, haben wir in Ergänzung zum Leitbild einen Verhaltenskodex erarbeitet. Er basiert auf den Prinzipien der Integrität sowie auf fairem und ethischem Verhalten. Jeder Mitarbeitende von SFS muss Verantwortung für sein tägliches Handeln im beruflichen Umfeld übernehmen, den Verhaltenskodex kennen und einhalten.

Als Vorbild für den Verhaltenskodex diente das SFS Leitbild. Während dieses die unternehmerische Ideallinie formuliert, gibt der Verhaltenskodex die Leitplanken des Handelns der SFS Mitarbeitenden im beruflichen Umfeld vor. Im Sinne einer einprägsamen Formulierung besteht der Verhaltenskodex ebenfalls aus fünf knapp gefassten Prinzipien. Eine ausführliche Darstellung findet sich im Erläuterungsdokument mit konkreten Beispielen. Dieses wird regelmässig aktualisiert; die grundsätzlichen Formulierungen zu den fünf Prinzipien sollen hingegen wie beim Leitbild für einen längeren Zeitraum gültig sein.

 [Mehr Informationen zum Verhaltenskodex](#)

Der Verhaltenskodex ist für jede Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter der SFS Group, unabhängig von Aufgabe oder Position, verbindlich. Er ist ein wichtiges Element für die nachhaltige, positive Weiterentwicklung von SFS in einem sich stetig verändernden internationalen Umfeld. Die Verantwortung für die konsequente Einhaltung des Verhaltenskodex liegt bei jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter. Diese individuelle Verantwortung wird durch die bewusst gewählte «Ich-Form» klar zum Ausdruck gebracht.

Der Verhaltenskodex wurde im Sommer 2014 vom Verwaltungsrat verabschiedet und anschliessend weltweit implementiert. Neben Präsentationen und Workshops ist das eLearning besonders hervorzuheben.

SFS Verhaltenskodex

- Ich verpflichte mich, Gesetze und Vorschriften einzuhalten.
- Ich handle nach ethischen Standards.
- Ich kommuniziere offen, vertrauliche Informationen schütze ich.
- Ich verpflichte mich zu fairem Wettbewerb und toleriere keine Korruption.
- Ich bin verantwortlich für die Einhaltung des Verhaltenskodex.

Wirksamkeit durch dezentrale Organisation gewährleistet

– Die Mitarbeitenden sind für die Einhaltung des Verhaltenskodex im eigenen Zuständigkeitsbereich selbst verantwortlich. Für die operative Umsetzung der Compliance sind die Segmente und Divisionen verantwortlich. Zu diesem Zweck wurde an jedem Standort der SFS Group ein lokaler Compliance-Verantwortlicher ernannt.

Die organisatorische Gesamtverantwortung für den Bereich Compliance liegt beim Group Compliance Officer. Dieser ist verantwortlich für den Inhalt des Verhaltenskodex sowie die ergänzenden Dokumente, koordiniert die Aus- und Weiterbildungen in diesem Bereich und nimmt die zentrale Berichterstattung an den Verwaltungsrat der SFS Group wahr.

Der Group Compliance Officer agiert zudem als zentrale Meldestelle für Compliance-Vorfälle. Er ist der Vertraulichkeit verpflichtet und nimmt auch anonyme Hinweise entgegen (T +41 71 727 63 73, compliance@sfs.biz). SFS stellt sicher, dass durch die Meldung möglicher Verstöße gegen den Verhaltenskodex für die berichtende Person keine Nachteile entstehen.

Verstöße gegen den Verhaltenskodex werden konsequent geahndet und können Konsequenzen auf das Arbeitsverhältnis bis hin zur Kündigung haben sowie zu Strafverfahren oder Schadensersatzforderungen gegen den/die Fehlbaren führen.

Ergänzt wird der Verhaltenskodex durch das internationale Qualitätshandbuch und weitere interne Richtlinien, deren Einhaltung im Rahmen der Management Reviews sowie der internen und externen Audits überprüft wird.



Mit modernen Maschinen und Anlagen sowie durch die Sensibilisierung der Mitarbeitenden bezüglich Arbeitssicherheit und ökologischer Aspekte erfüllt SFS höchste Anforderungen.

–

Prozess für effektive Berichterstattung etabliert

– Die meisten Verstöße werden durch die lokalen Compliance-Verantwortlichen behandelt und erledigt. Eine Meldung an den Group Compliance Officer ist nur in schwerwiegenden Fällen vorgesehen und notwendig. Um dennoch jährlich eine zentrale Risikoanalyse vornehmen zu können, besteht in der SFS Group ein standardisierter Reporting-Prozess. Jeweils per 30. September wird dem Group Compliance Officer von sämtlichen lokalen Compliance-Verantwortlichen das standardisierte Reporting-Formular zugestellt, auf welchem sämtliche Vorkommnisse im Compliance-Bereich des jeweiligen Standorts vermerkt sind. Zusammengetragen ergeben diese lokalen Reporting-Ergebnisse ein Gesamtbild der Compliance-Situation innerhalb der SFS Group und erlauben eine umfassende Risikobeurteilung. Nach der Implementierung des Verhaltenskodex im Jahr 2014 wurde die Berichterstattung erstmals 2015 durchgeführt.

Der Verwaltungsrat hat den Compliance-Report 2015 abgenommen und den Handlungsbedarf für das Jahr 2016 definiert.

In relevanten Brancheninitiativen engagiert

Zusätzlich zum Engagement im UN Global Compact ist SFS auch in wichtigen Brancheninitiativen wie EICC (Electronic Industry Citizenship Coalition) oder BSCI (Business Social Compliance Initiative) engagiert.

Die Elektro- und Elektronikindustrie gehören zu den wichtigsten Absatzmärkten von SFS. Der EICC ist eine Initiative von hoher Relevanz für die Elektronikindustrie weltweit. Hauptziel ist die Förderung der Rechte sowie des Wohlergehens der Arbeitnehmer und jener Teile der Gesellschaft, die von der globalen Wertschöpfungskette betroffen sind. Wir haben uns zur Einhaltung des gemeinsamen Verhaltenskodex und damit auch zur ständigen Suche nach Verbesserungen in den Bereichen der sozialen, ökologischen und gesellschaftlichen Verantwortung verpflichtet.

<http://www.eiccoalition.org/>

Die Business Social Compliance Initiative (BSCI) ist eine führende Unternehmensinitiative zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in globalen Lieferketten. Lanciert wurde die Initiative von der Textilindustrie. Sie wird heute von wichtigen Detailhändlern unterstützt. BSCI umfasst weltweit 1'600 Firmen und bildet ein Einkaufsvolumen von über EUR 700 Mrd. ab. SFS ist Mitglied für die Aktivitäten im Fachhandel (Segment Distribution & Logistics). Aufgrund der BSCI-Vorgaben wurden 2015 bei unseren wichtigsten Lieferanten Audits durchgeführt. Diese Anstrengungen werden 2016 weitergeführt.

<http://bsci-ch.org/>

Inhalte des UN Global Compact auch von Lieferanten getragen

Bereits in der Vergangenheit wurden mit den strategischen Lieferanten Verträge ausgehandelt, die Aspekte der Nachhaltigkeit wie Schutz von Umwelt und Arbeitnehmern berücksichtigt haben.

Im Jahr 2015 haben wir die Einkaufsbedingungen überarbeitet und die zehn Prinzipien des UN Global Compact zu einem integralen Bestandteil gemacht. Mit der Annahme der überarbeiteten Einkaufsbedingungen und der Qualitätsmanagement-Vereinbarung verpflichteten sich die Lieferpartner, einen eigenen Verhaltenskodex zu implementieren, welcher materiell die Inhalte des UN Global Compact umfasst. Diese neuen Vorgaben werden kontinuierlich in allen Segmenten mit unseren Lieferpartnern umgesetzt.



Auch in ökologischen Bereichen ist die ständige Suche nach Verbesserungen ein wichtiger Faktor, um die Forderungen des UN Global Compact einzuhalten.

Arbeitsnormen

—

Rechte der Mitarbeitenden vollumfänglich gewahrt

—

Unseren Mitarbeitenden steht es frei, Gewerkschaften oder ähnlichen Organisationen in Übereinstimmung mit den Kernarbeitsnormen der ILO (Internationale Arbeitsorganisation) beizutreten. Eine Mitgliedschaft hat für den Mitarbeitenden seitens der SFS Group keine negativen Konsequenzen zur Folge. In zahlreichen SFS Organisationen weltweit wurden Mitarbeitervertretungen oder Mitarbeiterräte geschaffen, welche mit dem Management in einem kontinuierlichen und konstruktiven Dialog stehen. So war der Mitarbeiterrat in der Schweiz aktiv an der Ausarbeitung des Massnahmenpakets gegen die Auswirkungen der Aufwertung des Schweizer Francs beteiligt. Er hat dieses bei der Kommunikation an die Kolleginnen und Kollegen in der Schweiz mitgetragen.

Kollektive Abkommen, wie beispielsweise Gesamtarbeitsverträge oder Tarifabkommen, existieren in Ländern wie Deutschland, Österreich oder Frankreich, wo solche Vereinbarungen üblich sind. In der Schweiz ist die SFS Group keinem Gesamtarbeitsvertrag angeschlossen.

Der Verhaltenskodex der SFS Group verbietet explizit Zwangs- und Kinderarbeit. Ebenso fordert der Verhaltenskodex die Gleichbehandlung aller Mitarbeitenden und Geschäftspartner, unabhängig ihres Geschlechts, ihrer Religion oder anderer Merkmale. Die Beschäftigung und Förderung der Mitarbeitenden erfolgt aufgrund ihrer Kompetenzen, Erfahrungen und Persönlichkeit.

SFS verpflichtet sich zur Lohngleichheit zwischen weiblichen und männlichen Mitarbeitenden. Der Anteil weiblicher Mitarbeitender in der gesamten SFS Group betrug Ende 2015 21% (ohne Asien).

Allen Mitarbeitenden steht es jederzeit frei, die zentrale Compliance-Meldestelle, den Group Compliance Officer, zu kontaktieren. In einigen Ländern können die Mitarbeitenden bei Fragen zusätzlich kostenlos externe Beratungsstellen beiziehen, welche sie auch in persönlichen und familiären Fragestellungen unterstützen. In der Schweiz arbeitet SFS zu diesem Zweck mit Movis (<http://www.movis.ch/>) zusammen.

In die Jugend investiert

—

SFS investiert seit je stark in die Ausbildung des eigenen Nachwuchses. Wichtigstes Element ist die Förderung der Jugendlichen über die Berufsbildung. Insbesondere in der Schweiz geniesst die duale Ausbildung einen hohen Stellenwert. In zehn Berufen werden rund 160 Lernende ausgebildet – dies entspricht knapp 7% der gesamten Schweizer Belegschaft. Weltweit liegt der Anteil der Lernenden in der SFS Group bei ca. 2.5% – einem im Branchenvergleich anspruchsvollen Wert.

Der Mitbegründer und Ehrenpräsident der SFS Group, Hans Huber, hat seine berufliche Karriere selbst als Lernender begonnen. Über die Hans Huber Stiftung, welche auch durch die SFS Group unterstützt wird, werden Personen und Organisationen gefördert und ausgezeichnet, die aussergewöhnliche Leistungen im Zusammenhang mit der Berufsbildung erbracht haben.



Das Schweizer Erfolgsmodell des dualen Ausbildungsweges wird vermehrt auch an ausländischen Standorten umgesetzt. So beispielsweise in Deutschland und den USA.

—

SFS fördert aktiv die Berufsbildung ausserhalb der Schweiz, insbesondere in den USA und in Deutschland. Unser Ausbildungsprogramm am Standort Medina (USA) wurde durch das US Department of Labor zertifiziert. An den anderen beiden grossen Fertigungsstandorten in den USA wird die Berufsbildung intensiv gefördert. Eine Delegation der US-Regierung hat sich letztes Jahr bei SFS in der Schweiz über die duale Ausbildung und die Konzepte von SFS informiert.

Als Bestätigung für den hohen Stellenwert der Berufsbildung bei SFS gilt die Tatsache, dass sieben der acht Mitglieder der Konzernleitung eine duale Ausbildung durchlaufen haben und sich über geeignete Weiterbildungen die erforderlichen Qualifikationen erarbeitet haben.

Der Förderung des Nachwuchses verpflichtet

SFS hat sich zum Ziel gesetzt, 80% aller Führungspositionen durch die Beförderung von Mitarbeitenden zu besetzen. Wir sehen in der Förderung unseres eigenen Nachwuchses ein zentrales Instrument zur nachhaltigen Weiterentwicklung und Sicherung der SFS Kultur und damit der gelebten Werte. Ein wichtiges Element der Förderung ist das «Strukturierte Mitarbeiter-Entwicklungsprogramm» (SEDP). In dessen Rahmen werden jährlich alle Mitarbeitenden in der Schweiz und schrittweise an ausländischen Standorten durch die Führungsteams hinsichtlich ihres Entwicklungspotenzials beurteilt und entsprechende Förderungsmassnahmen definiert.

Wir setzen bei der Entwicklung von Nachwuchsführungskräften auf eine dreistufige Führungsausbildung: Teamleader Program, Advanced Leadership Program und International Leadership Development Program. Die Ausbildungen werden in Zusammenarbeit mit internen und externen Organisationen und Fachexperten konzipiert und durchgeführt. Neben der Führungsausbildung bestehen vergleichbare Programme auch für die Fachausbildungen in den verschiedenen Disziplinen. Beispielsweise investieren wir in der Schweiz pro Jahr rund vier Tage in die Ausbildung jedes Mitarbeitenden.

Die Effektivität der Mitarbeiterförderung hat SFS im Rahmen der umfassenden Neuausrichtung 2014 und der Konstituierung einer deutlich verbreiterten Konzernleitung unter Beweis gestellt: Sämtliche Positionen konnten mit internen Kandidaten besetzt werden. Gleiches gilt für die Nachfolge des langjährigen Chief Executive Officer Heinrich Spoerry. Er wurde auf den 1. Januar 2016 von Jens Breu abgelöst, welcher 20 Jahre SFS Erfahrung aufweist und zuletzt in der Funktion als Chief Operating Officer tätig war.

Wissen geteilt und voneinander gelernt

Um die Kundenbedürfnisse umfassend zu verstehen, ist SFS in marktorientierten Segmenten, Divisionen, Business Units und Key-Account-Teams organisiert. Um dennoch Synergien gezielt nutzen zu können, ist ein effizienter und effektiver Austausch von Wissen und Erfahrungen entscheidend. Zu diesem Zweck wurden durch die Konzernleitung zehn Themenschwerpunkte definiert. Jeder dieser Themenbereiche wird durch eine Peer Group behandelt, die sich aus Vertretern aller betroffenen Segmente und Divisionen sowie einem Coach zusammensetzt. Das Peer Group Concept wurde 2014 formell etabliert und hat sich bereits sehr gut bewährt. Ein weiteres Instrument im Bereich von Wissenstransfer und Nachwuchsförderung ist die Job-Rotation, welche zukünftig verstärkt international gefördert wird.

Stabilität durch hohe Mitarbeiterzufriedenheit unterstützt

SFS ist stolz, auf eine sehr loyale Mitarbeiterschaft zählen zu dürfen. Im Durchschnitt arbeitet ein Mitarbeitender seit knapp zwölf Jahren im Unternehmen (ohne Asien). Die Unterschiede zwischen den einzelnen Standorten sind dabei gering. Wir sehen dies als Wertschätzung für unser attraktives Arbeitsumfeld und die hohe Mitarbeiterzufriedenheit.

Die Entwicklung der Zufriedenheit von Mitarbeitenden ist uns wichtig und wird in regelmässig durchgeführten Befragungen neutral gemessen. Die Ergebnisse werden auf Abteilungstufe oder gar innerhalb von Teams analysiert und geeignete Verbesserungsmassnahmen erarbeitet. Bei der letzten Teilnahme am Swiss Arbeitgeber Award erreichte die SFS Group 2014 in der Kategorie «Grossunternehmen» den vierten Rang.

Umweltschutz

Auf Nachhaltigkeit bedacht

Der verantwortungsvolle Umgang mit der Umwelt ist ein fester Bestandteil der SFS Kultur. Entsprechende Forderungen und Pflichten sind sowohl im Leitbild, im Verhaltenskodex als auch in der Qualitäts-, Umwelts- und Sicherheitspolitik enthalten. Die Überwachung erfolgt mit dem konsequenten Einsatz des Business Management Systems, in welchem alle relevanten normativen Anforderungen berücksichtigt und nachweislich erfüllt sind. Die vielen Aktivitäten dokumentieren, dass wir diesem Anspruch in der Praxis gerecht werden. So wurde das grösste Werk der SFS Group (Heerbrugg, Schweiz) bereits 1996 nach der Umweltmanagementnorm ISO 14001 zertifiziert – im ersten Jahr, in welchem ein solcher Nachweis erlangt werden konnte. Seither sind kontinuierlich weitere zwölf Fertigungsstandorte nach ISO 14001 zertifiziert worden. 2014 wurde das Werk in Turnov (Tschechische Republik) und 2015 jenes in Nansha (China) nach der erwähnten Umweltmanagementnorm zertifiziert.

Substanzielle Emissionseinsparungen durch Kaltmassivumformung ermöglicht

Die Kaltmassivumformung ist nicht nur ein sehr produktives Verfahren für die Herstellung von grossen Serien, sondern dank der sehr hohen Effizienz beim Materialverbrauch auch ein umweltschonendes.

Neben der hohen Mengenleistung zeichnet sich die Kaltmassivumformung durch einen äusserst effizienten Umgang mit dem Rohmaterial aus. Anders als bei den alternativen zerspanenden Herstellverfahren (z. B. Fräsen oder Drehen) wird bei der Kaltmassivumformung nicht Material entfernt, sondern das Rohteil in zwei bis sechs Umformstufen praktisch ohne Materialverlust in die Endform gebracht. Die Materialeinsparung im Vergleich zu zerspanenden Verfahren ist abhängig von der Form des Bauteils, typischerweise aber massiv. Über das gesamte Spektrum von Fertigungsteilen bei SFS liegt die Materialeinsparung bei rund 67%.

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.

Investitionen in effiziente Lösungen und alternative Energien getätigt

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. Am Standort in Heerbrugg gehen beispielsweise jährlich über 60 Ideen zur Verbesserung der Energienutzung ein.

Daraus ist auch das Projekt für die Installation einer rund 7'400m² grossen Fotovoltaikanlage auf dem Dach des dortigen Produktionsgebäudes entstanden. Das Projekt wurde in zwei Etappen während den Jahren 2014 und 2015 realisiert. Die aus 4'600 Paneelen bestehende Anlage hat eine Energiekapazität von 1,2 GWh. Damit könnte der Strombedarf von rund 300 Einfamilienhäusern gedeckt werden. Dabei gilt es hervorzuheben, dass die Installation zu einem grossen Teil von SFS-Lernenden im Rahmen einer Projektarbeit realisiert wurde. Die dritte Ausbaustufe ist für 2016 geplant.

Ein weiteres Beispiel für die Verbesserung der Energieeffizienz in Heerbrugg ist die Wärmerückgewinnung aus der Drucklufterzeugung. Mit dieser Wärme werden unter anderem sämtliche Bürogebäude am Standort geheizt. Insgesamt beträgt die Einsparung jährlich rund 250 Tonnen CO₂.

Berichterstattung zu Energieverbrauch vereinheitlicht

Bereits in der Vergangenheit wurde an den relevanten Standorten der Energieverbrauch gemessen. Um die Aussagekraft zu erhöhen und die Vergleichbarkeit der Niederlassungen und ihrer Daten zu verbessern, wurde 2015 ein einheitliches System für die Berichterstattung implementiert. An den definierten Standorten werden jährlich folgende Kennzahlen gemessen:

- Energieverbrauch
- Verbrauch von Prozessgasen
- Wasserverbrauch
- Abfallmenge
- CO₂ Emissionen

Mit dem Abschluss der Berichtsperiode 2016 werden erstmals aussagekräftige und vergleichbare Daten zur Verfügung stehen.

Bereits heute erarbeiten alle bedeutenden Standorte einen standardisierten Bericht zu den Themenbereichen Qualität, Umwelt und Sicherheit. Die Fortschrittskontrolle findet im Rahmen der jährlichen Management Reviews statt, an welchen auch die Verbesserungsmaßnahmen definiert werden.

Zu effizienteren Kundenprodukten beigetragen

Über 50% der Umsätze erzielt SFS im Segment Engineered Components, wo wir als Entwicklungspartner Lösungen nach Anforderungen der Kunden erarbeiten. Da das Leistungsversprechen von SFS am effektivsten bei Innovationsprojekten zum Tragen kommt, fokussierte SFS bezüglich Technologie und Innovation auf die Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen der entsprechenden Absatzmärkte. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Produkte, die in unterschiedlicher Art und Weise einen positiven Beitrag zur Nachhaltigkeit liefern. Beispiele sind Beiträge zu energieeffizienteren Systemen, Gewichtseinsparungen oder verbesserter Sicherheit und höherem Komfort.

Ein weiteres Beispiel sind die Systeme für die Befestigung der Kabineninnenverkleidung bei den neusten Modellen von Airbus, A380 und A350. Sie sind im Vergleich zu den bisher verwendeten Befestigungslösungen leichter, erlauben eine raschere Montage oder Demontage für den Unterhalt und reduzieren die Vibrationen, was den Innengeräuschpegel senkt und den Reisekomfort für die Passagiere erhöht.

Auch der High Lift Follower kann als Beispiel angeführt werden. Dabei handelt es sich um ein Präzisionsformteil, das dank der Technologiekompetenz von SFS erstmals unter Anwendung der Kaltmassivumformung realisiert werden kann. Das Produkt kommt in Ventilsteuerungen von Verbrennungsmotoren zum Einsatz, die den Treibstoffverbrauch im Vergleich zu traditionellen Systemen deutlich reduzieren.

Im Segment Fastening Systems, in welchem SFS für ausgewählte Applikationen typischerweise eigene Befestigungssysteme entwickelt, wurden in den letzten Jahren verschiedene Produkte lanciert, die hauptsächlich bei der Errichtung von energieeffizienten Gebäuden zur Anwendung kommen. Dabei handelt es sich beispielsweise um Systeme, welche die effiziente Befestigung von Isolationsmaterialien erlauben. Eine weitere Produktinnovation ermöglicht die sichere und rasche Montage von Fenstern in energieeffizienten Gebäuden, welche durch die dicken Isolationsschichten neue Herausforderungen an die Fenstermontage stellen.

SFS sucht die Verbesserung der Energieeffizienz auch bei den eigenen Fertigungsprozessen und verfolgt die jeweiligen Innovationen aufmerksam. Im Bereich des Kunststoff-Spritzgiessens wurde in den letzten Jahren konsequent auf die Investition in vollelektrisch betriebene Spritzgiessmaschinen gesetzt, die einen um bis zu 40% tieferen Energieverbrauch aufweisen. Der Anteil solcher Anlagen beträgt mittlerweile bereits 25%.



Der Einbezug der Mitarbeitenden bei Entscheidungsprozessen in ihrem Bereich sowie eine zeitnahe Information sind Kernelemente des Lean Managements in der SFS Group.

Korruptionsbekämpfung

Dem fairen Wettbewerb verpflichtet

Wir verpflichten uns zum fairen Wettbewerb. Der Verhaltenskodex der SFS Group untersagt jegliche Form der aktiven und passiven Korruption. Vergehen werden durch SFS konsequent geahndet.

Zusätzlich zum Verhaltenskodex wurde 2015 eine Anti-Korruptions-Richtlinie erarbeitet, die am 1. Januar 2016 in Kraft getreten ist. Diese soll das Bewusstsein im Hinblick auf Korruption schärfen und die Mitarbeitenden für dieses wichtige Thema sensibilisieren. Die Richtlinie ist ein Hilfsmittel für die Mitarbeitenden, damit sie sich im Geschäftsalltag regelkonform und sicher verhalten.

Darüber hinaus informiert die Richtlinie über Massnahmen und Verfahren, welche die SFS Group bestmöglich vor Korruption schützen sollen. Diese werden konzernweit umgesetzt, wobei die einzelnen Massnahmen den jeweiligen nationalen rechtlichen Besonderheiten angepasst werden.

Die Einführung der Anti-Korruptions-Richtlinie wird von einem eLearning begleitet, das von allen Mitarbeitenden des Managements sowie von den Bereichen Verkauf, Einkauf und Finance/Controlling zu absolvieren ist. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, dass Mitarbeitende, die bei ihrer täglichen Arbeit mit dem Themengebiet der Korruption in Berührung kommen könnten, dafür ausreichend sensibilisiert werden. Auch das eLearning im Bereich Anti-Korruption wird – wie das eLearning zum Verhaltenskodex im Allgemeinen – in regelmässigen Abständen wiederholt.



Ein wichtiger Aspekt bei den Investitionen in Infrastrukturprojekte bildet die Berücksichtigung nachhaltiger Methoden zur Energiegewinnung. So wurde beispielsweise auf dem Dach der Produktionshalle in Heerbrugg eine Fotovoltaikanlage installiert, welche zu einem grossen Teil von SFS Lernenden realisiert wurde.

Umfassende Aktivitäten im Bereich der Nachhaltigkeit für 2016 geplant

– Die Anstrengungen im Bereich der Nachhaltigkeit im weiteren Sinne werden fortgeführt. Im Folgenden ein kurzer Überblick über die wichtigsten geplanten Tätigkeiten.

Menschenrechte

– In diesem Themenkreis liegt der Fokus auf der Festigung der neuen Prozesse und der Organisation im Bereich der Berichterstattung von Verstößen gegen den Verhaltenskodex. Nach der Anpassung der Einkaufsbedingungen, welche von den Lieferanten die Einhaltung des UN Global Compact fordern, passen wir auch die entsprechenden Vertragsbedingungen kontinuierlich an. Im Zusammenhang mit unserem Engagement bei BSCI ist die Durchführung verschiedener Lieferantenaudits geplant.

Arbeitsnormen

– Ein Schwerpunkt ist der Ausbau und die Intensivierung der Berufsbildung an unseren internationalen Standorten in den USA und in Deutschland. Im Bereich der internen Ausbildung wird das neu überarbeitete International Leadership Development Program (ILDLP) lanciert. Zielgruppe dieses Programms sind Führungskräfte und Spezialisten. Ein wichtiger Aspekt des Lehrgangs ist auch die Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit innerhalb der SFS Group. Die einzelnen Module des Programms finden in China, Deutschland und der Schweiz statt.

In der Schweiz wird SFS erneut am Swiss Arbeitgeber Award teilnehmen. Die Antworten der Mitarbeitenden geben jeweils wichtige Hinweise zur Mitarbeiterzufriedenheit und zu Verbesserungsmöglichkeiten.

Umweltschutz

– Das Werk in Medina (USA) wird nach ISO 14001 zertifiziert werden. Alle relevanten Standorte werden einen Bericht zu Qualität, Umwelt und Sicherheit verfassen, der auch die Berichterstattung zu den wichtigsten Umweltkennzahlen beinhaltet. Die Fortschrittskontrolle und Definition der Zielsetzungen wird im Rahmen der jährlichen Management Reviews erfolgen. Nach Vorliegen des konsolidierten Berichts werden die bisherigen Bestrebungen überprüft und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen ergriffen.

2016 werden wir erneut zahlreiche innovative Produkte entwickeln und herstellen, welche für unsere Kunden und Endkunden Mehrwert schaffen – beispielsweise durch die Steigerung der Energieeffizienz und des Komforts oder die Erhöhung der Sicherheit.

Korruptionsbekämpfung

– Die Anti-Korruptions-Richtlinie wird weltweit implementiert. Die Einführung wird durch verschiedene Schulungsmassnahmen wie eLearning unterstützt.

Corporate Governance

- 1 Konzernstruktur und Aktionariat 42
- 2 Kapitalstruktur 43
- 3 Verwaltungsrat 44
- 4 Konzernleitung 53
- 5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen 57
- 6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre 57
- 7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen 58
- 8 Revisionsstelle 58
- 9 Informationspolitik 59
- 10 Nichtanwendbarkeit/Negativerklärung 59

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 ausgeglichenes 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 Stichtdatum 31. Dezember 2015.

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 drei Divisionen Präzisionsformteile und Sonder-schrauben. 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.

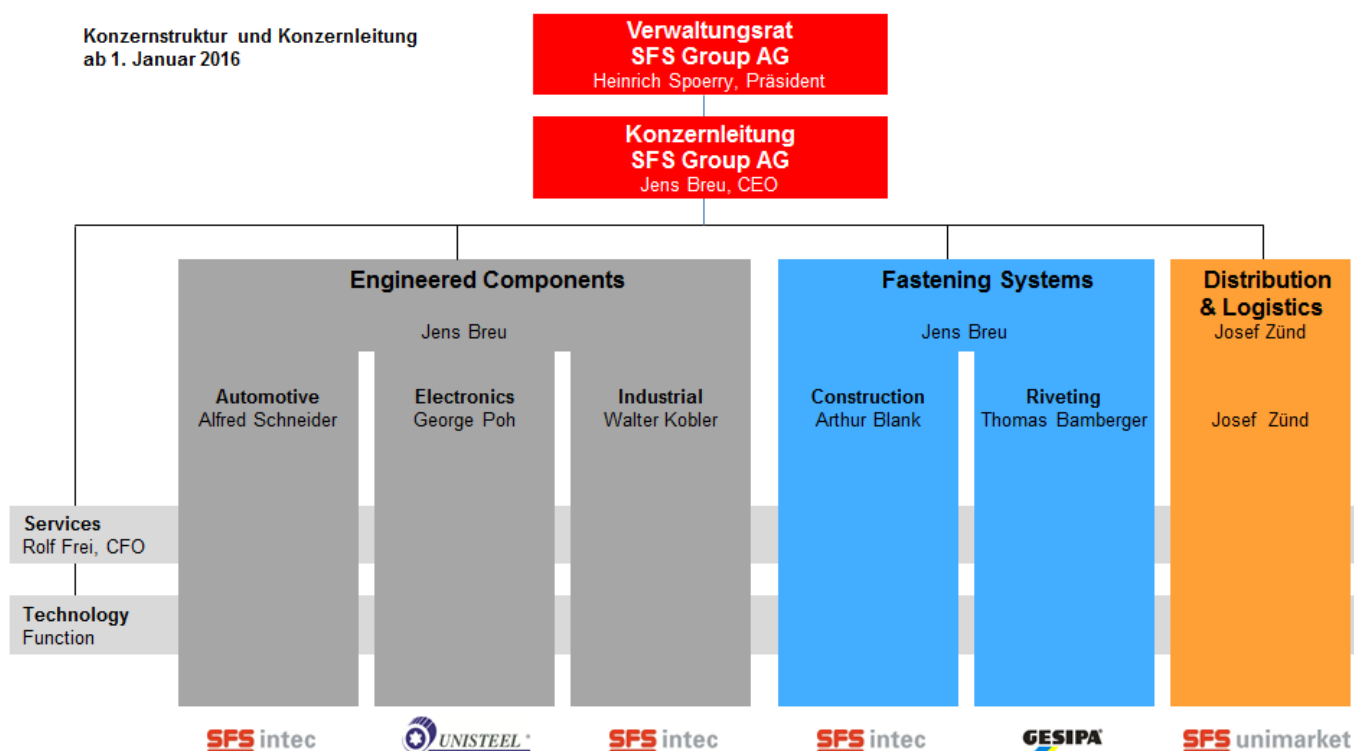
Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung werden in ihren Führungs- und Kontrollaufgaben von den Supportfunktionen Technology (Technology- und Know-how-Transfer, Verfahren, Prozesse) und Services (Informationstechnologie, Finanzen, Controlling, Personalwesen, Kommunikation) unterstützt.

Die Dachgesellschaft der SFS Group ist die SFS Group AG mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Au/SG, Schweiz. Sie ist nach schweizerischem Recht organisiert und an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG gemäss Main Standard (Valorennummer 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 2015 beläuft sich auf CHF 2'625.0 Mio. (Vj. 2'966.3).

Eine Übersicht aller Beteiligungsgesellschaften, die zum Konsolidierungskreis der SFS Group gehören, befindet sich im Anhang zur Konzernrechnung, Anmerkung 32. Zum Konsolidierungskreis gehören ausser der SFS Group AG keine Gesellschaften, deren Beteiligungspapiere kotiert sind.

1.2 Bedeutende Aktionäre

Die Gründerfamilien Huber und Stadler/Tschan der SFS Group AG bilden eine in Absprache handelnde Gruppe gemäss Art. 10 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Börsen und den Effektenhandel (BEHV-FINMA).



Anteile Aktienkapital und Stimmrechte

	31.12.2015	31.12.2014
Gründerfamilien	55.10%	55.04%

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 setzen die erfolgreiche Entwicklung der SFS Group in jedem Fall den Partikularinteressen der einzelnen Familien vor.

Dem Verwaltungsrat sind per Bilanzstichtag keine (Vj. keine) weiteren im Aktienregister eingetragenen und stimmberechtigten Aktionäre und stimmrechtsverbundene 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: <https://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html>

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

Im Hinblick auf den Börsengang (IPO) und die erstmalige Kotierung der Aktien an der SIX Swiss Exchange AG hat die Generalversammlung vom 2. April 2014 eine genehmigte Kapitalerhöhung von maximal CHF 555'750 beschlossen, welche ausschliesslich für den Zweck des IPO verwendet werden durfte (Art. 3a der Statuten).

Mit dem Börsengang vom 7. Mai 2014 erfolgte eine effektive Erhöhung des Aktienkapitals von bisher CHF 3'244'250 um CHF 505'750 auf CHF 3'750'000.

Das in Art. 3a der Statuten verbleibende, bis zum 4. April 2016 genehmigte Kapital von CHF 50'000 ist bedeutungslos, da es nur für den IPO zur Verfügung gestanden wäre.

Die SFS Group AG hat kein bedingtes Kapital.

2.3 Kapitalveränderungen

Im Berichtsjahr 2015 erfolgte keine Kapitalveränderung. Im Zuge des Börsengangs 2014 wurde eine Kapitalerhöhung von CHF 3'244'250 auf CHF 3'750'000 vorgenommen. Für diese Kapitalerhöhung waren die Bezugsrechte der Aktionäre zu Gunsten von Dritten ausgeschlossen. In den letzten drei Berichtsjahren erfolgten keine weiteren Kapitalveränderungen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine/Genussscheine

Das Aktienkapital der SFS Group AG ist in 37'500'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 eingeteilt. Die Aktien sind vollständig liberiert und dividendenberechtigt. An der Generalversammlung berechtigt jede Aktie zu einer Stimme. Die SFS Group AG hat weder Partizipations-scheine noch Genussscheine ausgegeben.

2.5 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.

2.6 Wandelanleihen und Optionen

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

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 Mitglieder.

In den letzten drei Jahren unterhielten die nicht-exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats, mit Ausnahme einer Transaktion im 2013, keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur SFS Group.

Im Zuge einer Fokussierung auf das Kerngeschäft hatte sich SFS im Jahr 2013 von Anteilen an verbundenen Gesellschaften und weiteren Aktiven getrennt. Ein Organmitglied oder ihm nahe stehende Gesellschaften haben diese Aktiven zu einem Gesamtpreis von CHF 62.0 Mio. erworben. Sie bestanden aus:

- den Beteiligungen INHAUS und stürmsfs
- der Tochtergesellschaft SFS Locher AG und
- einer Liegenschaft.

Als Grundlage für die Preisermittlung dienten Unternehmensbewertungen und Gebäudeschätzungen, welche mittels einer "Second or Fairness Opinion" von unabhängigen Experten plausibilisiert wurden.

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

In den Kurzprofilen der Verwaltungsratsmitglieder sind weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen beschrieben. Darüber hinaus übt kein Verwaltungsratsmitglied Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, hat keine dauernde Leitungs- und Beraterfunktionen für Interessensgruppen und bekleidet 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 or-

dentlichen Generalversammlung einen Ersatz, welcher – mit Ausnahme des unabhängigen Stimmrechtsvertreters – ein Mitglied des Verwaltungsrats sein muss.

Verwaltungsrat

1 Heinrich Spoerry

- Präsident des Verwaltungsrats seit 1999
- Chief Executive Officer von 1999 bis 31. Dezember 2015
- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Bei SFS von 1981 bis 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, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2008

Qualifikationen

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

2 Ruedi Huber

- Im Verwaltungsrat seit 1999
- Nicht exekutives Mitglied seit 1. Juli 2014
- Bei SFS von 1983 bis 30. Juni 2014 in verschiedenen Geschäftsleitungsfunktionen in der Schweiz, den USA und an anderen Standorten
- Vertritt die Huber-Familienaktionäre
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1960

Weitere Tätigkeiten

- HUWA Finanz- und Beteiligungs AG, Vizepräsident des Verwaltungsrats seit 1997
- Locher Bewehrungen AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2013
- Schlatter Industries AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2010
- Fisba Optik AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2005
- DGS Druckguss Systeme AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2003

Qualifikationen

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 2001
- Matura C in Mathematik und Naturwissenschaften 1980

3 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, Delegierter des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer seit 2002
- Universität St. Gallen, Präsident des Geschäftsleitenden Ausschusses am ITEM seit 2014
- SWISSMEM, Mitglied des Vorstandsausschusses seit 2012
- Technorama Winterthur, Mitglied des Stiftungsrats seit 2010
- Müller Martini Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2009
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006

Qualifikationen

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

4 Thomas Oetterli

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

Berufliche Tätigkeiten

- Mitglied der Schindler Konzernleitung seit 2010
- Schindler Group, designierter CEO ab 1. April 2016
- Schindler Group, Head of China seit 2013 – 2016
- Schindler Group, Head of Europe North & East 2010 – 2013
- Schindler Group, Head of Switzerland 2006 – 2009
- Bei Schindler Group seit 1994

Qualifikationen

- Lic. oec., Universität Zürich 1996



1



3



2



4

5 Karl Stadler

- Nicht exekutives Mitglied seit 1993
- Bei SFS von 1967 – 1993 in verschiedenen operativen Geschäftsleitungsfunktionen
- Vertritt die Stadler/Tschan-Familienaktionäre
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1946

Berufliche Tätigkeiten

- POLYGENA AG, Mehrheitsaktionär und Präsident des Verwaltungsrats seit 1992
- icotec ag, Gründer, Mehrheitsaktionär und Präsident des Verwaltungsrats seit 2000
- Suprem SA, Mitbegründer, Mehrheitsaktionär und Präsident des Verwaltungsrats seit 2006
- Frauenhof Immobilien AG, Eigentümer und Präsident des Verwaltungsrats seit 1986
- WISTAMA Finanz- und Beteiligungs AG, Gründer und Präsident des Verwaltungsrats seit 1985

Qualifikationen

- Dr. oec., Universität St. Gallen 1976
- Lic. oec., Universität St. Gallen 1970

7 Hans Huber

- Ehrenpräsident (ausserhalb des Verwaltungsrats) seit 1999
- Pionier und Mitbegründer der SFS Group
- Präsident des Verwaltungsrats bis 1999
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1927

6 Jörg Walther

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

Berufliche Tätigkeiten

- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- Sika AG, Präsident des Sachverständigenausschusses seit 2015
- AEW Energie AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2014
- Proderma AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2014
- Kraftwerk Augst AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- Immobilien AEW AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- 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
- Anwaltpatent 1990
- Lic. iur., Universität Zürich 1989



5



6



7

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, der Chief Operating Officer (bis 31.12.2015) und der Chief Financial Officer sowie je nach behandeltem Geschäft weitere Mitglieder der Konzernleitung mit beratender Stimme teil.

Im Berichtsjahr fanden acht ordentliche Verwaltungsratssitzungen statt. Zwei Sitzungen dauerten weniger als zwei Stunden, fünf Sitzungen nahmen einen Tag in Anspruch und eine Strategietagung dauerte insgesamt eineinhalb Tage. Die 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 Stimmengleichheit 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:

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate_governance/corporate_governance_1.html

Sie unterstützen den Verwaltungsrat in seinen Aufsichts- und Kontrollaufgaben und haben in erster Linie eine Beratungs-, Beurteilungs- und Vorbereitungsfunktion. Entscheidungskompetenz besitzt der Nominations- und Vergütungsausschuss lediglich bezüglich der Genehmigung von Vereinbarungen und Arbeitsverträgen mit dem Präsidenten des Verwaltungsrats, dem Chief Executive Officer und den übrigen Mitgliedern der Konzernleitung sowie bezüglich der Bewilligung der Annahme von externen Mandaten durch Verwaltungsratsmitglieder und Mitglieder der Konzernleitung. Das Audit Committee genehmigt mit abschliessender Kompetenz allfällige nicht revisionsbezogene Dienstleistungen der externen Revisionsstelle.

Am Ende des Berichtsjahres setzen sie sich wie im Vorjahr wie folgt zusammen:

Nominations- und Vergütungsausschuss

Urs Kaufmann	Vorsitz
Karl Stadler	Mitglied

Audit Committee

Thomas Oetterli	Vorsitz
Ruedi Huber	Mitglied
Jörg Walther	Mitglied

Die Ausschüsse tagen, sooft es die Geschäfte erfordern. Das Audit Committee tagt in der Regel im Januar, Februar und September. Durch die erstmalige Durchführung von internen Revisionen durch einen externen Partner war im Juni 2015 eine ausserordentliche Sitzung des Audit Committees erforderlich. Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt üblicherweise im Februar und Dezember. Aufgrund des personellen Wechsels auf der Position des Chief

Executive Officers kam der Nominations- und Vergütungsausschuss im Jahr 2015 ein weiteres Mal im September zusammen. Über jede Sitzung wird ein Protokoll erstellt, welches allen Sitzungsteilnehmenden und allen Verwaltungsräten zugestellt wird. Die Vorsitzenden der Ausschüsse berichten an den nächstfolgenden Verwaltungsratssitzungen über die behandelten Geschäfte und stellen allfällige Anträge an den Gesamtverwaltungsrat.

Die Amtsdauer der Ausschussmitglieder beträgt ein Jahr und fällt mit der Amtsdauer als Verwaltungsrats-Mitglied 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 Entschiede in den Bereichen Nomination und Vergütung in Bezug auf die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor. Der Nominations- und Vergütungsausschuss ist nur beratend bzw. vorbereitend tätig und hat keine Beschlusskompetenz.

An den Sitzungen nehmen der Chief Executive Officer und der Chief Human Resources Officer teil, ausser wenn deren eigene Leistung oder Vergütung behandelt wird. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss drei 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, diese werden vom Verwaltungsrat aus dessen Mitte gewählt. 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 sowie die externe Revision teil. Bei Bedarf behandelt das Audit Committee bestimmte Traktanden alleine mit der externen Revisionsstelle. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss vier Sitzungen abgehalten. Sie dauerten jeweils rund zwei Stunden.

Das Audit Committee hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

- Evaluierung von externen Revisionsstellen 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 Beschluss 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 Operating Officer (bis zum 31. Dezember 2015) und 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 Rechnung 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 seit 2015 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 Committee teil. Im Berichtsjahr fanden zwölf interne Revisionen statt, wovon zwei durch den externen Partner durchgeführt wurden.

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

- Investitionsrisiken bei Grossprojekten
- Währungsrisiken
- Risiken bei akquirierten Unternehmen
- Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage
- Risiken im Bereich Compliance

Für weitere Informationen verweisen wir auf den Anhang zum konsolidierten Jahresabschluss, Anmerkung 5 "Finanzielles Risikomanagement".

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.

Per 1. Januar 2016 ist Jens Breu, bisher Chief Operating Officer, in die Funktion des Chief Executive Officer eingetreten und löst damit Heinrich Spoerry auf dieser Position ab. Heinrich Spoerry verbleibt in der SFS Group als Präsident des Verwaltungsrats. Damit wurde der bereits vor dem IPO angekündigte Wechsel an der Konzernspitze und die personelle Trennung des Präsidenten des Verwaltungsrats von der Funktion des Chief Executive Officers definitiv vollzogen.

Die Konzernleitung setzt sich am 1. Januar 2016 aus acht Personen zusammen:

Konzernleitung

Heinrich Spoerry

- Chief Executive Officer 1999 bis 31. Dezember 2015
- Weitere Angaben unter Ziff. 3 Verwaltungsrat

Jens Breu

- Chief Executive Officer ab 1. Januar 2016
- Leiter Segment Engineered Components seit Oktober 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 bis 31. Dezember 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

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 SFS services AG seit 2008
- 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

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

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 Oktober 2014
- Bei SFS (Unisteel) seit 1955
- 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



Von links nach rechts: – George Poh, Leiter Division Electronics – Rolf Frei, CFO – Walter Kobler, Leiter Division Industrial – Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics – Alfred Schneider, Leiter Division Automotive – Heinrich Spoerry, Präsident des Verwaltungsrats – Jens Breu, CEO – Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting – Arthur Blank, Leiter Division Construction

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Die Kurzprofile der Konzernleitungsmitglieder unter Ziff. 4.1 beschreiben weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen. Darüber hinaus übt kein Konzernleitungsmitglied Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, hat keine dauernde Leitungs- oder Beraterfunktion für Interessengruppen und bekleidet 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 Publikums- gesellschaften (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 obengenannten 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 Über-

tragbarkeit 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.

6.2 Unabhängiger Stimmrechtsvertreter

Jeder Aktionär kann sich vom unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen.

Die Amtsdauer des unabhängigen Stimmrechtsvertreter 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 7. Mai 2015 bürki bolt németh Rechtsanwälte in 9435 Heerbrugg bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt.

6.3 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 "Quoren" der Statuten;

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

6.4 Einberufung der Generalversammlung

Es bestehen keine vom Gesetz abweichenden Regeln.

6.5 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.

6.6 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 vereinbarte Konkurrenzverbot für Mitglieder der Konzernleitung dauert zwei Jahre ab Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Das Konkurrenzverbot gilt nicht, wenn das Arbeitsverhältnis aufgrund eines Kontrollwechsels aufgelöst wird.

8 Revisionsstelle

8.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

PricewaterhouseCoopers AG, St. Gallen, ist seit 1993 Revisionsstelle der SFS Group und von verschiedenen Tochtergesellschaften. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Geschäftsjahr gewählt. Der leitende Revisor, Beat Inauen, trägt seit der Generalversammlung 2009 die Verantwortung für das Revisionsmandat. Der leitende Revisor wechselt aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts (Art. 730a OR) alle sieben Jahre. Damit endet die Amtszeit von Beat Inauen als leitender Revisor mit der Generalversammlung 2016.

Als sein Nachfolger in der Funktion als leitender Revisor wird Thomas Illi nach der Generalversammlung 2016 antreten, sofern PricewaterhouseCoopers AG, St. Gallen, als Revisionsstelle an der Generalversammlung 2016 bestätigt wird.

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 keine prüfungsnahen Dienstleistungen in Rechnung (Vj. CHF 0.2 Mio.). Für weitere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen und anderen steuerbezogenen Dienstleistungen bezahlte die SFS Group an PricewaterhouseCoopers CHF 0.2 Mio. (Vj. 0.2).

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.

Die externe Revision erstellt jährlich zuhanden 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.

Für den Halbjahresabschluss 2015 nahm PricewaterhouseCoopers AG wie im Vorjahr eine "analytische Durchsicht" vor und bestätigte ihr Prüfergebnis. Das Audit Com-

mittee beurteilt den jährlichen Umfang (scope) der Revision sowie die Revisionspläne und bespricht die Revisionsergebnisse mit der Revisionsstelle. Im Berichtsjahr war die externe und interne Revision an 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, die Honorare der von der externen Revisionsstelle erbrachten Dienstleistungen.

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 aktiv, offen und zeitgerecht mit allen Anspruchsgruppen.

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:

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html

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/August, ein Investorentag im 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: http://sfs.biz/de/web/maillinglist/maillingliste_addon.html

Alle Medienmitteilungen, Geschäfts- und Halbjahresberichte, Volumenmeldung, Medien- und Analystenkonferenz, etc. werden zeitgleich mit ihrer Veröffentlichung aufgeschaltet. Abrufbar unter:

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/medienmitteilungen_1/newsoverview.html

Aktionäre erhalten die Kurzversion des Geschäftsberichts mit der Einladung zur Generalversammlung direkt zugestellt. Eine umfassende Version des Geschäftsberichts ist elektronisch auf der Internetseite verfügbar. Abrufbar unter: http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html

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

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/investoren_1.html

Organisationsreglement

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate_governance/corporate_governance_1.html

Statuten

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate_governance/corporate_governance_1.html

Unternehmensnachrichten und Ad-hoc-Mitteilungen

http://www.sfs.ch/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/medienmitteilungen_1/newsoverview.html

Finanzpublikationen

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html

Corporate Communications/Investor Relations

Claude Stadler
Rosenbergsaustasse 8
CH-9435 Heerbrugg
+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 Kommentars) gelten.

Vergütungsbericht

- 1 Inhalt 62
- 2 Grundsätze des Vergütungssystems 62
- 3 Festlegungsverfahren 64
- 4 Effektive Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr 66
- 5 Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung 68
- 6 Bericht der Revisionsstelle 69

1 Inhalt

Der Vergütungsbericht informiert über das Vergütungssystem der SFS Group und die effektiv gewährten Vergütungen an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung. Die SFS Group hat das Vergütungssystem im Zusammenhang mit dem Börsengang vom 7. Mai 2014 neu definiert, im Berichtsjahr 2014 eingeführt und im 2015 ohne wesentliche Veränderungen fortgesetzt.

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 am 31. Dezember 2015 gültigen Richtlinie zur Corporate Governance (RLCG) 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/marktgerechte und ethisch/gesellschaftlich vertretbare Vergütungen;
- festgelegte Ober- und Untergrenzen.

Die Grundsätze der Vergütungen sind in Art. 25 bis Art. 30 der Statuten der SFS Group AG festgelegt.

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 effektiv zu gewährenden Vergütungen liegt beim Nominations- und Vergütungsausschuss (NCC). Er besteht aus dem Präsidenten und mindestens einem weiteren Mitglied des Verwaltungsrates. Sie werden jährlich an der Generalversammlung gewählt. Die Anträge erfolgen an den Gesamtverwaltungsrat. Die Zusammensetzung, die Aufgaben und die Arbeitsweise des NCC sind im Corporate-Governance-Bericht umschrieben.

2.1 Vergütung des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten ein fixes Grundhonorar, eine fixe Entschädigung für Mitgliedschaften in Ausschüssen des Verwaltungsrates und eine pauschale Spesenentschädigung. Diese Vergütungskomponenten werden vom Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungsausschusses 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 langfristig ausgerichtete Prämie dar und sind mit einer Mindestsperrfrist von mindestens drei Jahren versehen. Der Anteil der Vergütungskomponente SFS Aktien wird in regelmässigen Perioden durch das NCC überprüft. Änderungsvorschläge werden dem Verwaltungsrat unterbreitet.

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

Da in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 die Aufgaben des Verwaltungsratspräsidenten und des Chief Executive Officers von derselben Person wahrgenommen wurden, kommt ausschliesslich die Vergütung des Chief Executive Officers zur Anwendung. Für die Ausübung der exekutiven Verwaltungsratsstätigkeit wird dem Chief Executive Officer keine zusätzliche Vergütung entrichtet.

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.

Die Gesamtvergütung der Konzernleitung weist somit folgende Struktur auf:

	Basissalär	Variable Barvergütung	Variable Vergütung SFS Aktien*	Salärobergrenze
Chief Executive Officer	100%	50% vom Basissalär	15 bis 20% vom Basissalär	2 x Basissalär
Untergrenze	100%	0%	0%	100%
Zielwert	100%	50%	20%	170%
Obergrenze	100%	75%	25 - 30%	ca. 200%
Konzernleitung	100%	25% vom Basissalär	10 bis 15% vom Basissalär	1.6 x Basissalär
Untergrenze	100%	0%	0%	100%
Zielwert	100%	25%	10%	135%
Obergrenze	100%	37.5%	22.5 - 27.5%	ca. 160%

* Bei der variablen Vergütung in Form von SFS Aktien wird zu Beginn der Periode durch den Verwaltungsrat eine feste Anzahl Aktien pro Konzernleitungsmitglied definiert. Diese Anzahl entspricht beim Chief Executive Officer ca. 20% und bei den Konzernleitungsmitgliedern ca. 10% des Basissalärs. Im Anschluss an die Generalversammlung werden diese Aktien, sofern die Zustimmung der Generalversammlung vorherrscht, zum Tagesendkurs des Datums der Generalversammlung an die Konzernleitungsmitglieder übertragen. Aufgrund der Kursschwankungen zwischen Festlegung der Anzahl Aktien (Beginn Abrechnungsperiode) und Auszahlung (Tag der Generalversammlung, also ca. 15 bis 16 Monate später) kann bei starkem Kursanstieg die Obergrenze der SFS Aktienvergütung von 25% vom Basissalär beim Chief Executive Officer bzw. 22.5% bei der Konzernleitung und somit die gesamte Salärobergrenze überschritten werden. Die Anzahl Aktien pro Konzernleitungsmitglied wurde initial aufgrund des Ausgabepreises der Aktie von CHF 64 bestimmt. Die Anzahl Aktien wird in einer Bandbreite von $\pm 25\%$ vom Ausgabepreis (CHF 48 bis CHF 80) konstant gehalten.

Das **Basissalär** entspricht in der Regel dem fixen 13-fachen Monatsgehalt.

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 2015 wa-

ren dies auf Konzernstufe das Umsatzwachstum, die Höhe der EBITA-Marge und des Operating Free Cash Flow. Auf Segmentstufe wurden das Umsatzwachstum, die Höhe der EBITA-Marge und des Networking Capital in % der Gesamtleistung als Zielparameter verwendet.

- b) der Erfüllung von individuellen Jahreszielen
Diese vergütungsrelevanten Ziele werden durch den Verwaltungsrat für den Chief Executive Officer und durch den Chief Executive Officer individuell für jedes Konzernleitungsmitglied festgelegt und bestimmt. Orientiert wird 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. Eine Obergrenze bestimmt die maximale Auszahlung für ein Ziel.
- c) einem Ermessensentscheid zum Führungsverhalten
Die Beurteilung der Komponenten Führung, Werte und Verhalten fließt ebenfalls in die variable Barvergütung ein. Diese Einschätzung der Zielerreichung liegt vollständig im Ermessen des direkten Führungsverantwortlichen (für den Chief Executive Officer beim Verwaltungsrat, für die Konzernleitung beim Chief Executive Officer).

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

Zielgruppe	Finanzziele Konzern	Finanzziele Segmente und Divisionen	Individuelle Ziele	Führung Werte Verhalten
CEO, COO, CFO	60%	-	20%	20%
Übrige Konzernmitglieder	30%	30%	20%	20%

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. Deren Wert soll sich zu diesem Zeitpunkt für den Chief Executive Officer auf 15% bis 20% und für die übrige Konzernleitung auf 10% bis 15% des Basissalärs belaufen. Nach Ablauf der Leistungsperiode legt der Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungsausschusses nach eigenem Ermessen, aufgrund des Marktumfelds (Teuerung, konjunkturelle Entwicklung, Branchenentwicklung etc.), der Strategieumsetzung und der finanziellen Situation des Unternehmens 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 einem Preis, der 5% bis 10% unter dem über 30 Börsentage volumengewichteten Durchschnittskurs an der Börse liegt, an wichtigen und langjährigen Mitarbeitenden zum Kauf anbieten. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung können in dieses Programm eingeschlossen werden. Die so erworbenen Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt.

2.4 Darlehen und Kredite

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

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 Verwaltungsrates sowie der Konzernleitung werden jährlich nach Abschluss des Geschäftsjahres und vorbehaltlich der Genehmigung durch die Generalversammlung auf Antrag des NCC vom Gesamtverwaltungsrat im Februar festgelegt.

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 jährlich überprüft.

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

	Vorschlag	Entscheid	Genehmigung
Verwaltungsrat	NCC	VR	GV
Chief Executive Officer	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 Chief Executive Officers 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 Chief Executive Officers 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.

Dieser Zusatzbetrag darf nur verwendet werden, wenn der von der Generalversammlung beschlossene Gesamtbetrag der Vergütung der Geschäftsleitung bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung nicht ausreicht für Vergütungen der neuen oder beförderten Mitglieder. Über den verwendeten Zusatzbetrag stimmt die Generalversammlung nicht ab.

4 Effektive Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr

Dieses Kapitel unterliegt der Prüfung durch die Revisionsstelle.

4.1 Vergütung Verwaltungsrat 2015

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto ³	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien ¹	Sozialleistungen ²	Total	Davon in bar
Heinrich Spoerry, Präsident	-	-	-	-	-	-
Ruedi Huber	74'667	500	32'800	15'817	123'284	74'667
Urs Kaufmann	74'667	500	32'800	15'817	123'284	74'667
Thomas Oetterli	74'667	500	32'800	15'817	123'284	74'667
Karl Stadler	74'667	500	32'800	11'237	118'704	74'667
Jörg Walther	74'667	500	32'800	15'817	123'284	74'667
Total Verwaltungsrat	373'335	2'500	164'000	74'505	611'840	373'335

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 22. Februar 2016 beträgt CHF 65.60 (Tagesschlusskurs).

² Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

³ Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Mai 2015 bis 30. April 2016 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.

4.2 Vergütung Verwaltungsrat 2014

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien ¹	Sozialleistungen ²	Total	Davon in bar
Heinrich Spoerry, Präsident	-	-	-	-	-	-
Hans Brunhart (bis 4.4.2014)	21'667	n/a	n/a	n/a	21'667	21'667
Christian Fiechter (bis 4.4.2014)	20'845	n/a	n/a	1'917	22'762	20'845
Ruedi Huber ³	88'125	500	32'500	13'278	133'903	88'125
Urs Kaufmann	75'239	500	32'500	11'336	119'075	75'239
Thomas Oetterli	75'239	500	32'500	11'336	119'075	75'239
Karl Stadler	88'539	500	32'500	9'351	130'390	88'539
Jörg Walther (ab 4.4.2014) ⁴	60'000	500	32'500	9'040	101'540	60'000
Total Verwaltungsrat	429'654	2'500	162'500	56'258	648'412	429'654

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 20. Februar 2015 betrug CHF 65 (Tagesschlusskurs).

² Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

³ Ruedi Huber war bis zum 30. Juni 2014 für die SFS Group operativ tätig und wurde dafür mit netto CHF 54'098 entschädigt.

⁴ Jörg Walther wurde am 4. April 2014 in den Verwaltungsrat gewählt. Die Entschädigung für Beratungsleistungen im Vorfeld seiner Wahl beläuft sich auf netto CHF 20'000.

4.3 Vergütung Konzernleitung 2015

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto ⁵	Variable Barvergü- tung netto	Anzahl SFS Aktien ⁴	Wert SFS Aktien ¹	Vergütung Beteili- gungsplan ²	Sozial- leistungen ³	Total	Davon in bar
Heinrich Spoerry, CEO	568'944	251'617	2'100	137'760	0	210'295	1'168'616	820'561
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	2'267'450	545'554	4'920	322'752	0	781'476	3'917'232	2'813'004
Total Konzernleitung	2'836'394	797'171	7'020	460'512	0	991'771	5'085'848	3'633'565

- ¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 22. Februar 2016 beträgt CHF 65.60 (Tagesschlusskurs).
- ² Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount von 10%.
- ³ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.
- ⁴ Im Geschäftsjahr 2015 wurde kein Aktien-Beteiligungsprogramm durchgeführt; somit entspricht die Anzahl SFS Aktien der Anzahl aus der variablen Vergütung in Form von Aktien.
- ⁵ Das Basissalär wurde zwischen dem 1. Februar 2015 und dem 31. Dezember 2015 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.

4.4 Vergütung Konzernleitung 2014

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto	Variable Barvergü- tung netto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien ¹	Vergütung Beteili- gungsplan ²	Sozial- leistungen ³	Total	Davon in bar
Heinrich Spoerry, CEO	624'243	302'581	2'100	136'500	6'324	246'933	1'316'581	926'824
Übrige Mitglieder der Konzernleitung ⁴	2'819'008	680'180	5'550	360'750	33'201	849'411	4'742'550	3'499'188
Total Konzernleitung	3'443'251	982'761	7'650	497'250	39'525	1'096'344	6'059'131	4'426'012

- ¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 20. Februar 2015 betrug CHF 65 (Tagesschlusskurs).
- ² Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount von 10%.
- ³ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.
- ⁴ Bernard Toh ist mit Wirkung vom 1. Oktober 2014 nicht mehr Mitglied der Konzernleitung.

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 31.12.2015	Anzahl Aktien am 31.12.2014
Heinrich Spoerry, Präsident	-	-
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied	245'960	244'280
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	6'680	5'000
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	4'680	3'000
Karl Stadler ¹ , nicht exekutives Mitglied	2'521'480	2'519'800
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	1'680	-
Total Verwaltungsrat	2'780'480	2'772'080

¹ Der Aktienbestand von Karl Stadler setzt sich aus privat gehaltenen Aktien und aus Aktien der von ihm kontrollierten Wistama Finanz- und Beteiligungs AG zusammen.

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

5.2 Konzernleitung

	Anzahl Aktien am 31.12.2015	Anzahl Aktien am 31.12.2014
Heinrich Spoerry, Chief Executive Officer bis 31.12.2015	190'280	188'180
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	1'170	670
Arthur Blank, Leiter Division Construction	12'840	12'340
Jens Breu, Chief Operating Officer bis 31.12.2015, Chief Executive Officer ab 1.1.2016	6'330	5'680
Rolf Frei, Chief Financial Officer	61'530	60'680
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	19'500	19'000
George Poh, Leiter Division Electronics	50'330	49'680
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	14'080	13'580
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	18'190	17'340
Total Konzernleitung	374'250	367'150

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

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

Wir haben das Kapitel 4 (Seiten 66 und 67) des beigefügten Vergütungsberichts vom 3. März 2016 der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats

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 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Beat Inauen
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 3. März 2016

Finanzbericht 2015

Konzernrechnung SFS Group

Konsolidierte Bilanz 72

Konsolidierte Erfolgsrechnung 73

Konsolidiertes Gesamtergebnis 74

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis 74

Konsolidierte Cash Flow Rechnung 75

Anhang 76

Bericht des Konzernprüfers 110

Jahresrechnung der SFS Group AG 111

Informationen für Aktionäre 118

Konsolidierte Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2015		31.12.2014	
Liquide Mittel	7	157.0		138.3	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	243.9		268.3	
Übrige Forderungen	9	29.2		33.2	
Vorräte	10	258.1		273.2	
Umlaufvermögen		688.2	31.7%	713.0	31.7%
Sachanlagen	11	576.0		590.5	
Immaterielles Anlagevermögen	12	850.2		908.7	
Finanzanlagen	13	10.1		0.7	
Verbundene Gesellschaften	14	27.1		13.8	
Latente Steueransprüche	17	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	Anhang	31.12.2015		31.12.2014	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		77.0		118.4	
Kurzfristige Steuerschulden		18.4		24.3	
Übrige Verbindlichkeiten	15	93.6		87.4	
Kurzfristige Finanzschulden	16	17.2		38.2	
Kurzfristiges Fremdkapital		206.2	9.5%	268.3	11.9%
Langfristige Finanzschulden	16	12.3		12.4	
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	106.2		119.5	
Rückstellungen	18	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	19	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%

Der Anhang auf den Seiten 76 bis 109 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	Anhang	2015		2014	
Nettoumsatz	20	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	21	16.1		12.5	
Deckungsbeitrag		854.5	62.3%	877.7	63.5%
Personalaufwand	22	-377.5		-387.9	
Übriger betrieblicher Aufwand	23	-209.6		-218.4	
Abschreibung Sachanlagen	11	-80.8		-76.0	
Amortisation immaterielle Werte	12	-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	24	-3.2		-12.2	
Zins- und Wertschriftenerfolg	24	3.4		4.4	
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	14	1.6		0.4	
Gewinn vor Steuern		130.9		134.1	
Ertragssteuern	25	-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	26	2.78		3.07	

Der Anhang auf den Seiten 76 bis 109 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidiertes Gesamtergebnis

in Mio. CHF	Anhang	2015	2014
Unternehmensgewinn		105.0	110.2
Posten ohne erfolgswirksame Umgliederung			
Anpassungsbedingter Aufwand Vorsorgepläne	19	-24.7	-20.7
Steuereffekt Vorsorgepläne	19	4.7	3.4
Posten mit erfolgswirksamer Umgliederung			
Umrechnungsdifferenzen	19	-36.3	86.7
Auflösung Umrechnungsdifferenzen aus Dekonsolidierung		-	5.0
Hedge Accounting	19	-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

in Mio. CHF	Anhang	Aktienkapital	Reserven	Eigenkapital SFS Group	Nicht beherrschende Anteile	Total
Stand 1.1.2014	19	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	19	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	30	-	-	-	-0.6	-0.6
Stand 31.12.2015	19	3.8	1'780.5	1'784.3	8.3	1'792.6

Der Anhang auf den Seiten 76 bis 109 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Cash Flow Rechnung

in Mio. CHF	Anhang	2015	2014
Betriebserfolg (EBIT)		129.1	141.5
Abschreibungen/Amortisationen	11, 12	138.3	129.9
Bezahlte Zinsen	24	-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	11	-88.7	-95.8
Kauf von Software	12	-1.7	-1.8
Verkaufserlös von Sachanlagen		2.1	2.7
Kaufpreiszahlungen Beteiligungen	30	-7.5	-38.6
Verkaufserlös Beteiligungen	30	0.3	0.7
Verkaufserlös verbundene Gesellschaften		1.6	-
Investitionen in verbundene Gesellschaften		-10.1	-
Dividenden von verbundenen Gesellschaften	14	-	0.2
Zins- und Wertschrifteneinnahmen	24	0.9	1.6
Verkauf von Wertschriften		-	0.3
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-103.1	-130.7
Kapitalerhöhung netto		-	311.3
Aufnahme kurzfristiger Finanzschulden	16	12.9	21.6
Rückzahlung kurzfristiger Finanzschulden	16	-29.0	-125.8
Rückzahlung langfristiger Finanzschulden	16	-	-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	7	138.3	217.4
Liquide Mittel Schlussbestand	7	157.0	138.3

Der Anhang auf den Seiten 76 bis 109 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Anhang

1	Allgemeine Informationen	77
2	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	77
3	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	81
4	Segmentinformationen	81
5	Finanzielles Risikomanagement	86
6	Finanzierungsinstrumente	89
7	Liquide Mittel	89
8	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	90
9	Übrige Forderungen	90
10	Vorräte	90
11	Sachanlagen	91
12	Immaterielles Anlagevermögen	92
13	Finanzanlagen	93
14	Verbundene Gesellschaften	94
15	Übrige Verbindlichkeiten	94
16	Finanzschulden	95
17	Latente Steuern	96
18	Rückstellungen	97
19	Reserven	98
20	Nettoumsatz	98
21	Betrieblicher Nebenertrag	99
22	Personalaufwand	99
23	Übriger betrieblicher Aufwand	99
24	Finanzergebnis	100
25	Ertragssteuern	101
26	Ergebnis je Aktie	101
27	Pensionsplan Schweiz	102
28	Derivative Finanzinstrumente	105
29	Transaktionen mit nahestehenden Personen	105
30	Veränderungen im Konsolidierungskreis	106
31	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	107
32	Konzerngesellschaften	108
33	Währungskurse	109

1 Allgemeine Information

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

Die vorliegende Konzernrechnung der SFS Group wurde vom Audit Committee und vom Verwaltungsrat am 3. März 2016 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 20. April 2016.

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.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

2.1 Basis der Erstellung

Die konsolidierte Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Sie vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Erfolgs-, Vermögens- und Finanzlage der SFS Group.

2.2 Änderungen in den IFRS Richtlinien

2.2.1 Übernahme von angepassten IFRSs/IASs

Mit Wirksamkeit vom 1. Januar 2015 sind keine neuen International Financial Reporting Standards (IFRS), von der SFS Group übernommen worden.

Die jährlichen Präzisierungen und kleineren Anpassungen an diversen Standards sowie Interpretationen in den IFRSs/IASs aus den Zyklen 2010 bis 2012 und 2011 bis 2013 haben wir vorgenommen. Sie haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Rechnung.

2.2.2 Vorzeitige Anwendung von IFRSs/IASs

Zusätzlich hat die SFS Group neue IFRS und Anpassungen an IFRSs/IASs mit obligatorischer Gültigkeit für Perioden ab 1. Januar 2016 bereits in diesem Finanzbericht vorzeitig angewendet:

Die verschiedenen Klarstellungen zu IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen, IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures sowie IAS 27 Konzern und separate Abschlüsse. Sie haben keine Auswirkung auf den Finanzbericht 2015.

Anpassungen an IAS 16 Sachanlagen und IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte haben keine Auswirkung bei SFS.

Die jährlichen Präzisierungen und kleineren Anpassungen aus dem Zyklus 2012 bis 2014 an diversen Standards sowie Interpretationen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Rechnung.

2.2.3 Noch nicht eingeführte Standards

Der neue Standard IFRS 9 Finanzinstrumente behandelt die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Es werden keine wesentlichen Auswirkungen für die SFS Group erwartet.

IFRS 15 Umsatzerfassung führt einen neuen Grundsatz ein, wonach der Umsatz dann zu erfassen ist, wenn der Kunde die Kontrolle über ein Produkt oder eine Dienstleistung erlangt. SFS erwartet mit Ausnahme von zusätzlichen Offenlegungen keine wesentlichen Auswirkungen. Die beiden Standards IFRS 9 und IFRS 15 treten auf 1. Januar 2018 in Kraft.

IAS 1 Angabeninitiative wird ab 1. Januar 2016 angewendet.

2.3 Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernrechnung umfasst die SFS Group AG sowie alle in- und ausländischen Konzerngesellschaften. Dabei werden nach der Methode der Vollkonsolidierung die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag der in die Konsolidierung integrierten Gesellschaften zu 100% erfasst. Anteile von Drittaktionären am Eigenkapital und am Ergebnis werden in der Konzernbilanz und in der Konzernergebnisrechnung separat 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 Aktiven und Passiven der erworbenen Gesellschaften nach konzerneinheitlichen Grundsätzen zum Marktwert bewertet und dem Erwerbspreis gegenüber gestellt. Ein dabei entstehender Goodwill wird aktiviert und jährlich einer Werthaltigkeitsprüfung (Impairment Test) unterzogen. Ein negativer Goodwill wird beim Unternehmenserwerb festgestellt, nochmals überprüft und danach unmittelbar über die Erfolgsrechnung gebucht.

Im Laufe des Berichtsjahres erworbene Konzerngesellschaften werden ab Erwerb in die Konzernrechnung einbezogen und veräusserte Gesellschaften ab Verkauf ausgeschlossen.

Unternehmen, bei denen die SFS Group einen bedeutenden Einfluss ausübt, werden als verbundene Gesellschaften bezeichnet und in Joint Ventures und Assoziierte unterteilt.

Die gemeinschaftliche Führung in den Joint Ventures ist vertraglich geregelt. Wichtige Entscheide in der Finanz- und Geschäftspolitik sowie in der Führung des Unternehmens können nur gemeinsam getroffen werden. SFS Group hat ein Recht am Nettovermögen.

Bei Assoziierten hat SFS Group die Möglichkeit, bei finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen mitzuwirken ohne jedoch eine Kontrolle oder Beherrschung ausüben zu können.

Bei beiden Arten hält die SFS Group einen Stimmenanteil zwischen 20% und 50%.

Assoziierte Gesellschaften und Joint Ventures werden bei der Erstbewertung zu Anschaffungskosten erfasst. Diese setzen sich aus dem anteiligen Nettovermögenswert und einem allfälligen Goodwill zusammen. Die Folgebewertung richtet sich nach der Equity-Methode.

2.4 Währungsumrechnung

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 Gesamtergebnis 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 Gesamtergebnis zugeordnet.

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

2.5 Bewertungstechniken

Mit IFRS 13 wurden die Bemessungen des beizulegenden Zeitwerts vereinheitlicht und eine Bewertungshierarchie eingeführt. In Stufe 1 bestehen Preisnotierungen auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte. In Stufe 2 sind die wesentlichen Bewertungsparameter direkt oder indirekt am Markt beobachtbar. Bei Stufe 3 sind für die Bewertung keine beobachtbaren Marktpreise vorhanden.

2.6 Liquide Mittel

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

2.7 Finanzielle Vermögenswerte

SFS Group klassiert ihr Finanzvermögen nach den folgenden Kategorien. Die Wahl der Kategorie hängt vom jeweiligen Zweck ab.

Erfolgswirksam zum Marktwert bewertete Anlagen

Diese Vermögenswerte werden zu Handelszwecken gehalten. Dazu gehören die liquiden Mittel, Wertschriften und die Devisentermingeschäfte. Sie werden am Bilanzstichtag zum jeweiligen Stichtagskurs bewertet und über die Erfolgsrechnung angepasst, mit Ausnahme von Cash Flow Hedges.

Darlehen und Forderungen

Dazu gehören die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Darlehen in den Finanzanlagen. Sie sind zum Nominalwert, abzüglich notwendiger Wertberichtigungen und unter Berücksichtigung einer allfälligen Abdiskontierung bilanziert.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf die Zahlungsströme auslaufen. Eine finanzielle Schuld wird ausgebucht, wenn sie getilgt ist.

2.8 Hedge Accounting

Die SFS Group kann derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von aus operativer Geschäftstätigkeit und Finanztransaktionen resultierenden Zins- und Währungsrisiken einsetzen. Für die Erfassung wird, soweit die Anforderungen von IAS 39 erfüllt werden, das Hedge Accounting angewendet und damit die Ergebnisvolatilität in der Erfolgs-

rechnung reduziert. Wertschwankungen von Cash Flow Hedges werden, sofern effektiv, über das Gesamtergebnis verbucht. Sobald das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam oder die Absicherung ineffektiv ist, wird die Wertschwankung in der Erfolgsrechnung erfasst.

2.9 Übrige Forderungen

Sie beinhalten die aktiven Rechnungsabgrenzungen, rückforderbare Mehrwert- und Verrechnungssteuern sowie übrige kurzfristige Guthaben. Die Bilanzierung erfolgt zu realisierbaren Nettowerten.

2.10 Vorräte

Sie sind 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.

Die notwendigen Wertberichtigungen werden auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen. 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 zweiten 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 bezeichnet und nicht wertberichtigt.

Zusätzlich erfolgt eine Gegenüberstellung des Ø Nettoverkaufspreises nach Abzug von Veräusserungskosten zum Lagerwert am Bilanzstichtag. Diese Bewertung entspricht dem Niederstwertprinzip und die Rückstellung ist in der Wertberichtigung enthalten.

2.11 Sachanlagen

Sie werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten abzüglich der Abschreibungen bilanziert. Wertvermehrnde Aufwendungen, die zu einer Verlängerung der Nutzungsdauer oder Erhöhung der Produktionskapazität führen, werden aktiviert. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die folgenden Nutzungsdauern vorgenommen:

	Jahre
Gebäude	20 - 33
Gebäudetechnik	10 - 15
Produktionsmaschinen	5 - 10
Betriebsmobiliar	5 - 10
Büromaschinen, IT-Hardware	3 - 5
Fahrzeuge	3 - 8

Land ist zu Anschaffungskosten aktiviert und wird aufgrund der unbeschränkten Lebensdauer nicht abgeschrieben.

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird eine Überprüfung eingeleitet und allenfalls der Wert der Sachanlage erfolgswirksam reduziert.

2.12 Immaterielles Anlagevermögen

Goodwill und immaterielle Werte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden jährlich auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Eine Wertminderung wird als Aufwand in der Erfolgsrechnung erfasst. Immaterielle Werte mit begrenzter Nutzungsdauer werden erstmalig zu den Anschaffungskosten bilanziert und linear amortisiert. Die Amortisationen basieren auf folgenden geschätzten Nutzungsdauern:

	Jahre
Lizenzen und Patente	3 - 5
IT-Software	3 - 10
Baurecht	50
Andere immaterielle Werte	3 - 10

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird eine Überprüfung eingeleitet und allenfalls der Wert der immateriellen Anlage erfolgswirksam reduziert.

2.13 Rückstellungen

Diese 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 potentielle Mittelabfluss verlässlich einschätzbar ist.

Rückstellungen umfassen im Wesentlichen Pensionspläne, Abfertigungen, Dienstjubiläen, Gewährleistungsansprüche und hängige Steuer- und Rechtsverfahren.

2.14 Leistungen an Arbeitnehmer

Pensionspläne

Die SFS Group hat einen Pensionsplan Schweiz und mehrere nicht wesentliche leistungsorientierte Vorsorgepläne im Ausland.

Der Pensionsplan Schweiz wird jährlich von unabhängigen Versicherungsexperten nach der Projected Unit Credit Methode bewertet. Anpassungsbedingter Aufwand oder Ertrag (versicherungsmathematische Gewinne und Verluste sowie Unterschiede zwischen erwartetem und effektivem Vermögensertrag) werden über das Gesamtergebnis erfasst und verbleiben in den Reserven. Eine Nettoverpflichtung oder ein Nettoguthaben in der Bilanz entspricht der Unter- oder Überdeckung des Pensionsplanes am Bilanzstichtag. Dienstzeitaufwand, nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand sowie Gewinn oder Verlust aus Plankürzungen und Abgeltungen werden dem Personalaufwand belastet. Der Nettozinsaufwand wird zum Diskontierungssatz auf die Nettoverpflichtung berechnet und im Zinsaufwand erfasst.

Nicht wesentliche leistungsorientierte Vorsorgepläne werden nach lokalen Vorschriften periodisch neu bewertet. Sie werden in den Rückstellungen offengelegt.

Für beitragsorientierte Pläne werden die Arbeitgeberbeiträge dem Aufwand der jeweiligen Periode belastet.

Andere Leistungen an Mitarbeitende

Dazu gehören hauptsächlich Dienstjubiläen und Abfertigungen. Sie werden periodengerecht zurückgestellt und im Personalaufwand erfasst.

Aktienbasierte Mitarbeitendenkompensation

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 Aufwand dieser Aktien bemisst sich nach dem Kurswert am Tag der Gewährung. Die Kosten werden der Erfolgsrechnung unter der Position "Personalaufwand" belastet.

Die Patronale Stiftung verkauft ungefähr alle zwei Jahre Aktien der SFS Group AG an Organmitglieder, Kadermitarbeitende und Spezialisten mit einem Einschlag, welcher der Erfolgsrechnung belastet wird. Der Einschlag wird durch eine mehrjährige Sperrfrist begründet.

2.15 Steuerverpflichtungen

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 IFRS-Bilanz und den steuerlichen Jahresrechnungen der einzelnen Gesellschaften werden latente Steuern bilanziert. Steuerlich verwendbare Verlustvorträge werden nur berücksichtigt, wenn die steuerliche Verrechnung mit zukünftigen Gewinnen innert realistischer

Frist möglich erscheint. Zur Berechnung der latenten Steuern wird der voraussichtlich zur Anwendung kommende lokale Steuersatz angewendet. Steuerrückstellungen für künftige Ausschüttungen von zurückbehaltenen Gewinnen werden nicht gebildet, wenn das Unternehmen den zeitlichen Verlauf steuern kann und eine Rückbuchung der temporären Differenz unwahrscheinlich ist.

2.16 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, die den Charakter einer Miete aufweisen, werden während der Laufzeit des Vertrages erfolgswirksam erfasst. Bei vorzeitiger Vertragsauflösung von operativem Leasing wird der geschuldete Gesamtbetrag abzüglich realisierbaren Untermieten erfolgswirksam zurückgestellt.

2.17 Aktienkapital

Das Aktienkapital der SFS Group AG bildet das Konzernaktienkapital. Eigene Aktien werden im Umfang des bezahlten Erwerbspreises vom Eigenkapital in Abzug gebracht.

2.18 Ergebnis je Aktie

Die Anzahl der Aktien für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie wird jeweils auf dem gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen und ausstehenden Aktien ermittelt.

2.19 Dividende

Eine Dividendenausschüttung oder eine Entnahme aus einer gesetzlichen Kapitalreserve an die SFS Aktionäre wird nach Genehmigung an der Generalversammlung in den Büchern erfasst und ausbezahlt.

2.20 Eventualverbindlichkeiten

Sie setzen sich aus Garantien, Bürgschaften und Pfandbestellungen zusammen. Gruppeninterne Garantien und Bürgschaften werden eliminiert.

2.21 Umsatzerfassung

Erlöse werden aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen dann 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.

2.22 Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten werden dem laufenden Ergebnis belastet. Entwicklungskosten werden aktiviert, sofern die zukünftigen Erträge den aktivierten Betrag decken und die weiteren von IFRS verlangten Kriterien erfüllt sind (siehe Anhang 23).

2.23 Zinsaufwand

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.

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.

Die Schätzungen und Annahmen werden kontinuierlich überprüft. Sie basieren auf Erfahrungswerten und sonstigen Faktoren, welche unter den gegebenen Umständen als zutreffend betrachtet werden. Die wesentlichen Schätzungsunsicherheiten betreffen die nachfolgenden Positionen:

3.1 Werthaltigkeit von Goodwill

Die SFS Group testet jährlich, ob eine Wertbeeinträchtigung für Goodwill besteht. Siehe Anhang 2.12 und 12.

3.2 Höhe der Steuerverbindlichkeiten

Abweichende Einschätzungen zwischen der SFS Group und den Steuerbehörden könnten zu zusätzlichen Steuerverbindlichkeiten führen. Siehe Anhang 2.15 und 17.

3.3 Annahmen für die Bilanzierung der Pensionspläne

Für die jährliche Bewertung der Pensionspläne werden verschiedene Annahmen getroffen. Siehe Anhang 2.14 und 27.

4 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 Betriebserfolges vor Amortisationen (EBITA) und vor Abschreibungen (EBITDA) vorgenommen. Die Segmente wenden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie der Konzern an. Interne Transaktionen werden zu marktüblichen Bedingungen durchgeführt.

Die Segmentaktiven enthalten alle direkt zuteilbaren Vermögenswerte wie Forderungen, Vorräte, Sachanlagen und immaterielle Werte. Verbundene Gesellschaften sind keinem Segment zugeteilt. Die Segmentpassiven umfassen die direkt zuteilbaren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie latente Steuerrückstellungen.

Die betrieblichen Nettoaktiven sind Aktiven reduziert um die Passiven. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräten vermindert um Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bilden das Nettoumlaufvermögen. Die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag zwischen den Segmenten werden eliminiert und in der Spalte "Übrige" ausgewiesen.

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 Vertriebsgesell-

schaften 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.

Übrige

Die Spalte "Übrige" enthält zusätzlich zu den Eliminierungen der Intercompany-Beträge zwischen den Segmenten die Zahlen der beiden Querschnittsfunktionen Technology und Services.

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.

Im 2015 enthält die Spalte "Übrige" im Ergebnis einen positiven Sondereinfluss von CHF 14.9 Mio. aus der Neuberechnung der Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden gemäss IAS 19r. Zwei Hauptgründe verursachten diese aperiodische Veränderung:

- a) der Rückgang des Diskontierungssatzes von 1.25% auf 0.75% erhöhte den Dienstzeitaufwand um CHF 3.3 Mio.
- b) die angekündigte schrittweise Senkung des Umwandlungssatzes in der Schweizer Pensionskasse auf 5.8% bis 2020 reduzierte den Dienstzeitaufwand um CHF 18.2 Mio.

	Anhang	Engineered Compo- nents	Fastening Systems	Distribution & Logistics	Total Segmente	Übrige	Total SFS Group
2015							
Drittumsatz	20	740.1	326.9	309.3	1'376.3	-	1'376.3
Interner Umsatz		20.5	15.5	4.1	40.1	-40.1	-
Bruttoumsatz		760.6	342.4	313.4	1'416.4	-40.1	1'376.3
Nettoumsatz	20	756.1	341.4	314.8	1'412.3	-40.5	1'371.8
EBITDA		185.3	38.9	26.5	250.7	16.7	267.4
- Abschreibungen		-51.2	-15.7	-7.7	-74.6	-6.2	-80.8
EBITA		134.1	23.2	18.8	176.1	10.5	186.6
- Amortisationen		-48.2	-6.0	-1.0	-55.2	-2.3	-57.5
Betriebserfolg (EBIT)		85.9	17.2	17.8	120.9	8.2	129.1
Investitionen		70.3	16.3	1.6	88.2	2.2	90.4
Aktiven		1'402.8	320.2	172.5	1'895.5	50.8	1'946.3
Passiven		112.2	31.1	20.6	163.9	19.3	183.2
Betriebliche Nettoaktiven		1'290.6	289.1	151.9	1'731.6	31.5	1'763.1
Davon Nettoumlaufvermögen		229.3	109.5	90.9	429.7	-4.8	424.9

2014

Drittumsatz	20	727.2	336.7	319.1	1'383.0	-	1'383.0
Interner Umsatz		18.7	16.7	5.7	41.1	-41.1	-
Bruttoumsatz		745.9	353.4	324.8	1'424.1	-41.1	1'383.0
Nettoumsatz	20	743.5	353.1	326.0	1'422.6	-40.8	1'381.8
EBITDA		190.7	43.4	33.7	267.8	3.6	271.4
- Abschreibungen		-47.7	-16.5	-7.7	-71.9	-4.1	-76.0
EBITA		143.0	26.9	26.0	195.9	-0.5	195.4
- Amortisationen		-44.0	-7.2	-	-51.2	-2.7	-53.9
Betriebserfolg (EBIT)		99.0	19.7	26.0	144.7	-3.2	141.5
Investitionen		62.6	20.8	4.0	87.4	10.2	97.6
Aktiven		1'480.4	351.0	169.6	2'001.0	59.1	2'060.1
Passiven		154.3	33.4	23.0	210.7	27.2	237.9
Betriebliche Nettoaktiven		1'326.1	317.6	146.6	1'790.3	31.9	1'822.2
Davon Nettoumlaufvermögen		234.7	114.0	84.9	433.6	-10.5	423.1

Kunden mit Umsatz grösser als 10% am Gesamtumsatz

Im Berichtsjahr hat ein Kunde (Vj. keiner) des Segments Engineered Components einen Umsatz von CHF 150.9 Mio. erzielt und liegt mit 11.0% über der berichtspflichtigen Wertschwelle von 10% am Drittumsatz.

Nach Regionen gegliederte Drittumsätze und Aktiven

Drittumsätze	Anhang	2015		2014	
Schweiz		315.3	22.9%	323.2	23.4%
Deutschland		219.6	16.0%	233.8	16.9%
Übriges Europa		318.9	23.2%	338.5	24.5%
Amerika		164.8	12.0%	146.8	10.6%
China		232.9	16.9%	221.0	16.0%
Übriges Asien		120.5	8.7%	115.4	8.3%
Afrika, Australien		4.3	0.3%	4.3	0.3%
Total	20	1'376.3	100.0%	1'383.0	100.0%

Die Drittumsätze werden den Ländern der Leistungsempfänger zugeordnet.

Aktiven: Sach- und immaterielles Anlagevermögen	Anhang	2015		2014	
Schweiz		294.9	20.7%	318.0	21.2%
Europa		193.0	13.5%	220.3	14.7%
Amerika		70.4	4.9%	56.4	3.8%
Asien		867.9	60.9%	904.5	60.3%
Total	11, 12	1'426.2	100.0%	1'499.2	100.0%

In Asien bestehen die Aktiven hauptsächlich aus immateriellen Werten, welche nicht einzelnen Ländern zugeteilt werden können. In der Region "Afrika, Australien" sind keine (Vj. keine) Vermögenswerte investiert.

Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

Erfolgsrechnung	Anhang	2015	2014
Betriebserfolg (EBIT)		129.1	141.5
Finanzergebnis	24	0.2	-7.8
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	14	1.6	0.4
Gewinn vor Steuern		130.9	134.1

Aktiven

Betriebliche Aktiven		1'946.3	2'060.1
+ Liquide Mittel	7	157.0	138.3
+ Übrige Forderungen	9	29.2	33.2
+ Verbundene Gesellschaften	14	27.1	13.8
+ Finanzanlagen	13	10.1	0.7
Aktiven		2'169.7	2'246.1

Passiven

Betriebliche Passiven		183.2	237.9
+ Kurzfristige Steuerschulden		18.4	24.3
+ Übrige Verbindlichkeiten	15	93.6	87.4
+ Kurzfristige Finanzschulden	16	17.2	38.2
+ Langfristige Finanzschulden	16	12.3	12.4
+ Rückstellungen	18	52.4	40.9
Fremdkapital		377.1	441.1
Eigenkapital (Nettoaktiven)		1'792.6	1'805.0

5 Finanzielles Risikomanagement

5.1 Risikopolitik

Die weltweit tätige SFS Group ist finanziellen Risiken wie Veränderungen von Wechselkursen und Zinssatzänderungen ausgesetzt. Das Treasury and Risk Committee überwacht diese Risiken laufend, um potentielle Verluste zu minimieren. Der Konzern geht keine Finanzinstrumente auf spekulativer Basis ein (z. B. Leerverkäufe). Es werden nur bestehende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie zukünftige Geschäftsvorfälle, welche mit hoher Wahrscheinlichkeit eintreffen, abgesichert. Wesentliche Finanzgeschäfte werden mit definierten Kernbanken, die mindestens eine Bonitätsstufe "A" ausweisen, abgeschlossen.

5.2 Währungsrisiko

Die Berichterstattung des Konzerns erfolgt in CHF und ist hauptsächlich Kursbewegungen gegenüber EUR und USD ausgesetzt.

In Europa fällt ein grosser Teil der Aufwendungen in CHF an, während ein hoher Umsatzanteil in EUR fakturiert wird. Auf dem EUR Überschuss besteht ein Wechselkursrisiko. Zur Absicherung werden situativ Devisentermingeschäfte abgeschlossen. Das Währungs-Exposure von CNY gegenüber USD in Asien wird aktiv überwacht und ist in der Sensitivität des USD berücksichtigt.

Nettoinvestitionen in ausländische Konzerngesellschaften werden punktuell abgesichert. Die Umrechnung von monetären und nicht-monetären Positionen in Fremdwährungen werden nicht abgesichert.

Währungsrisiken auf Zahlungsein- und Zahlungsausgängen (Transaktionsrisiken) können aufgrund der Risikobeurteilung teilweise durch Devisentermingeschäfte, Devisenswaps oder Optionsgeschäfte abgesichert werden.

Unter der Annahme, dass der EUR zum Zweck der Bewertung aller Bilanzpositionen, welche in der Originalwährung von der funktionalen Währung abweichen, um 10% schwächer notiert hätte und alle anderen Parameter unverändert blieben, wäre der Gewinn nach Steuern um CHF 4.1 Mio. (Vj. 5.7) tiefer ausgefallen. Zusätzlich hätte sich das Eigenkapital insgesamt um CHF 1.5 Mio. (Vj. 9.2) reduziert.

Eine schwächere Notierung des USD von 5% hätte einen tieferen Unternehmensgewinn von CHF 0.2 Mio. (Vj. höhe-

ren 0.8) infolge Währungsabsicherung und ein höheres Eigenkapital von CHF 0.6 Mio. (Vj. 0.2) zur Folge.

Bei einer stärkeren Notierung sind die Einflüsse symmetrisch.

5.3 Zinsänderungsrisiko

Der Konzern bewirtschaftet das Zinsänderungsrisiko der Finanzschulden durch das Verhältnis von fest zu variabel verzinslichen Finanzschulden sowie durch eine Staffelung der Fälligkeiten. Derivative Finanzinstrumente wie Zinsabsicherungsgeschäfte werden bei Bedarf und auf der Basis von Treasury and Risk Committee Entscheidungen eingesetzt.

Auf den Finanzschulden hätte ein um 0.5 Prozentpunkte höherer Zinssatz per 31. Dezember 2015 einen Mehraufwand von CHF 0.1 Mio. (Vj. 1.1) zur Folge gehabt, bzw. im umgekehrten Fall eine Aufwandsreduktion um denselben Betrag.

5.4 Ausfallrisiko

Die wesentlichen kurzfristigen Bankguthaben werden bei Kernbanken gehalten, welche gemäss Treasury Richtlinien ein Mindestrating "A" ausweisen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind dadurch geprägt, dass der Kundenstamm des Konzerns aus einer Vielzahl von Kunden besteht, die auf unterschiedliche Branchen und geographische Regionen verteilt sind. Bonität und Zahlungsverhalten der Kunden werden laufend und systematisch überprüft. Bisherige Erfahrungen und andere Faktoren fliessen unmittelbar ein.

Die Debitorenverluste der letzten fünf Jahre lagen im tiefen Promillebereich vom Umsatz. Das Management erwartet im langfristigen Trend keine wesentliche Veränderung dieser Durchschnittswerte.

5.5 Finanzierungsrisiko

Bei einer extremen Verschlechterung der Finanz- und Ertragslage könnte ein Financial Covenant verletzt werden. Dadurch könnten die Finanzierungskosten markant ansteigen oder es könnte von den Banken eine frühzeitige Rückzahlung verlangt werden.

5.6 Liquiditätsrisiko

Um die zukünftigen Verpflichtungen und Mittelabflüsse abdecken zu können, müssen jederzeit ausreichend liquide Mittel verfügbar sein. Die SFS Group überwacht dieses Liquiditätsrisiko mit einer rollenden Liquiditätsplanung, mit der Dotierung einer Liquiditätsreserve und mit ungenutzten Kreditlimiten. Zum Bilanzstichtag überstiegen die verfügbaren Mittel die Liquiditätsreserve deutlich. Die angestrebte Liquiditätsreserve entspricht einem durchschnittlichen Monatsumsatz.

Liquiditätsübersicht	2015	2014
Liquide Mittel	157.0	138.3
Zugesagte Kreditlimiten	230.2	244.8
Finanzschulden	-29.5	-50.6
Garantien, übriges	-10.9	-3.0
Total verfügbare Mittel	346.8	329.5
Angestrebte Liquiditätsreserve	115.0	115.0

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

	Total	Geldabflüsse			
		in 3	in 4 - 12	in 13 - 24	später
Berichtsjahr 2015	31.12.2015	Monaten	Monaten	Monaten	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	77.0	77.0	-	-	-
Übrige Verbindlichkeiten	93.6	84.0	8.9	0.7	-
Finanzschulden	29.5	3.6	13.6	4.2	8.1
Zinszahlungen	1.6	0.3	0.9	0.2	0.2
Total	201.7	164.9	23.4	5.1	8.3

	Total	Geldabflüsse			
		in 3	in 4 - 12	in 13 - 24	später
Berichtsjahr 2014	31.12.2014	Monaten	Monaten	Monaten	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	118.4	118.4	-	-	-
Übrige Verbindlichkeiten	87.4	79.0	7.9	0.3	0.2
Finanzschulden	50.6	0.5	37.7	11.3	1.1
Zinszahlungen	2.0	0.5	1.4	0.1	-
Total	258.4	198.4	47.0	11.7	1.3

5.7 Kapitalmanagement

Beim Management der Kapitalstruktur verfolgt die SFS Group die Ziele:

- sicherstellen einer attraktiven Rendite auf dem durchschnittlich eingesetzten Betriebskapital (ROCE)
- beibehalten einer hohen Eigenfinanzierung und gleichzeitig sicherstellen einer nachhaltigen und attraktiven Ausschüttungspolitik
- wahren einer ausreichenden Liquidität zur jederzeitigen Deckung sämtlicher Verpflichtungen
- aufrechterhalten einer ausreichenden Verschuldungskapazität und Bonität
- optimieren des Finanzaufwandes

Um die Kapitalstruktur zu verändern, können Massnahmen ergriffen werden:

- aufnehmen und zurückzahlen von Finanzverbindlichkeiten
- anpassen der Ausschüttungspolitik
- durchführen von Aktienrückkaufprogrammen oder Kapitalerhöhungen

Weitere Massnahmen zur möglichst effizienten Nutzung des eingesetzten Kapitals und damit auch zur Erzielung einer attraktiven Rendite sind:

- aktives Bewirtschaften des Nettoumlaufvermögens
- strenge Anforderungen zur Wirtschaftlichkeit von Investitionen
- klar strukturierter M&A- und Innovationsprozess

Die regelmässige Berechnung und Berichterstattung der Kennzahlen an die Konzernleitung stellen sicher, dass notwendige Massnahmen zur Optimierung der Kapitalstruktur zeitnah ergriffen werden können:

Kennzahlen	2015	2014
Nettofinanzvermögen in Mio. CHF	127.5	87.7
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Total Aktiven) in %	82.6	80.4
Ø Nettoumlaufvermögen in % des Nettoumsatzes	22.1	22.0
Investitionen Sachanlagen und Software in % des Nettoumsatzes	6.6	7.1
Rendite (EBITA) des Ø eingesetzten Betriebskapitals in %	22.2	23.1

Das Betriebskapital und das Nettoumlaufvermögen werden als Durchschnitt aus den letzten vier Quartalen berechnet. Es beinhaltet das Nettoumlaufvermögen (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen, Vorräte abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Steuerschulden, übrige Verbindlichkeiten), die Sachanlagen abzüglich die latenten Nettosteuerverbindlichkeiten und Rückstellungen. Der Durchschnitt beträgt im 2015 CHF 838.6 Mio. (Vj. 844.4).

6 Finanzinstrumente

Eine Übersicht zu den Finanzinstrumenten ist nachfolgend dargestellt. Die Bemessungsstufen sind im Anhang 2.5 erläutert.

Finanzielle Vermögenswerte

Erfolgswirksam zum Marktwert bewertet	Bemessungsstufe	2015	2014
Liquide Mittel		157.0	138.3
Derivative Finanzinstrumente	2	0.3	-
Total		157.3	138.3

Finanzielle Vermögenswerte

Forderungen und Darlehen	2015	2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	243.9	268.3
Darlehen an Dritte und verbundene Gesellschaften	10.0	0.7
Total	253.9	269.0

Finanzielle Verbindlichkeiten

	Bemessungsstufe	2015	2014
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		77.0	118.4
Kurzfristige Finanzschulden		17.2	38.2
Langfristige Finanzschulden		12.3	12.4
Derivative Finanzinstrumente	2	4.3	1.3
Total		110.8	170.3

7 Liquide Mittel

	2015	2014
Flüssige Mittel	153.3	122.6
Kurzfristige Geldanlagen	3.7	15.7
Total liquide Mittel	157.0	138.3

Die im Berichtsjahr erzielte Rendite auf den liquiden Mitteln beträgt 0.6% (Vj. 0.7).

8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2015	2014
Gegenüber Dritten	245.7	270.0
Gegenüber verbundenen Gesellschaften	0.6	1.2
Wertberichtigungen	-2.4	-2.9
Total	243.9	268.3

Altersstruktur

Nicht fällig	192.3	219.7
Überfällig 1 bis 30 Tage	42.1	40.5
Überfällig 31 bis 90 Tage	11.6	9.9
Überfällig mehr als 91 Tage	0.3	1.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	246.3	271.2
Wertberichtigungen	-2.4	-2.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	243.9	268.3

Wertberichtigungen werden für gefährdete Forderungen gebildet. Veränderungen in den Wertberichtigungen werden über "Übriger betrieblicher Aufwand" erfasst. Die effektiven Debitorenverluste der vergangenen fünf Jahre lagen jeweils unter 0.2% des Nettoumsatzes, was auf eine gute Bonität der Schuldner und ein wirksames Kreditmanagementsystem schliessen lässt.

9 Übrige Forderungen

	Bemessungsstufe	2015	2014
Mehrwert- und Verrechnungssteuer		6.5	10.9
Sonstige Guthaben		14.5	14.3
Aktive Rechnungsabgrenzungen		7.9	8.0
Derivative Finanzinstrumente	2	0.3	-
Total		29.2	33.2

10 Vorräte

	2015	2014
Roh- und Betriebsmaterial	33.8	39.6
Halbfabrikate	61.2	65.3
Fertigfabrikate und Handelswaren	201.8	205.8
Wertberichtigungen	-38.7	-37.5
Total	258.1	273.2

Im 2015 wurden Wertberichtigungen von netto CHF 1.2 Mio. aus Veränderungen bei nicht kuranten Warenbeständen oder Artikeln mit ungenügendem Lagerumschlag dem Warenaufwand belastet (Vj. 2.5 gutgeschrieben).

11 Sachanlagen

	Land	Gebäude	Mobilien	Anlagen in Bau	Total
Anschaffungswert 1.1.2014	74.4	520.4	782.3	27.0	1'404.1
Verkauf von Beteiligungen	-	-0.8	-2.5	-	-3.3
Kauf von Beteiligungen	9.2	4.8	31.1	0.1	45.2
Kauf von Sachanlagen	-	5.8	64.0	26.0	95.8
Abgänge	-	-1.2	-32.6	-0.1	-33.9
Umgliederungen	-	9.5	13.6	-23.6	-0.5
Umrechnungsdifferenzen	0.6	3.1	14.5	0.9	19.1
Anschaffungswert 31.12.2014	84.2	541.6	870.4	30.3	1'526.5
Verkauf von Beteiligungen	-	-	-4.4	-	-4.4
Kauf von Beteiligungen	-	0.3	1.0	-	1.3
Kauf von Sachanlagen	-	5.6	54.2	28.9	88.7
Abgänge	-0.6	-4.5	-42.8	-	-47.9
Umgliederungen	-	4.7	20.3	-27.0	-2.0
Umrechnungsdifferenzen	-2.7	-14.8	-20.2	-1.3	-39.0
Anschaffungswert 31.12.2015	80.9	532.9	878.5	30.9	1'523.2
Kumulative Abschreibung 1.1.2014	-	-282.3	-587.6	-	-869.9
Verkauf von Beteiligungen	-	0.5	1.7	-	2.2
Kauf von Beteiligungen	-	-0.8	-15.6	-	-16.4
Abschreibung	-	-21.7	-54.3	-	-76.0
Abgänge	-	1.1	31.8	-	32.9
Umrechnungsdifferenzen	-	-1.1	-7.7	-	-8.8
Kumulative Abschreibung 31.12.2014	-	-304.3	-631.7	-	-936.0
Verkauf von Beteiligungen	-	-	4.2	-	4.2
Kauf von Beteiligungen	-	-0.1	-0.5	-	-0.6
Abschreibung	-	-23.6	-57.2	-	-80.8
Abgänge	-	2.7	41.4	-	44.1
Umrechnungsdifferenzen	-	7.6	14.3	-	21.9
Kumulative Abschreibung 31.12.2015	-	-317.7	-629.5	-	-947.2
Buchwert 31.12.2014	84.2	237.3	238.7	30.3	590.5
Buchwert 31.12.2015	80.9	215.2	249.0	30.9	576.0

Zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden sind Aktiven mit Buchwert von CHF 21.6 Mio. (Vj. 13.2) für eine Kreditlimite von CHF 18.8 Mio. (Vj. 16.4) belastet. Von dieser sind CHF 15.1 Mio. (Vj. 6.8) beansprucht.

Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 14.8 Mio. (Vj. 29.3).

12 Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Kunden Marken Technologie	Baurechte Patente Übrige	Software	Total
Anschaffungswert 1.1.2014	454.3	470.1	2.4	54.0	980.8
Kauf von Beteiligungen	11.6	28.0	-	0.5	40.1
Zugänge	-	-	-	1.8	1.8
Abgänge	-	-	-	-0.3	-0.3
Umgliederungen	-	-	-	0.5	0.5
Umrechnungsdifferenzen	42.3	43.1	0.2	0.2	85.8
Anschaffungswert 31.12.2014	508.2	541.2	2.6	56.7	1'108.7
Kauf von Beteiligungen	-	6.2	-	0.5	6.7
Zugänge	-	-	-	1.7	1.7
Abgänge	-	-3.2	-	-1.6	-4.8
Umgliederungen	-	-	-	1.9	1.9
Umrechnungsdifferenzen	-6.1	-7.7	-0.1	-0.5	-14.4
Anschaffungswert 31.12.2015	502.1	536.5	2.5	58.7	1'099.8
Kumulative Amortisation 1.1.2014	-	-90.4	-0.3	-47.2	-137.9
Kauf von Beteiligungen	-	-	-	-0.2	-0.2
Zugänge	-	-50.4	-0.1	-3.4	-53.9
Abgänge	-	-	-	0.2	0.2
Umrechnungsdifferenzen	-	-8.1	-	-0.1	-8.2
Kumulative Amortisation 31.12.2014	-	-148.9	-0.4	-50.7	-200.0
Kauf von Beteiligungen	-	-	-	-0.4	-0.4
Zugänge	-	-54.3	-0.2	-3.0	-57.5
Abgänge	-	3.2	-	1.6	4.8
Umrechnungsdifferenzen	-	3.2	-	0.3	3.5
Kumulative Amortisation 31.12.2015	-	-196.8	-0.6	-52.2	-249.6
Buchwert 31.12.2014	508.2	392.3	2.2	6.0	908.7
Buchwert 31.12.2015	502.1	339.7	1.9	6.5	850.2

Die erworbenen immateriellen Werte in der Spalte "Kunden, Marken, Technologie" beinhalten ausschliesslich Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer. Die Restnutzungsdauer der immateriellen Werte aus der Akquisition Unisteel Technology beträgt 6.6 Jahre (Vj. 7.6).

Die SFS Group hat im 2015 CHF 0.1 Mio. (Vj. keine) finanziellen Verpflichtungen für den Kauf von Software oder für Softwareprojekte.

Goodwill-Impairment-Tests

Der Goodwill wird jährlich auf der Basis von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Wertminderung überprüft. Dazu wird der zukünftig erwartete Cash Flow als Nutzungswert verwendet und abdiskontiert.

Als Basis für die Bewertung dienen die nächsten fünf Planjahre und der Residualwert. Das Management schätzt die Umsätze, Margen und Kosten aufgrund von Erfahrungswerten und Erwartungen der Marktentwicklung. Dabei werden sowohl interne als auch externe Branchentrends berücksichtigt. Die gewichteten Kapitalkosten (Diskontierungssatz) basieren auf Vorsteuersätzen und reflektieren die spezifischen Risiken. Die Wachstumsraten nach Ende der fünfjährigen Planperiode basieren auf eigenen Annahmen zur Preis- und Marktentwicklung und den Prognosen des International Money Fund (IMF).

Der Buchwert der Goodwillpositionen wurde mit den nachfolgenden Schlüsselfaktoren einer Werthaltigkeitsprüfungen unterzogen:

	Deutschland Engineered Components	Deutschland Fastening Systems	Malaysia / China Engineered Components	Indien Engineered Components
2015				
Buchwert Goodwill	7.1	46.6	436.9	11.5
Wachstumsrate nach Ende der Planungsperiode	1.0%	1.0%	2.0%	4.0%
Diskontierungssatz vor Steuern	9.0%	9.0%	8.8%	18.5%
Diskontierungssatz vor Steuern bei Excess Value gleich Null	47.1%	15.0%	14.1%	20.4%

	Deutschland Engineered Components	Deutschland Fastening Systems	Malaysia / China Engineered Components	Indien Engineered Components
2014				
Buchwert Goodwill	7.9	51.9	436.5	11.9
Wachstumsrate nach Ende der Planungsperiode	2.0%	2.0%	2.0%	4.0%
Diskontierungssatz vor Steuern	8.0%	7.9%	8.4%	14.1%
Diskontierungssatz vor Steuern bei Excess Value gleich Null	42.5%	15.9%	12.1%	15.8%

Im Rahmen einer Sensitivitätsrechnung wurde in der Planperiode ein um 5% tieferes Wachstum, mindestens jedoch ein Nullwachstum, angenommen. Es ergab sich kein Wertminderungsbedarf.

13 Finanzanlagen

	2015	2014
Darlehen an Dritte	1.3	0.7
Darlehen an verbundene Gesellschaften	8.7	-
Übrige Finanzanlagen	0.1	-
Total	10.1	0.7

14 Verbundene Gesellschaften

	2015		2014	
	CHF	Anteil	CHF	Anteil
Joint Ventures				
Sunil SFS intec Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd, Tianjin	13.0	50%	13.8	50%
Assoziierte				
Hyflex Technology Co. Ltd, Changsha	-	-	0.0	35%
Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG, Schramberg	14.1	30%	-	-
Total	27.1		13.8	

Die verbundenen Gesellschaften erzielen in der Berichtsperiode einen Unternehmensgewinn von CHF 3.1 Mio. (Vj. Sunil 0.8).

Entwicklung	2015	2014
Anfangsbestand 1.1.	13.8	32.6
Kauf von Beteiligungen	14.3	-
Anteiliges Jahresergebnis	0.0	0.4
Abgänge	-	-20.8
Zahlung von Dividenden	-	-0.2
Umrechnungsdifferenzen	-1.0	1.8
Schlussbestand 31.12.	27.1	13.8

Geschäftliche Beziehungen mit verbundenen Gesellschaften	2015	2014
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	0.6	2.0
Verkauf von Maschinen und Werkzeugen	2.1	-
Forderungen	0.6	1.2
Darlehen an verbundene Gesellschaften	8.7	-
Bankgarantien für verbundene Gesellschaften	10.9	3.0

2015

Am 1. Oktober 2015 hat die SFS Group eine Beteiligung von 30% an der HECO Gruppe (Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG) erworben. HECO erzielte im Geschäftsjahr 2015 mit rund 240 Mitarbeitenden einen Umsatz von € 35 Mio. 2018 kann die SFS Group eine Call-Option zum Erwerb weiterer Anteile am Gesellschaftskapital ausüben. Die Kaufpreisallokation ist provisorisch, da der definitive Kaufpreis vom Jahresergebnis 2015 abhängig ist.

Im Geschäftsjahr 2015 wurde die Beteiligung von 35% an Hyflex Technology Co. Ltd verkauft. Aus dem Verkauf resultierte ein Buchgewinn von CHF 1.6 Mio., welcher im "Ergebnis verbundene Gesellschaften" ausgewiesen ist.

15 Übrige Verbindlichkeiten

	Bemessungsstufe	2015	2014
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten		25.4	18.6
Passive Rechnungsabgrenzungen		63.9	67.5
Derivative Finanzinstrumente	2	4.3	1.3
Total		93.6	87.4

16 Finanzschulden

Bei den Finanzschulden entsprechen die Buchwerte im Wesentlichen dem Marktwert. Sie setzten sich wie folgt zusammen:

	2015		2014	
	CHF	Zinssatz	CHF	Zinssatz
Banken	17.2	6.2%	38.1	4.2%
Sonstige Finanzschulden	-	-	0.1	2.0%
Kurzfristige Finanzschulden	17.2	6.2%	38.2	4.2%
Davon CHF	3.2	2.1%	-	-
Davon EUR	0.9	4.4%	21.2	3.3%
Davon USD	5.1	2.6%	10.3	2.1%
Davon TRY	6.5	12.3%	6.6	10.3%
Davon übrige Währungen	1.5	1.5%	0.1	1.5%
Banken	12.1	2.1%	11.8	2.0%
Sonstige Finanzschulden	0.2	0.5%	0.6	0.3%
Langfristige Finanzschulden	12.3	2.0%	12.4	1.9%
Davon CHF	0.1	0.0%	0.1	0.0%
Davon EUR	9.5	1.6%	8.5	1.7%
Davon USD	2.7	3.9%	3.9	2.5%
Total Finanzschulden	29.5	4.4%	50.6	3.6%

CHF-Syndikatskredit

Im August 2014 wurde zur Sicherung der Liquiditätsreserve ein neuer Kreditvertrag mit fünf Banken abgeschlossen. Die Laufzeit des CHF-Syndikatskredites beträgt fünf Jahre, wobei SFS Group im ersten Jahr der Laufzeit eine Verlängerungsoption der Endfälligkeit um 12 Monate beantragen konnte. Die SFS Group hat im 2015 diesen Antrag, welchem alle Kreditgeber zugestimmt haben, gestellt. Die Endfälligkeit lautet somit auf 25. August 2020. Der kommittierte und unbesicherte Gesamtrahmen beträgt revolvingend CHF 150 Mio. 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:

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

EUR-Finanzierungskredit

Ende April 2015 wurde der bestehende EUR-Kredit vollständig zurückbezahlt.

Übrige Kredite

Im Weiteren sind zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden Aktiven mit Buchwert von CHF 21.6 Mio. (Vj. 13.2) für eine Kreditlimite von CHF 18.8 Mio. (Vj. 16.4) belastet. Von dieser sind CHF 15.1 Mio. (Vj. 6.8) beansprucht.

17 Latente Steuern

Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten entstehen aus der Differenz zwischen dem Konzernbuchwert und dem Steuerwert bei folgenden Bilanzposten:

Latente Steueransprüche auf:	2015	2014
Sachanlagen	4.9	6.6
Immateriellem Anlagevermögen	11.0	10.5
Vorräten	2.9	3.1
Wertberichtigungen und Rückstellungen	11.3	7.5
Aktivierten Verlustvorträgen	1.2	4.0
Verrechnungen	-13.2	-12.3
Total	18.1	19.4

Latente Steuerverbindlichkeiten auf:		
Sachanlagen	38.4	41.6
Immateriellem Anlagevermögen	62.1	71.6
Vorräten	10.3	9.9
Wertberichtigungen und Rückstellungen	8.6	8.7
Verrechnungen	-13.2	-12.3
Total	106.2	119.5
Netto	88.1	100.1

Der Konzern verzichtet im Einklang mit der Ausnahmeregelung von IAS 12, latente Ertragssteuern auf Beteiligungen an Konzerngesellschaften zurückzustellen. Per 31. Dezember 2015 betragen die temporären Differenzen auf den Beteiligungen an Tochtergesellschaften inklusive Darlehen mit Eigenkapitalcharakter CHF 618.4 Mio. (Vj. 646.0).

Veränderung latente Steuern	2015	2014
Stand 1.1.	100.1	93.8
Kauf von Beteiligungen	1.2	12.7
Dekonsolidierung	0.2	-
Über die Erfolgsrechnung erfasst	-7.1	-6.7
Über das Gesamtergebnis erfasst	-5.2	-3.8
Umrechnungsdifferenzen	-1.1	4.1
Stand 31.12.	88.1	100.1

Latente Steuern aus Hedge Accounting und auf anpassungsbedingtem Aufwand oder Ertrag des Pensionsplans Schweiz werden direkt über das Gesamtergebnis erfasst.

Verlustvorträge werden am Bilanzstichtag auf ihre Nutzbarkeit überprüft. Wenn es wahrscheinlich ist, dass genügend steuerbares Ergebnis verfügbar sein wird, erfolgt der Ansatz eines latenten Steueranspruches in der Bilanz. In der folgenden Tabelle sind sowohl die bilanzierten wie auch die potenziellen Steueransprüche dargestellt:

Verlustvorträge	bilanziert		nicht bilanziert	
	2015	2014	2015	2014
Verfall in den nächsten 3 Jahren	0.3	2.0	1.1	1.6
Verfall in 4 bis 7 Jahren	0.1	2.6	2.8	3.2
Verfall nach 7 Jahren	4.1	10.8	6.6	2.5
Total	4.5	15.4	10.5	7.3

Bei den nicht bilanzierten Verlustvorträgen liegen die Steuersätze zwischen 15 und 41%.

18 Rückstellungen

	Pensionsplan Schweiz	Pensionspläne übrige	Dienstjubiläen Abfertigungen	Andere	Total
Stand 1.1.2014	-	8.4	8.8	4.5	21.7
Kauf von Beteiligungen	-	-	0.2	-	0.2
Zugänge	19.3	2.3	1.1	0.3	23.0
Zahlungen	-	-0.3	-0.3	-0.4	-1.0
Auflösungen	-	-	-	-0.7	-0.7
Umgliederungen	-2.9	-	0.3	-	-2.6
Umrechnungsdifferenzen	-	0.3	-0.1	0.1	0.3
Stand 31.12.2014	16.4	10.7	10.0	3.8	40.9
Kauf von Beteiligungen	-	-	-	0.8	0.8
Zugänge	13.6	-1.6	0.9	0.3	13.2
Zahlungen	-	-0.3	-0.4	-0.2	-0.9
Auflösungen	-	-	-	-0.2	-0.2
Umrechnungsdifferenzen	-	-0.6	-0.7	-0.1	-1.4
Stand 31.12.2015	30.0	8.2	9.8	4.4	52.4

Die SFS Group hat diverse leistungsorientierte Vorsorgepläne. Der grösste Plan besteht in der Schweiz, welcher im Anhang 27 beschrieben wird.

In den USA, Deutschland, Grossbritannien und Österreich bestehen Ende 2015 für die SFS Group nicht wesentliche, leistungsorientierte Pensionspläne. Sie werden mittels versicherungstechnischer Bewertungen nachgewiesen. Notwendige Rückstellungen sind in der Spalte "Pensionspläne Übrige" enthalten.

Mehrere Länder haben Vorsorgepläne, die mit staatlichen Vorsorgeeinrichtungen abgerechnet werden oder es müssen Rückstellungen für den Zeitpunkt des Austritts eines Mitarbeitenden (Abfertigungen) gebildet werden. Sie sind als beitragsorientiert klassiert und in der Spalte "Dienstjubiläen, Abfertigungen" ausgewiesen.

Die Spalte "Andere" enthält Rückstellungen nach IAS 37 für Gewährleistungsansprüche und Geschäftsrisiken. Gegen Verpflichtungen aus Produkthaftungspflicht ist die SFS Group versichert. Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden auf Basis von Erfahrungswerten gebildet und betragen CHF 2.9 Mio. (Vj. 2.9). Für übrige Geschäftsrisiken sind CHF 1.5 Mio. (Vj. 0.9) zurückgestellt.

19 Reserven

Die im Eigenkapital ausgewiesenen Reserven weisen diese Unterteilung auf:

	Gewinn- reserven	Umrech- nungen	Hedge Accounting	Pensions- pläne	Total
Stand 1.1.2014	1'447.6	-116.0	0.4	-3.2	1'328.8
Kapitalerhöhung	310.7	-	-	-	310.7
Unternehmensgewinn	109.9	-	-	-	109.9
Dividende 2013	-32.4	-	-	-	-32.4
Währungseinflüsse	-	91.3	-	-	91.3
Über Gesamtergebnis	-	-	-	-17.3	-17.3
Cash Flow Absicherung	-	-	-1.1	-	-1.1
Stand 31.12.2014	1'835.8	-24.7	-0.7	-20.5	1'789.9
Unternehmensgewinn	104.1	-	-	-	104.1
Dividende 2014	-56.3	-	-	-	-56.3
Währungseinflüsse	-	-35.3	-	-	-35.3
Über Gesamtergebnis	-	-	-	-20.0	-20.0
Cash Flow Absicherung	-	-	-1.9	-	-1.9
Stand 31.12.2015	1'883.6	-60.0	-2.6	-40.5	1'780.5

20 Nettoumsatz

	2015	2014
Bruttoumsatz	1'376.3	1'383.0
Fakturierte Fracht	7.7	7.8
Abgesicherte Fremdwährungseffekte	-5.2	-1.9
Skonti	-7.0	-7.1
Total	1'371.8	1'381.8

Der Bruttoumsatz nimmt um 0.5% ab (Vj. 3.9 Zunahme). Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ist 2.1% (Vj. 0.0). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 2.5% (Vj. 4.8) gewachsen. Der Währungseffekt macht -5.1% (Vj. -0.9) aus.

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

21 Betrieblicher Nebenertrag

	2015	2014
Dienstleistungsertrag	8.0	6.0
Mietertrag Immobilien	1.4	1.5
Anlagenbau	4.1	3.0
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	2.3	2.0
Buchgewinn auf Abgang Nettoaktiven	0.3	-
Total	16.1	12.5

Operative Leasingerträge von CHF 1.4 Mio. (Vj. 1.6) sind in der Berichtsperiode als betrieblicher Nebenertrag ausgewiesen. Die künftigen Fälligkeiten laufen wie folgt:

Künftige Mindesteinnahmen aus Leasingertrag	2015	2014
Bis 1 Jahr	1.2	1.2
2 bis 5 Jahre	1.5	1.3
Über 5 Jahre	0.1	-
Total	2.8	2.5

22 Personalaufwand

	2015	2014
Löhne und Gehälter	310.5	307.3
Erfolgsbeteiligung	5.5	5.3
Sozialleistungen	50.6	63.4
Übriger Personalaufwand	10.9	11.9
Total	377.5	387.9

In verschiedenen Ländern werden beitragsorientierte Vorsorgepläne mit Versicherungsgesellschaften und staatlichen Vorsorgeeinrichtungen abgerechnet. Die Prämienzahlungen von CHF 8.5 Mio. (Vj. 7.9) sind im Personalaufwand enthalten.

Die Sozialleistungen 2015 enthalten den aperiodischen Sondereffekt aus Leistungen an Arbeitnehmer gemäss IAS 19r. Dieser Einfluss reduziert den Aufwand gegenüber dem Vorjahr um CHF 14.9 Mio.

23 Übriger betrieblicher Aufwand

	2015	2014
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	106.6	112.3
Verkaufs- und Vertriebskosten	68.9	73.6
Sonstiger Betriebsaufwand	34.1	32.5
Total	209.6	218.4

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind in der Berichtsperiode operative Leasingaufwendungen im Betrag von CHF 7.7 Mio. (Vj. 8.0) enthalten.

Die künftigen Fälligkeiten der Mindestleasingzahlungen aus operativem Leasing (hauptsächlich für Räumlichkeiten) lauten wie folgt:

Künftige Mindestzahlungen für Leasingaufwand	2015	2014
Bis 1 Jahr	7.8	7.4
2 bis 5 Jahre	17.8	15.0
Über 5 Jahre	4.6	4.6
Total	30.2	27.0

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst worden sind, betragen CHF 30.5 Mio. (Vj. 34.3). 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 IFRS sind nicht erfüllt.

24 Finanzergebnis

	2015	2014
Bezahlte Zinsen	-3.1	-8.0
Veränderung Zinsabgrenzung	-0.1	-4.2
Zinsaufwand	-3.2	-12.2
Realisierte Erträge	0.9	1.6
Währungsdifferenzen Finanzanlagen	2.5	2.8
Zins- und Wertschriftenerfolg	3.4	4.4
Finanzergebnis	0.2	-7.8

25 Ertragssteuern

	2015	2014
Laufender Steueraufwand	33.0	30.6
Latenter Steuerertrag	-7.1	-6.7
Ertragssteuern	25.9	23.9
Überleitung:		
Gewinn vor Steuern	130.9	134.1
Erwarteter Steuersatz	17.4%	17.4%
Erwarteter Steueraufwand	22.8	23.3
Abweichende Steuersätze	0.7	1.8
Steuersatzveränderung bei den latenten Steuern	-	-0.2
Nicht steuerwirksame Posten	-2.5	-2.9
Änderungen bei Verlustvorträgen	1.9	1.8
Vorjahres und übrige Posten	3.0	0.1
Effektiver Steueraufwand	25.9	23.9
Effektiver Steuersatz	19.8%	17.8%

Der tatsächliche Steueraufwand enthält die bezahlten oder noch anfallenden Steuern auf den massgebenden Gewinnen der Einzelgesellschaften. Sie werden nach der gültigen Steuergesetzgebung der entsprechenden Länder berechnet. Die Überleitung ist eine Zusammenfassung individueller Überleitungsrechnungen, die zu den gültigen Steuersätzen jeder einzelnen Steuerhoheit erstellt wurde.

Die latenten Steuern sind mit dem künftig zu erwartenden Steuersatz berechnet. Dieser entspricht dem maximalen Steuersatz für juristische Personen im Kanton St. Gallen.

26 Ergebnis je SFS Aktie

	2015	2014
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	35'814'167
Unternehmensgewinn SFS Aktionäre	104.1	109.9
Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert	2.78	3.07

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des den Aktionären zustehenden Unternehmensergebnisses und der gewichteten Anzahl der während des Jahres ausgegebenen und ausstehenden Aktien ermittelt.

Per 31. Dezember 2015 sind wie im Vorjahr 37'500'000 à CHF 0.10 ausgegeben und ausstehend. Es bestehen keine Verwässerungseffekte (Vj. keine).

Der Dividendenantrag an die Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2015 lautet auf CHF 1.50 (Vj. 1.50) je Namenaktie bzw. CHF 56.3 Mio. (Vj. 56.3).

27 Pensionsplan Schweiz

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. Das oberste Leitungsorgan setzt sich paritätisch aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern zusammen. Dieses Leitungsorgan bestimmt u.a. die Höhe der Vorsorgeleistungen sowie die Anlagestrategie für das Vorsorgevermögen basierend auf einer periodisch durchgeführten Asset-Liability Studie. Grundlage für diese Studie bilden die nach den vorsorgerechtlichen Bestimmungen ermittelten Vorsorgeverpflichtungen.

Das Vorsorgevermögen wird gemäss dem Anlagereglement, welches die gesetzlichen Anlagevorschriften einhält, angelegt. Zuständig für dessen Umsetzung ist der Anlageausschuss des Leitungsorgans. Das Vorsorgevermögen wird mehrheitlich durch externe Vermögensverwalter bewirtschaftet.

Die Leistungen des Vorsorgeplans liegen über dem gesetzlich vorgeschriebenen Minimum. Sie finanzieren sich aus den geleisteten Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträgen sowie einer jährlichen Verzinsung der Sparguthaben der Versicherten. Die vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer geleisteten Beiträge bestimmen sich nach der Höhe des versicherten Lohnes und variieren abhängig vom Alter. Sie betragen wie im Vorjahr je 2.5% bis 7.25%.

Im Falle einer Unterdeckung auf vorsorgerechtlicher Basis (BVG) ist das Leitungsorgan gesetzlich verpflichtet, Massnahmen zu ergreifen. Mögliche Massnahmen wären unter anderem Anpassungen am Leistungsplan und zusätzliche Beitragszahlungen des Unternehmens und der Versicherten. Die aktuelle Finanzlage der SFS Pensionskasse zeigt Ende 2015 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 115% (Vj. 118%).

Die gegenwärtigen Herausforderungen bestehen in der nachhaltigen Finanzierung der zukünftigen Altersrenten, welche sich aufgrund der ständig zunehmenden Lebenserwartung und des seit mehreren Jahren herrschenden Tiefzinsumfeldes als schwierig erweist. Der Stiftungsrat der SFS Pensionskasse hat deshalb im Hinblick auf eine langfristige Sicherung der finanziellen Stabilität entschieden, den Umwandlungssatz für die Altersrente schrittweise auf 5.8% bis im 2020 zu senken. Als unterstützende Massnahme werden die Beitragssätze ab 2016 um je 0.25% erhöht.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Ergebnisse der versicherungsmathematischen Berechnungen gemäss IAS 19r Leistungen an Arbeitnehmer.

Bilanz-Vermögensstatus	2015	2014	2013	2012	2011
Vorsorgevermögen	490.3	478.0	433.8	400.4	366.5
Vorsorgeverpflichtungen	-520.3	-494.4	-430.9	-436.4	-425.8
Nettoguthaben/(Verpflichtung) in Bilanz	-30.0	-16.4	2.9	-36.0	-59.3

Entwicklung der Vorsorgeverpflichtungen	2015	2014
Verpflichtungen 1.1.	-494.4	-430.9
Anpassung Umwandlungssatz	18.2	-
Dienstzeitaufwand	-25.1	-21.8
Zinsaufwand	-6.2	-9.8
Erfahrungsbedingte Anpassung	1.5	4.9
Veränderungen Finanzannahmen	-29.5	-52.0
Ausbezahlte Leistungen	15.2	15.2
Verpflichtungen 31.12.	-520.3	-494.4

Entwicklung des Vorsorgevermögens	2015	2014
Vorsorgevermögen 1.1.	478.0	433.8
Arbeitgeberbeiträge	10.4	10.4
Arbeitnehmerbeiträge	10.4	10.4
Zinsertrag	6.0	9.8
Vermögensertrag	1.1	29.2
Aufwand für Verwaltung	-0.4	-0.4
Ausbezahlte Leistungen	-15.2	-15.2
Vorsorgevermögen 31.12.	490.3	478.0

Personalvorsorgekosten	2015	2014
Arbeitgeberbeiträge	-10.4	-10.4
Zusätzlicher Dienstzeitaufwand Arbeitgeber	-4.3	-1.0
Anpassung Umwandlungssatz	18.2	-
Nettozinsaufwand	-0.2	-
Aufwand für Verwaltung	-0.4	-0.4
Über die Erfolgsrechnung erfasst	2.9	-11.8
Vermögensertrag	1.1	29.2
Veränderungen Finanzannahmen	-29.5	-52.0
Erfahrungsbedingte Anpassungen	1.5	4.9
Über das Gesamtergebnis erfasst	-26.9	-17.9

Der effektive Vermögensertrag beträgt im 2015 CHF 7.1 Mio. (Vj. 39.0). Die geschätzten Arbeitgeberbeiträge für 2016 betragen CHF 10.5 Mio. (Vj. 10.4).

Unter Berücksichtigung der schrittweisen Senkung des Umwandlungssatzes führt der neu berechnete Dienstzeitaufwand zu einer einmaligen Reduktion der Personalvorsorgekosten von CHF 18.2 Mio.

Annahmen/Parameter	2015	2014
Diskontierungssatz/Rendite der Anlagen	0.75%	1.25%
Künftige Lohnerhöhungen	1.00%	1.00%
Demografische Annahmen	BVG 2010 GT	BVG 2010 GT
Durchschnittliches Pensionierungsalter	64/63	64/63
Duration der Leistungsverpflichtung	11.6 Jahre	11.6 Jahre

Sensitivitätsanalysen

Wesentliche Annahmen für die Berechnung der Vorsorgeverpflichtung sind der Diskontierungssatz und künftige Lohnerhöhungen. Folgende Sensitivitätsanalysen zeigen mögliche Veränderungen der Vorsorgeverpflichtung per 31. Dezember 2015 auf:

- eine Senkung/Erhöhung des Diskontierungssatzes um 25 Basispunkte (Vj. 25) erhöht die Vorsorgeverpflichtung um CHF 20.5 Mio. (Vj. 14.3) bzw. reduziert sie um CHF 19.2 Mio. (Vj. 13.5)
- eine Lohnerhöhung/Lohnsenkung um 50 Basispunkte (Vj. 50) erhöht die Vorsorgeverpflichtung um CHF 2.8 Mio. (Vj. 3.0) bzw. reduziert sie um CHF 2.7 Mio. (Vj. 2.8)

Versichertenstruktur

2015	Aktive	Rentner	Total
Anzahl	2'129	464	2'593
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	348.1	172.2	520.3

2014

Anzahl	2'173	438	2'611
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	342.9	151.5	494.4

Anlagestruktur des Vorsorgevermögens	2015	2014
Liquide Mittel	52.7	29.6
Börsennotierte Obligationen	145.2	146.2
Börsennotierte Aktien	156.6	179.9
Nicht börsennotierte Aktien	18.9	19.5
Immobilien	116.3	101.8
Übrige Anlagen	0.6	1.0
Vorsorgevermögen 31.12.	490.3	478.0

Die Anlagestrategie sieht einen Anteil von 34% Aktien, 42% festverzinslichen Obligationen und 24% Immobilien vor. Das Vorsorgevermögen enthält Aktien der SFS Group AG im Betrag von CHF 2.4 Mio. (Vj. 2.8). Wie in den Vorjahren sind keine selbst genutzten Immobilien im Vorsorgevermögen enthalten.

28 Derivative Finanzinstrumente

Devisenterminkontrakte	Kontraktwerte					Marktwert	Bemes- sungsstufe
	CHF	EUR	USD	CNY	MYR		
2015							
EUR Verkauf/CHF Kauf	63.3	-60.7	-	-	-	-2.2	2
USD Verkauf/CHF Kauf	10.0	-	-10.0	-	-	0.2	2
USD Verkauf/EUR Kauf	-	5.9	-8.0	-	-	-1.4	2
USD Verkauf/CNY Kauf	-	-	-21.3	135.3	-	-0.5	2
2014							
CHF Verkauf (SWAP) EUR Kauf	-7.2	6.0	-	-	-	-	2
USD Verkauf/EUR Kauf	-	8.9	-12.0	-	-	-1.0	2
USD Verkauf/MYR Kauf	-	-	-1.5	-	5.2	-	2
USD Verkauf/CNY Kauf	-	-	-50.7	315.9	-	-0.3	2

29 Transaktionen mit nahestehenden Personen

Die Organmitglieder setzen sich aus fünf (Vj. fünf) nicht exekutiven Verwaltungsratsmitgliedern und neun (Vj. neun) exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Konzernleitung zusammen.

Entschädigung an Organmitglieder	2015	2014
Entschädigungen	5.5	6.5
Vorsorgeleistungen	0.2	0.2
Einschlag auf Aktienkäufe	0.0	0.0
Total	5.7	6.7
Anzahl Organmitglieder	14	14

Die Entschädigung, welche in der Berichtsperiode an zurückgetretene Organmitglieder ausbezahlt wurde, ist in den obigen Beträgen anteilig enthalten. Die Entschädigung umfasst alle für die SFS Group anfallenden Kosten wie Lohn, variable Vergütung in Cash und in Aktien und die Sozialversicherungsbeiträge. Es wurden keine (Vj. keine) Abgangsentschädigungen oder andere Leistungen aus Anlass der Beendigung von Arbeitsverhältnissen an Organmitglieder bezahlt. Die Gesellschaften der SFS Group haben gemäss den Statuten keine Darlehen an die Organmitglieder gewährt.

Geschäftliche Beziehungen mit Organmitgliedern

Mit Organmitgliedern oder ihnen nahestehenden Gesellschaften bestehen folgende geschäftliche Beziehungen:

	2015	2014
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	3.2	3.1
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	0.8	1.0
Forderungen	0.2	0.2
Verbindlichkeiten	-	0.1

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).

30 Veränderungen im Konsolidierungskreis

	2015	2014
Kauf von Beteiligungen		
Liquide Mittel	0.8	0.8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.9	5.8
Vorräte	4.3	5.5
Übriges Umlaufvermögen	1.6	1.1
Sachanlagen	0.7	28.8
Immaterielle Aktiven	6.2	28.3
Goodwill	-	11.6
Übriges langfristiges Vermögen	-	1.7
Kurzfristiges Fremdkapital	-1.5	-7.3
Finanzschulden	-3.7	-6.9
Latente Steuern (netto)	-1.2	-12.7
Übrige Rückstellungen	-0.8	-
Nicht beherrschende Anteile	-	-6.3
Bereits früher erworbene Anteile	-	-26.9
Kaufpreis	8.3	23.5
Liquide Mittel	-0.8	-0.8
Aufgeschobener Kaufpreis	-	15.9
Ausweis in Cash Flow Rechnung	7.5	38.6

2015

Am 6. März 2015 hat die SFS Group 100% der Thomas Minder Holding AG mit Sitz in Bäretswil (Schweiz) zur Verstärkung des Segments Distribution & Logistics übernommen. Thomas Minder Holding AG steuerte im 2015 mit 35 Mitarbeitenden einen Umsatz von ca. CHF 16 Mio. bei. Die Unternehmensstruktur der Thomas Minder Holding AG wurde im 2015 vereinfacht. Der Marktauftritt und der Vertrieb erfolgt über Allchemet AG, Bäretswil.

Das nicht zum Kerngeschäft gehörende Unternehmen SPI Precision (Suzhou) Pte. Ltd in Singapur wurde zusammen mit der Tochtergesellschaft SPI Precision (Suzhou) Co., Ltd auf Ende 2015 verkauft. Die Unternehmen erzielten im Geschäftsjahr einen Umsatz von CHF 6.0 Mio. und wiesen zum Verkaufszeitpunkt Nettoaktiven von CHF 3.8 Mio. auf. Der Veräusserungspreis lag leicht über dem Wert der Nettoaktiven.

2014

Am 31. Juli 2014 hat SFS Group ihre Beteiligung an der Indo Schöttle von 45% auf 88.8% ausgebaut. Über 10% des Aktienkapitals verbleiben bei der Gründerfamilie. Die Konsolidierung erfolgt per 1. Juli 2014. Indo Schöttle hat seinen Sitz in Pune, Indien rund 200 Kilometer südöstlich von Mumbai, verfügt über fünf Produktionsstandorte in Pune und Belgaum und beliefert vornehmlich die indische und internationale Fahrzeugindustrie. Das Geschäftsjahr von Indo Schöttle umfasst den Zeitraum 1. April bis 31. März. Für die Konzernrechnung wird ein Zwischenabschluss auf den 31. Dezember erstellt. Im 2014 erzielte Indo Schöttle mit 1'065 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 27.5 Mio. Gegenüber der provisorischen Kaufpreisallokation (PPA) von Indo Schöttle hat sich keine Änderung ergeben.

Im Dezember 2014 verkaufte SFS Group die nicht zum Kerngeschäft gehörende Sonic Clean (Wuxi) Co. Ltd, China. Diese Firma wurde zu 100% von der Sonic Clean Ptd Ltd, Singapore gehalten, an welcher SFS Group einen Anteil von 63% hält. Sonic Clean (Wuxi) Co. Ltd, China erzielte im 2014 mit rund 60 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 1.5 Mio.

Der aufgeschobene Kaufpreis von CHF 15.9 Mio. betrifft die Akquisition der Firmengruppe Unisteel Technology International Limited aus dem Jahre 2012. Er stellt die Schlusszahlung dar.

31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die SFS Group erwarb Anfang 2016 100% des Aktienkapitals der Stamm AG mit Sitz in Hallau, Schweiz. Stamm AG entwickelt und produziert hochpräzise Kunststoffspritzgiessteile im Mikrobereich, teilweise unter Reinraumbedingungen. Sie bedient führende Unternehmen der Medizinal-, Steuerungs- und Regeltechnik. Stamm AG wurde 1947 gegründet und erzielte im Geschäftsjahr 2015 mit 60 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 14 Mio. Das Unternehmen wird ab 1. Januar 2016 konsolidiert.

Es sind keine weiteren Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf die Konzernrechnung des am 31. Dezember beendeten Geschäftsjahres haben.

32 Konzerngesellschaften

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2015	2014	Währung	(in 1'000)	
China	Guangzhou	Guangzhou SFS intec Fastening & Precision Parts Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	13'185	inaktiv
	Nansha-Guangzhou	SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	93'959	V, P
	Shanghai	Unisteel Fastening Systems (Shanghai) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	100'688	V, P
	Suzhou	SPI Precision (Suzhou) Co., Ltd	-	100.0	CNY	-	-
Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd		100.0	100.0	CNY	89'095	V, P	
Dänemark	Vejle	Unibolt A/S	100.0	100.0	DKK	13'000	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
	Olpe	W+O Niettechnik GmbH	100.0	100.0	EUR	1'000	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	GESIPA SAS	100.0	100.0	EUR	150	V
		SFS intec SAS	100.0	100.0	EUR	3'078	V, P
		SFS unimarket SAS	100.0	100.0	EUR	500	inaktiv
Grossbritannien	Keighley	GESIPA Blind Riveting Systems Ltd	100.0	100.0	GBP	840	V, P
	Leeds	QBM Distributors Ltd	100.0	100.0	GBP	100	V
		SFS intec Holdings Ltd	100.0	100.0	GBP	2'000	H
		SFS intec Ltd	100.0	100.0	GBP	2'500	V, P
Indien	Pune	Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd	88.8	88.8	INR	46'654	V, P
		Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd	88.8	88.8	INR	17'672	V, P
Italien	Pordenone	SFS intec Spa.	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 Limited	100.0	100.0	USD	379'850	V, H
Mauritius		Unisteel International Pte Ltd	100.0	100.0	USD	1	V
Niederlande	Helmond	Afast Holding 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 intec GmbH	100.0	100.0	EUR	146	V, P
	Wien	GESIPA Blindnietvertriebs GmbH	100.0	100.0	EUR	365	V
Polen	Legionowo	GESIPA Polska Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	1'000	V
	Poznan	SFS intec Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	8'600	V
Portugal	Malveira	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U. Sucursal em Portugal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Schweden	Strängnäs	SFS intec AB	100.0	100.0	SEK	200	V, P

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2015	2014	Währung	(in 1'000)	
Schweiz	Heerbrugg Gemeinde Au/SG	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
	Bäretswil	Allchemet AG	100.0	-	CHF	340	V
Singapur	Singapur	Unisteel Technology Limited	100.0	100.0	SGD	8'033	V
		Sonic Clean Pte. Ltd	63.0	63.0	SGD	2'020	V, H
		SPI Precision (Suzhou) Pte. Ltd	-	70.0	SGD	-	V, P
Spanien	Arrigorriaga	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U.	100.0	100.0	EUR	975	V
Tschechische Republik	Brno	GESIPA CZ s.r.o.	100.0	100.0	CZK	1'700	V
	Turnov	SFS intec s.r.o.	100.0	100.0	CZK	205'000	V, P
Türkei	Torbali-Izmir	SFS intec Bağlantı Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	91.4	91.4	TRY	3'000	V, P
Ungarn	Janossomorja	GESIPA Hungary Kft.	100.0	100.0	HUF	12'500	V
		SFS intec Kft.	100.0	100.0	HUF	400'000	V, P
USA	Mocksville	GESIPA Fasteners USA Inc.	100.0	100.0	USD	3'750	V, P
	Wyomissing	SFS intec Inc.	100.0	100.0	USD	34'000	V, P

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

Das nicht zum Kerngeschäft gehörende Unternehmen SPI Precision (Suzhou) Pte. Ltd in Singapur wurde zusammen mit der Tochtergesellschaft SPI Precision (Suzhou) Co., Ltd auf Ende 2015 verkauft. Die Aktivitäten der SFS unimarket SAS in Frankreich werden neu über die Schweiz abgewickelt. Das Unternehmen ist inaktiv und wird im 2016 aufgelöst. W+O Niettechnik GmbH in Deutschland wird per 1. Januar 2016 mit GESIPA Blindniettechnik GmbH fusioniert.

33 Währungskurse

	Einheit	Bilanz		Erfolgsrechnung	
		2015	2014	2015	2014
China	CNY 100	15.250	16.170	15.317	15.010
Dänemark	DKK 100	14.500	16.150	14.344	16.326
EU	EUR 1	1.082	1.203	1.068	1.216
Grossbritannien	GBP 1	1.467	1.540	1.471	1.505
Indien	INR 100	1.500	1.560	1.495	1.536
Kanada	CAD 1	0.712	0.853	0.753	0.830
Malaysia	MYR 100	23.050	28.270	24.460	28.057
Norwegen	NOK 100	11.240	13.320	11.957	14.591
Polen	PLN 100	25.420	28.060	25.538	29.062
Schweden	SEK 100	11.790	12.780	11.415	13.376
Singapur	SGD 1	0.701	0.748	0.701	0.723
Tschechien	CZK 100	4.000	4.340	3.912	4.447
Türkei	TRY 100	33.850	42.480	34.806	41.872
Ungarn	HUF 100	0.346	0.382	0.345	0.395
USA	USD 1	0.990	0.989	0.963	0.919

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Konzernrechnung der SFS Group AG bestehend aus konsolidierter Bilanz, konsolidierter Erfolgsrechnung, konsolidiertem Gesamtergebnis, konsolidiertem Eigenkapitalnachweis, konsolidierter Cash Flow Rechnung und Anhang (Seiten 72 bis 109) für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessen-

heit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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



Beat Inauen
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 3. März 2016

Jahresrechnung der SFS Group AG

Bilanz 112

Erfolgsrechnung 113

Anhang 113

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes 116

Bericht der Revisionsstelle 117

Bilanz

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

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	2015	2014
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

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 Au/SG, Schweiz hält folgende Beteiligungen:

	2015		2014	
	Grundkapital	Anteil	Grundkapital	Anteil
SFS intec Holding AG, Heerbrugg, Gemeinde Au/SG, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, Heerbrugg, Gemeinde Au/SG, Schweiz	12.6	100%	12.6	100%
SFS services AG, Widnau, Schweiz	0.1	100%	0.1	100%

Die wesentlichen indirekten Beteiligungen sind im Anhang 32 der Konzernrechnung aufgeführt.

4 Aktienkapital

Am 4. April 2014 genehmigte die Generalversammlung einen Aktiensplit (1 Aktie à Nominal CHF 1.00 zu 10 Aktien à Nominal CHF 0.10), eine Kapitalerhöhung und den Börsengang mit dem 7. Mai 2014 als ersten Handelstag.

	31.12.2015	31.12.2014
Bestand Aktien	37'500'000	37'500'000

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. 10 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Börsen und den Effektenhandel (BEHV-FINMA).

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte	31.12.2015	31.12.2014
Gründerfamilien	55.10%	55.04%

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 31.12.2015	Anzahl Aktien am 31.12.2014
Verwaltungsrat		
Heinrich Spoerry, Präsident	n/a	n/a
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied	245'960	244'280
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	6'680	5'000
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	4'680	3'000
Karl Stadler, nicht exekutives Mitglied	2'521'480	2'519'800
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	1'680	-
Total	2'780'480	2'772'080

Der Aktienbestand von Karl Stadler setzt sich aus privat gehaltenen Aktien und aus Aktien der von ihm kontrollierten Wistama Finanz- und Beteiligungs AG zusammen.

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

	Anzahl Aktien am 31.12.2015	Anzahl Aktien am 31.12.2014
Konzernleitung		
Heinrich Spoerry, Chief Executive Officer bis 31.12.2015	190'280	188'180
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	1'170	670
Arthur Blank, Leiter Division Construction	12'840	12'340
Jens Breu, Chief Operating Officer bis 31.12.2015, Chief Executive Officer ab 1.1.2016	6'330	5'680
Rolf Frei, Chief Financial Officer	61'530	60'680
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	19'500	19'000
George Poh, Leiter Division Electronics	50'330	49'680
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	14'080	13'580
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	18'190	17'340
Total	374'250	367'150

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 266'924'250 (Vj. 323'174'250) 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 erwartungsgemäss 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	31.12.2015	31.12.2014
Garantieverpflichtungen gegenüber nahestehenden Gesellschaften	74.1	84.3
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	10.9	3.0
Davon beansprucht	21.2	31.7

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

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der SFS Group AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 112 bis 116) für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdi-

gung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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 der Reserven dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Beat Inauen
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 3. März 2016

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



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