

Mehrwert schaffen

—
Geschäftsbericht 2014



FINANZIELLE ÜBERSICHT

ERFOLGSRECHNUNG in Mio. CHF	2014	2013 angepasst ¹	2013	2012	2011	2010
Bruttoumsatz	1'383.0		1'330.6	1'193.3	1'068.1	1'092.9
Veränderung zum Vorjahr in %						
Bei aktuellen Währungskursen	3.9		11.5	11.7	-2.3	6.4
Bei konstanten Währungskursen	4.8		11.1	12.5	5.5	11.6
EBITDA	271.4	251.5	269.8	207.8	186.5	208.3
In % der Gesamtleistung	19.5	19.0	20.3	17.5	17.3	19.1
EBITA	195.4	177.1	195.4	140.7	123.7	139.8
In % der Gesamtleistung	14.1	13.3	14.7	11.9	11.5	12.8
Betriebserfolg (EBIT)	141.5	124.0	142.3	110.7	111.9	125.8
In % der Gesamtleistung	10.2	9.3	10.7	9.3	10.4	11.5
Unternehmensgewinn	110.2		86.5	73.5	82.9	97.8
In % der Gesamtleistung	7.9		6.5	6.2	7.7	8.9
Unternehmensgewinn cash-wirksam ²	154.6		128.2	96.6	92.1	109.3
In % der Gesamtleistung	11.1		9.7	8.1	8.5	9.1

BILANZ in Mio. CHF

Bilanzsumme	2'246.1		2'133.0	2'298.3	1'525.5	1'516.7
Betriebliche Nettoaktiven	1'822.2		1'664.2	1'766.1	905.4	950.8
Nettofinanzvermögen/(-schulden)	87.7		-248.5	-424.2	333.0	279.5
Eigenkapital	1'805.0		1'336.4	1'256.2	1'167.3	1'154.6
In % der Bilanzsumme	80.4		62.7	54.7	76.5	76.1

CASH FLOW RECHNUNG in Mio. CHF

Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	199.8		216.0	132.1	146.9	162.1
Kauf Sachanlagen und Software	-97.6		-76.6	-67.7	-56.7	-36.8
Verkaufserlös von Sachanlagen	2.7		18.0	13.2	1.7	7.0
Kauf Beteiligungen netto	-37.9		-10.6	-706.8	-2.8	-2.1
Nettofluss verbundene Unternehmen	0.2		32.9	-26.2	4.3	0.3

ANZAHL MITARBEITENDE

Mitarbeitende am Jahresende	8'293		7'110	7'125	4'224	4'147
Mitarbeitende (FTE)	8'688		7'000	7'000	4'117	4'009

FINANZKENNZAHLEN

Eigenkapitalrendite in % ³	8.2		6.9	6.3	7.2	8.7
RONOA in % ⁴	10.7	10.6	11.7	10.2	13.7	14.7

AKTIENKENNZAHLEN

Ergebnis je Aktie ⁵ in CHF	3.07		2.67	2.29	2.58	3.04
Dividende je Aktie in CHF	1.50 ⁶		1.00	0.63	0.70	0.90
Dividendenzahlung in Mio. CHF	56.3		32.4	20.4	22.4	29.0
Ausschüttungsquote in %	51.0		37.5	27.8	27.0	29.7

¹ Angepasst um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven mit CHF 18.3 Mio. | ² Unternehmensgewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren 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 Aktienkennzahlen auf Basis Nominalwert CHF 0.10 | ⁶ Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 7. Mai 2015

Inhaltsverzeichnis

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre	6
Roundtable CEO, COO, CFO	18
Strategie	24
Märkte	26
Segmentberichte	32
Engineered Components	32
Fastening Systems	36
Distribution & Logistics	40
Mitarbeitende	48
Technologie und Innovation	50
Das Jahr in Bildern	54
Corporate Governance	59
Vergütungsbericht	81
Finanzbericht	89

Wissen ist Unternehmensvermögen.

Wissen wird bei SFS als strategischer Erfolgsfaktor betrachtet. Es ist ein immaterielles Gut, das unseren Marktwert erhöht und entscheidend zur Wertschöpfung beiträgt. In unserer Wissenskultur wird Wissen an allen Standorten erworben, gefördert und geteilt. Bei uns ist Wissen nicht Macht, sondern ein gemeinsames Gut.

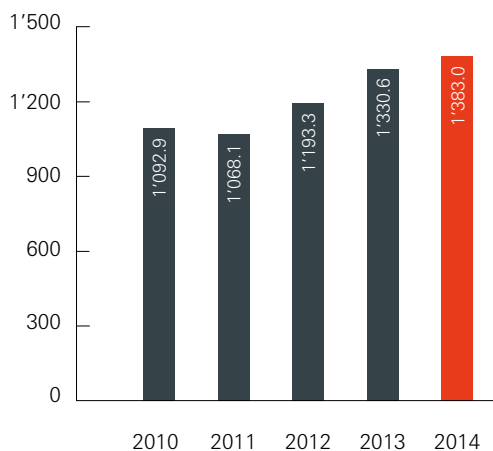


—

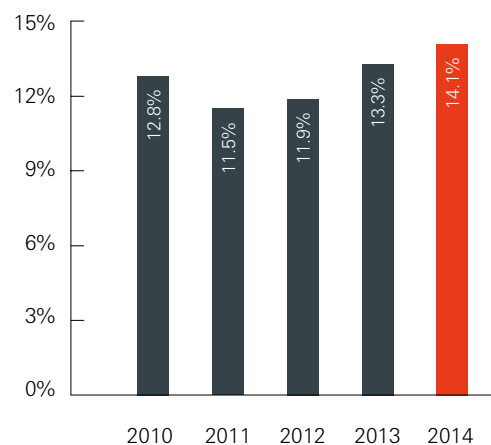
Highlights aus dem Geschäftsjahr 2014

Erfreuliches Umsatzwachstum im Kerngeschäft	CHF	1'383.0 Mio	+5.1%
Überproportionale Zunahme des EBITA	CHF	195.4 Mio	+10.3%
Wichtige Zukunftsinvestitionen in Sachanlagen	CHF	97.6 Mio	+27.4%
Hohe F&E-Aktivitäten	CHF	34.3 Mio	+59.5%
Solide Eigenkapitalbasis	CHF	1'805.0 Mio	+35.1%
Schuldenfreies Unternehmen mit Nettofinanzvermögen	CHF	87.7 Mio	n/a

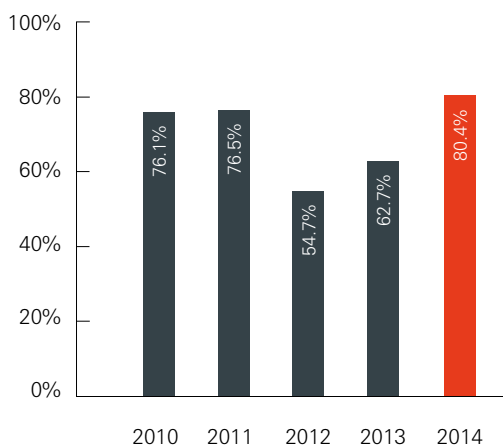
Drittumsatz (in Mio. CHF)



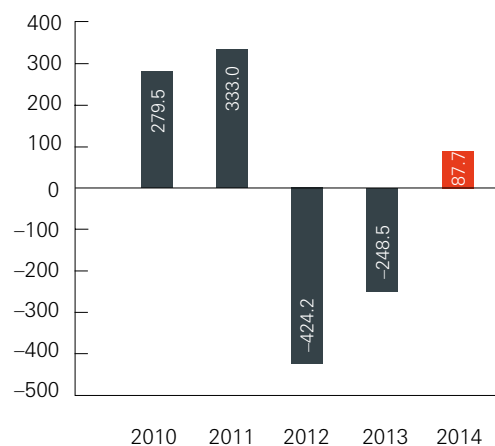
EBITA-Marge



Eigenkapitalquote



Nettofinanzvermögen (in Mio. CHF)





Heinrich Spoerry
Präsident des Verwaltungsrats und CEO

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

Auf vergleichbarer Basis Wachstum von 5.1% und Verbesserung der Betriebsgewinnmarge (EBITA-Marge) auf 14.1%. Gesteigertes Innovationstempo. Gewinn von Neukunden und Neuprojekten als Basis für zukünftiges Wachstum. Hohe Investitionen in den Ausbau der Kapazitäten und in die internationale Präsenz.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Wir freuen uns, Ihnen über ein erfolgreich verlaufenes Geschäftsjahr 2014 berichten zu können.

Solides Wachstum von Umsatz und Ertrag

Die hohen Anstrengungen in den Vorperioden zur Sicherung unserer führenden Position auf dem Gebiet unserer Kerntechnologien und Kernkompetenzen sowie zum Ausbau unserer internationalen Präsenz haben sich positiv auf unsere Geschäftsentwicklung ausgewirkt. Der ausgewiesene Bruttoumsatz wuchs um 3.9% auf CHF 1'383 Mio. Auf vergleichbarer Basis, d.h. unter Ausklammerung von Währungseffekten und Veränderungen im Konsolidierungskreis und den Handelsaktivitäten von Engineered Components, konnte der Umsatz um 5.1% ausgebaut werden. Der vergleichbare Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Amortisationen (EBITA) wurde um 10.3% auf CHF 195.4 Mio. oder 14.1% der Gesamtleistung gesteigert (Vorjahr angepasst: 13.3%).

Verstärkung der Eigenkapitalbasis

Durch den Börsengang und durch die Platzierung von rund 5 Mio. neu ausgegebener Aktien konnte die Eigenkapitalbasis nach Abzug der Transaktionskosten um

CHF 311.3 Mio. verstärkt werden. Damit ist die SFS Group in der Lage, die sich im Markt bietenden Chancen für organisches und akquisitorisches Wachstum zu nutzen. Weiter wurde mit dem Gang an die Börse die Weiterentwicklung der SFS Group als unabhängiges, selbstständiges Unternehmen breiter abgestützt. Wir begrüßen an dieser Stelle die über 6'000 privaten und institutionellen Neuaktionäre, die im Rahmen des Börsengangs und danach ihr Vertrauen in unsere Unternehmensgruppe mit ihrer Investition zum Ausdruck gebracht haben.

Kontinuierliche Innovationen und Verbesserungen

Als Innovations- und Lieferpartner und marktführendes Unternehmen auf ihrem Gebiet konnte sich die SFS Group für die kommenden Jahre wichtige Neuaufträge sichern und Neukunden gewinnen. Der entsprechende Aufwand in den Bereichen Entwicklung, Bemusterung, Vorbereitung auf die Grossserienproduktion, Marketing und Vertrieb wurde im Vergleich zu den Vorperioden deutlich erhöht. Um den hohen Erwartungen des Marktes zur Verbesserung des Preis-Leistungs-Verhältnisses gerecht zu werden, haben alle operativen Bereiche intensiv an kontinuierlichen Verbesserungsprogrammen gearbeitet.

Ausbau der internationalen Präsenz

Mit der Verdoppelung der Produktionsflächen im Werk Medina (USA), dem Neubau eines Produktionswerkes in Nansha im Grossraum Guangzhou (China) sowie dem Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung am indischen Unternehmen Indo Schöttle in Pune wurde die internationale Präsenz der SFS Group verstärkt und die Basis für zukünftiges Wachstum erweitert.

Segment Engineered Components

Im Geschäftsjahr 2014 verzeichnete das Segment Engineered Components auf vergleichbarer Basis ein Wachstum von 7.8%. Die EBITA-Marge konnte auf hohem Niveau leicht auf 19.1% ausgebaut werden.

Bei einem wichtigen amerikanischen Systemhersteller konnte die Division Automotive einen bedeutenden Neuauftrag für eine Komponente im Bereich der Benzineinspritzung gewinnen. Für Anwendungen auf dem Gebiet der elektrischen und elektronischen Park- und Fahrbremsen hat SFS zusammen mit führenden Systemherstellern Präzisionskomponenten und Baugruppen entwickelt und sich Aufträge in Europa, Nordamerika und Asien gesichert.

Die Division Electronics hat ihre Position als führender Lieferpartner von Miniaturbefestigern und ähnlichen Komponenten für Smartphones, Harddiskdrives und weitere elektronische Geräte bei fast allen wichtigen westlichen Markenherstellern behauptet. Erstaufträge konnten bei den rasch wachsenden chinesischen Newcomers auf diesem Gebiet gewonnen werden.

Die Division Industrial operiert in verschiedenen Nischenmärkten mit zum Teil unterschiedlichen Wachstumscharakteristika. Erfreulich entwickelt haben sich insbesondere unsere Umsätze mit der Luftfahrtindustrie.

Segment Fastening Systems

–

Das Segment Fastening Systems erzielte einen Umsatz von CHF 336.7 Mio. und erreichte ein Wachstum von 3.4% in Lokalwährung. Während die Umsätze aus dem Bausektor vor dem Hintergrund eines weiterhin ungünstigen Marktumfelds in Europa stagnierten, konnte der Umsatz mit industriellen Kunden deutlich ausgebaut werden. Intensiv wurde an der Erneuerung und Verbesserung der Sortimente und Systemlösungen, die wir unter den Marken SFS intec und GESIPA auf den Markt bringen, gearbeitet. Zahlreiche Programme zur Verbesserung der operativen Effizienz wurden tatkräftig vorangetrieben und zeigten erste Wirkung. Die EBITA-Marge nahm leicht auf 7.6% (Vorjahr: 7.5%) zu. Es ist unser mittelfristiges Ziel, diese Marge über den Schwellenwert von 10% zu erhöhen.

Segment Distribution & Logistics

–

Distribution & Logistics erzielte mit einem Umsatz von CHF 319.1 Mio. bei gleichem Konsolidierungskreis ein Wachstum von 1.6%. Die EBITA-Marge blieb unter Ausklammerung des Einmaleffektes im Vorjahr konstant bei

8.0%. Aufgrund der relativ bescheidenen Kapitalbindung in diesen Geschäftsaktivitäten wird mit dieser EBITA-Marge eine gute Kapitalrendite erzielt.

Mit der Weiterentwicklung optimierter Logistikkösungen und als verlässlicher Liefer- und Servicepartner für C-Teile konnten wir wichtige Neukunden gewinnen sowie den Liefer- und Leistungsumfang bei bestehenden Kunden ausbauen. Dadurch wurde Potenzial für zukünftiges Wachstum geschaffen.

Corporate Governance

–

Im Vorfeld zum Börsengang im Mai 2014 wurden die Statuten an die Bestimmungen der eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütung (VegüV) angepasst. Zu den Anpassungen zählen auch das Vergütungssystem und die Vergütungsstruktur. Die Generalversammlung wird jeweils prospektiv über die fixe Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung und des Verwaltungsrats entscheiden. Hingegen wird die Generalversammlung über die variable Vergütung der Organe der Gesellschaft für die Leistungen im Vorjahr, d.h. retrospektiv, entscheiden können. Weitere Ausführungen zu diesem Thema sind im Vergütungsbericht dieses Geschäftsberichts zu finden.

Veränderungen im Verwaltungsrat der SFS Group AG

–

Auf die Generalversammlung 2014 sind nach langjähriger Mitwirkung Hans Brunhart und Christian Fiechter aus dem Verwaltungsrat zurückgetreten. Wir danken ihnen ganz herzlich für ihre sehr kompetente und engagierte Arbeit und die grosse Verbundenheit mit der SFS Group AG. An der Generalversammlung 2014 wurde Jörg Walther neu in den Verwaltungsrat der SFS Group gewählt. Alle derzeitigen Mitglieder des Verwaltungsrats der SFS Group AG stehen bei der Generalversammlung 2015 zur Wiederwahl. Ausserdem werden der Präsident des Verwaltungsrats der SFS Group und die Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees der SFS Group direkt von der Generalversammlung gewählt.

Veränderungen in der Konzernleitung der SFS Group AG

–
Per 1. Januar 2014 wurde Jens Breu zum COO der SFS Group und damit zum designierten Nachfolger des jetzigen CEO ernannt. Im Rahmen der Nachfolgeregelungen hat sich Helmut Binder per 31. März 2014 aus der Konzernleitung der SFS Group zurückgezogen und dient unserem Unternehmen bei ausgewählten strategischen Projekten und Sonderaufgaben. Helmut Binder gebührt unser ganz herzlicher Dank für seine hervorragenden Leistungen an der Spitze der SFS intec. Per 1. Oktober 2014 hat Bernard Toh die Führung der Division Electronics (Unisteel) an George Poh übergeben, welcher schon zu Beginn des Jahres Mitglied der Konzernleitung der SFS Group war. Bernard Toh ist aus der Konzernleitung der SFS Group ausgeschieden. Wir danken auch ihm ganz herzlich für seine grossen Leistungen und sein unternehmerisches Engagement für Unisteel vor und nach der Integration des Unternehmens in die SFS Group.

Dank

–
Unsere Mitarbeitenden haben im abgeschlossenen Geschäftsjahr hervorragende Leistungen erbracht. Die Kreativität, die Leistungsbereitschaft und das Know-how der Mitarbeitenden in allen Teilen unserer Unternehmensgruppe waren entscheidend für die erzielten Fortschritte und Ergebnisse. Wir danken den Menschen, die SFS ausmachen, für ihren engagierten und kompetenten Einsatz.

Wir schätzen auch die kontinuierliche und loyale Unterstützung unserer Aktionäre, die unserem Unternehmen Stabilität und Nachhaltigkeit verleiht.

Wir danken unseren Kunden für ihr Vertrauen und ihre Bereitschaft, uns als Partner in ihre Entwicklungsprojekte einzubeziehen.

Auszahlung an die Aktionäre der SFS Group AG

–
Aufgrund der erzielten Ergebnisse, der guten Liquidität sowie der soliden Bilanz beantragt der Verwaltungsrat der SFS Group der Generalversammlung die Auszahlung von CHF 1.50 pro Aktie aus gesetzlichen Kapitaleinlagereserven. Die Auszahlung ist für natürliche Personen mit Steuersitz in der Schweiz frei von Verrechnungs- und Einkommenssteuern.

Ausblick in das Geschäftsjahr 2015

–
Nach der Aufgabe des Mindestwechselkurszieles von CHF 1.20 pro Euro durch die Schweizerische Nationalbank am 15. Januar 2015 hat sich eine neue Ausgangslage für das Geschäftsjahr 2015 ergeben.

Aufgrund der massiven Abwertung des Euros und weiterer Währungen zum Schweizer Franken rechnen wir im Geschäftsjahr 2015 mit einem Umsatzrückgang in unserer Berichtswährung, dem Schweizer Franken, von 2–4%. Trotz bereits eingeleiteten Massnahmen in der Schweiz, wie z.B. der Erhöhung der Arbeitszeiten, straffem Kostenmanagement, müssen wir mit einer Abschwächung der EBITA-Marge von 60 bis 120 Basispunkten im Vergleich zum im Geschäftsjahr 2014 erzielten Wert rechnen.

Aufgrund der im Geschäftsjahr 2014 erzielten Fortschritte und gewonnenen Neuprojekte sind wir zuversichtlich, unsere Technologieführerschaft sowie unsere Positionen in den von uns bearbeiteten Nischenmärkten auch im kommenden Jahr weiter ausbauen zu können. Für das Jahr 2015 erwarten wir im Kerngeschäft und zu konstanten Währungskursen ein Umsatzwachstum von 5–7%.



Heinrich Spoerry

Präsident des Verwaltungsrats
und CEO



«Bei SFS sind auch wir Lernenden gefordert, laufend neue Ideen mit einzubringen.»

Ryan Sulzener, Lernender Mehrstufenpresse, Medina, USA

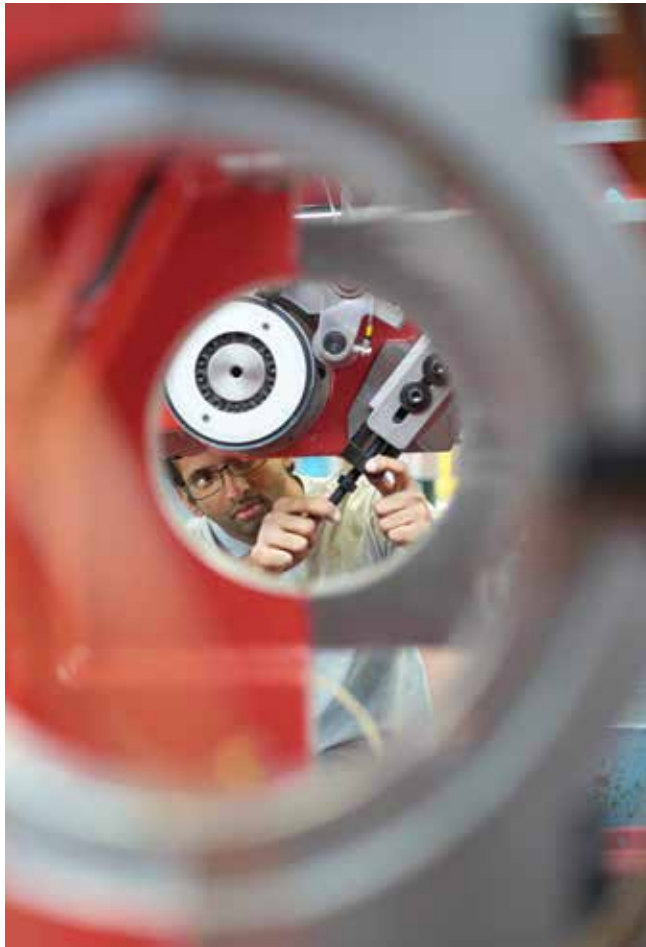
Wissen aufbauen

«Das duale Bildungssystem schafft praxiserprobte Mitarbeitende und sichert unternehmensspezifisches Wissen für die Zukunft.»

*Hans Huber, Pionier, Mitbegründer und Ehrenpräsident,
einer der ersten SFS Lernenden, Appenzell, Schweiz*

Wissen fokussieren

«Wissensintensive Produkte eröffnen neue Marktchancen.»
Bernd Huchler, Head of R&D, Heerbrugg, Schweiz





Wissen anwenden

«Wissen erfassen, aufbereiten und anwenden wird zum entscheidenden Produktionsfaktor.»
*Beatrice Gyger, Head of HR Training & Development,
Heerbrugg, Schweiz*





Wissen weitergeben

«Wissen weitergeben ist der Schlüssel beim Streben nach kontinuierlicher Verbesserung.»

*Balasingam Karupaya,
Senior Manager Technologieentwicklung, Johor, Malaysia*





Wissen ist Unternehmensvermögen.

Wissen aufbauen

Aus Wissen entsteht Können. Jahr für Jahr erleben rund 160 junge Menschen an verschiedenen Standorten in der Schweiz während ihrer Lehrzeit die einzigartige Wechselwirkung zwischen schulischem Wissen und beruflichem Alltag. Das duale Bildungssystem ist für uns ein Erfolgsmodell und für die Lernenden die beste Möglichkeit, die wegweisenden Technologien von SFS zu verstehen und zu beherrschen.

Ein Praxisbeispiel an unserem Standort in Medina (USA): Zur Realisierung unserer Projekterfolge bauen wir die Belegschaft stark aus. Die berufliche Ausbildung ist dabei ein wichtiges Instrument. Wir bieten motivierten Mädchen und Jungen auch in den USA die Möglichkeit, eine Berufslehre zu absolvieren. In Zusammenarbeit mit den örtlichen Schulen kann ein zertifizierter Lehrabschluss erworben werden, der sie zu begehrten Arbeitskräften macht.

Der Pionier, Mitbegründer und heutige Ehrenpräsident war einer der ersten Lernenden bei SFS. Hans Huber kennt die Vorzüge der beruflichen Ausbildung wie kein anderer und fördert sie auch mit privaten Mitteln mit der von ihm ins Leben gerufenen «Hans Huber Stiftung».

Wissen fokussieren

Kaltmassivumformung, Präzisionszerspanung, Tiefzieh-technik, Spritzgiesstechnik, Verschraubungstechnik, Blindniettechnik: Höchste Prozessbeherrschung und Kompetenz in ausgewählten Basistechnologien ermöglichen es uns, bis an die Grenzen des technisch und wirtschaftlich Machbaren zu gehen.

Wissen anwenden

Ideen einbringen ist Teil der Unternehmenskultur. Das Shopfloor Management unterstützt unsere Mitarbeitenden beim Entwickeln der Prozesse und Abläufe am Ort des Geschehens. Im Durchschnitt reicht ein Mitarbeitender pro Jahr bis zu fünf Verbesserungsvorschläge ein. Rund 80% dieser Vorschläge werden dokumentiert, umgesetzt und für die Wiederverwendung an anderen Standorten freigegeben.

Das Wissen, das im Unternehmen vorhanden ist, gehört zu unserem Unternehmensvermögen. Es wird kontinuierlich vertieft, weiterentwickelt und für eine effiziente Nutzung und Teilung laufend dokumentiert.

Wissen weitergeben

Die Schulung der internationalen Kolleginnen und Kollegen geschieht in den jeweiligen Kompetenzzentren. Dort erlernen sie unsere Basistechnologien, die einheitlichen Prozesse und weltweit gültigen Qualitätsstandards kennen, verstehen und anzuwenden. Die Produktionsanlagen sind standardisiert und auf der ganzen Welt wo möglich und sinnvoll einheitlich.

Rund 8'700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (FTE) an über 70 Vertriebs- und Produktionsstandorten haben Zugang zu unserem standardisierten Wissen. Mit diesem Wissen und ihren applikations- und marktspezifischen Erfahrungen schaffen sie für unsere Kunden Mehrwert und entwickeln die Wissensbasis kontinuierlich weiter.



Roundtable CEO, COO und CFO

–
«Wir werden noch effizienter
und innovativer»

Die Spitze der SFS Group – Heinrich Spoerry (Präsident des Verwaltungsrats und CEO), Jens Breu (COO; designierter CEO) und Rolf Frei (CFO) – blickt zurück auf das Jahr 2014 und wagt einen Blick in die Zukunft.
Moderation: Medard Meier

**Der IPO war ein Highlight im Jahr 2014.
Herr Spoerry, sind Ihre Erwartungen erfüllt worden?**

–
Heinrich Spoerry: Der Gang an die Börse ist ein wichtiger Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte. Der Börsengang sichert die Eigenständigkeit und Unabhängigkeit der SFS Group. Dank der Kapitalerhöhung verfügen wir über eine sehr solide Finanzierung und über Mittel für den weiteren Ausbau unserer Unternehmensgruppe. Wir haben beim Börsengang alle gesetzten Ziele einhalten können. Das Aktionariat besteht aus langfristig orientierten Familien- und Mitarbeiteraktionären sowie aus einer guten Mischung von privaten und institutionellen Anlegern aus dem In- und Ausland. Auch der Aktienkurs hat sich bis zum 15. Januar 2015 erfreulich entwickelt.

**Herr Frei, was war für den Finanzchef
der wichtigste Punkt beim IPO?**

–
Rolf Frei: Wichtig war, dass wir das Projekt termingegenau realisieren konnten. Wir haben für die Geschäftsjahre 2011, 2012 und 2013 alle für den Börsengang relevanten Finanzdaten in den neu gewählten Berichtsegmenten aufgearbeitet und von unseren Revisoren prüfen lassen. Weil wir in neu definierten Segmenten rapportieren, konnten wir diese Daten nicht einfach aus der Schublade ziehen.

**Herr Breu, wie lief das operative
Geschäft neben dem ganzen Börsengang?**

–
Jens Breu: Die Abgrenzung der Aufgaben hat sehr gut funktioniert. Wir haben in einem kleinen Team von vier Personen das IPO-Projekt effizient vorangetrieben. Die übrigen Divisionsleiter sind vom IPO-Projekt im Tagesgeschäft praktisch nicht tangiert worden und konnten sich ungestört darauf konzentrieren, für die Kunden die besten Lösungen zu erarbeiten.

**Was war abgesehen vom Börsengang
das Highlight des Jahres 2014?**

–
Jens Breu: Das Wachstum von über 5%, das wir in unserem Kerngeschäft erreicht haben. Wir konnten in Branchen, die starken Innovationszyklen unterworfen sind, innovative Lösungen erfolgreich auf den Markt bringen und so das angestrebte Wachstum erreichen.

Was würden Sie besonders hervorheben?

–
Jens Breu: Im Segment Engineered Components, das insbesondere durch den Bereich Automotive angetrieben wird, konnten bedeutende neue Projekte in die Produktion geführt werden. Für einige wichtige Neuprojekte haben wir parallel in Produktionslinien in Europa, Nordamerika und Asien investiert und diese in Betrieb genommen. Der Aufbau der dazu erforderlichen Kompetenzen und Fähigkeiten war eine grosse Herausforderung und schafft eine gute Ausgangslage im globalen Wettbewerb.

*«Mit dem Börsengang sichern wir uns
die Mittel für den zukünftigen Ausbau der
SFS Group und für die globale Verankerung.
Wir sichern die Eigenständigkeit und Unab-
hängigkeit.»*

Heinrich Spoerry, Präsident des Verwaltungsrats und CEO

Können Sie konkrete Produkte nennen?

–
Jens Breu: Das sind namhafte Projekte im Bereich der elektrischen Parkbremse und auch ein grösseres Projekt im Bereich der Treibstoffeinspritzung in Automotoren. In der Division Electronics haben wir bekannte Smartphone-Hersteller unterstützt, die neue Geräte auf den Markt brachten. An uns lag es, zeitgerecht und in der erforderlichen Qualität Miniaturkomponenten in Grossserien zu liefern. Gerade im Bereich Electronics bilden die zeitlich komprimierten Entwicklungsphasen und der anschliessende schnelle Produktionsanlauf eine besondere Herausforderung – der Ramp-up der Produktion von null auf hundert erfolgt in der Elektronikindustrie innert wenigen Wochen.

«Die Erwartungen, die wir bei den Analysten und Investoren, aber auch bei den neuen Aktionären geweckt hatten, haben wir mit 5.1% Wachstum im Kerngeschäft sowie der Verbesserung der Betriebsgewinnmarge erfüllt.»

Rolf Frei, CFO

Kann man sagen, dass Komponenten für Smartphones, Tablets usw., was die Dynamik angeht, die eigentlichen Zugpferde für den ganzen Konzern sind?

–
Heinrich Spoerry: Die Mengenentwicklung ist sicher sehr dynamisch, die Preisentwicklung auch. Die Kostenvorteile, die wir laufend erarbeiten, müssen wir zum Teil an unsere Kunden weitergeben. Das Umsatzwachstum ist darum nicht ganz so ausgeprägt wie das Mengenwachstum. Aber auch so sind wir sehr zufrieden. Die Division Electronics hat sich im zweiten Semester 2014 sehr dynamisch entwickelt.

Ist der Finanzchef tatsächlich zufrieden mit dem Ergebnis?

–
Rolf Frei: Wir sind zufrieden, ja. Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen – EBITA – konnte um 10% gesteigert werden und die EBITA-Marge erhöhte sich auf 14.1%. Die Erwartungen, die wir bei den

Analysten und Investoren, aber auch bei den neuen Aktionären geweckt hatten, haben wir mit 5.1% Wachstum im Kerngeschäft erfüllt; dieses liegt in der angesagten Bandbreite. Die Währungsentwicklung hat bereits 2014 das Umsatzwachstum etwas gebremst.

Apropos Währungen: Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank betrifft zwar das Geschäftsjahr 2014 noch nicht, dennoch die Frage: Mit welchen Auswirkungen rechnen Sie?

–
Rolf Frei: Wenn wir die neuen Währungskurse auf die Ergebnisse von 2014 simulieren, sehen wir zwei Effekte, die sich auf die Erfolgsrechnung auswirken würden. Währungsbedingt wäre der Umsatz um rund 7.5% tiefer ausgefallen und die EBITA-Marge hätte sich auf den Bereich von 12.5% bis 13.0% reduziert. Aufgrund der neuen Währungssituation haben wir nun zahlreiche Massnahmen eingeleitet, die im Geschäftsjahr 2015 einen derartigen Margenrückgang teilweise abfedern sollen. Zudem wollen wir auch Wachstum in Lokalwährungen erzielen. Innovationen und Neuinvestitionen, die die Ergebnisse im Geschäftsjahr 2014 belastet haben, werden sich 2015 und 2016 positiv auf die Entwicklung von Umsatz und Ertragskraft auswirken.

Wie gross ist eigentlich der Schweizer Anteil noch?

–
Rolf Frei: Wir erzielen 23% des Konzernumsatzes in der Schweiz. Von den gesamten operativen Kosten, unter Ausschluss der Materialkosten, fielen 2014 weniger als 50% in der Schweiz an – 2011, bei der letzten Währungskrise, waren es noch über 60%.

Also sind Sie jetzt besser vorbereitet auf diesen Schock als damals?

–
Heinrich Spoerry: Wir sind zwar weniger als 2011, aber immer noch erheblich exponiert. Unsere drei Schweizer Produktionswerke haben eine Exportquote von über 90%. Da sind wir in der Schere: Unsere Exporte fakturieren wir hauptsächlich in Euro, teilweise in US-Dollar und nur ausnahmsweise in Schweizer Franken. Wesentliche Kostenblöcke müssen aber weiterhin in Schweizer Franken beglichen werden.

Wie gehen Sie damit um?

–
Heinrich Spoerry: Es wird nur teilweise möglich sein, die massive Verteuerung des Schweizer Frankens in Form von Preisanpassungen an unsere Kunden weiterzugeben. Durch zahlreiche Massnahmen werden wir die nun entstandenen Wettbewerbsnachteile unserer schweizerischen Produktionswerke kompensieren. Wir werden unsere Innovationsanstrengungen weiter intensivieren und uns immer mehr auf die Entwicklung und Herstellung von technologisch sehr anspruchsvollen Produkten fokussieren. Weiter werden wir auch auf der Kostenseite Einsparungen erzielen müssen.

Wo können Sie rasch etwas verändern?

–
Jens Breu: Wir müssen noch besser, schneller, flexibler und effizienter werden. Weiter werden wir gewisse Bereinigungen innerhalb unserer Fertigungsstandorte in der Schweiz angehen. Das heisst: uns noch mehr auf innovative Produkte fokussieren, Standardprodukte und besonders preissensible Produkte dagegen an Fertigungsorten im EU-Raum herstellen. In diese Richtung haben wir bereits in den letzten Jahren gearbeitet.

Wie geht die technologische Entwicklung weiter?

–
Jens Breu: Technologisch gehen wir von einer linearen Weiterentwicklung aus. Das Wachstum in der Automobilindustrie wird sich fortsetzen und das Innovationstempo in dieser Branche wird sich beschleunigen. Aus der ganzen Elektronisierung des Autos von Break by Wire bis hin zu autonomem Fahren werden sich enorme Chancen ergeben. Wir sind gut positioniert, bei diesen Innovationen als Entwicklungs- und Lieferpartner unserer Kunden mitzuwirken. Auch bei der Grundlagenentwicklung, also Werkstofftechnik, Materialtechnik, Oberflächentechnik, sind wir an interessanten Projekten, mit welchen wir in ein, zwei Jahren wieder einen weiteren Innovationsschub generieren können.

Heinrich Spoerry: Wir gehen jetzt mit ersten Projekten über die Herstellung von Präzisionskomponenten hinaus und liefern fertig montierte Baugruppen. Neu haben wir

in den Aufbau von Montagekapazitäten, Montageautomation und Montagekompetenz investiert. Dadurch wird die Produktion in der Schweiz noch kapitalintensiver und wir nutzen optimal die hohe Technologie- und Fachkompetenz unserer Mitarbeitenden in der Schweiz.

«Im Bereich Electronics bilden die zeitlich komprimierte Entwicklungsphase und die sofort anschliessende schnelle Produktion eine besondere Herausforderung – das geht von null auf hundert innert Wochen.»

Jens Breu, COO

Stichwort kapitalintensiv: Wie gross ist der Spielraum?

–
Rolf Frei: Wir sind durch unsere Technologie generell ein kapitalintensives Unternehmen. Wir müssen, grob gesagt, für einen Franken Umsatz in der Anfangsphase auch einen Franken investieren. Wir sind praktisch gezwungen, Produktionen, die eher arbeitsintensiv sind, aus dem Hochlohnland Schweiz auszulagern. Mit dem hohen Wert des Schweizer Frankens müssen wir leben. Wir stehen zum Standort Schweiz, auch speziell zum Rheintal. Das heisst, wir werden immer einen Kostenblock in Franken haben.

Heinrich Spoerry: Die Luft wird dünner, da dürfen wir uns nichts vormachen. Die einfachen Massnahmen haben wir längst ergriffen. Aber wir müssen noch konsequenter werden. Eine Massnahme, die wir verordnet haben, ist ein Einstellungsstopp trotz guter Auslastung. Deshalb werden wir die Arbeitszeiten erhöhen. Der Industriestandort Schweiz hat derzeit erhebliche Handicaps. Doch wir sind zuversichtlich, dass wir diese Herausforderungen bewältigen werden.

Rolf Frei: Zum Glück sind wir nicht nur in der Schweiz verankert. Unsere Gesellschaften ausserhalb der Schweiz sind durch die Veränderungen der Wechselkurse kaum tangiert. Trotzdem müssen wir mit einer Gewinnreduktion auf Konzernstufe rechnen; da werden wir eine Delle in Kauf nehmen müssen.

Wird der Aufwand für Forschung und Entwicklung steigen?

–

Jens Breu: Relativ wird er sicher steigen. Auch wenn sich die Umsätze reduzieren sollten, werden wir die Innovationsanstrengungen mindestens im gleichen Rahmen weiter vorantreiben. Vielleicht noch etwas fokussierter und differenzierter. Die Innovationszyklen in unseren Absatzmärkten sind relativ kurz. Umso rascher haben wir die Chance, wieder neue Produkte mit besseren Preisen und Margen zu positionieren. Das muss unsere Zielsetzung sein.

Rolf Frei: Wir belasten unsere Forschungs- und Entwicklungskosten direkt in der Erfolgsrechnung, das heisst, es wird nichts aktiviert. Wenn wir die Zahlen vergleichen, sehen wir, dass wir bereits unsere Innovationsanstrengungen erhöht haben: 2013 betrug unser Aufwand für Forschung und Entwicklung 21 Millionen, 2014 waren es bereits 34 Millionen.

Bewährt sich Ihr Businessmodell mit den verschiedenen Segmenten und Divisionen?

–

Heinrich Spoerry: Das Modell entspricht unserem Leitbild und der Kultur, die wir pflegen. Wir suchen enge Partnerschaften mit unseren Kunden. Wir wollen uns bei ihnen den Status eines bevorzugten Entwicklungs- und Lieferpartners erarbeiten. Die Aufstellung in Segmente, Divisionen und fokussierte Business Units ermöglicht es, unsere Organisation auf die Anforderungen und Bedürfnisse von spezifischen Kundensegmenten auszurichten. Die enge Systempartnerschaft zwischen uns und unseren Kunden bedingt Offenheit und die Fähigkeit zu kooperativen Geschäftsmodellen. Das pflegen wir seit Jahren und das bewährt sich auch jetzt. Unsere Kunden sind genauso abhängig von uns wie wir von ihnen. Wir müssen ständig den Beweis erbringen, dass sie durch die Partnerschaft mit uns noch leistungsfähiger werden.

Wagen wir noch einen konkreten Ausblick auf 2015.

–

Heinrich Spoerry: Wir haben 2014 erheblich in die Zukunft investiert. Das hat das Ergebnis belastet, wird nun aber 2015 und 2016 umsatzwirksam. Wir rechnen mit einem guten Wachstum im Kerngeschäft und damit in Lokalwährungen in der Bandbreite von 5% bis 7%. Bei der Umrechnung dieser Umsätze in unsere Berichtswährung, den Schweizer Franken, ergibt sich wahrscheinlich ein Rückgang des Konzernumsatzes. Dies ist abhängig von der zukünftigen Entwicklung der Wechselkurse, die wir zum jetzigen Zeitpunkt nicht einschätzen können.

Sind Akquisitionen ein Thema?

–

Heinrich Spoerry: Wir sind ständig am Prüfen verschiedener Akquisitionsprojekte. Neben dem organischen Wachstum wollen wir uns auch akquisitorisch verstärken. Über konkrete Projekte kann ich nicht sprechen, aber dank einer sehr soliden Bilanz haben wir die Mittel dafür.

Ihre wichtigsten Ziele 2015, Herr Breu?

–

Jens Breu: Topzielsetzung 2015 ist sicher, die Projekte, die wir in den letzten 6 bis 18 Monaten gewonnen haben, zur Realisierung zu bringen, diese hochzufahren, die geplante Produktivität und die Rentabilität zu erreichen. Das Zweite ist, in den Wachstumsmärkten organisches Wachstum zu realisieren, also in China, Indien und in der Türkei, aber auch den Trend zur Reindustrialisierung in Nordamerika zu nutzen. Der dritte Punkt liegt hier direkt vor der Haustüre: die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Produktionsstandorte in den nächsten 12 bis 24 Monaten trotz der Frankenstärke sicherzustellen.

Und ein Blick voraus aus finanzieller Sicht!

–

Rolf Frei: Wir sind gut aufgestellt. Durch den Eurokurs ist die Lage momentan etwas getrübt. Aber daran werden wir intensiv arbeiten. Wir werden die Auswirkungen 2015 und 2016 sicher noch spüren.



Jens Breu, COO, designierter CEO



Heinrich Spoerry,
Präsident des Verwaltungsrats und CEO



Rolf Frei, CFO



Strategie

Fokus schafft Mehrwert

—

Mit spezifischen Anwendungskennntnissen, Kreativität und Fachwissen realisieren wir Lösungen, die Mehrwert schaffen – für unsere Kunden und für uns.

Täglich von erfolgskritischen Produkten begleitet

—

SFS ist ein weltweit tätiges, führendes Unternehmen für mechanische Befestigungssysteme und Präzisionsformteile. Obschon für uns nicht sichtbar, begleiten unsere Produkte viele Menschen durch den Alltag. Sie sind eingebettet in Bremssysteme und Sitzgurte von Autos, in Smartphones, Festplattenspeicher von Computern, in Flugzeugkabinen, Gebäudehüllen, aber auch in Türen und Fenster, und selbst in Kühlschränken.

Auf Technologieführerschaft und Prozesskompetenz konzentrieren

—

Die Konzentration auf ausgewählte Kerntechnologien und -kompetenzen ermöglicht es uns, diese bis an ihre technologischen Grenzen auszuschöpfen und damit eine führende Rolle einzunehmen. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden mit ganzheitlichen Logistiklösungen, wodurch sich wesentliche Effizienzsteigerungen und Kostenoptimierungen realisieren lassen. Diese Kompetenzen bilden die Basis für die überzeugenden Lösungen von SFS.

«Indem wir technologische Grenzen verschieben, leisten wir einen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.»

Jens Brey, COO

Durch enge Zusammenarbeit neue Potenziale erschliessen

—

In ausgewählten Märkten und Anwendungen, in welchen wir Möglichkeiten der Innovation, des Wachstums und der Differenzierung sehen, streben wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen eine führende Marktposition an. 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.

Ideen in wirtschaftliche Lösungen umsetzen

—

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

Mit Blick aufs Ganze das Detail verbessern

—

Während die direkten Kosten unserer Produkte gering sind, betragen die damit verbundenen Kosten auf Kunden-seite ein Mehrfaches. Diese werden beispielsweise beeinflusst durch administrative Arbeiten in der Beschaffung, der Montage oder durch die Leistungsfähigkeit des Kundenprodukts. Unser Ziel ist stets, sowohl die direkten als auch die indirekten Kosten zu optimieren. Dadurch ergibt sich ein wesentlich höheres Verbesserungspotenzial, aus welchem wir für die Kunden nachhaltigen Mehrwert generieren können. Unser Vorteil: Solch optimierte Produkte und Lösungen führen zu einer höheren Differenzierung und zu einer engeren Kundenbindung.

Dank internationaler Produktionsplattform Kunden lokal versorgen

Die Kontrolle über die gesamte Wertschöpfungskette erlaubt eine rasche und zuverlässige Realisierung der Produkte. Die hohe Wertschöpfungstiefe ist zugleich Schlüssel zum Schutz unseres geistigen Eigentums. Standardisierte Prozesse und Fertigungsanlagen in Kombination mit der globalen Produktionsplattform erlauben es, die Kunden weltweit lokal zu versorgen.

Partnerschaften mit den Marktführern auf- und ausbauen

Erfolgreiche Produkte schaffen Vertrauen. Vertrauen ist die Basis für enge und stabile Partnerschaften – und für eine frühe Einbindung in Entwicklungen, welche für die Realisierung der Potenziale so wichtig ist. Wir sind stolz, dass wir seit Jahren mit den führenden Unternehmen aus zahlreichen Branchen gute Partnerschaften aufbauen und gemeinsam wachsen konnten.

«Anspruchsvolle Kundenanforderungen sind unser Antrieb, Bestehendes zu verbessern und Neues anzupacken.»

Alfred Schneider, Head of Division Automotive

Durch Innovation und Akquisition wachsen

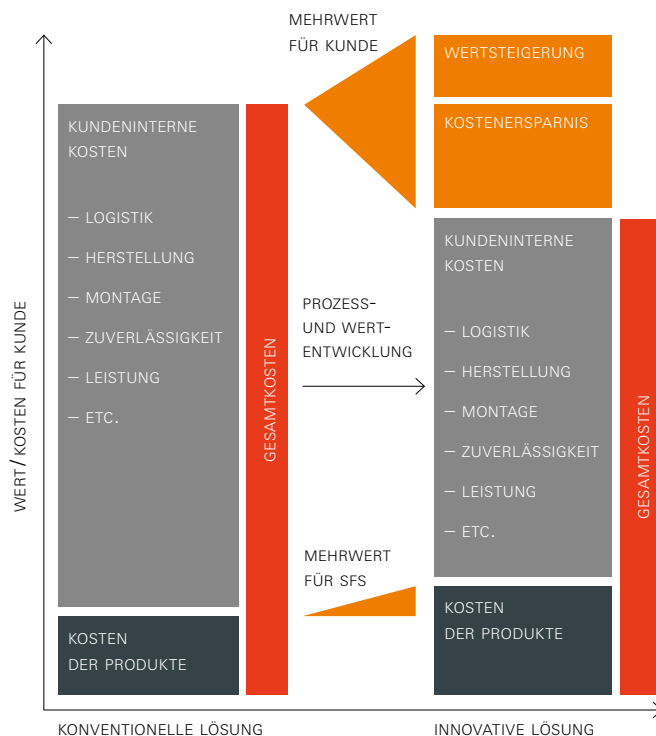
Dank unserer Positionierung in Wachstumsmärkten und der Fokussierung auf Megatrends wie Gesundheit oder Effizienzsteigerung können wir unsere Stärken jährlich in zahlreichen Neuentwicklungen unter Beweis stellen. Mit der internationalen Produktionsplattform haben wir zudem die Basis für die Erschließung neuer Märkte geschaffen. Mit gezielten Akquisitionen wollen wir zusätzliche Märkte, Kunden oder Anwendungen erschließen und weitere Möglichkeiten für organisches Wachstum schaffen. Dabei ist es wichtig, in einem sich stetig verändernden Umfeld unternehmerische Entscheidungen eigenständig und rasch treffen zu können. Eine nachhaltige, solide Ertragslage und Finanzierung sichert diese Basis.

Ständig nach Spitzenleistungen streben

Das Bekenntnis zur ständigen Suche nach Verbesserung ist seit jeher in der SFS Kultur verankert. Dies zeigt sich nicht nur bei den umfassenden Anstrengungen im Bereich Lean Management, sondern auch bei der Nutzung von Synergiepotenzialen zwischen den Segmenten. Alle Anstrengungen dienen einem einzigen Ziel: Mehrwert schaffen.

Verantwortung von Segmenten getragen

Die SFS Group ist in drei Segmente und sechs Divisionen gegliedert. Die Segmente repräsentieren dabei die drei unterschiedlichen Geschäftsmodelle innerhalb der SFS Group. Die Segmente Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics tragen die volle Verantwortung und Kompetenz über die gesamte Wertschöpfungskette von der Fabrikation bis zum Kunden. Unterstützt werden sie von den Querschnittsfunktionen Technology und Services.



Märkte

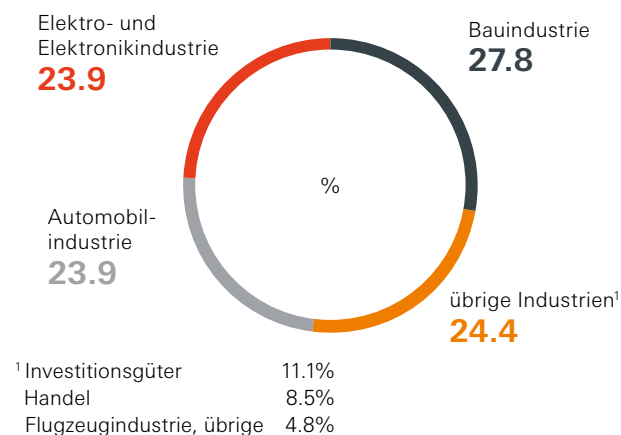
Fokussiert in Technologien – diversifiziert in Endmärkten und Regionen

Um die Bedürfnisse unserer Kunden genau zu verstehen, suchen wir wo immer möglich den direkten Kontakt. Wichtig hierfür ist ein gut ausgebautes Produktions- und Vertriebsnetzwerk in Europa, Asien und Nordamerika.

Führende Rolle in ausgewählten Endmärkten anstreben

Wir konzentrieren unsere Geschäftsaktivitäten auf ausgewählte Endmärkte, in denen wir mit unseren Fähigkeiten für die Kunden Mehrwert schaffen können. Es handelt sich dabei um wachsende Marktsegmente, die von starken Veränderungen geprägt sind wie Schutz der Gesundheit oder Effizienzsteigerungen. Der Erfolg führt dabei über Innovationen – die Basis unseres Geschäftsmodells. Wir suchen Partnerschaften mit führenden Unternehmen und leisten mit unseren innovativen Produkten einen Beitrag zur weiteren Stärkung ihrer Marktstellung. Dabei ist es unser Ziel, durch überzeugende Lösungen und Leistungen zum bevorzugten Lieferpartner zu werden.

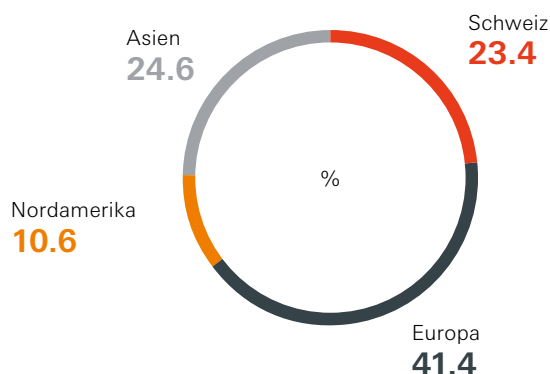
UMSATZANTEIL NACH ENDMÄRKTEN 2014 IN %



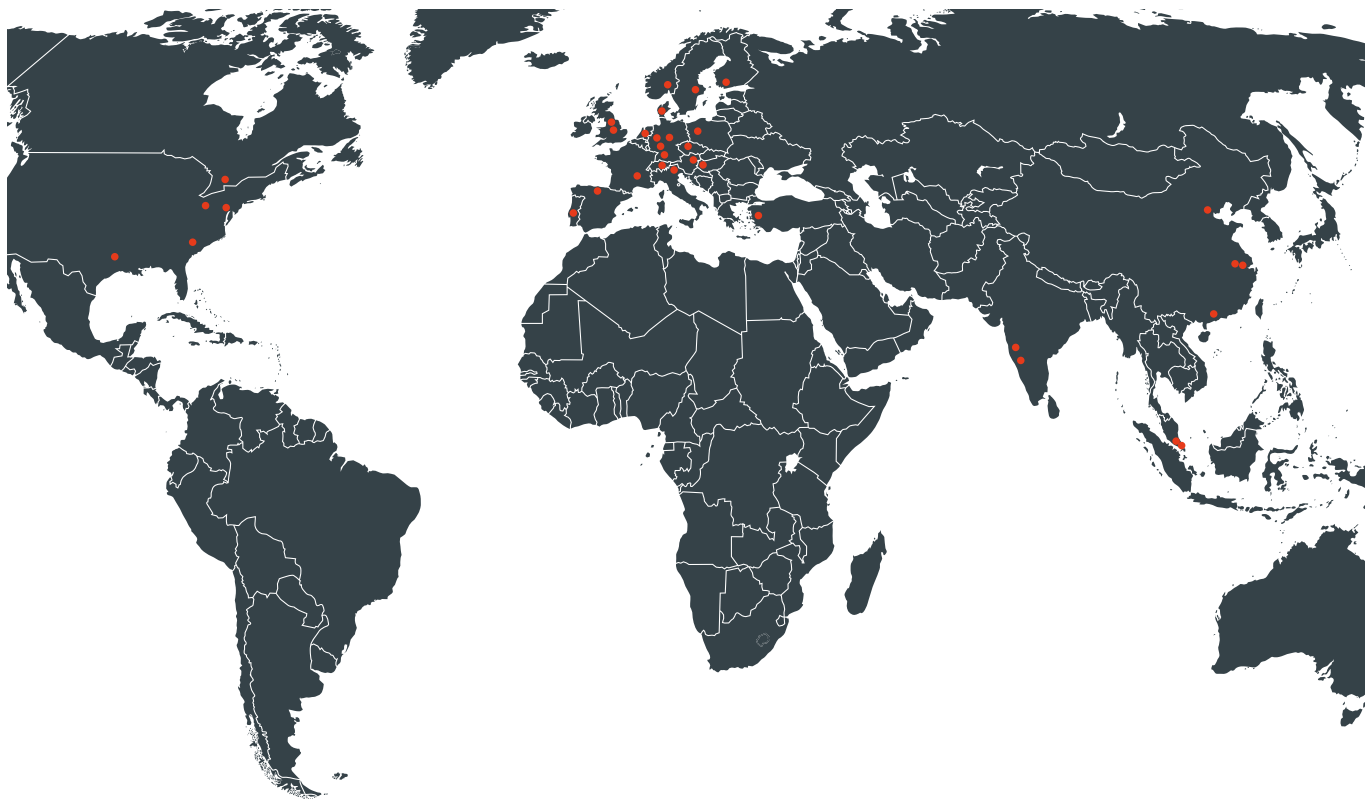
Stabilität durch diversifizierte Branchenpräsenz gefestigt

In Endmärkten diversifiziert, beliefern wir Absatzmärkte, die sehr unterschiedliche Anforderungen aufweisen. Dazu gehören unter anderem die Automobil-, Bau- und Beschläge-Industrie. Aber auch mit Kunden aus dem Elektro- und Elektronik- sowie dem Luftfahrtbereich pflegen wir intensive Geschäftsbeziehungen. Diese breite Aufstellung reduziert die Abhängigkeiten von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Branchen – bedingt jedoch die fokussierte Marktbearbeitung durch Applikationsspezialisten.

UMSATZANTEILE NACH REGIONEN 2014 IN %



WELTWEITE PRODUKTIONS- UND VERTRIEBSSTANDORTE

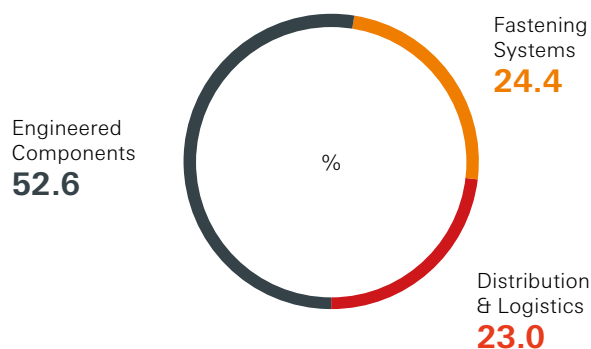


Ausgewogene geografische Abstützung ausgebaut

–
Durch die breite physische Präsenz in unseren zentralen Absatzmärkten Europa, Asien und Nordamerika sind wir in der Lage, mit gezielten Massnahmen auf regionale Entwicklungen flexibel zu reagieren.

Die im positiven Wirtschaftsumfeld von Nordamerika lancierten Neuprojekte führten zu einem leichten Anstieg des Umsatzanteils von 9.8% auf 10.6%. Der Umsatzanteil in Asien war im Vergleich zum Vorjahr stabil, setzte sich jedoch aus einem schwachen ersten und einem starken zweiten Semester zusammen. Der Absatz in der Schweiz entwickelte sich solide und konnte den Anteil am Gesamtumsatz knapp halten.

UMSATZANTEILE NACH SEGMENTEN 2014 IN %



Die Kunst des Verstehens.

**Unser Unternehmen schafft Mehrwert für die Kunden.
Die lokale Präsenz und die Nähe zu unseren Kunden
ermöglichen es uns, deren Bedürfnisse und Wünsche
besser zu verstehen.**



Kunden verstehen

«Je früher wir in die Entwicklung miteinbezogen werden, desto höher ist die Chance, gemeinsam zukunftsweisende Lösungen zu finden und so Mehrwert für den Kunden zu generieren.»

*Ray Dobbins, Vice President Sales & Marketing
Automotive Nordamerika, Medina, USA*

Märkte verstehen

«Entscheidend ist, Wachstumsmärkte und die ihnen zugrunde liegenden Mechanismen und Entwicklungen zu verstehen.»

John Neil, Vice President & General Manager, Wyomissing, USA



Kulturen verstehen

«Andere Kulturen verstehen und respektieren ist die Voraussetzung, um gemeinsame Bedürfnisse zu erkennen und Lösungen zu entwickeln.»

Eray Çelikli, Leiter Produktion, Torbalı Izmir, Türkei





Die Kunst des Verstehens.

Kunden verstehen

Mehrwert schaffen bedeutet, den ganzen Lebenszyklus eines Präzisionsformteils, eines Befestigungssystems oder einer Baugruppe zu verstehen. Je enger der Kontakt mit dem Kunden, umso effizienter und wirtschaftlicher kann die gesamte Prozesskette eines Produktes bis hin zu ihrer Werterhaltung analysiert und gestaltet werden.

Aus vielen Kundenbeziehungen sind langfristige Partnerschaften entstanden. Offener Gedankenaustausch auf gleicher Augenhöhe, die Definition von gemeinsamen Zielsetzungen für die Zukunft und das hohe gegenseitige Verständnis sind wichtige Erfolgsfaktoren, die überdurchschnittliche Leistungen ermöglichen.

Märkte verstehen

Erfolgreiche Unternehmen, die beispielsweise in der Automobil-, Elektronik-, Luftfahrt- oder Bauindustrie tätig sind, differenzieren sich durch innovative Produkte und Leistungen. Sie setzen dabei auf aktuelle Trends wie Sicherheit, Energieeffizienz, Komfort, Miniaturisierung oder Nachhaltigkeit. Wir unterstützen sie mit massgeschneiderten und wirtschaftlichen Lösungen, die für den Erfolg von Innovationen mitentscheidend sind.

Seit jeher halten wir Ausschau nach attraktiven Märkten, die durch Veränderung und Innovation gekennzeichnet sind. Gemeinsam mit den Marktführern wollen wir wachsen. Und das mit Lösungen, die unseren Kunden Mehrwert bieten, und mit partnerschaftlichem Denken und Handeln, das weit in die Zukunft reicht.

Kulturen verstehen

Eine der unternehmerischen Herausforderungen unserer Zeit ist es, eine stabile Beziehung zwischen globaler Wirtschaft und lokalen Strukturen herzustellen. Für uns sind faire und vertrauensvolle Beziehungen zu allen Akteuren die Grundlage dafür.

Wo immer wir tätig sind, suchen und finden wir Mitarbeitende, welche dieselben Werte teilen wie wir. Wir fördern sie und bilden sie weiter. Wir erschliessen zusammen mit ihnen die für uns wichtigen Wachstumsmärkte. Gemeinsam schöpfen wir aus dem grossen Potenzial, das sich aus der Kombination von lokaler Expertise und den globalen Möglichkeiten unserer Gruppe ergibt.

Engineered Components

Wachstum durch Innovation

Das Segment Engineered Components erreichte ein starkes Wachstum. Die Profitabilität konnte auf hohem Niveau leicht verbessert werden.

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2014	± Vj.	2013	2012
Umsatz mit Dritten	727.2	8.1%	672.9	524.2
Wachstum vergleichbar		7.8%		
Gesamtleistung	749.9	9.0%	687.8	537.5
EBITDA	190.7	9.0%	175.0	131.1
In % der Gesamtleistung	25.4		25.4	24.4
EBITA	143.0	10.0%	129.9	92.9
In % der Gesamtleistung	19.1		18.9	17.3
Betriebliche Nettoaktiven	1'326.1	12.2%	1'182.0	1'259.4
Mitarbeitende (FTE)	6'038	34.5%	4'488	4'498

Starkes Wachstum im Kerngeschäft erreicht

Im Segment Engineered Components wurde ein starkes Umsatzwachstum von 8.1% erreicht. Im Kerngeschäft, das heisst unter Ausklammerung von Währungs- und Konsolidierungseffekten sowie der Umsätze aus den nicht zum Kerngeschäft zählenden Handelsaktivitäten, resultierte ein organisches Wachstum von 7.8%. Die dynamische Entwicklung wurde von der Lancierung zahlreicher Neuprojekte getragen. Weitere substantielle Innovationsprojekte befinden sich erst in der Anlaufphase und werden die Wachstumsimpulse für die nächsten Jahre liefern. Die Ertragslage konnte mit einer EBITA-Marge von 19.1% gegenüber dem bereits guten Niveau des Vorjahres (18.9%) leicht erhöht werden. Dies ist erfreulich, da im Zusammenhang mit der Realisierung der hohen Innovationsleistung auch erhebliche Vorleistungen erbracht wurden, welche sich im Berichtsjahr in höheren Kosten niedergeschlagen haben.

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 in Verbrennungsmotoren.

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.



Die Mitarbeitenden von SFS übernehmen ein hohes Mass an Eigenverantwortung bei der Realisierung von kundenspezifischen Präzisionskomponenten und Baugruppen. Dabei nutzen sie ein breites Spektrum an modernen Produktionsanlagen, welche teilweise durch eigene Entwicklungsingenieure konzipiert und gebaut wurden.

Division Automotive

Mit Innovationsprojekten Wachstumstreiber geschaffen

–

Die Division Automotive hat sich positiv entwickelt. Neben der generell guten Auftragslage der Automobilindustrie erwiesen sich zahlreiche Neuprojekte als substantielle Wachstumstreiber. Bei einem wichtigen amerikanischen Systemhersteller konnte ein bedeutender Neuauftrag für eine Komponente im Bereich der Ventilsteuerung gewonnen werden. Zudem hat SFS für Anwendungen auf dem Gebiet der elektrischen und elektronischen Park- und Fahrbremsen zusammen mit führenden Systemherstellern Präzisionskomponenten und Baugruppen entwickelt und sich Aufträge in Europa, Nordamerika und Asien gesichert. Neben der hohen technischen Kompetenz zählten die internationalen Fertigungsplattformen zu den wichtigen Vorteilen, welche SFS im Vergleich zu den Wettbewerbern nutzbringend einsetzen konnte.

Division Electronics

Führende Marktposition behauptet

–


Die Division Electronics hat ihre Position als Marktführer behauptet. Neben der typischen Saisonalität führte die Realisierung wichtiger Kundenprojekte im zweiten Semester zu einer deutlich höheren Dynamik. Dabei konnte die Division ihre hohe Zuverlässigkeit und rasche Reaktionsfähigkeit, die insbesondere bei der Lancierung von Neuprojekten kritisch sind, erneut erfolgreich unter Beweis stellen.

Division Industrial

Projekterfolge in attraktiven Nischenmärkten erzielt

–

In der Division Industrial haben sich die Umsätze in den verschiedenen Nischenmärkten erfreulich entwickelt. Stellvertretend dafür steht der Bereich Aircraft mit dem Hochlauf des Airbus A350, für welchen SFS Lösungen zur Befestigung der Kabineninnenverkleidung liefert. Die Komponenten des Airbus A350 haben erstmals einen substantiellen Umsatzbeitrag geleistet und dürften sich über die nächsten Jahre als wichtiger Wachstumstreiber erweisen. Auch in der Medizinaltechnik konnten in Zusammenarbeit mit einem Marktführer bedeutende Erfolge verbucht werden, was die Leistungsfähigkeit von SFS auch im Bereich der Kaltmassivumformung von Titan bestätigt.



Präsenz in asiatischen Wachstumsmärkten gestärkt

Am 31. Juli 2014 erhöhte SFS ihren Anteil an Indo Schöttle Auto Parts von 45% auf 89%. Das bisherige Familienunternehmen Indo Schöttle hat seinen Sitz in Pune, rund 200 Kilometer östlich von Mumbai (Indien). Das Unternehmen beliefert vornehmlich die indische und internationale Fahrzeugindustrie. Die Ergebnisse von Indo Schöttle Auto Parts werden seit 1. Juli 2014 konsolidiert. Mit der Inbetriebnahme des SFS Werks in Nansha im Grossraum Guangzhou (China) wurde zusätzlich Raum geschaffen, um das über die nächsten Jahre erwartete Wachstum zu realisieren.

Wichtige Neukunden von der Leistungsfähigkeit überzeugt

Neben den kontinuierlichen Bemühungen zur Verbesserung der Lieferposition bei bestehenden Kunden konnten auch wichtige Fortschritte bei der Akquisition von Neukunden erreicht werden. So gelang es auf dem Gebiet der Smartphones, Erstaufträge bei den rasch wachsenden chinesischen OEMs zu gewinnen. Im Bereich der Consumer Electronics konnte die Kundenbasis durch wichtige Neuaufträge im Bereich von Sport- und Freizeitkameras verstärkt werden. Ebenso zählt ein Hersteller von Hochleistungsbremsanlagen aus dem Premium-Sportwagen-Segment neu zu den SFS Kunden.

Bedeutende Innovationsprojekte für zukünftiges Wachstum lanciert

Sämtliche Divisionen haben mit der Lancierung bedeutender Innovationsprojekte nicht nur Mehrwert für die Kunden, sondern auch Treiber für zukünftiges Wachstum geschaffen. So zum Beispiel mit Produkten in der Ventilsteuerung zur Erhöhung der Energieeffizienz von Motoren oder mit Innovationen im Bereich «Brake by Wire» zur Steigerung von Sicherheit und Komfort in Autos. Auch Miniaturbefestiger für eine effizientere Montage im Elektronikbereich oder besonders leichte und geräuschmindernde Befestigungssysteme für die Kabineninnenverkleidung beim Airbus A350 gehören dazu.

Fastening Systems

Leistungssteigerung durch Neuprodukte

—

In einem uneinheitlichen Marktumfeld konnte die Profitabilität dank Neuprodukten und operativen Fortschritten leicht gesteigert werden.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2014	± Vj.	2013	2012
Umsatz mit Dritten	336.7	2.0%	330.0	328.5
Wachstum vergleichbar		3.4%		
Gesamtleistung	353.7	3.6%	341.4	340.7
EBITDA	43.4	3.2%	42.1	32.6
In % der Gesamtleistung	12.3		12.3	9.6
EBITA	26.9	4.7%	25.7	18.2
In % der Gesamtleistung	7.6		7.5	5.4
Betriebliche Nettoaktiven	317.6	2.1%	311.0	316.3
Mitarbeitende (FTE)	1'733	7.8%	1'608	1'552

Gutes Momentum bei industriellen Applikationen erreicht

—

Das Segment Fastening Systems erzielte einen Umsatz von CHF 336.7 Mio. und erreichte damit ein Wachstum von 2.0% gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte resultiert für das Geschäftsjahr 2014 ein organisches Wachstum von 3.4%, welches primär aus dem Geschäft mit Industriekunden resultierte. Zahlreiche Programme zur Verbesserung der operativen Effizienz wurden tatkräftig vorangetrieben und zeigten erste Wirkung. Dies dokumentiert sich auch in der trotz ungünstigen Rahmenbedingungen leicht verbesserten EBITA-Marge von 7.6% (Vorjahr: 7.5%).

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 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 werden die Kunden mit hochwertigen Befestigungssystemen (Blindniete, Blindnietmuttern und Setzwerkzeugen) der Marke GESIPA beliefert.



Millionenfach bewährte Befestigungslösungen sowie gezielte Neuentwicklungen im Bereich der Verschraubungs- und Blindniettechnik bilden das Fundament des Leistungsangebots. Die Verknüpfung von fundierten Anwendungskenntnissen mit dem umfassenden Wissen zu den eingesetzten Produktionstechnologien bildet die Grundlage, um Ideen verwirklichen zu können.

Division Construction

Wachstum durch uneinheitliches Marktumfeld belastet

–

Die Märkte der Division Construction widerspiegeln kein einheitliches Bild. Nach einem harten Winter in Nordamerika hat sich die Nachfrage im US-Markt im zweiten Halbjahr gut entwickelt.

In Europa blieb die von Marktbeobachtern prognostizierte generelle Erholung aus. Während einige Märkte wie Grossbritannien, die Schweiz oder auch die skandinavischen Staaten eine gesunde Nachfrage zeigten, war in den Ländern Südeuropas nach wie vor keine Belebung spürbar. Generell wurde das zweite Halbjahr von einer leichten Abschwächung der Nachfrage geprägt.

Fortschritte bei Steigerung der Leistungsfähigkeit erzielt

–

Mit dem Ausbau des Produktionsstandorts in der Türkei wird die Basis für eine intensivere Marktbearbeitung in der Region und eine kosteneffiziente Produktionsplattform für Volumenprodukte geschaffen. Zur Verbesserung der operativen Leistung im Segment wurden ganzheitliche Massnahmenpakete definiert und teilweise bereits realisiert. Ein wichtiger Themenblock ist die Optimierung der Supply Chain. Durch die Zusammenfassung mehrerer Marktorganisationen und Lagerstandorte werden wichtige Synergiepotenziale erschlossen.

Division Riveting

Wachstum in Deutschland und im Endmarkt Automotive erwirtschaftet


–

Die Division Riveting konnte von einer grundsätzlich positiven Marktlage profitieren. Insbesondere der deutsche Markt und die Kunden aus der Automobilindustrie wiesen ein gutes Momentum auf. Unterstützt wurde das Wachstum durch einen Grossauftrag zur Belieferung mehrerer Werke eines amerikanischen Automobilherstellers.

Positive Resonanz aus neuen Märkten erhalten

–

Die Erschliessung neuer Märkte ist für die Division Riveting von hoher Priorität und soll in den kommenden Jahren wichtige Wachstumsimpulse liefern. Grosse Bedeutung kommt dabei dem chinesischen Markt zu, in dem die Division bisher kaum vertreten ist. Im Frühjahr wurde in Nansha im Grossraum Guangzhou (China) ein neuer Produktionsstandort in Betrieb genommen. Somit können sowohl die bestehenden international tätigen als auch die neuen chinesischen Kunden lokal bedient werden.



Attraktivität durch neue Produkte im Baubereich gesteigert

Erfreulich entwickelten sich zahlreiche Neuprodukte. Mit dem *isoweld*® System hat SFS eine neue Lösung für die Befestigung von Wärmedämmung und Abdichtung auf Flachdächern entwickelt. Es ermöglicht den Kunden eine einfache, sichere und wirtschaftliche Feldbefestigung. Eine weitere Innovation ist das JB-D®/L-System zur einfacheren Montage von Fenstern. Die Applikation ist im Pilotmarkt Deutschland auf gute Resonanz gestossen. Der Rollout des Systems ist nun in weiteren Märkten geplant.

Marktposition bei Blindnietapplikationen ausgebaut

Durch die Lancierung neuer GESIPA Produkte konnte die starke Marktstellung im Bereich der Blindnietechnik weiter ausgebaut werden: Der TAURUS® 1 Speed Rivet ist ein sehr leistungsfähiges und gleichzeitig leichtes Gerät, welches das Setzen von dauerhaften Verbindungen im Sekundentakt ermöglicht. Mit der Einführung des PowerBird® Pro Gold Edition wurde die gut etablierte Baureihe mobiler Blindnietgeräte durch ein Spitzenmodell erweitert, welches durch besonders hohe Energieautonomie und Robustheit überzeugt.

Beratungskompetenz gestärkt

Fundierte Kompetenz in der Anwendung und der Technologie ist die Basis für die Realisierung überzeugender Produkte mit hohem Kundennutzen. Um die technische Kompetenz weiter zu stärken, wurden in den Marktorganisationen nahe bei den Verarbeitern Technologiezentren aufgebaut. In diesen Technologiezentren können die Kunden noch umfassender beraten und wichtige Anwendungstests durchgeführt werden.

Distribution & Logistics

Differenzierung durch Logistiksysteme

Das Segment erreichte ein solides Ergebnis, welches von Erfolgen mit massgeschneiderten Logistiklösungen gestützt wurde.

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2014	± Vj.	2013	2012
Umsatz mit Dritten	319.1	-2.6%	327.7	340.6
Wachstum vergleichbar		1.6%		
Gesamtleistung	326.0	-2.3%	333.6	346.9
EBITDA	33.7	-10.4%	37.6	33.4
In % der Gesamtleistung	10.3		11.3	9.6
EBITA	26.0	-11.0%	29.2	24.2
In % der Gesamtleistung	8.0		8.8	7.0
Betriebliche Nettoaktiven	146.6	0.6%	145.7	169.1
Mitarbeitende (FTE)	626	3.0%	608	635

Attraktive Kapitalrendite erzielt

Distribution & Logistics erzielte mit einem Umsatz von CHF 319.1 Mio. im Kerngeschäft ein Wachstum von 1.6%. Die EBITA-Marge blieb unter Ausklammerung des Einmaleffektes im Vorjahr konstant bei 8.0%. Aufgrund der relativ geringen Kapitalbindung in diesen Geschäftsaktivitäten wird mit dieser EBITA-Marge eine anhaltend hohe Kapitalrendite von 17.7% auf dem Ende Jahr eingesetzten Betriebskapital erzielt. Mit der Weiterentwicklung der optimierten Logistiklösungen und als verlässlicher Liefer- und Servicepartner für C-Teile konnte SFS unimarket wichtige Neukunden gewinnen. Ebenso wurde der Liefer- und Leistungsumfang bei bestehenden Kunden ausgebaut. Dadurch wurde Potenzial für zukünftiges Wachstum geschaffen.

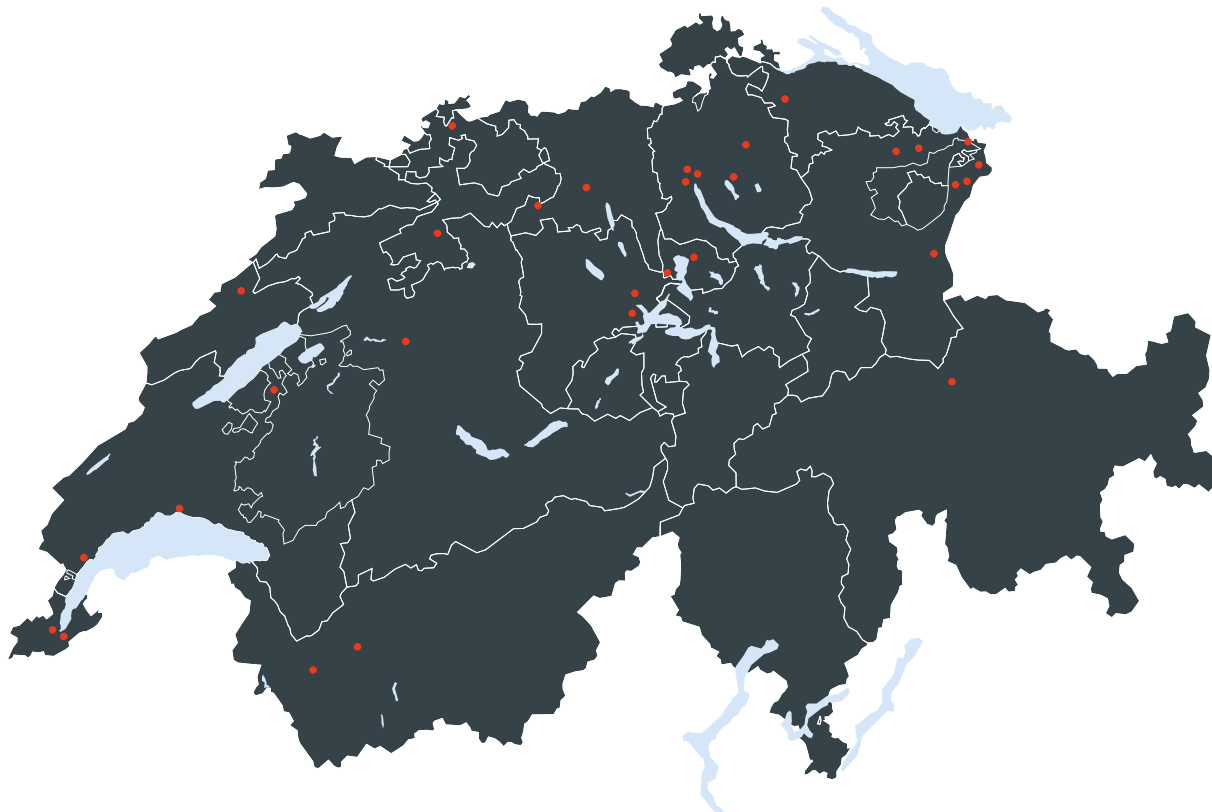
Unter dem Motto «schnell, einfach, verlässlich» bietet Distribution & Logistics marktgerechte Sortimente (Befestigungstechnik, Werkzeuge, Beschläge) sowie innovative Logistiklösungen mit hohem Kundennutzen an. Mit der Marke SFS unimarket ist Distribution & Logistics in der Schweiz ein führender Liefer- 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.



Ausser auf marktgerechten Sortimenten zur Versorgung von Gewerbe und Industrie liegt unser Fokus auf der Optimierung der Warenströme. Die individuellen Logistikkonzepte basieren auf detaillierten Kenntnissen der Kundenanforderungen, durchdachten Lagersystemen sowie intelligenten IT-Lösungen.



Attraktives Sortiment erweitert

– Zielgruppengerechte Sortimente in allen Bereichen bilden den Grundstein für eine erfolgreiche Partnerschaft. Diese wird zum Beispiel mit neuen Marktleistungen im Bereich Zerspanungswerkzeuge oder verschiedenen Konfiguratoren für vorgefertigte Beschlägeprodukte gefestigt. Die Integration der Bauwerkzeuge hat die Angebotspalette um zusätzliche, attraktive Sortimente erweitert. Professionelle POS-Aktivitäten (Point-of-Sale) unterstützen den Absatz der zielgruppenspezifischen Sortimente unserer Kunden im Fachhandel und in Baumärkten. Dies macht SFS unimarket zu einem führenden Anbieter von Befestigungstechnik, Werkzeugen und Beschlägen in der Schweiz.

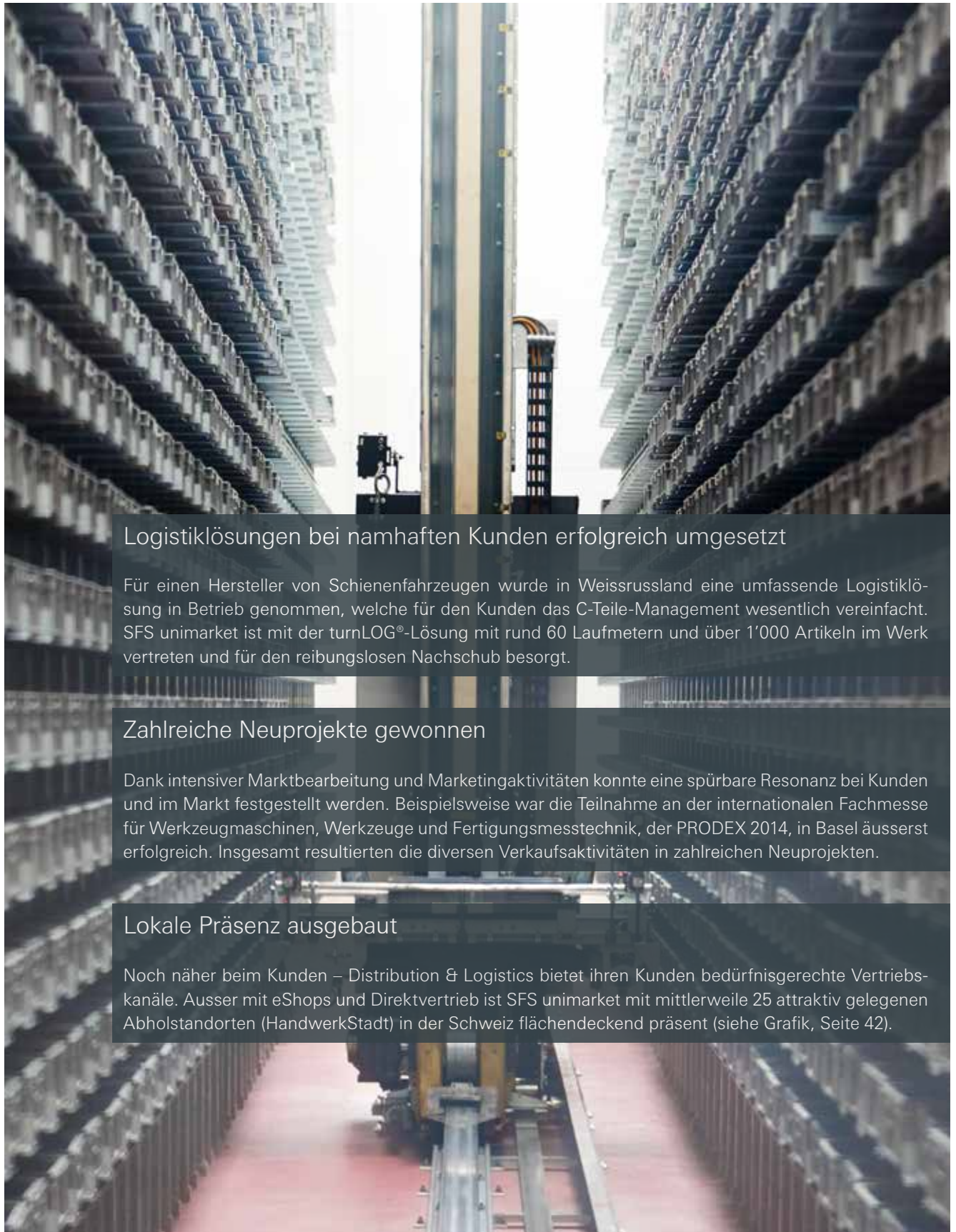
Dank hoher Logistikkompetenz weiter wachsen

– Das Segment Distribution & Logistics, das mit dem Brand SFS unimarket am Markt auftritt, generiert Kundennutzen durch innovative Marktleistungen. Dazu zählen vor allem die Logistik- und Bestelllösungen, welche für die Kunden das C-Teile-Management wesentlich vereinfachen. Die Umsetzung von Projekten bei namhaften Kunden führte

zu weiterem starkem Wachstum. Der Mehrwert für unsere Kunden liegt dabei in dauerhaft reduzierten Prozesskosten und geringerer Kapitalbindung. Das Ausrollen des Logistikangebotes auf weitere Bereiche wurde im vergangenen Jahr mit Erfolg vorangetrieben. Auch die Öffnung des Systems für Drittlieferanten hat zu neuen Kundenkontakten und erweiterten Partnerschaften geführt.

Bedürfnisgerechte Vertriebskanäle ausgebaut

– Die hohe Dichte mit 25 HandwerkStadt Standorten in der Schweiz ermöglicht eine kundennahe Versorgung von Handwerk und Gewerbe für den Spontanbedarf. Das gut ausgebaute Aussendienst-Netz und das attraktive Angebot im elektronischen Bereich bieten den Kunden eine komfortable Auswahl an Bestellmöglichkeiten. Mit dem Auf- und Ausbau der Vertriebsorganisation in der Westschweiz konnten weitere Neukunden gewonnen und die bestehenden Kundenbeziehungen intensiviert werden. Gezielte Effizienzprogramme haben zu mehr Produktivität beigetragen und die Wettbewerbsfähigkeit weiter gesteigert.



Logistiklösungen bei namhaften Kunden erfolgreich umgesetzt

Für einen Hersteller von Schienenfahrzeugen wurde in Weissrussland eine umfassende Logistiklösung in Betrieb genommen, welche für den Kunden das C-Teile-Management wesentlich vereinfacht. SFS unimarket ist mit der turnLOG®-Lösung mit rund 60 Laufmetern und über 1'000 Artikeln im Werk vertreten und für den reibungslosen Nachschub besorgt.

Zahlreiche Neuprojekte gewonnen

Dank intensiver Marktbearbeitung und Marketingaktivitäten konnte eine spürbare Resonanz bei Kunden und im Markt festgestellt werden. Beispielsweise war die Teilnahme an der internationalen Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Fertigungsmesstechnik, der PRODEX 2014, in Basel äusserst erfolgreich. Insgesamt resultierten die diversen Verkaufsaktivitäten in zahlreichen Neuprojekten.

Lokale Präsenz ausgebaut

Noch näher beim Kunden – Distribution & Logistics bietet ihren Kunden bedürfnisgerechte Vertriebskanäle. Ausser mit eShops und Direktvertrieb ist SFS unimarket mit mittlerweile 25 attraktiv gelegenen Abholstandorten (HandwerkStadt) in der Schweiz flächendeckend präsent (siehe Grafik, Seite 42).

Kreativität als treibende Kraft.

Kreativität ist für unser Unternehmen wichtig. Der Schlüssel zu Erfolg und Wachstum liegt in den Köpfen unserer Mitarbeitenden. Um an ihn zu gelangen, fördert unsere Unternehmenskultur die Innovationskraft eines jeden Einzelnen. Herausragende Leistungen entstehen erst dann, wenn Herausforderungen als Chancen erkannt werden.

Kreative Lösungen

«Eine innovative Lösung muss mehr können als fehlerfrei funktionieren – sie soll begeistern!»

Richard Gärtner, Head of R&D GESIPA, Mörfelden-Walldorf, Deutschland



Kreative Mitarbeitende

«Kreative Mitarbeitende sorgen für effiziente Prozesse.»

Nina Spirig, Konstrukteurin, Heerbrugg, Schweiz



Kreative Logistiksysteme



«Kunden bei ihren internen Logistikabläufen unterstützen und Mehrwert schaffen ist eine kreative Herausforderung, die wir gerne annehmen.»

Michael Leitner, Bereichsleiter Befestigungstechnik, Heerbrugg, Schweiz



Kreativität als treibende Kraft.

Kreative Lösungen

Optimale Funktionserfüllung, Einfachheit in der Montage, Langlebigkeit in der Anwendung und Wettbewerbsfähigkeit bei den Herstellkosten entscheiden über die Wirtschaftlichkeit eines Bauteils oder einer Baugruppe. Kreieren ist bei uns ein interdisziplinärer Prozess mit dem Kunden als Hauptakteur. Schon in einer frühen Phase sind wir in der Lage, die Nutzenpotenziale unserer Technologien und Lösungen in die Anwendung miteinzubringen.

Märkte und Produkte verändern sich immer schneller. Kurze Reaktionszeiten sind ein Treiber für den wirtschaftlichen Erfolg von Innovationen. Wir beschleunigen Produktentwicklungsprozesse mit Simulationsmethoden und sichern mittels FMEA (Failure Mode and Effect Analysis) die Fertigungs- und Qualitätssicherung bereits in der kreativen Konzeptphase.

Kreative Mitarbeitende

Wir setzen auf die schrittweise Verbesserung und Perfektionierung von Prozessen. Im Kern unseres Ansatzes stehen die Mitarbeitenden und die Teams, welche regelmäßig Prozesse und Abläufe analysieren, diskutieren und optimieren.

Massgeschneiderte Kundenlösungen verlangen oftmals nach ebensolchen Werkzeugen. Ein Kaltmassivumform-Werkzeug kann aus bis zu 100 Einzelteilen bestehen, die Toleranzen liegen teilweise im Mikrometer-Bereich. Diesen Herausforderungen stellen sich unsere Mitarbeitenden täglich – und das weltweit. Jeder unserer Produktionsstandorte verfügt über einen eigenen Werkzeugbau und über Profis, die wissen, wie hohe Ansprüche in fehlerfreie Produkte umzusetzen sind.

Kreative Logistiksysteme

Mit marktgerechten Sortimenten und innovativen Logistiklösungen wollen wir unsere Kunden begeistern. Unsere eigens dafür entwickelten IT-basierten Ideen helfen uns dabei, die Prozesse zu vereinfachen, mehr Transparenz in der Beschaffungskette zu erzeugen, die Lagerbestände zu senken und zudem ein Maximum an Versorgungssicherheit zu bieten.

Unsere kreativen Logistiklösungen sind eng mit dem Wertschöpfungsprozess des Kunden abgestimmt und ermöglichen so eine stetig optimierte Steuerung der betrieblichen Abläufe. Von der Just-in-time-Belieferung an die Fertigungslinie bis hin zur Ersatzteillogistik schaffen wir mit intelligenten Lösungen nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden.

Mitarbeitende

Jeder Mitarbeitende ein Mit-Unternehmer

SFS anerkennt die individuellen Leistungen der Mitarbeitenden und legt Wert auf eine hohe unternehmerische Eigenverantwortung am Arbeitsplatz.

Aus- und Weiterbildung fördern

Die SFS Mitarbeitenden gestalten mit Engagement, Eigeninitiative und Zielstrebigkeit den Erfolg mit. Als Mit-Unternehmer, wie es im Leitbild verankert ist, tragen sie grosse Verantwortung. Um diese übernehmen zu können, müssen sie auch über die entsprechenden Kompetenzen verfügen. Deshalb legt SFS grossen Wert auf die systematische Aus- und Weiterbildung. In der Schweiz investiert jeder Mitarbeitende durchschnittlich knapp eine Arbeitswoche pro Jahr in die Fortbildung.

Die kontinuierliche Förderung der Mitarbeitenden spiegelt sich auch im Bekenntnis zur dualen Ausbildung, die stark in der SFS Organisation verankert ist. In der Schweiz werden über 160 Lernende in neun Berufen ausgebildet. Die Stärken des Schweizer Ausbildungssystems nutzt SFS auch international: In Eigeninitiative wurden Programme zur beruflichen Ausbildung auch in anderen Ländern wie beispielsweise in den USA aufgebaut.

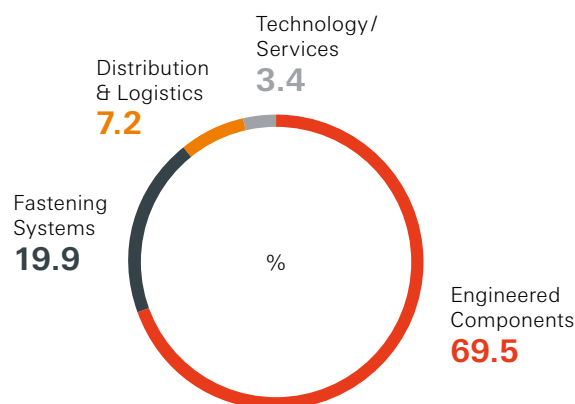
Ständige Verbesserungen erzielen

Die ständige Verbesserung ist ein wichtiger Pfeiler der SFS Unternehmenskultur. Das Werkzeug dazu bildet die konsequente Umsetzung der KAIZEN/CIP-Philosophie, in deren Zentrum das Streben nach kontinuierlicher Verbesserung steht. Dabei suchen SFS Mitarbeitende unablässig nach Rationalisierungen, Qualitätsverbesserungen oder neuen Geschäftsmöglichkeiten. Auch mit der Führungsmethode Shopfloor Management werden Prozesse und Abläufe am Ort des Geschehens konsequent verbessert.

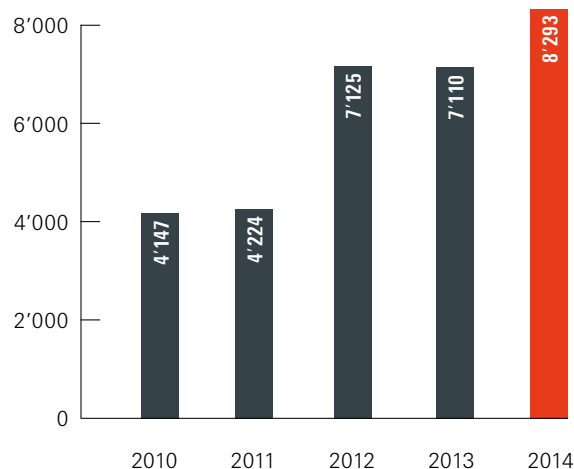
Werteentwicklung sicherstellen

Das Unternehmen SFS mit Geschäftstätigkeiten in verschiedenen Ländern und Kulturen setzt zusammen mit den Mitarbeitenden auf ein Höchstmass an gegenseitigem Verständnis und Vertrauen. Die gemeinsamen Wertvorstellungen, die im SFS Leitbild beschrieben sind, bilden hierfür eine wichtige Grundlage.

ANTEIL MITARBEITENDE NACH SEGMENTEN 2014 IN %



MITARBEITENDE AM JAHRESENDE





Lean Management intensiviert

In der Schweiz wurde vor einigen Jahren eine umfassende Lean-Management-Initiative gestartet, die inzwischen auf weitere internationale Standorte ausgeweitet wurde. Dank dem engen Einbezug der Mitarbeitenden und den Führungsverantwortlichen vor Ort wurden Prozesse verschlankt, die Effizienz erhöht und die Qualität gesteigert. Daraus resultierten weitere positive Effekte wie stärkere Kundenorientierung, reduzierte Lagerbestände oder auch eine Reduktion der Arbeitsunfälle.

Anzahl Mitarbeitende

8'293



Das langjährige Know-how in den Basistechnologien Kaltmassivumformung sowie Tiefziehtechnik und Kunststoff-Spritzgiesstechnik eröffnet SFS immer wieder Chancen, bei zukunftsweisenden Projekten entscheidende Impulse zu setzen.

Technologie und Innovation

Unser Wissen für Lösungen von morgen

Täglich streben wir nach Innovationen, die unseren Kunden Mehrwert bieten. Basis dafür ist die anerkannt hohe Prozess- und Technologiekompetenz.

Unser Ziel ist es, basierend auf Markt- und Kundenanforderungen Ideen zu kreieren und sie in nutzbringende Produkte umzusetzen. Dies erreichen wir durch enge Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern sowie durch hochstehende Prozess- und Technologiekompetenz. Die Konzentration auf ausgewählte Kerntechnologien und Kernkompetenzen erlaubt es, sie zu beherrschen und ihre Potenziale bis an ihre Grenzen auszuschöpfen. Die Kaltmassivumformung steht dabei im Mittelpunkt.

Kaltmassivumformung: Hohe Produktivität und Materialeffizienz

Bereits seit dem Start der Produktionsaktivitäten im Jahre 1960 setzt SFS auf die vorteilhaften Eigenschaften der Kaltmassivumformung. Bei diesem rationellen Verfahren können alle plastisch verformbaren Metalle sowie deren Legierungen als Ausgangswerkstoff eingesetzt werden. 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 Werkzeuges umgeformt.

Durch das Ausloten der technologischen Grenzen gelingt es den SFS Fachspezialisten immer wieder, aussergewöhnliche Lösungen zu realisieren. Die kontrollierte Risikobereitschaft, verbunden mit dem Bekenntnis zur kontinuierlichen Verbesserung, ist einer der tragenden Pfeiler unserer Unternehmenskultur. Dadurch konnte sich SFS zu einem anerkannten und führenden Unternehmen in der Kaltmassivumformung entwickeln.

Die Vorteile der Kaltmassivumformung sind vielfältig. Aufgrund des volumenkonstanten Umformprozesses ist beispielsweise der Materialverlust im Vergleich mit alternativen Herstellmethoden (z.B. zerspanende Prozesse) äusserst gering. Zudem ist das Verfahren durch die hohe Mengenleistung von bis zu 600 Teilen pro Minute für die Herstellung grosser Serien oft wesentlich wirtschaftlicher als alternative Herstellmethoden.

Ergänzende Technologien: Umfassende Kundenanforderungen erfüllen

Die Tiefziehtechnik ist eine ideale Ergänzung zur Kaltmassivumformung. Sie erlaubt die Realisierung von speziellen 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. Das Produktspektrum umfasst sowohl rotationssymmetrische als auch nicht runde Werkstücke.

Dem Kundenwunsch nach einbaufertigen Komponenten entspricht SFS unter anderem mit umfassendem Know-how in der Präzisionszerspanung. So stehen in den Produktionswerken moderne Maschinen und Anlagen zur spanenden und umformenden Bearbeitung von Bauteilen zur Verfügung.

Aus zahlreichen Anwendungsgebieten nicht mehr wegzudenken ist die Kunststoff-Spritzgiesstechnik. SFS verfügt über langjähriges Know-how und umfassende Fertigungskompetenz auf diesem Gebiet und ist dadurch in der Lage, den Kunden Komplettlösungen von der Idee bis zum serienreifen Produkt anzubieten. Kunststoffteile aus Thermoplasten eröffnen Lösungsmöglichkeiten, die sich mit umgeformten metallischen Bauteilen nicht oder nur in beschränkter Masse umsetzen lassen.

Mechanische Befestigungstechnologie: Befestiger und Setzgerät optimal aufeinander abstimmen

Bei der Entwicklung und Fertigung der anwendungsoptimierten Befestigungssysteme verfolgen unsere Spezialisten einen ganzheitlichen Ansatz. Denn die Anforderungen an einen Befestiger sind vielfältig. So sind beispielsweise die mechanischen Eigenschaften, die Korrosionsbeständigkeit und die ästhetischen Aspekte zu berücksichtigen. Oftmals lassen sich aber auch zusätzliche Funktionen wie Bohren, Gewindeformen, Dichten, Klemmen etc. integrieren. Daneben gilt unser Augenmerk auch dem Verarbeitungskomfort sowie der Sicherheit und Wirtschaftlichkeit des Setzvorganges. Diesem Aspekt tragen wir durch die Entwicklung von anwendungsspezifischen Setzgeräten und Werkzeugen Rechnung und bieten eine Systemlösung an.



In Anwendungsfällen, wo Schraubverbindungen die Anforderungen nur ungenügend erfüllen, ist eine Nietverbindung oftmals eine sinnvolle Alternative. In der Blindniettechnik kann SFS mit GESIPA auf langjähriges grosses Know-how zurückgreifen. So eröffnen sich mit Blindniete und Blindnietmuttern weitere Möglichkeiten in der mechanischen Befestigungstechnik. Insbesondere durch die Entwicklung und Herstellung rationeller Setzautomaten und -werkzeuge hat sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren in zahlreichen Industriesegmente einen Namen gemacht. Minimaler Verschleiss, hohe Setzqualität, kurze Bearbeitungszyklen und lange Lebensdauer zeichnen die GESIPA Setzgeräte und -systeme aus.

Logistiklösungen: Hohe Einsparungen bei C-Teile-Logistik realisieren

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.

In enger Zusammenarbeit mit Kunden aus verschiedenen Industriezweigen untersuchen unsere Logistikspezialisten die aktuellen Beschaffungsprozesse und spüren die Einspar- und Optimierungspotenziale auf. Das Resultat sind individuelle Logistikkonzepte, die trotz der anfallenden Kosten für die Logistikmodule signifikante Vorteile in den Bereichen Prozesskosten, Lagerkosten und Verfügbarkeit bieten.

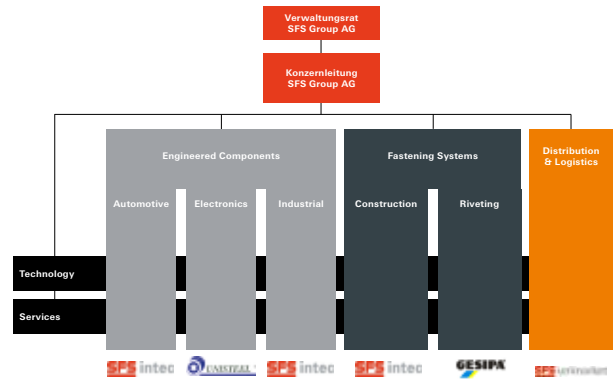


Beschaffungskosten senken

Mit eLogistics lassen sich die bestehenden Logistiksysteme von SFS unimarket für alle Artikel mit Wiederholbedarf einsetzen. Die mehrlieferantenfähige Logistikplattform eLogistics prüft die Bestellungen, die mit den Systemen turnLOG®, pushLOG, weightLOG oder mdeLOG erfolgen, teilt sie auf und leitet sie an die entsprechenden Lieferanten weiter. Die Beschaffungskosten sinken deshalb nicht nur bei Lieferungen von SFS, sondern auch bei jenen der Zulieferer.

2014

Das Jahr in Bildern



QUARTAL 1 – Auf 1. Januar 2014 wurde die Organisationsstruktur angepasst, um auch in Zukunft Flexibilität, Schnelligkeit und Kundenorientierung sicherzustellen. Die Unternehmensgruppe ist in drei fokussierte Segmente und sechs Divisionen gegliedert, welche von den Querschnittsfunktionen Technology und Services unterstützt werden.



QUARTAL 1 – Mit dem Montagesystem JB-D®/L hat SFS eine innovative Lösung für die einfache, schnelle und sichere Fenstermontage im Randbereich entwickelt. JB-D®/L wurde an der Messe fensterbau/frontale in Nürnberg den Besuchern erstmals vorgestellt.



QUARTAL 2 – Im Zoo Zürich wurde der neue Elefantenpark «Kaeng Krachan» eröffnet. Herzstück der Anlage ist eine organisch geformte Holzschale mit einer netzartigen Struktur, deren Oberlichter das Sonnenlicht wie durch einen Blätterwald filtern. Die aufwendige Holzkonstruktion wurde auch dank geeigneter Befestigungstechnik von SFS ermöglicht.



QUARTAL 1 – In Nansha im Grossraum Guangzhou (China) ist ein neues Werk errichtet worden. Es dient als Drehscheibe für die Divisionen Automotive, Riveting und Industrial sowie auch als Basis für das Team Distribution & Logistics in China.



QUARTAL 1 – In der Schweiz, in China und in den USA erfolgte der Produktionsstart und Hochlauf von Grossprojekten. Dabei handelt es sich um Kugelgewindetriebe, welche in elektronischen Parkbremsen zum Einsatz kommen.



QUARTAL 1 – In Medina, USA, wurde das Produktionswerk ausgebaut. Die bestehende Produktionsfläche wurde etwa verdoppelt. Damit ist SFS bestens gerüstet für den Hochlauf von wichtigen Neuprodukten.



QUARTAL 2 – Im Herzen von Paris wurde mit dem *isoweld®* System ein beeindruckendes Projekt realisiert: die Fondation Jérôme Seydoux-Pathé. Das *isoweld®* System ist eine neue Art der Befestigung und Abdichtung auf Flachdächern, die bei diesem Projekt angewendet wurde.



QUARTAL 2 – Seit dem 7. Mai 2014 ist SFS an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG kotiert. Dank diesem Meilenstein in der Geschichte von SFS wird die nachhaltige und unabhängige Entwicklung der SFS Group noch breiter abgestützt.



QUARTAL 3 – Hochpräzise Miniaturteile mit einem Durchmesser von weniger als 2 mm sowie Sonderschrauben für die Direktverschraubung in technische Kunststoffe finden Anwendung in der täglichen Körperpflege. Die einbaufertigen Teile werden millionenfach mittels Kaltumformtechnik hergestellt und erfüllen höchste Ansprüche an Korrosionsbeständigkeit, Hautverträglichkeit, Design und Qualität.



QUARTAL 3 – SFS lieferte erstmalig Präzisionsteile an verschiedene Hersteller von Smartwatches. Dabei handelte es sich um Schlüsselkomponenten wie Präzisionsteile, kaltumgeformte Miniaturteile und Baugruppen mechanischer Komponenten. Zum Leistungsumfang zählten ebenfalls hochwertige ästhetische Oberflächenbehandlungen.



QUARTAL 3 – Die SFS Group AG erhöhte per 31. Juli 2014 ihre Beteiligung an Indo Schöttle Auto Parts von 45% auf neu rund 89%. Indo Schöttle ist als Zulieferer von Präzisionsteilen erfolgreich in der Fahrzeugindustrie positioniert. SFS nutzt Indo Schöttle zudem als Plattform zur Entwicklung von neuen Geschäftsaktivitäten im Zukunftsmarkt Indien.



QUARTAL 3 – Da neben der Entwicklung von Produktionsprozessen für kundenspezifische Produkte neu auch Baugruppen eigenentwickelt werden, wurde eine Anpassung unseres ISO/TS-16949-zertifizierten Qualitätsmanagement-Systems notwendig. So wurde im September 2014 der Produktentwicklungsprozess durch die SQS neu mit Designverantwortung erfolgreich erstzertifiziert.



QUARTAL 3 – Am 17. September wurde in Bern der 14. Swiss Arbeitgeber Award feierlich verliehen. Auch Mitarbeitende von SFS aus verschiedenen Standorten in der Schweiz nahmen an der umfassenden Mitarbeiterbefragung teil. Die SFS Group erreichte in der Kategorie Grossunternehmen den 4. Rang und zählt somit zu den besten Arbeitgebern in der Schweiz.



QUARTAL 4 – Für einen Hersteller von Schienenfahrzeugen wurde in Weissrussland eine umfassende Logistiklösung in Betrieb genommen, welche für den Kunden das C-Teile-Management wesentlich vereinfacht. SFS unimarket ist mit der turnLOG®-Lösung mit rund 60 Laufmetern und über 1'000 Artikeln im Werk vertreten und für den reibungslosen Nachschub besorgt.



QUARTAL 4 – Unisteel Fastening Systems Shanghai (UFS) wurde im Dezember 2014 mit dem Excellent Contribution Award 2014 ausgezeichnet. Damit rangiert UFS unter den Top 10 der 100 herausragenden chinesischen und ausländischen Unternehmen, welchen dieser Preis verliehen wurde.



QUARTAL 3 – Am 4. September 2014 hatten wir die Gelegenheit, bestehenden und potenziellen institutionellen Investoren und Analysten die SFS Group näher vorzustellen. Rund 60 Interessenten durften wir am 1. SFS Investor Day in Heerbrugg begrüßen.



QUARTAL 3 – Das Akku-Blindniet-Setzgerät PowerBird® Pro Gold Edition steht für hohe Stückzahlen und eine schnelle Arbeitsfolge mit bürstenlosem Motor. Dadurch ist dieser extrem langlebig, fast verschleissfrei und gewährleistet schnellste Setzfrequenzen.



QUARTAL 3 – An verschiedenen GESIPA Standorten weltweit wurden neue, grosszügige Demo- und Trainingcenter eröffnet. Ein umfangreiches Sortiment neuester GESIPA Geräte steht den Kunden nun für Demonstrationen und Anwendungstests zur Verfügung.

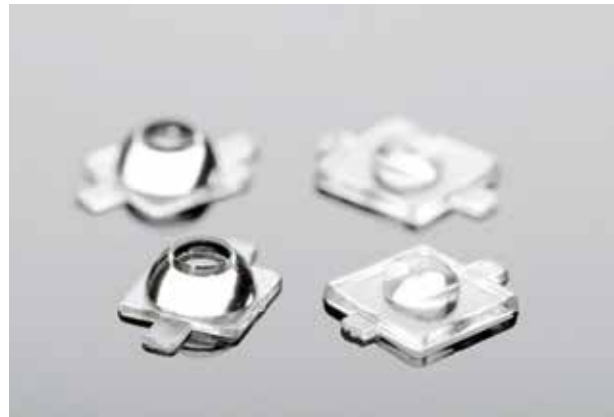


© XTU architects

QUARTAL 4 – Die Cité des civilisations du vin in Bordeaux fesselt die Betrachter durch ihre kurvenartige Form. Ein Untergrund aus Beton und Holz bildet die Basis des Gebäudes. Dieser trägt eine Fläche von 19'000 m² Glasplatten, welche die Hülle des Weinmuseums bilden. SFS intec lieferte die Befestigungstechnik für dieses Projekt, welches voraussichtlich im März 2016 abgeschlossen sein wird.



QUARTAL 4 – SFS entwickelt Systeme für die Befestigung der Kabineninnenverkleidungen des Airbus A350 XWB sowie weiterer Flugzeugfamilien. Die Systeme überzeugen durch einfache Montage und Demontage sowie durch geringes Gewicht. Zudem tragen sie massgeblich zur Reduktion des Innengeräuschpegels bei.



QUARTAL 4 – SFS forcierte den Vertrieb von leistungsfähigen UV-Fresnel-Linsen, nachdem verschiedene Smartphone-Hersteller an das Unternehmen herangetreten waren, die nach einer Alternative zu herkömmlich gefertigten Fresnel-Linsen suchten. Die neuen, innovativen Produkte eignen sich hervorragend für Smartphones mit schlankem Profil.

Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	60
Kapitalstruktur	61
Verwaltungsrat	62
Konzernleitung	71
Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	76
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	76
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	77
Revisionsstelle	77
Informationspolitik	78
Nichtanwendbarkeit/Negativerklärung	79

Corporate Governance

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

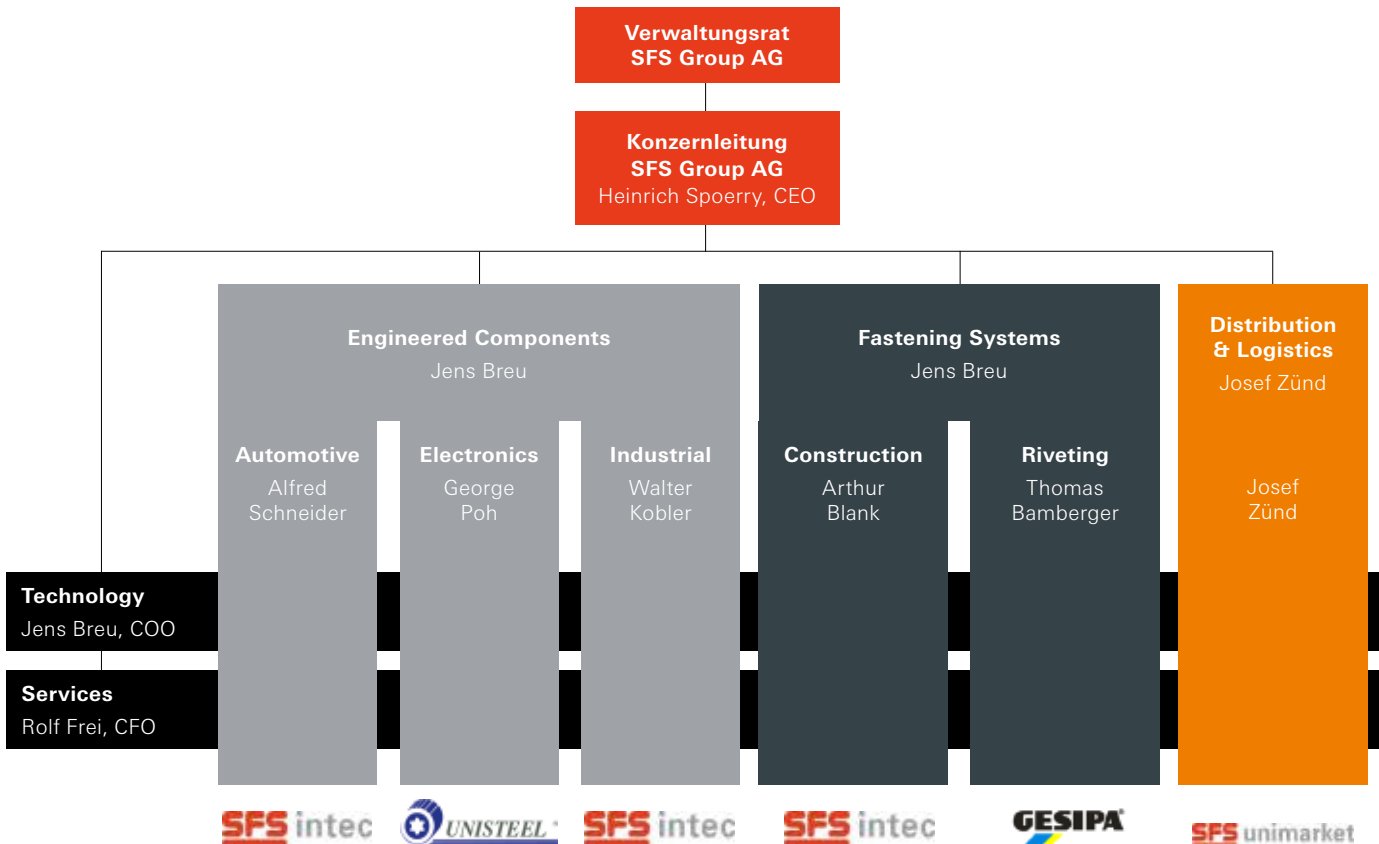
Der Corporate Governance-Bericht folgt im Aufbau den von der SIX Swiss Exchange AG veröffentlichten Richtlinien zur Corporate Governance (RLCG). Alle Angaben beziehen sich (insofern nicht anders vermerkt) auf das Stichtatum 31. Dezember 2014.

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 (Technologie- 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 CH0239229302) kotiert. Das Aktienkapital beträgt CHF 3'750'000 und die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2014 beläuft sich auf CHF 2'966.3 Mio. (Vj. n/a).

Eine Übersicht aller Beteiligungsgesellschaften, die zum Konsolidierungskreis der SFS Group gehören, befindet sich im Anhang zum konsolidierten Jahresabschluss, 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

	31.12.2014
Gründerfamilien	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 Partikularinteressen der einzelnen Familien vor.

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

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: http://www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_de.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 4. April 2014 eine genehmigte Kapitalerhöhung von maximal CHF 555'750 beschlossen, welche ausschliesslich für den Zweck des IPO verwendet werden darf (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 hätte.

Die SFS Group AG hat kein bedingtes Kapital.

2.3 Kapitalveränderungen

Im Berichtsjahr 2014 erfolgte im Zuge des Börsengangs eine Kapitalerhöhung von CHF 3'244'250 auf CHF 3'750'000. Für diese Kapitalerhöhung waren die Bezugsrechte der Aktionäre zugunsten 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 Partizipationsscheine noch Genussscheine ausgegeben.

2.5 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragung

Erwerber von Namenaktien der SFS Group AG werden ohne Begrenzung als Aktionäre 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 Anforderung 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.

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 Group im Jahr 2013 von Anteilen an verbundenen Gesellschaften und weiteren Aktiven getrennt. Ein Organmitglied oder ihm nahestehenden 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

Seit dem 1. Januar 2014 endet gemäss Art. 3 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen (VegüV) bei börsenkotierten Aktiengesellschaften die Amtsdauer für ein Verwaltungsratsmitglieds mit dem Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Die Amtsdauer jedes Verwaltungsratsmitglieds entspricht daher der gesetzlich zulässigen Maximaldauer von einem Jahr. Die Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats, des Präsidenten und der Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses erfolgt durch die Generalversammlung. Die Wahlen von diesen Mitgliedern erfolgen jeweils einzeln.

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

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

Verwaltungsrat

1 Heinrich Spoerry

- Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer seit 1999
- Exekutives Mitglied seit 1994
- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Bei SFS von 1981 – 1986 und seit 1998
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1951

Weitere Tätigkeiten

- Mikron Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2010
- Bucher Industries AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006
- Frutiger AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2008
- Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell, Vizepräsident seit 2005

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

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

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



1



3



2

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, Head of China seit 2013
- 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

5 **Jörg Walther**

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

Berufliche Tätigkeiten

- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- AEW Energie AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2014
- Proderma Betriebs AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2014
- Resun AG, General Counsel und Leiter Corporate Services, Mitglied der Geschäftsleitung 2010–2012
- Novartis International AG, Rechtskonsulent, Leiter Recht M&A und Wettbewerbsrecht, Mitglied des Group Legal Executive Committee 2001–2009
- ABB Asea Brown Boveri AG, Group Vice President M&A 1999–2001
- ABB Schweiz AG, Rechtskonsulent 1995–1998
- Danzas Management AG, Rechtskonsulent und Leiter Recht 1991–1995

Qualifikationen

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

6 **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

Weitere 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



4



5



6



7

3.5 Interne Organisation

Dem Verwaltungsrat obliegen 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 CEO, der Chief Operating Officer und der Chief Financial Officer sowie je nach behandeltem Geschäft weitere Mitglieder der Konzernleitung mit beratender Stimme teil.

Im Berichtsjahr fanden zehn ordentliche Verwaltungsratsitzungen statt. Vier Sitzungen dauerten weniger als zwei Stunden, fünf Sitzungen nahmen einen Tag in Anspruch und eine Strategietagung dauerte insgesamt eineinhalb Tage. Aufgrund des im Berichtsjahr durchgeführten Börsengangs der SFS Group AG tagte der Verwaltungsrat im ersten Halbjahr etwas häufiger als nach dem ordentlichen Sitzungsrhythmus.

Der Verwaltungsratspräsident pflegt laufenden Kontakt zu den Verwaltungsratsmitgliedern und informiert sie regelmässig und rechtzeitig. Beschlüsse werden vom Gesamtverwaltungsrat gefasst. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Die Anwesenheit kann in Ausnahmefällen auch per Telefon oder elektronische Medien erfolgen. Er fasst seine Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmgleichheit hat der Vorsitzende den Sticht-

scheid. 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 zum 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 Nichtwiederwahl des Präsidenten an die GV
- 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. 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 CEO und den übrigen Mitgliedern des Group Executive Boards 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 setzten sie sich wie folgt zusammen:

Nominations- und Vergütungsausschuss

Urs Kaufmann
Karl Stadler

Vorsitz
Mitglied

Audit Committee

Thomas Oetterli	Vorsitz
Ruedi Huber	Mitglied
Jörg Walther	Mitglied

Die Ausschüsse tagen sooft es die Geschäfte erfordern. Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt üblicherweise im Februar und Dezember jeweils vorgängig zur Verwaltungsratssitzung. Das Audit Committee tagt in der Regel im Januar, Februar und September. Über jede Sitzung wird ein Protokoll erstellt, welches allen Sitzungsteilnehmenden und allen Verwaltungsratsmitgliedern 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 Verwaltungsratsmitglied zusammen.

NOMINATIONS- UND VERGÜTUNGS-AUSSCHUSS

Der Ausschuss besteht aus dem Präsidenten und mindestens einem weiteren Mitglied, jedoch maximal vier Mitgliedern des Verwaltungsrats. Sie werden jährlich von der Generalversammlung auf Antrag des Verwaltungsrats gewählt. Der Nominations- und Vergütungsausschuss konstituiert sich selbst. Der Ausschuss bereitet alle relevanten Entscheide in den Bereichen Nomination und Vergütung in Bezug auf die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor. Der Nominations- und Vergütungsausschuss ist nur beratend bzw. vorbereitend tätig und hat mit wenigen Ausnahmen 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 zwei 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 Verwaltungsratsmitglieder, des CEO 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 Verwaltungsratsmitglieder, den CEO und die Konzernleitung
- Beurteilung von Anträgen des CEO zur Erneuerung oder Abberufung von Mitgliedern der Konzernleitung
- Genehmigung von Vereinbarungen und Arbeitsverträgen mit dem Präsidenten des Verwaltungsrats, dem CEO 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 drei 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 Ziff. 2 ff. des Organisationsreglements detailliert festgehalten. Dem Verwaltungsrat obliegen 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 Delegierte des Verwaltungsrats orientiert zusammen mit dem Chief Operating Officer und dem Chief Financial Officer den Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den laufenden Geschäftsgang, die wichtigsten Geschäftsvorfälle der Segmente, Divisionen und Tochtergesellschaften 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 Tochtergesellschaften 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 zweitägigen Strategietagung mit strategischen Fragen zur Gruppe, zu den Segmenten und Divisionen.

Der Delegierte des Verwaltungsrats und die Konzernleitung werden monatlich mit einem reduzierten finanziellen Reporting über den Geschäftsverlauf informiert. Wesentliche Abweichungen und Entwicklungen werden dem Verwaltungsrat sofort schriftlich zur Kenntnis gebracht.

Die interne Revision wird durch das Corporate Controlling 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 effektiv und auf die Grösse der Gruppe ausgerichtet. Auf Basis des vom Audit Committee genehmigten risikoorientierten Revisionsplanes werden die Konzerngesellschaften je nach Risikobewertung alle zwei bis vier Jahre revidiert. Der schriftliche Bericht wird mit dem Management der geprüften Gesellschaft besprochen und es werden 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 sechs interne Revisionen statt.

Im Zuge des Börsenganges vom 7. Mai 2014 hat der Verwaltungsrat entschieden, ab 2015 die Prüfungsschwerpunkte in den Bereichen Compliance, Governance und operative Prozessen auszubauen. Hierzu wurde eine Zusammenarbeit mit einem spezialisierten externen Partner vereinbart, welcher mit seinen fachspezifischen Ressourcen ein Co-Sourcing der internen Revision sicherstellt.

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

- Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage
- Investitionsrisiken bei Grossprojekten
- Allgemeine Marktrisiken
- Risiken bei akquirierten Unternehmen
- Währungsrisiken
- 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 CEO ist zusammen mit der Konzernleitung für die Geschäftsführung der SFS Group zuständig. Unter seiner Leitung befasst sich die Konzernleitung mit allen konzernrelevanten Themen, entscheidet im Rahmen ihrer Kompetenzen und stellt Anträge an den Verwaltungsrat. Die Leiter der Segmente, Divisionen und Supportfunktionen sind verantwortlich für die Erarbeitung und Erreichung ihrer unternehmerischen Ziele und für die selbstständige Führung ihrer Bereiche.

Die Konzernleitung setzte sich am 31. Dezember 2014 aus neun Personen zusammen:

Konzernleitung

1 Heinrich Spoerry

- Chief Executive Officer seit 1999
- Weitere Angaben auf Seite 64

2 Jens Breu

- Chief Operating Officer seit 2014
- 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
- Leiter Division Industrial Sales 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

3 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

- Mitglied des Verwaltungsrats der stürmsfs ag seit 2011

Qualifikationen

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

4 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

5 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

6 George Poh

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

Positionen im Unternehmen

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

Weitere Tätigkeiten

- Mitglied des Verwaltungsrats von Uni-Capital Limited seit 2012
- Mitglied des Verwaltungsrats von Unifund Investors Limited seit 2008

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

7 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

8 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

9 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 Führungspositionen 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 und CEO – Jens Breu, COO – Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting – Arthur Blank, Leiter Division Construction

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

In den Kurzprofilen der Konzernleitungsmitglieder werden weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen beschrieben. 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 oben genannten Kriterien nicht erfüllen.

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

4.4 Managementverträge

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

5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Sämtliche Angaben zu diesem Themenschwerpunkt sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 81 bis 87 dieses Geschäftsberichts detailliert beschrieben.

6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

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

Jede Aktie berechtigt zu einer Stimme. Vorbehalten bleiben die Ausführungen unter Ziff. 2.5, «Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragung». Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt.

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 Stimmrechtsvertreters endet an der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Wiederwahl ist möglich. Seine Pflichten richten sich nach den anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen.

Als unabhängigen Stimmrechtsvertreter hat die Generalversammlung vom 4. April 2014 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, sowie
 - 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 5% 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.

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 Aktiensperfristen 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. 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. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Geschäftsjahr gewählt.

8.2 Revisionshonorar

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

8.3 Zusätzliche Honorare

Für prüfungsnaher Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Börsengang im Mai 2014 stellten PricewaterhouseCoopers AG und mit ihr verbundene Gesellschaften CHF 0.2 Mio. (Vj. 0.2) in Rechnung. Für weitere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen und andere steuerbezogene 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 zuhause des Verwaltungsrats und des Audit Committees einen Prüfungsplan und einen umfassenden Bericht zum Jahresabschluss. Dieser enthält die Feststellungen über die Rechnungslegung, das interne Kontrollsystem sowie die Durchführung und das Ergebnis der Revision.

Für den Halbjahresabschluss 2014 nahm PricewaterhouseCoopers AG eine «analytische Durchsicht» vor und bestätigte ihr Prüfergebnis. Das Audit Committee beurteilt den jährlichen Umfang (scope) der Revision sowie die Revisionspläne und bespricht die Revisi-
onsergebnisse mit der externen Revisionsstelle. Im Berichtsjahr war die externe und interne Revision an allen drei Sitzungen des Audit Committees anwesend.

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

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

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

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 abrufbar unter:

http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformationen/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 Group pflegt den regelmässigen Dialog mit Investoren und den Medien. Dazu zählen die Medien- und Analystenkonferenzen 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://www.sfs.biz/de/web/maillinglist/maillinglist_abonnieren.jsp

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

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

Aktionäre erhalten die Kurzversion des Geschäftsberichts mit der Einladung zur Generalversammlung direkt zugestellt. Die Vollversion des Geschäftsberichts kann schriftlich bestellt werden. 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.biz/de/web/investoren/aktionaersinformationen/medienmitteilungen_1/newsoverview.html

Finanzpublikationen

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

Corporate Communications/Investor Relations

Claude Stadler
Rosenbergsaustrasse 20
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

—

Inhalt	82
Grundsätze des Vergütungssystems und der Vergütungskomponenten	82
Vergütungskomponenten	82
Corporate Governance	84
Vergütungen im Geschäftsjahr 2014	86
Aktienbestand	87
Bericht der Revisionsstelle	88

Vergütungsbericht

—

1 Inhalt

Der Vergütungsbericht informiert über das Vergütungssystem der SFS Group und die Vergütungen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung von SFS. Die SFS Group hat das Vergütungssystem für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung im Zusammenhang mit dem Börsengang vom 7. Mai 2014 neu definiert und im Berichtsjahr 2014 eingeführt.

Der Bericht erfüllt die im Januar 2014 in Kraft getretenen Vorschriften der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) und damit einhergehend die Bestimmungen des Schweizer Obligationenrechts. Der Bericht folgt im Wesentlichen den Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance von economiesuisse und den Richtlinien zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange AG.

2 Grundsätze des Vergütungssystems und der Vergütungskomponenten

Die Vergütungspolitik der SFS Group orientiert sich an folgenden Grundsätzen:

- Fixe und variable sowie kurz- und langfristige Entlohnungskomponenten
- Leistungsorientiert, basierend auf klar festgelegten, messbaren Zielen
- Ermessenskomponente der Führung
- Einfach und nachvollziehbar
- Faire/marktgerechte und ethisch/gesellschaftlich vertretbare Vergütungen
- Festgelegte Ober- und Untergrenzen

3 Vergütungskomponenten

3.1 Verwaltungsrat

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats ist fix und wird vom Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungsausschusses (NCC) jährlich festgelegt. Sie setzt sich zusammen aus einem Grundbetrag sowie einer pauschalen Vergütung in bar für die Arbeit in den Ausschüssen und als Entschädigung für Spesen. Zusätzlich wird eine langfristig ausgerichtete Prämie in Form einer festen Anzahl Aktien der SFS Group AG (in der Folge SFS Aktien) mit einer Mindestsperrfrist von drei Jahren ausgerichtet. Die Anzahl SFS Aktien wird in regelmässigen Perioden durch das NCC überprüft. Änderungsvorschläge werden dem Verwaltungsrat unterbreitet.

Da im Geschäftsjahr 2014 die Aufgaben des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO von derselben Person wahrgenommen wurden, kommt ausschliesslich die Vergütung des CEO zur Anwendung. Für die Ausübung der exekutiven Verwaltungsratsstätigkeit wird keine zusätzliche Vergütung entrichtet.

Bei der Festlegung der Gesamtvergütung des Verwaltungsrats werden länderspezifische Marktdaten beigezogen. Diese Daten werden jährlich überprüft.

3.2 Konzernleitung

Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten als Vergütung ein ihrer Verantwortung und Erfahrung entsprechendes Basisgehalt, eine leistungs- und resultatabhängige Barvergütung sowie eine langfristige variable Vergütung in Form von SFS Aktien, die für mindestens drei Jahre gesperrt werden. Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten keine speziellen Nebenleistungen. Sie erhalten eine Pauschalentschädigung für die Geschäfts- und Repräsentationsspesen in Übereinstimmung mit dem von den zuständigen kantonalen Steuerbehörden genehmigten Spesenreglement, gültig für alle Mitarbeitenden auf Managementstufe in der Schweiz.

Bei der Festlegung der Gesamtvergütung der Konzernleitung werden in der Schweiz Marktdaten von Industrieunternehmen mit vergleichbarer Grösse und geografischer Lage zugezogen sowie die individuelle Verantwortung und Erfahrung der betreffenden Person berücksichtigt. Diese Daten werden jährlich überprüft.

Die Grundsätze der Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung sind in einem Reglement festgehalten und gelten jeweils für mehrere Jahre.

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung besteht unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung aus einer fixen Barvergütung, einer leistungs- und resultatabhängigen Vergütung in bar sowie einer Anzahl SFS Aktien.

Die variable Vergütung Cash richtet sich nach dem Erreichungsgrad bestimmter, im Voraus festgelegter Ziele über eine einjährige Leistungsperiode. Die Festlegung der Leistungsziele und deren Gewichtung obliegt dem Verwaltungsrat auf Antrag des NCC. Im Geschäftsjahr 2014 wurden Umsatz-, EBIT-Marge in Prozent und Kapitalumschlagsziele verwendet, wobei alle drei Komponenten gleich stark gewichtet waren.

ÜBERSICHT ZIELEINKOMMEN

FESTE VERGÜTUNG (BASISSALÄR, 13 X MONATSSALÄR)	VARIABLE VERGÜTUNG CASH	VARIABLE VERGÜTUNG SFS AKTIEN
100%	25 bis 50%	10 bis 20%

AUFTEILUNG DER VARIABLEN KOMPONENTEN

	VARIABLE VERGÜTUNG CASH	VARIABLE VERGÜTUNG SFS AKTIEN	VERGÜTUNGS-CAP SFS AKTIEN
CEO	50% von Basissalär	15 bis 20% von Basissalär	ca. 2x Basissalär
Konzernleitung	25% von Basissalär	10 bis 15% von Basissalär	ca. 1.6x Basissalär

VARIABLE VERGÜTUNG CASH

Die Höhe der variablen Vergütung Cash wird vom Verwaltungsrat für jedes Konzernleitungsmitglied in Prozent der festen Vergütung festgelegt und beträgt für den CEO maximal 75% und für die restlichen Mitglieder der Konzernleitung maximal 37.5% der festen Vergütung. Die Ziele werden für jedes Konzernleitungsmitglied jährlich zu Beginn der einjährigen Leistungsperiode vom Verwaltungsrat auf Antrag des NCC bzw. des CEO festgesetzt.

Neben finanziellen Konzern-, Segment- und Divisionszielen werden auch persönliche Jahresziele festgelegt und beurteilt. Die vergütungsrelevanten Ziele werden durch den Verwaltungsrat entsprechend der langfristigen Strategie bestimmt. Für jedes definierte Ziel wird ein Schwellenwert festgesetzt, unter welchem keine Auszahlung erfolgt, und eine Obergrenze, die die maximale Auszahlung für dieses Ziel definiert. Zusätzlich fließt die Beurteilung der Komponenten Führung, Werte und Verhalten ins variable Vergütungssystem ein.

GEWICHTUNG DER ZIELE

ZIELGRUPPE	KONZERN- RESULTATE	SEGMENT- UND DIVISIONS- RESULTAT	INDIVIDUELLE ZIELE	FÜHRUNG WERTE VERHALTEN
CEO, COO, CFO	60%	-	20%	20%
Übrige Mit- glieder Konzern- leitung	30%	30%	20%	20%

VARIABLE VERGÜTUNG AKTIEN

Ein zusätzlicher Teil der variablen Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung 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 sich zu diesem Zeitpunkt auf insgesamt 10 bis 15% des festen Grundsalariums belaufen soll. Nach Ablauf der Leistungsperiode legt der Verwaltungsrat auf Antrag des NCC aufgrund des Marktumfelds, der Strategieumsetzung und der finanziellen Situation des Unternehmens fest, wie viele SFS Aktien jedem Konzernleitungsmitglied übertragen werden sollen. Die entsprechende Anzahl SFS Aktien wird nach der Generalversammlung, welche diese Vergütung genehmigt, den Mitgliedern zu Eigentum übertragen. Die SFS Aktien bleiben für mindestens drei Jahre gesperrt. Bei Austritt eines Mitarbeiters bleiben die zugeteilten Aktien in dessen Eigentum.

3.3 Beteiligungsplan

Die SFS Group kann periodisch Aktien der Gesellschaft zu einem Preis, der 5 bis 10% unter dem über 30 Börsentage volumengewichteten durchschnittlichen Kurs an der Börse liegt, an wichtige und langjährige Mitarbeitende abgeben. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung können in dieses Programm eingeschlossen werden. Die so erworbenen Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt.

3.4 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.

4 Corporate Governance

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung Kandidaten für den Nominations- und Vergütungsausschuss (NCC) zur jährlichen Wahl durch die Aktionäre anlässlich der Generalversammlung vor. Diese Kandidaten stammen ausschliesslich aus den Reihen des Verwaltungsrats.

Im Geschäftsjahr 2014 hatte Urs Kaufmann den Vorsitz im NCC. Weiteres Mitglied des NCC war Karl Stadler.

Das NCC beantragt dem Verwaltungsrat die jährliche Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und des CEO sowie die finanziellen Jahresziele für die variablen, leistungsabhängigen Vergütungskomponenten für die Konzernleitung und das oberste Management.

Im Weiteren entscheidet der Verwaltungsrat über die Vergütung der übrigen Konzernleitungsmitglieder und nimmt die Vergütung der Mitglieder der Divisionsleitung zur Kenntnis. Bei der Festlegung der eigenen Vergütung ist jeweils der gesamte Verwaltungsrat anwesend und entscheidungsberechtigt.

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

	VORSCHLAG	ENTSCHEID	GENEHMIGUNG
Verwaltungsrat	NCC	VR	GV
CEO	NCC	VR	GV
Mitglieder Konzernleitung	NCC	VR	GV

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

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

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

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

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

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

5 Vergütungen im Geschäftsjahr 2014

Dieses Kapitel unterliegt der Prüfung durch die Revisionsstelle.

5.1 Vergütung Verwaltungsrat

AKTIENZUTEILUNG						
IN CHF AUSSER ANZAHL AKTIEN	BASIS-HONORAR NETTO	ANZAHL	WERT ¹	SOZIAL-LEISTUNGEN ²	TOTAL	DAVON IN BAR
Heinrich Spoerry, Präsident	Keine Vergütung als Verwaltungsrat, Vergütung ersichtlich unter Kapitel 5.2					
Hans Brunhart (bis 4.04.2014)	21'667				21'667	21'667
Christian Fiechter (bis 4.04.2014)	20'845			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 4.04.2014) 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 beträgt CHF 65 (Tageschlusskurs)

² Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für 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 zu seiner Wahl beläuft sich auf netto CHF 20'000.

5.2 Vergütung Konzernleitung

VARIABLE VERGÜTUNG AKTIEN								
IN CHF AUSSER ANZAHL AKTIEN	FESTES GRUND-GEHALT NETTO	VARIABLE VERGÜTUNG CASH NETTO	ANZAHL	WERT ¹	VERGÜTUNG AUS BETEILIGUNGSPLAN 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 Konzernleitung	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 beträgt CHF 65 (Tageschlusskurs)

² Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount.

³ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für berufliche Vorsorge.

5.3 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.

6 Aktienbestand

6.1 Aktienbestand Verwaltungsrat

	ANZAHL SFS AKTIEN
Heinrich Spoerry, Präsident	siehe Ziff. 6.2
Ruedi Huber	244'280
Urs Kaufmann	5'000
Thomas Oetterli	3'000
Karl Stadler	2'519'800
Jörg Walther	–
Total 31.12.2014	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.

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

6.2 Aktienbestand Konzernleitung

	ANZAHL SFS AKTIEN
Heinrich Spoerry, CEO	188'180
Thomas Bamberger	670
Arthur Blank	12'340
Jens Breu	5'680
Rolf Frei	60'680
Walter Kobler	19'000
George Poh	49'680
Alfred Schneider	13'580
Josef Zünd	17'340
Total 31.12.2014	367'150

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

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

Wir haben das Kapitel 5 (Seiten 86 bis 87) des beigefügten Vergütungsberichts vom 5. März 2015 der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

VERANTWORTUNG DES VERWALTUNGSRATES

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

VERANTWORTUNG DES PRÜFERS

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

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

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

PRÜFUNGSURTEIL

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Beat Inauen
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 6. März 2015

Finanzbericht 2014

—

Konzernrechnung SFS Group

Konsolidierte Bilanz 90

Konsolidierte Erfolgsrechnung 91

Konsolidiertes Gesamtergebnis 92

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis 92

Konsolidierte Cash Flow Rechnung 93

Anhang 94

Bericht des Konzernprüfers 122

Jahresrechnung der SFS Group AG 125

Informationen für Aktionäre 131

KONSOLIDIERTE BILANZ

in Mio. CHF

AKTIVEN	ANHANG	31.12.2014		31.12.2013	
Liquide Mittel	7	138.3		217.4	
Wertschriften	7	0.0		0.3	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	268.3		218.7	
Übrige Forderungen	9	33.2		29.5	
Vorräte	10	273.2		239.5	
Umlaufvermögen		713.0	31.7%	705.4	33.1%
Sachanlagen	11	590.5		534.2	
Immaterielles Anlagevermögen	12	908.7		842.9	
Finanzanlagen	13	0.7		5.7	
Verbundene Gesellschaften	14	13.8		32.6	
Latente Steueransprüche	17	19.4		12.2	
Anlagevermögen		1'533.1	68.3%	1'427.6	66.9%
Aktiven		2'246.1	100.0%	2'133.0	100.0%

PASSIVEN

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		118.4		77.3	
Kurzfristige Steuerschulden		24.3		24.8	
Übrige Verbindlichkeiten	15	87.4		100.6	
Kurzfristige Finanzschulden	16	38.2		114.0	
Kurzfristiges Fremdkapital		268.3	11.9%	316.7	14.8%
Langfristige Finanzschulden	16	12.4		352.2	
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	119.5		106.0	
Rückstellungen	18	40.9		21.7	
Langfristiges Fremdkapital		172.8	7.7%	479.9	22.5%
Fremdkapital		441.1	19.6%	796.6	37.3%
Aktienkapital		3.8		3.2	
Reserven	19	1'789.9		1'328.8	
Eigenkapital SFS		1'793.7		1'332.0	
Nicht beherrschende Anteile		11.3		4.4	
Eigenkapital		1'805.0	80.4%	1'336.4	62.7%
Passiven		2'246.1	100.0%	2'133.0	100.0%

Der Anhang auf den Seiten 94 bis 121 ist integrierender Bestandteil der Konzernrechnung.

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

in Mio. CHF

	ANHANG	2014		2013	
Nettoumsatz	20	1'381.8		1'330.4	
Veränderung Halb- und Fertigfabrikate		6.9		-2.4	
Gesamtleistung		1'388.7	100.0%	1'328.0	100.0%
Warenaufwand		-523.5		-516.3	
Betrieblicher Nebenertrag	21	12.5		31.9	
Deckungsbeitrag		877.7	63.2%	843.6	63.5%
Personalaufwand	22	-387.9		-374.1	
Übriger betrieblicher Aufwand	23	-218.4		-199.7	
Abschreibung Sachanlagen	11	-76.0		-74.4	
Amortisation immaterielle Werte	12	-53.9		-53.1	
Total Betriebsaufwand		-736.2	53.0%	-701.3	52.8%
Betriebserfolg (EBIT)		141.5	10.2%	142.3	10.7%
Zinsaufwand	24	-12.2		-20.2	
Zins- und Wertschriftenerfolg	24	4.4		7.3	
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	14	0.4		-19.4	
Gewinn vor Steuern		134.1		110.0	
Ertragssteuern	25	-23.9		-23.5	
Unternehmensgewinn		110.2	7.9%	86.5	6.5%
Davon SFS Aktionäre		109.9		86.5	
Davon nicht beherrschende Anteile		0.3		-	
Ergebnis je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF) unverwässert und verwässert	26	3.07		2.67	

Der Anhang auf den Seiten 94 bis 121 ist integrierender Bestandteil der Konzernrechnung.

KONSOLIDIERTES GESAMTERGEBNIS

in Mio. CHF

	ANHANG	2014	2013
Unternehmensgewinn		110.2	86.5
POSTEN OHNE ERFOLGSWIRKSAME UMGLIEDERUNG			
Anpassungsbedingter (Aufwand)/Ertrag Vorsorgepläne	19	-20.7	44.3
Steuereffekt Vorsorgepläne	19	3.4	-7.4
POSTEN MIT ERFOLGSWIRKSAMER UMGLIEDERUNG			
Umrechnungsdifferenzen	19	86.7	-24.2
Auflösung Umrechnungsdifferenzen aus Dekonsolidierung		5.0	0.9
Hedge Accounting	19	-1.5	0.7
Steuereffekt Hedge Accounting		0.4	-0.1
Gesamtergebnis		183.5	100.7
Davon SFS Aktionäre		182.8	100.9
Davon nicht beherrschende Anteile		0.7	-0.2

KONSOLIDIRTER EIGENKAPITALNACHWEIS

in Mio. CHF

	ANHANG	AKTIENKAPITAL	RESERVEN	EIGENKAPITAL SFS GROUP	NICHT BEHERR- SCHENDE ANTEILE	TOTAL
Stand 1.1.2013	19	3.2	1'248.3	1'251.5	4.7	1'256.2
Gesamtergebnis 2013		-	100.9	100.9	-0.2	100.7
Dividende für 2012		-	-20.4	-20.4	-0.1	-20.5
Stand 31.12.2013	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
Veränderung Minderheiten	30	-	-	-	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

Der Anhang auf den Seiten 94 bis 121 ist integrierender Bestandteil der Konzernrechnung.

KONSOLIDIERTE CASH FLOW RECHNUNG

in Mio. CHF

	ANHANG	2014	2013
Betriebserfolg (EBIT)		141.5	142.3
Abschreibungen/Amortisationen	11, 12	129.9	127.5
Bezahlte Zinsen	24	-8.0	-19.3
Bezahlte Ertragssteuern		-35.3	-39.3
Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen		-7.7	-10.9
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		220.4	200.3
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-31.6	37.9
Veränderung übrige Forderungen		-	3.0
Veränderung Vorräte		-21.1	15.7
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten		32.1	-40.9
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-20.6	15.7
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		199.8	216.0
Kauf von Sachanlagen	11	-95.8	-75.0
Kauf von Software	12	-1.8	-1.6
Verkaufserlös von Sachanlagen		2.7	18.0
Kaufpreiszahlungen Beteiligungen	30	-38.6	-30.6
Verkaufserlös Beteiligungen	30	0.7	20.0
Nettorückfluss von verbundenen Unternehmen		-	35.7
Investitionen in verbundene Unternehmen		-	-3.2
Dividenden von verbundenen Gesellschaften	14	0.2	0.4
Cash Flow aus betrieblicher Investitionstätigkeit		-132.6	-36.3
Zins- und Wertschrifteneinnahmen	24	1.6	1.4
Verkauf von Wertschriften		0.3	0.9
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-130.7	-34.0
Kapitalerhöhung netto		311.43	-
Aufnahme kurzfristiger Finanzschulden	16	21.6	4.4
Rückzahlung kurzfristiger Finanzschulden	16	-125.8	-77.3
Rückzahlung langfristiger Finanzschulden	16	-328.5	-45.4
Veränderung von Aktivdarlehen		0.5	3.3
Dividende an die Aktionäre		-32.4	-20.5
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		-153.3	-135.5
Umrechnungsdifferenz bei liquiden Mitteln		5.1	-1.1
Veränderung von liquiden Mitteln		-79.1	45.4
Liquide Mittel Anfangsbestand	7	217.4	172.0
Liquide Mittel Schlussbestand	7	138.3	217.4

Der Anhang auf den Seiten 94 bis 121 ist integrierender Bestandteil der Konzernrechnung.

ANHANG

1	Allgemeine Informationen	95
2	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	95
3	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	98
4	Segmentinformationen	99
5	Finanzielles Risikomanagement	102
6	Finanzinstrumente	104
7	Liquide Mittel und Wertschriften	105
8	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	105
9	Übrige Forderungen	105
10	Vorräte	106
11	Sachanlagen	106
12	Immaterielles Anlagevermögen	107
13	Finanzanlagen	108
14	Verbundene Gesellschaften	108
15	Übrige Verbindlichkeiten	109
16	Finanzschulden	109
17	Latente Steuern	110
18	Rückstellungen	111
19	Reserven	112
20	Nettoumsatz	112
21	Betrieblicher Nebenertrag	113
22	Personalaufwand	113
23	Übriger betrieblicher Aufwand	113
24	Finanzergebnis	114
25	Ertragssteuern	114
26	Ergebnis je Aktie	115
27	Pensionsplan Schweiz	115
28	Derivative Finanzinstrumente	117
29	Transaktionen mit nahestehenden Personen	118
30	Veränderungen im Konsolidierungskreis	119
31	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	119
32	Konzerngesellschaften	120
33	Währungskurse	121

1 Allgemeine Informationen

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 5. März 2015 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 7. Mai 2015.

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.

Die konsolidierte Jahresrechnung wird mit Ausnahme der Bewertung von Finanzinstrumenten, welche zum Marktwert bilanziert sind, auf der Basis des historischen Anschaffungs- oder Herstellkostenprinzips ermittelt.

2.2 Änderungen in den IFRS Richtlinien

2.2.1 Übernahme von angepassten IFRSs/IASs

Mit Wirksamkeit vom 1. Januar 2014 sind keine neuen International Financial Reporting Standards (IFRS), jedoch folgende Anpassungen an IFRSs/IASs sowie Interpretationen von der SFS Group übernommen worden:

IAS 32 Die Darstellung der Finanzinstrumente wurde mit einer Klarstellung zur Verrechnung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verpflichtungen angepasst.

IAS 39 Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten wurde mit einer Klarstellung, wonach Derivate nach einer Erneuerung weiterhin als Sicherungsinstrument bestehen bleiben, angepasst.

IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 12 Angaben zu Beteiligungen und IAS 27 Einzelabschlüsse enthalten Präzisierungen, nach welchen Grundsätzen Investment-Gesellschaften zu konsolidieren sind.

IFRIC 21 Abgaben definiert den Erfassungszeitpunkt für gesetzliche Abgaben, welche nicht Ertragssteuern sind.

Keine dieser Anpassungen und Interpretationen hat einen Einfluss auf die Rechnungslegung der SFS Group.

Die üblichen jährlichen Präzisierungen und kleineren Anpassungen an diverse Standards sowie Interpretationen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Rechnung.

2.2.2 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. Zeitpunkt des in Kraft tretens: 1. Januar 2018.

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 keine wesentlichen Auswirkungen. Zeitpunkt des in Kraft tretens: 1. Januar 2017.

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 gegenübergestellt. 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 Unternehmen 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 Erfolgsrechnung 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 für nicht kurante Warenbestände oder Artikel mit ungenügendem Lagerumschlag auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen.

2.11 Sachanlagen

Sie werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten 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, Einrichtungen	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
SAP-Projektkosten	5–10
Baurecht	50
Andere immaterielle Werte	3–10

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertverminderung 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 potenzielle 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 Nettoszinsaufwand 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 abgegrenzt und in den Rückstellungen 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 realisierbarer 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 norma-

lerweise 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 Wertberichtigung auf Vorräten

Die SFS Group erzielt eine hohe Wertschöpfungstiefe bei ihren Produkten und verfolgt höchste Qualitätsansprüche. In den Vorräten können von Zeit zu Zeit Überreichweiten und obsoleete Produkte vorhanden sein. Um solchen Entwicklungen vorzubeugen, werden die Lagerbestände regelmässig analysiert. Wo nötig werden Wertberichtigungen vorgenommen. Trotzdem kann die Realität von den Annahmen abweichen.

3.2 Nutzungsdauer der Sachanlagen

Die SFS Group hat einen wesentlichen Teil ihres Vermögens in Sachanlagen investiert. Naturgemäss ist zum Zeitpunkt der Investitionen nicht genau definierbar, wie lange die Anlagen im Gebrauch sein werden. Unter anderem können technische Entwicklungen oder Mitbewerberprodukte zu Nutzungsdauerverkürzungen führen. Deshalb werden die initialen Nutzungsdauern sowie Restnutzungsdauern kontinuierlich überprüft und wo nötig angepasst.

3.3 Nutzungsdauer der immateriellen Werte

Ein wesentlicher Teil des Vermögens ist in Form von immateriellen Werten mit begrenzter Nutzungsdauer bilanziert. Diese immateriellen Vermögenswerte sind durch Annahmen zur Entwicklung des Marktes beeinflusst und können bei Änderungen zu einer kürzeren Nutzungsdauer oder Wertminderung führen.

3.4 Werthaltigkeit des Goodwills

Die SFS Group testet jährlich, ob eine Wertbeeinträchtigung für Goodwill besteht. Diese Überprüfungen basieren auf erwarteten Cash Flows und anderen Annahmen.

3.5 Steuerverbindlichkeiten und -ansprüche

Die SFS Group ist Gegenstand von Ertragssteuerveranlagungen unter zahlreichen unterschiedlichen Gesetzgebungen. Transferpreisfestlegungen, Realisierbarkeit von Verlustvorträgen und andere Annahmen sind bestimmend für die Festlegung der Steuerpflichtungen und -ansprüche. Sollten sich diese Prognosen und Einschätzungen als nicht korrekt erweisen, könnte dies zu Wertminderungen oder Nachbelastungen führen.

3.6 Pensionsverpflichtungen

Bei leistungsorientierten Plänen werden statistische Annahmen getroffen, um zukünftige Entwicklungen abzuschätzen. Ändern sich die Parameter aufgrund veränderter Wirtschaftslage oder neuer Marktbedingungen, können die späteren Ergebnisse massgeblich von den versicherungsmathematischen Gutachten und Berechnungen abweichen.

4 Segmentinformationen

Die SFS Group ist in die 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 Sonder-schrauben entwickelt, produziert und verkauft. Als Spezialist der Kaltmassivumformung, Tiefziehtechnik, Kunststoffspritzgießtechnik und Präzisionszerspannung 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 Blindniete kommen die Kaltmassivumformung und die dazugehörigen Nachbearbeitungen zum Einsatz. Um den Verarbeitungskomfort sowie die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit beim Kunden zu erhöhen, beinhaltet das breite Sortiment Setzgeräte und -werkzeuge. Dank einem weltweiten Netzwerk von lokalen Vertriebsgesellschaften gelangen die anwendungsorientierten Produkte rasch an die Verarbeitungsorte.

DISTRIBUTION & LOGISTICS

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

ÜBRIGE

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

Der Bereich Technologie stellt in den Produktionswerken den Technologie- 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 und der Kommunikation wahrgenommen. Sie sind in Corporate Services und Shared Services unterteilt.

2014	ANHANG	ENGINEERED COMPONENTS	FASTENING SYSTEMS	DISTRIBUTION & LOGISTICS	TOTAL SEGMENTE	ÜBRIGE	TOTAL SFS GROUP
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
Gesamtleistung		749.9	353.7	326.0	1'429.6	-40.9	1'388.7
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

2013

Drittumsatz	20	672.9	330.0	327.7	1'330.6	-	1'330.6
Interner Umsatz		15.4	15.3	4.1	34.8	-34.8	-
Bruttoumsatz		688.3	345.3	331.8	1'365.4	-34.8	1'330.6
Gesamtleistung		687.8	341.4	333.6	1'362.8	-34.8	1'328.0
EBITDA		175.0	42.1	37.6	254.7	15.1	269.8
- Abschreibungen		-45.1	-16.4	-8.4	-69.9	-4.5	-74.4
EBITA		129.9	25.7	29.2	184.8	10.6	195.4
- Amortisationen		-42.2	-7.6	-	-49.8	-3.3	-53.1
Betriebserfolg (EBIT)		87.7	18.1	29.2	135.0	7.3	142.3
Investitionen		45.8	23.6	2.7	72.1	4.5	76.6
Aktiven		1'281.3	348.0	171.4	1'800.7	46.8	1'847.5
Passiven		99.3	37.0	25.7	162.0	21.3	183.3
Betriebliche Nettoaktiven		1'182.0	311.0	145.7	1'638.7	25.5	1'664.2
Davon Nettoumlaufvermögen		201.7	105.1	80.8	387.6	-6.7	380.9

Im 2013 enthalten EBITDA, EBITA und EBIT Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven im Umfang von CHF 18.3 Mio. Davon entfallen CHF 3.9 Mio. auf das Segment Distribution & Logistics und CHF 14.4 Mio. auf «Übrige».

KUNDEN MIT UMSATZ GRÖßER ALS 10% AM GESAMTUMSATZ

Im Berichtsjahr hat kein Kunde einen Umsatz über der berichtspflichtigen Wertschwelle von 10% am Gesamtumsatz erzielt (Vj. 137.9/10.4%/ein Kunde im Segment Engineered Components).

Nach Regionen gegliederte Drittumsätze und Aktiven

DRITTUMSÄTZE	ANHANG	2014	2013
Schweiz		323.2	332.4
Deutschland		233.8	225.2
Übriges Europa		338.5	318.1
Amerika		146.8	130.4
China		221.0	218.0
Übriges Asien		115.4	102.7
Afrika, Australien		4.3	3.8
Total	20	1'383.0	1'330.6

Die Drittumsätze werden den Ländern der Leistungsempfänger zugeordnet.

AKTIVEN: SACH- UND IMMATERIELLES ANLAGEVERMÖGEN	ANHANG	2014	2013
Schweiz		318.0	324.6
Europa		220.3	226.1
Amerika		56.4	38.8
Asien		904.5	787.6
Total		1'499.2	1'377.1

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	2014	2013
Betriebserfolg (EBIT)		141.5	142.3
Finanzergebnis	24	-7.8	-12.9
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	14	0.4	-19.4
Gewinn vor Steuern		134.1	110.0

AKTIVEN

Betriebliche Aktiven		2'060.1	1'847.5
+ Liquide Mittel	7	138.3	217.4
+ Wertschriften	7	-	0.3
+ Übrige Forderungen	9	33.2	29.5
+ Verbundene Gesellschaften	14	13.8	32.6
+ Finanzanlagen	13	0.7	5.7
Aktiven		2'246.1	2'133.0

PASSIVEN

Betriebliche Passiven		237.9	183.3
+ Kurzfristige Steuerschulden		24.3	24.8
+ Übrige Verbindlichkeiten	15	87.4	100.6
+ Kurzfristige Finanzschulden	16	38.2	114.0
+ Langfristige Finanzschulden	16	12.4	352.2
+ Rückstellungen	18	40.9	21.7
Fremdkapital		441.1	796.6
Eigenkapital (Nettoaktiven)		1'805.0	1'336.4

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 potenzielle Verluste zu minimieren. Der Konzern setzt 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.

Nettoinvestitionen in ausländische Konzerngesellschaften werden punktuell abgesichert. Die Umrechnung von monetären und nicht monetären Positionen in Fremdwährungen wird 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% (Vj. 5.0%) schwächer notiert hätte und alle anderen Parameter unverändert blieben, wäre der Gewinn nach Steuern um CHF 5.7 Mio. (Vj. 2.2) tiefer ausgefallen. Zusätzlich hätte sich das Eigenkapital insgesamt um CHF 9.2 Mio. (Vj. 0.4 erhöht) reduziert.

Eine schwächere Notierung des USD von 5% (Vj. 5%) hätte einen höheren Unternehmensgewinn von CHF 0.8 Mio. (Vj. 0.1) infolge Währungsabsicherung und ein höheres Eigenkapital von CHF 0.2 Mio. (Vj. 18.9) 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-Entscheiden eingesetzt.

Auf den Finanzschulden hätte ein um 0.5 Prozentpunkte höherer Zinssatz per 31. Dezember 2014 einen Mehraufwand von CHF 1.1 Mio. (Vj. 1.7) 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 geografische 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, mit ungenutzten Kreditlimiten und mit sofort realisierbaren Wertschriften. Zum Bilanzstichtag überstiegen die verfügbaren Mittel die Liquiditätsreserve deutlich. Die angestrebte Liquiditätsreserve entspricht einem durchschnittlichen Monatsumsatz.

LIQUIDITÄTSÜBERSICHT	2014	2013
Liquide Mittel	138.3	217.4
Wertschriften	–	0.3
Zugesagte Kreditlimiten	244.8	511.7
Finanzschulden	–50.6	–470.3
Garantien, übriges	–3.0	–2.7
Total verfügbare Mittel	329.5	256.4
Angestrebte Liquiditätsreserve	115.0	110.0

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

BERICHTSJAHR 2014	TOTAL 31.12.2014	GELDABFLÜSSE IN 3 MONATEN	GELDABFLÜSSE IN 4–12 MONATEN	GELDABFLÜSSE IN 13–24 MONATEN	SPÄTERE GELDABFLÜSSE
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

BERICHTSJAHR 2013	TOTAL 31.12.2013	GELDABFLÜSSE IN 3 MONATEN	GELDABFLÜSSE IN 4–12 MONATEN	GELDABFLÜSSE IN 13–24 MONATEN	SPÄTERE GELDABFLÜSSE
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	77.3	77.1	0.2	–	–
Übrige Verbindlichkeiten	100.6	82.0	18.6	–	–
Finanzschulden	470.3	0.2	115.7	133.8	220.6
Zinszahlungen	18.1	2.2	5.9	5.5	4.5
Total	666.3	161.5	140.4	139.3	225.1

5.7 Kapitalmanagement

Beim Management der Kapitalstruktur verfolgt die SFS Group die Ziele:

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

Um die Kapitalstruktur zu verändern, können Massnahmen ergriffen werden wie z. B.:

- 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	2014	2013
Nettofinanzvermögen / (-schulden) in Mio. CHF	87.7	-248.5
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Total Aktiven) in %	80.4	62.7
Ø Nettoumlaufvermögen in % der Gesamtleistung	21.9	19.8
Investitionen Sachanlagen und Software in % der Gesamtleistung	7.0	5.8
Rendite (EBITA) des Ø eingesetzten Betriebskapitals in %	23.1	23.0

Das Betriebskapital wird als Durchschnitt aus den letzten vier Quartalen gerechnet. 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 2014 CHF 844.4 Mio. (Vj. 770.9). Die Messgrösse EBITA wurde im 2013 um die Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht betrieblichen Aktiven um CHF 18.3 Mio. angepasst.

6 Finanzinstrumente

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

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE ERFOLGSWIRKSAM ZUM MARKTWERT BEWERTET	BEMESSUNGS- STUFE	2014	2013
Liquide Mittel		138.3	217.4
Wertschriften	1	–	0.3
Finanzanlagen		–	4.5
Total		138.3	222.2

Die Finanzanlagen sind im Anhang 13 offengelegt.

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE FORDERUNGEN UND DARLEHEN	2014	2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	268.3	218.7
Darlehen an Dritte	0.7	1.2
Total	269.0	219.9

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	2014	2013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	118.4	77.3
Kurzfristige Finanzschulden	38.2	114.0
Langfristige Finanzschulden	12.4	352.2
Total	169.0	543.5

7 Liquide Mittel und Wertschriften

	BEMESSUNGS- STUFE	2014	2013
Flüssige Mittel		122.6	201.3
Kurzfristige Geldanlagen		15.7	16.1
Total liquide Mittel		138.3	217.4
Aktien	1	–	0.3
Total Wertschriften		–	0.3

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

8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2014	2013
Gegenüber Dritten	270.0	219.9
Gegenüber verbundenen Gesellschaften	1.2	1.7
Wertberichtigungen	–2.9	–2.9
Total	268.3	218.7

ALTERSSTRUKTUR

	2014	2013
Nicht fällig	219.7	178.9
Überfällig 1–30 Tage	40.5	31.4
Überfällig 31–90 Tage	9.9	9.5
Überfällig mehr als 91 Tage	1.1	1.8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	271.2	221.6
Wertberichtigungen	–2.9	–2.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	268.3	218.7

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 Jahresumsatzes, was auf eine gute Bonität der Schuldner und ein wirksames Kreditmanagementsystem schliessen lässt.

9 Übrige Forderungen

	BEMESSUNGS- STUFE	2014	2013
Mehrwert- und Verrechnungssteuer		10.9	8.0
Sonstige Guthaben		14.3	12.6
Aktive Rechnungsabgrenzungen		8.0	7.4
Derivative Finanzinstrumente	1	–	1.5
Total		33.2	29.5

10 Vorräte

	2014	2013
Roh- und Betriebsmaterial	39.6	32.2
Halbfabrikate	65.3	56.3
Fertigfabrikate und Handelswaren	205.8	191.0
Wertberichtigungen	-37.5	-40.0
Total	273.2	239.5

Im 2014 wurden Wertberichtigungen von netto CHF 2.5 Mio. aus Verbesserungen bei nicht koranten Warenbeständen oder Artikeln mit ungenügendem Lagerumschlag dem Warenaufwand wieder gutgeschrieben (Vj. Aufwand 0.1).

11 Sachanlagen

	LAND	GEBÄUDE	MOBILIEN	ANLAGEN IN BAU	TOTAL
Anschaffungswert 1.1.2013	85.1	532.5	788.9	11.4	1'417.9
Verkauf von Beteiligungen	-5.6	-5.1	-8.3	-	-19.0
Kauf von Sachanlagen	-	8.3	40.1	26.6	75.0
Abgänge	-4.9	-15.7	-43.9	-	-64.5
Umgliederungen	-	1.9	8.4	-10.4	-0.1
Umrechnungsdifferenzen	-0.2	-1.5	-2.9	-0.6	-5.2
Anschaffungswert 31.12.2013	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
Kumulative Abschreibung 1.1.2013	-	-277.8	-584.2	-	-862.0
Verkauf von Beteiligungen	-	3.4	6.0	-	9.4
Abschreibung	-	-22.0	-52.4	-	-74.4
Abgänge	-	13.9	41.4	-	55.3
Umrechnungsdifferenzen	-	0.2	1.6	-	1.8
Kumulative Abschreibung 31.12.2013	-	-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
Buchwert 31.12.2013	74.4	238.1	194.7	27.0	534.2
Buchwert 31.12.2014	84.2	237.3	238.7	30.3	590.5

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

Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 29.3 Mio. (Vj. 30.1).

12 Immaterielles Anlagevermögen

	GOODWILL	KUNDEN MARKEN TECHNOLOGIE	BAURECHTE PATENTE ÜBRIGE	SOFTWARE	TOTAL
Anschaffungswert 1.1.2013	467.9	481.0	2.0	53.5	1'004.4
Zugänge	–	–	–	1.6	1.6
Abgänge	–3.8	–	–	–1.2	–5.0
Umgliederungen	–	–0.4	0.4	0.1	0.1
Umrechnungsdifferenzen	–9.8	–10.5	–	–	–20.3
Anschaffungswert 31.12.2013	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
Kumulative Amortisation 1.1.2013	–3.8	–43.3	–	–44.6	–91.7
Zugänge	–	–49.1	–0.2	–3.8	–53.1
Abgänge	3.8	–	–	1.2	5.0
Umgliederungen	–	0.1	–0.1	–	–
Umrechnungsdifferenzen	–	1.9	–	–	1.9
Kumulative Amortisation 31.12.2013	–	–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
Buchwert 31.12.2013	454.3	379.7	2.1	6.8	842.9
Buchwert 31.12.2014	508.2	392.3	2.2	6.0	908.7

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 2014 7.6 Jahre (Vj. 8.6).

Die SFS Group hat keine (Vj. 0.2) finanziellen Verpflichtungen für den Kauf von Software oder für Softwareprojekte.

GOODWILL-IMPAIRMENT-TESTS

Der Goodwill wird jährlich auf der Basis von Zahlungsmittel generierenden 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 basieren auf Vorsteuersätzen und reflektieren die spezifischen Risiken.

Die nachfolgenden Schlüsselfaktoren wurden für die Werthaltigkeitsprüfungen der Goodwillpositionen benutzt:

	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	2.0%	2.0%	2.0%	4.0%
Gewichtete Kapitalkosten	8.0%	7.9%	8.4%	14.1%

2013				
Buchwert Goodwill	8.1	52.9	393.3	–
Wachstumsrate	2.0%	2.0%	2.0%	–
Gewichtete Kapitalkosten	11.0%	11.0%	10.9%	–

Im Rahmen einer Sensitivitätsrechnung wurden die Annahmen bezüglich Umsatz, Wachstumsraten und gewichtetem Kapitalkostensatz in einem für möglich gehaltenen Ausmass reduziert. Auch bei diesen tieferen Annahmen ergab sich kein Wertminderungsbedarf für den Goodwill.

13 Finanzanlagen

	2014	2013
Darlehen an Dritte	0.7	1.2
Vorausbezahlter Vorsorgeaufwand	–	2.9
Übrige Finanzanlagen	–	1.6
Total	0.7	5.7

14 Verbundene Gesellschaften

	2014		2013	
	CHF	ANTEIL	CHF	ANTEIL
JOINT VENTURES				
Sunil SFS intec Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd, Tianjin, China	13.8	50%	12.4	50%
Indo Schöttle Auto Parts Pvt Ltd, Pune, Indien	–	–	20.2	45%

ASSOZIIERTE

Hyflex Technology Co Ltd, Changsha, China	0.0	35%	0.0	35%
Total	13.8		32.6	

Die Joint Ventures erzielten in der Berichtsperiode einen Unternehmensgewinn von CHF 0.8 Mio. (Vj. 3.9 inklusive Indo Schöttle). Bei den Assoziierten betrug der Unternehmensgewinn im Geschäftsjahr CHF 0.0 Mio. (Vj. 0.0).

2014

Die Beteiligung an Indo Schöttle wurde im Juli 2014 von 45% auf 88.8% erhöht. Deshalb erfolgt der Ausweis von Indo Schöttle seit 1. Juli 2014 als Tochtergesellschaft (siehe Anhang 30).

2013

Im Vorjahr hat SFS Group die fünf Beteiligungen stürmsfs, ARCOTEC Bewehrungstechnik, INHAUS, InfoTrain und F+L Systeme zu einem Gesamtwert von CHF 35.7 Mio. veräussert. Das daraus resultierende Veräusserungsergebnis von CHF –19.6 Mio. ist im «Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften» enthalten.

ENTWICKLUNG	2014	2013
Anfangsbestand 1.1.	32.6	87.5
Zugänge	–	3.2
Anteiliges Jahresergebnis	0.4	0.2
Abgänge	–20.8	–55.3
Zahlung von Dividenden	–0.2	–0.4
Umrechnungsdifferenzen	1.8	–2.6
Schlussbestand 31.12.	13.8	32.6

Gegenüber verbundenen Gesellschaften bestehen CHF 3.0 Mio. (Vj. 2.7) an Eventualverbindlichkeiten.

15 Übrige Verbindlichkeiten

	BEMESSUNGS- STUFE	2014	2013
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten		18.6	16.3
Passive Rechnungsabgrenzungen		67.5	82.0
Derivative Finanzinstrumente	1	1.3	2.3
Total		87.4	100.6

16 Finanzschulden

Bei den Finanzschulden entspricht der Buchwert im Wesentlichen dem Marktwert. Sie setzen sich wie folgt zusammen:

KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN	2014		2013	
	CHF	ZINSSATZ	CHF	ZINSSATZ
Banken	38.1	4.2%	113.9	2.5%
Sonstige Finanzschulden	0.1	2.0%	0.1	0.6%
Total kurzfristig	38.2	4.2%	114.0	2.5%
Davon EUR	21.2	3.3%	21.3	3.2%
Davon USD	10.3	2.1%	91.7	2.2%
Davon übrige Währungen	6.7	10.3%	1.0	11.3%

LANGFRISTIGE FINANZSCHULDEN

	2014	ZINSSATZ	2013	ZINSSATZ
Banken	11.8	2.0%	351.3	2.3%
Sonstige Finanzschulden	0.6	0.3%	0.9	0.5%
Total langfristig	12.4	1.9%	352.2	2.3%
Davon CHF	0.1	0.0%	0.3	0.0%
Davon EUR	8.5	1.7%	28.4	2.9%
Davon USD	3.9	2.5%	323.5	2.2%
Total Finanzschulden	50.6	3.6%	466.2	2.3%

USD-SYNDIKATSKREDIT

Ende August 2014 wurde der bestehende USD-Syndikatskredit freiwillig und vollständig zurückbezahlt.

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 innerhalb der ersten 12 Monate Laufzeit eine Verlängerungsoption der Endfälligkeit um 12 Monate beantragen kann. Eine solche Verlängerung steht im alleinigen Ermessen jedes Kreditgebers. Der kommittierte und unbesicherte Gesamtrahmen beträgt revolving 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

Seit Februar 2009 wird der SFS Group von zwei Schweizer Banken ein Rahmenkredit über sieben Jahre im Umfang von insgesamt EUR 15 Mio. (Vj. 30) zur Verfügung gestellt. Der Rahmenkredit beinhaltet marktübliche Klauseln und Bestimmungen. Der Financial Covenant entspricht demjenigen des CHF-Syndikatskredites. Die vereinbarte Kennzahl «Leverage Ratio» wurde jederzeit eingehalten. Der Kredit ist nicht mit Sicherheiten hinterlegt. Die Restlaufzeit des EUR-Finanzierungskredites beträgt vier Monate und wird nicht verlängert.

ÜBRIGE KREDITE

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

17 Latente Steuern

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

LATENTE STEUERANSPRÜCHE AUF:	2014	2013
Sachanlagen	6.6	4.7
Immateriellem Anlagevermögen	10.5	8.9
Vorräten	3.1	2.8
Wertberichtigungen und Rückstellungen	7.5	3.3
Aktivierten Verlustvorträgen	4.0	3.8
Verrechnungen	-12.3	-11.3
Total	19.4	12.2

LATENTE STEUERVERBINDLICHKEITEN AUF:

Sachanlagen	41.6	40.6
Immateriellem Anlagevermögen	71.6	63.9
Vorräten	9.9	6.1
Wertberichtigungen und Rückstellungen	8.7	6.7
Verrechnungen	-12.3	-11.3
Total	119.5	106.0
Netto	100.1	93.8

Der Konzern verzichtet im Einklang mit der Ausnahmeregelung von IAS 12, latente Ertragssteuern auf Beteiligungen an Konzerngesellschaften zurückzustellen. Per 31. Dezember 2014 betragen die temporären Differenzen auf den Beteiligungen an Tochtergesellschaften inklusive Darlehen mit Eigenkapital-Charakter CHF 646.0 Mio. (Vj. 566.4).

VERÄNDERUNG LATENTE STEUERN	2014	2013
Stand 1.1.	93.8	104.7
Kauf von Beteiligungen	12.7	–
Dekonsolidierung	–	–1.0
Über die Erfolgsrechnung erfasst	–6.7	–16.8
Über das Gesamtergebnis erfasst	–3.8	7.5
Umrechnungsdifferenzen	4.1	–0.6
Stand 31.12.	100.1	93.8

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

Verlustvorträge werden auf die Bilanzstichtage 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 enthalten:

VERLUSTVORTRÄGE	BILANZIERT		NICHT BILANZIERT	
	2014	2013	2014	2013
Verfall in den nächsten 3 Jahren	2.0	1.6	1.6	0.6
Verfall in 4 bis 7 Jahren	2.6	1.6	3.2	3.0
Verfall nach 7 Jahren	10.8	11.5	2.5	6.1
Total	15.4	14.7	7.3	9.7

Bei den nicht bilanzierten Verlustvorträgen liegen die Steuersätze zwischen 15 und 34%.

18 Rückstellungen

	PENSIONSPLAN SCHWEIZ	PENSIONS- PLÄNE ÜBRIGE	DIENT- JUBILÄEN ABFERTI- GUNGEN	ANDERE	TOTAL
Stand 1.1.2013	36.0	9.6	8.6	15.8	70.0
Zugänge	–	–	1.3	0.3	1.6
Zahlungen	–	–0.4	–0.9	–	–1.3
Auflösungen	–36.0	–0.8	–0.2	–	–37.0
Umgliederungen	–	–	–	–11.6	–11.6
Umrechnungsdifferenzen	–	–	–	–	–
Stand 31.12.2013	–	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

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

In den USA, Deutschland, Grossbritannien und Österreich bestanden Ende 2014 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 Produkthaftpflicht ist die SFS Group versichert. Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden auf Basis von Erfahrungswerten gebildet und betragen CHF 2.9 Mio. (Vj. 2.6). Im Vorjahr wurde eine fällig werdende bedingte Kaufpreiszahlung in die übrigen Verbindlichkeiten umgegliedert.

19 Reserven

	GEWINN-RESERVEN	UM-RECHNUNGEN	HEDGE ACCOUNTING	PENSIONS-PLÄNE	TOTAL
Stand 1.1.2013	1'381.5	-92.9	-0.2	-40.1	1'248.3
Unternehmensgewinn	86.5	-	-	-	86.5
Dividende 2012	-20.4	-	-	-	-20.4
Währungseinflüsse	-	-23.1	-	-	-23.1
Über Gesamtergebnis	-	-	-	36.9	36.9
Cash Flow Absicherung	-	-	0.6	-	0.6
Stand 31.12.2013	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

20 Nettoumsatz

	2014	2013
Bruttoumsatz	1'383.0	1'330.6
Fakturierte Fracht	7.8	7.9
Abgesicherte Fremdwährungseffekte	-1.9	-1.2
Skonti	-7.1	-6.9
Total	1'381.8	1'330.4

Der Bruttoumsatz nimmt um 3.9% zu (Vj. 11.5). Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises (Verkauf SFS Locher 2013, Kauf Indo Schöttle 2014) ist nahezu null (Vj. 9.8). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 4.8% (Vj. 1.1) gewachsen. Der Währungseffekt macht -0.9% (Vj. 0.6) aus.

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

21 Betrieblicher Nebenertrag

	2014	2013
Dienstleistungsertrag	6.0	6.8
Mietertrag Immobilien	1.5	1.7
Anlagenbau	3.0	3.6
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	2.0	10.0
Buchgewinn auf Abgang Nettoaktiven	–	9.8
Total	12.5	31.9

Operative Leasingerträge von CHF 1.6 Mio. (Vj. 1.5) sind in der Berichtsperiode als betrieblicher Nebenertrag ausgewiesen. Die künftigen Fälligkeiten laufen wie folgt:

KÜNFTIGE MINDESTEINNAHMEN AUS LEASINGERTRAG	2014	2013
Bis 1 Jahr	1.2	1.3
2 bis 5 Jahre	1.3	1.4
Total	2.5	2.7

22 Personalaufwand

	2014	2013
Löhne und Gehälter	307.3	293.3
Erfolgsbeteiligung	5.3	5.2
Sozialleistungen	63.4	63.9
Übriger Personalaufwand	11.9	11.7
Total	387.9	374.1

In verschiedenen Ländern werden die Vorsorgepläne mit Versicherungsgesellschaften und staatlichen Vorsorgeeinrichtungen abgerechnet. Sie sind als beitragsorientiert klassiert. Die Prämienzahlungen von CHF 7.9 Mio. (Vj. 6.1) sind im Personalaufwand enthalten.

23 Übriger betrieblicher Aufwand

	2014	2013
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	112.3	96.2
Verkaufs- und Vertriebskosten	73.6	70.9
Sonstiger Betriebsaufwand	32.5	32.6
Total	218.4	199.7

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

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

KÜNFTIGE MINDESTZahlungen FÜR LEASINGAufwand	2014	2013
Bis 1 Jahr	7.4	6.5
2 bis 5 Jahre	15.0	17.2
Über 5 Jahre	4.6	5.4
Total	27.0	29.1

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst worden sind, betragen CHF 34.3 Mio. (Vj. 21.5). Der Zukunftsaufwand in den Bereichen Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung, Vorbereitung auf die Grosseerienproduktion wurde im Vergleich zu den Vorperioden deutlich erhöht. Die Forschungs- und Entwicklungskosten sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten und nicht aktiviert, weil sie die Anforderung für die Aktivierungsfähigkeit nach IFRS nicht erfüllen.

24 Finanzergebnis

	2014	2013
Bezahlte Zinsen	-8.0	-19.3
Veränderung Zinsabgrenzung	-4.2	-0.9
Zinsaufwand	-12.2	-20.2
Realisierte Erträge	1.6	1.4
Währungsdifferenzen Finanzanlagen	2.8	5.9
Zins- und Wertschriftenerfolg	4.4	7.3
Finanzergebnis	-7.8	-12.9

25 Ertragssteuern

	2014	2013
Laufender Steueraufwand	30.6	40.3
Latenter Steuerertrag	-6.7	-16.8
Ertragssteuern	23.9	23.5
Überleitung:		
Gewinn vor Steuern	134.1	110.0
Erwarteter Steuersatz	17.4%	17.4%
Erwarteter Steueraufwand	23.3	19.1
Abweichende Steuersätze	1.8	2.8
Steuersatzveränderung bei den latenten Steuern	-0.2	0.1
Nicht steuerwirksame Posten	-2.9	-2.5
Änderungen bei Verlustvorträgen	1.8	0.9
Vorjahres und übrige Posten	0.1	3.1
Effektiver Steueraufwand	23.9	23.5
Effektiver Steuersatz	17.8%	21.4%

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.

Der zu erwartende Steuersatz für den Gewinn vor Steuern beträgt 17.4% (Vj. 17.4%). Die latenten Steuern sind mit dem künftig zu erwartenden Steuersatz von 17.4% (Vj. 17.4%) berechnet. Der erwartete Steuersatz richtet sich nach dem maximalen Steuersatz für juristische Personen im Kanton St. Gallen.

26 Ergebnis je SFS Aktie

	2014	2013
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	35'814'167	32'442'500
Unternehmensgewinn SFS Aktionäre	109.9	86.5
Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert	3.07	2.67

Der gewichtete Durchschnitt der Anzahl Aktien wurde im Vorjahr an den neuen Nominalwert von CHF 0.10 angepasst.

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 2014 waren 37'500'000 Aktien à CHF 0.10 (Vj. 3'244'250 à 1.00) ausgegeben und ausstehend. Es bestehen keine Verwässerungseffekte.

Der Dividendenantrag an die Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2014 lautet auf CHF 1.50 (Vj. 1.00) je Namenaktie bzw. CHF 56.3 Mio. (Vj. 32.4).

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 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 zeigte Ende 2014 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 118% (Vj. 115%).

BILANZ-VERMÖGENSSTATUS	2014	2013	2012	2011	2010
Vorsorgevermögen	478.0	433.8	400.4	366.5	360.3
Vorsorgeverpflichtungen	-494.4	-430.9	-436.4	-425.8	-388.7
Nettoguthaben/(Verpflichtung) in Bilanz	-16.4	2.9	-36.0	-59.3	-28.4

ENTWICKLUNG DER VORSORGEVERPFLICHTUNGEN	2014	2013
Verpflichtungen 1.1.	-430.9	-436.4
Änderungen im Versichertenkreis	-	5.2
Dienstzeitaufwand	-21.8	-24.5
Zinsaufwand	-9.8	-9.9
Erfahrungsbedingte Anpassung	4.9	3.0
Veränderungen Finanzannahmen	-52.0	-
Veränderungen demografische Annahmen	-	17.3
Ausbezahlte Leistungen	15.2	14.4
Verpflichtungen 31.12.	-494.4	-430.9

ENTWICKLUNG DES VORSORGEVERMÖGENS	2014	2013
Vorsorgevermögen 1.1.	433.8	400.4
Änderungen im Versichertenkreis	-	-4.6
Arbeitgeberbeiträge	10.4	10.6
Arbeitnehmerbeiträge	10.4	10.6
Zinsertrag	9.8	9.1
Vermögensertrag	29.2	22.5
Aufwand für Verwaltung	-0.4	-0.4
Ausbezahlte Leistungen	-15.2	-14.4
Vorsorgevermögen 31.12.	478.0	433.8

PERSONALVORSORGEKOSTEN	2014	2013
Dienstzeitaufwand Arbeitgeber	-11.4	-13.9
Nettozinsaufwand	-	-0.8
Aufwand für Verwaltung	-0.4	-0.4
Änderungen im Versichertenkreis und im Umwandlungssatz	-	0.6
Über die Erfolgsrechnung erfasst	-11.8	-14.5
Vermögensertrag	29.2	22.5
Veränderungen Finanzannahmen	-52.0	-
Veränderungen demografische Annahmen	-	17.3
Erfahrungsbedingte Anpassungen	4.9	3.0
Über das Gesamtergebnis erfasst	-17.9	42.8

Der effektive Vermögensertrag beträgt im 2014 CHF 39.0 Mio. (Vj. 31.6). Die geschätzten Arbeitgeberbeiträge für das Jahr 2015 betragen CHF 10.4 Mio.

ANNAHMEN/PARAMETER	2014	2013
Diskontierungssatz/Rendite der Anlagen	1.25%	2.30%
Künftige Lohnerhöhungen	1.00%	1.00%
Künftige Rentenerhöhungen	0.00%	0.00%
Demografische Annahmen	BVG 2010 GT	BVG 2010 GT
Durchschnittliches Pensionierungsalter	64/63	64/63
Duration der Leistungsverpflichtung	11.6 Jahre	10.6 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 2014 auf:

- Eine Senkung/Erhöhung des Diskontierungssatzes um 25 Basispunkte erhöht die Vorsorgeverpflichtung um CHF 13.5 Mio. bzw. reduziert sie um CHF 14.3 Mio.
- Eine Lohnerhöhung/Lohnsenkung um 50 Basispunkte erhöht die Vorsorgeverpflichtung um CHF 3.0 Mio. bzw. reduziert sie um CHF 2.8 Mio.

VERSICHERTENSTRUKTUR

2014	AKTIVE	RENTNER	TOTAL
Anzahl	2'173	438	2'611
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	342.9	151.5	494.4

2013

Anzahl	2'125	407	2'532
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	300.2	130.7	430.9

ANLAGESTRUKTUR DES VORSORGEVERMÖGENS

	2014	2013
Liquide Mittel	29.6	19.1
Börsennotierte Obligationen	146.2	142.6
Börsennotierte Aktien	179.9	154.1
Nicht börsennotierte Aktien	19.5	18.5
Immobilien	101.8	98.4
Übrige Anlagen	1.0	1.1
Vorsorgevermögen 31.12.	478.0	433.8

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 2.8 Mio. (Vj. 2.0). Wie in den Vorjahren sind keine selbst genutzten Immobilien im Vorsorgevermögen enthalten.

28 Derivate Finanzinstrumente

DEVISENTERMINKONTRAKTE	KONTRAKTWERTE					MARKTWERT	BERECHNUNGS-METHODE
	CHF	EUR	USD	CNY	MYR		
2014							
CHF Verkauf (SWAP)/EUR Kauf	-7.2	6.0	-	-	-	0.0	Marktwert
USD Verkauf/EUR Kauf	-	8.9	-12.0	-	-	-1.0	Marktwert
USD Verkauf/MYR Kauf	-	-	-1.5	-	5.2	0.0	Marktwert
USD Verkauf/CNY Kauf	-	-	-50.7	315.9	-	-0.3	Marktwert
2013							
EUR Verkauf/CHF Kauf	15.0	-12.0	-	-	-	0.3	Marktwert
USD Verkauf/EUR Kauf	-	11.9	-16.0	-	-	0.3	Marktwert
EUR Verkauf/USD Kauf	-	-48.0	64.0	-	-	-1.9	Marktwert
USD Verkauf/CNY Kauf	-	-	-57.4	352.4	-	0.7	Marktwert
USD Zinssatzswap	-	-	276.3	-	-	-0.2	Marktwert

29 Transaktionen mit nahestehenden Personen

Die Organmitglieder setzen sich aus fünf (Vj. fünf) nicht exekutiven Verwaltungsratsmitgliedern und neun (Vj. 12) exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung zusammen.

ENTSCHÄDIGUNG AN ORGANMITGLIEDER	2014	2013
Entschädigungen	6.5	6.9
Vorsorgeleistungen	0.2	0.3
Einschlag auf Aktienkäufe	0.0	–
Total	6.7	7.2
Anzahl Organmitglieder	14	17

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) Abgangsentuschädigungen oder andere Leistungen aus Anlass der Beendigung von Arbeitsverhältnissen an Organmitglieder bezahlt. Die Gesellschaften der SFS Group dürfen seit der Anpassung der Statuten vom 4. April 2014 keine (Vj. CHF 0.1 Mio.) Darlehen an die Organmitglieder gewähren.

Geschäftliche Beziehungen mit Organmitgliedern

Mit Organmitgliedern oder ihnen nahestehenden Gesellschaften bestehen folgende geschäftliche Beziehungen:

	2014	2013
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	3.1	1.5
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	1.0	0.3
Forderungen	0.2	0.2
Verbindlichkeiten	0.1	0.3
Verkauf Anteile an verbundenen Gesellschaften und Aktiven	–	62.9

Im Zuge einer Fokussierung auf das Kerngeschäft hat sich SFS Group im Vorjahr von Anteilen an verbundenen Gesellschaften und weiteren Aktiven getrennt. Organmitglieder oder ihnen nahestehende Gesellschaften haben diese Aktiven zu einem Gesamtpreis von CHF 62.9 Mio. erworben.

Geschäftliche Beziehungen mit Vorsorgeeinrichtungen

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

GESCHÄFTLICHE BEZIEHUNGEN MIT VERBUNDENEN GESELLSCHAFTEN	2014	2013
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	2.0	3.1
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	–	0.2
Forderungen	1.2	1.7

30 Veränderungen im Konsolidierungskreis

KAUF VON BETEILIGUNGEN	2014	2013
Liquide Mittel	0.8	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.8	–
Vorräte	5.5	–
Übriges Umlaufvermögen	1.1	–
Sachanlagen	28.8	–
Immaterielle Aktiven	28.3	–
Goodwill	11.6	–
Übriges langfristiges Vermögen	1.7	–
Kurzfristiges Fremdkapital	–7.3	–
Finanzschulden	–6.9	–
Latente Steuern (netto)	–12.7	–
Nicht beherrschende Anteile	–6.3	–
Bereits früher erworbene Anteile	–26.9	–
Kaufpreis	23.5	–
Liquide Mittel	–0.8	–
Aufgeschobener Kaufpreis	15.9	30.6
Ausweis in Cash Flow Rechnung	38.6	30.6

2014

Am 31. Juli 2014 hat SFS Group ihre Beteiligung an Indo Schöttle von 45% auf 88.8% ausgebaut. Über 10% des Aktienkapitals verbleiben bei der Gründerfamilie. Die Konsolidierung erfolgte 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. Die Kaufpreisallokation (PPA) von Indo Schöttle ist provisorisch.

Im Dezember 2014 verkaufte die 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.

31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 15. Januar 2015 hat die Schweizerische Nationalbank die Aufhebung des Mindestkurses von CHF 1.20 pro Euro bekannt gegeben. Die im Finanzbericht 2014 ausgewiesenen Beträge beruhen für die Bilanz auf den Stichtagskursen zum 31. Dezember 2014 und für die Erfolgsrechnung auf den Jahresdurchschnittskursen 2014.

Der Konzern verwendet in seiner Konzernrechnung den Schweizer Franken als Darstellungswährung. Die Abschwächung der Fremdwährungen gegenüber dem Schweizer Franken nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank wird die konsolidierten Nettoaktiven sowie die Positionen der Konzernerefolgsrechnung negativ beeinflussen.

Es sind keine weiteren Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf die Konzernrechnung des am 31. Dezember 2014 beendeten Geschäftsjahres haben.

32 Konzerngesellschaften

LAND	SITZ	NAME DER GESELLSCHAFT	BETEILIGUNGSQUOTE IN %		GRUNDKAPITAL		
			2014	2013	WÄHRUNG	(IN 1'000)	TÄTIGKEIT
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	100.0	CNY	25'533	V, P
		Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	89'095	V, P
	Wuxi	Sonic Clean (Wuxi) Co. Ltd	–	100.0	CNY	–	–
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	V
Grossbritannien	Batley	QBM Distributors Ltd.	100.0	100.0	GBP	100	V
	Keighley	GESIPA Blind Riveting Systems Ltd.	100.0	100.0	GBP	840	V, P
	Leeds	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	45.0	INR	46'654	V, P
		Pusalkar Fluid Power Private Ltd.	100.0	n/a	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	Lørenskog	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
	Poznań	SFS intec Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	8'600	V

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

LAND	SITZ	NAME DER GESELLSCHAFT	BETEILIGUNGSQUOTE IN %		GRUNDKAPITAL		TÄTIGKEIT
			2014	2013	WÄHRUNG	(IN 1'000)	
Portugal	Malveira	SFS intec E y P, S.A. Suc.	100.0	100.0	EUR	–	V
Schweden	Strängnäs	SFS intec AB	100.0	100.0	SEK	200	V, P
Schweiz	Heerbrugg	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
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	70.0	SGD	–	V, P
Spanien	Arrigorriaga	GESIPA Fijaciones S.A.	100.0	100.0	EUR	975	V
		SFS intec E y P, S.A.	–	100.0	EUR	–	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.S.	91.4	91.4	TRY	3'000	V, P
Ungarn	Jánossomorja	GESIPA Hungary Kft	100.0	100.0	HUF	12'500	V
		SFS intec Kft.	100.0	100.0	HUF	400'000	V, P
USA	Robbinsville	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

SFS intec E y P, S.A. wurde im 2014 mit GESIPA Fijaciones S.A. fusioniert.

33 Währungskurse

		BILANZ		ERFOLGSRECHNUNG	
		2014	2013	2014	2013
EU	EUR 1	1.203	1.227	1.216	1.231
USA	USD 1	0.989	0.891	0.919	0.928
Kanada	CAD 1	0.853	0.837	0.830	0.899
Grossbritannien	GBP 1	1.540	1.472	1.505	1.450
Dänemark	DKK 100	16.150	16.450	16.326	16.500
Norwegen	NOK 100	13.320	14.640	14.591	15.800
Schweden	SEK 100	12.780	13.890	13.376	14.220
Polen	PLN 100	28.060	29.560	29.062	29.320
Tschechien	CZK 100	4.340	4.476	4.447	4.740
Ungarn	HUF 100	0.382	0.413	0.395	0.410
China	CNY 100	16.170	14.720	15.010	15.110
Türkei	TRY 100	42.480	41.970	41.872	47.900
Indien	INR 100	1.560	1.440	1.536	1.576
Singapur	SGD 1	0.748	0.705	0.723	0.741

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 90 bis 121) für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

VERANTWORTUNG DES VERWALTUNGSRATS

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 Angemessenheit 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 2014 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 Verwaltungsrats 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, 6. März 2015

Jahresrechnung der SFS Group AG

—

Bilanz 126

Erfolgsrechnung 127

Anhang 127

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes 129

Bericht der Revisionsstelle 130

JAHRESRECHNUNG DER SFS GROUP AG

in Mio. CHF

Bilanz

AKTIVEN	31.12.2014	31.12.2013
Flüssige Mittel	24.8	78.7
Kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs	–	0.3
Übrige kurzfristige Forderungen	0.1	0.1
Übrige kurzfristige Forderungen nahestehende Gesellschaften	11.9	55.1
Aktive Rechnungsabgrenzungen	–	0.2
Umlaufvermögen	36.8	134.4
Finanzanlagen	0.1	0.5
Finanzanlagen nahestehende Gesellschaften	740.9	332.7
Beteiligungen	82.5	82.5
Anlagevermögen	823.5	415.7
Aktiven	860.3	550.1
PASSIVEN		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	0.3
Verzinsliche Verbindlichkeiten nahestehende Gesellschaften	28.3	31.1
Passive Rechnungsabgrenzungen	0.4	0.5
Kurzfristiges Fremdkapital	28.7	31.9
Verzinsliche Verbindlichkeiten nahestehende Gesellschaften	19.5	23.4
Langfristiges Fremdkapital	19.5	23.4
Aktienkapital	3.8	3.2
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	323.2	–
Gesetzliche Gewinnreserven	1.6	1.6
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	208.4	214.9
Eigenkapital	812.1	494.8
Passiven	860.3	550.1

Erfolgsrechnung

ERTRAG	2014	2013
Beteiligungsertrag	33.0	25.0
Zinsertrag	10.3	5.9
Währungsgewinn Finanzanlagen (netto)	–	0.1
Total Ertrag	43.3	31.0
AUFWAND	2014	2013
Zinsaufwand, Finanzierungskosten Kapitalerhöhung	–13.2	–
Währungsverlust Finanzanlagen (netto)	–3.7	–
Verwaltungsaufwand	–0.4	–0.3
Total Aufwand	–17.3	–0.3
Jahresergebnis vor Steuern	26.0	30.7
Direkte Steuern	0.0	–0.5
Jahresergebnis	26.0	30.2

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.

Die Erstanwendung des neuen Rechnungslegungsrechts erfolgt mit der vorliegenden Jahresrechnung. Die Gliederung der Vorjahreszahlen wurde angepasst.

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:

	31.12.2014		31.12.2013	
	GRUNDKAPITAL	ANTEIL	GRUNDKAPITAL	ANTEIL
SFS intec Holding AG, Au/SG, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, 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.

	Anzahl Aktien
Bestand 1.01.2014 vor Aktiensplit	3'244'250
Stand nach Aktiensplit	32'442'500
Kapitalerhöhung	5'057'500
Bestand 31.12.2014	37'500'000

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	31.12.2014
Gründerfamilien	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 Partikularinteressen der einzelnen Familien vor.

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

6 AKTIENBESTAND VON VERWALTUNGSRAT UND KONZERNLEITUNG

Die nachfolgenden Tabellen geben Auskunft über die Aktienbestände per 31. Dezember 2014. Es sind keine Wandel- und Optionsrechte ausgegeben.

VERWALTUNGSRAT	ANZAHL AKTIEN
Heinrich Spoerry, Präsident	siehe unten
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied	244'280
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'000
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	3'000
Karl Stadler, nicht exekutives Mitglied	2'519'800
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	–
Total	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.

KONZERNLEITUNG	ANZAHL AKTIEN
Heinrich Spoerry, Chief Executive Officer	188'180
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	670
Arthur Blank, Leiter Division Construction	12'340
Jens Breu, Chief Operating Officer	5'680
Rolf Frei, Chief Financial Officer	60'680
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	19'000
George Poh, Leiter Division Electronics	49'680
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	13'580
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	17'340
Total	367'150

7 GESETZLICHE KAPITALEINLAGERESERVE

Die von der SFS Group AG ausgewiesene gesetzliche Kapitaleinlagereserve im Betrag von CHF 323'174'250 wurde durch Aufgelder (Agio) der im Rahmen des Börsengangs erfolgten Kapitalerhöhung begründet. Die gesetzliche Kapitaleinlagereserve wird der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) nach Genehmigung des Jahresabschlusses 2014 der SFS Group AG durch die ordentliche Generalversammlung zur Prüfung unterbreitet. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die SFS Group AG diese Aufgelder vollumfänglich und damit vor Abzug der Emissionskosten in die gesetzliche Kapitaleinlagereserve gebucht hat. Die ESTV verlangt gemäss Praxis den Abzug der Emissionskosten. Es ist daher damit zu rechnen, dass die ESTV die verbuchte gesetzliche Kapitaleinlagereserve nicht vollumfänglich bewilligen wird.

8 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Es bestehen ausser den Garantieverpflichtungen keine anderen Eventualverbindlichkeiten.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN	31.12.2014	31.12.2013
Garantieverpflichtungen gegenüber nahestehenden Gesellschaften	84.3	742.3
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	3.0	2.7
Davon beansprucht	31.7	465.3

Im Vorjahr betraf die grösste Garantieverpflichtung (CHF 642.0 Mio.) die Sicherstellung einer Finanzierungslimite. Sie bestand solidarisch mit weiteren Konzerngesellschaften und war mit CHF 419.0 Mio. beansprucht.

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 7. Mai 2015 eine Dividende aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve von CHF 1.50 (Vj. 1.00) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

BILANZGEWINN	31.12.2014	31.12.2013
Gewinnvortrag	182.5	184.7
Jahresergebnis	26.0	30.2
Entnahme aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve	56.3	–
Bilanzgewinn für Gewinnverwendung	264.8	214.9

ANTRAG DES VERWALTUNGSRATS

Dividende aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve (Vj. Gewinnvortrag)	56.3	32.4
Zuweisung gesetzliche Gewinnreserve	0.3	–
Vortrag auf neue Rechnung	208.2	182.5
Bilanzgewinn	264.8	214.9

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der SFS Group AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 125 bis 129) für das am 31. Dezember 2014 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 Würdigung 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 2014 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 Verwaltungsrats 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, 6. März 2015

INFORMATIONEN FÜR AKTIONÄRE

Die Namenaktien der SFS Group AG von nominal CHF 0.10 sind seit 7. Mai 2014 im Hauptsegment der SIX Swiss Exchange AG notiert.

	2014
Anzahl Namenaktien am 31.12.	37'500'000
Anzahl dividendenberechtigte Aktien	37'500'000
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	35'814'167
Anzahl Aktionäre am 31.12.	6'778
Börsenkurse (in CHF)	
Höchstkurs	79.30
Tiefstkurs	62.50
Jahresschlusskurs am 31.12.	79.10
Aktienkennzahlen	
Ergebnis je Aktie in CHF	3.07
Cash Ergebnis je Aktie in CHF	4.32
Dividende je Aktie in CHF (Antrag)	1.50
Ausschüttungsquote in % vom konsolidierten Unternehmensgewinn	51.0
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	25.8
Cash Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	18.3
Börsenkapitalisierung (Jahresschlusskurs x Anzahl dividendenberechtigte Aktien)	
In Mio. CHF	2'966.3
In % des Nettoumsatzes	214.7
In % vom Eigenkapital	164.3

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

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 2014

Der Geschäftsbericht ist in deutscher und englischer Sprache in Kurz- und Vollversion erhältlich. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Vollversion. Der Geschäftsbericht ist unter annualreport.sfs.biz auch online verfügbar.

Haftungsausschluss

Dieser Geschäftsbericht enthält vorausschauende Aussagen. Diese wieder spiegeln 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 Information führen. Insoweit sind sämtliche in diesem Geschäftsbericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen mit diesem Vorbehalt versehen.

Impressum

Herausgeber:
SFS Group AG

Konzept und Gestaltung:
schneitermeier AG, Zürich

Fotos:
Gerry Amstutz und
Franz Rindlisbacher, Zürich
(Roundtable, Imagebilder, Berichtsteil,
Konzernleitung, Verwaltungsrat)

Text:
SFS Group AG, Heerbrugg

Druck:
galledia AG, Berneck



SFS Group AG
Rosenbergsaustasse 20
9435 Heerbrugg
Schweiz
T +41 71 727 51 51
F +41 71 727 51 03
corporate.communications@sfs.biz
www.sfs.biz