

Solides Geschäftsjahr

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



Heinrich Spoerry



Jens Breu

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

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

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

Betriebsgewinn gesteigert

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

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

Wachstum breit abgestützt

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

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

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

Beschäftigungsniveau erhöht

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

Engineered Components

Solides Wachstum erreicht

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



Basis zum Erfolg sind unsere hohe Anwendungs- und Technologiekompetenz

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

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

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

Fastening Systems

Starkes Umsatzwachstum realisiert

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

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

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

Distribution & Logistics

Wachstumsentwicklung beschleunigt

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

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

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

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

Potenzielle Risiken beurteilt

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

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

Entwicklungs- und Investitionstätigkeit ausgebaut

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

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

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

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

Auszahlung an die Aktionäre

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

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2019

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

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

In Gedenken an Hans Huber

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

Herzlicher Dank

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



Heinrich Spoerry
Präsident des Verwaltungsrats



Jens Breu
CEO

Nachruf

Zum Hinschied von Hans Huber

Ehrenpräsident der SFS Group**Eine beispiellose Karriere: Von der Berufslehre zum erfolgreichen Unternehmer**

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

Aufbau der ersten Filiale übernommen

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

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

Gedanken des Unternehmertums geteilt

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

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

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

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

Duale Berufsbildung stark gefördert

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

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

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