



SFS Group AG
Halbjahresbericht 2019

Inventing success together

19

1H

Inhalt

Finanzielle Übersicht	3
Key Takeaways	4
Brief an die Aktionäre	5
Segmentberichte	8
Engineered Components	8
Fastening Systems	11
Distribution & Logistics	14
Finanzbericht	16
Informationen für Aktionäre	24

Finanzielle Übersicht

Solide finanziert

Erfolgsrechnung	2019	2018	2017	2016
in Mio. CHF (ungeprüft)	1H	1H	1H	1H
Umsatz mit Dritten	867.8	855.9	778.6	688.8
Veränderung zum Vorjahr in %	1.4	9.9	13.0	2.7
davon Einfluss Währungseffekte	-0.8	3.1	-1.3	2.1
davon Veränderung im Konsolidierungskreis	4.6	-0.3	6.9	0.7
davon organisches Wachstum	-2.4	7.1	7.4	-0.1
Nettoumsatz	868.4	854.6	779.5	688.2
EBITDA	152.6	159.5	153.0	140.2
In % des Nettoumsatzes	17.6	18.7	19.6	20.4
Betriebserfolg (EBIT)	105.5	116.0	80.7	58.8
In % des Nettoumsatzes	12.1	13.6	10.4	8.5
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	109.2	116.0	110.9	88.9
In % des Nettoumsatzes	12.6	13.6	14.2	12.9
Konzerngewinn	88.6	88.9	61.0	42.7
In % des Nettoumsatzes	10.2	10.4	7.8	6.2
Bilanz	30.06.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
in Mio. CHF	(ungeprüft)			
Bilanzsumme	1'640.3	1'619.3	1'519.0	1'469.7
Nettofinanzvermögen (+)/-schulden (-)	-51.9	59.1	34.7	0.5
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	1'120.1	1'070.8	927.0	800.0
Investiertes Kapital ²	2'173.9	2'058.2	1'960.9	1'692.2
Eigenkapital	1'139.2	1'204.6	1'087.0	987.8
In % der Bilanzsumme	69.5	74.4	71.6	67.2
Cash Flow Rechnung	2019	2018	2017	2016
in Mio. CHF (ungeprüft)	1H	1H	1H	1H
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	105.1	104.3	81.5	94.8
Kauf Sachanlagen und Software	-56.4	-69.5	-48.3	-30.1
Kauf (-)/Verkauf (+) Beteiligungen netto	-91.6	0.6	-3.1	-32.6
Anzahl Mitarbeitende	30.06.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	(ungeprüft)			
Mitarbeitende (FTE)	10'759	10'231	9'478	9'021
Finanzkennzahlen	2019	2018	2017	2016
(ungeprüft)	1H	1H	1H	1H
Eigenkapitalrendite in %	14.7	16.4	12.4	7.6
ROCE in % ³ (Return on capital employed)	19.5	21.7	22.9	19.4
ROIC in % ⁴ (Return on invested capital)	8.6	9.0	8.7	7.8

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

² Eigenkapital vor Goodwillverrechnung minus Nettofinanzvermögen/plus Nettofinanzzschulden

³ EBIT annualisiert und normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

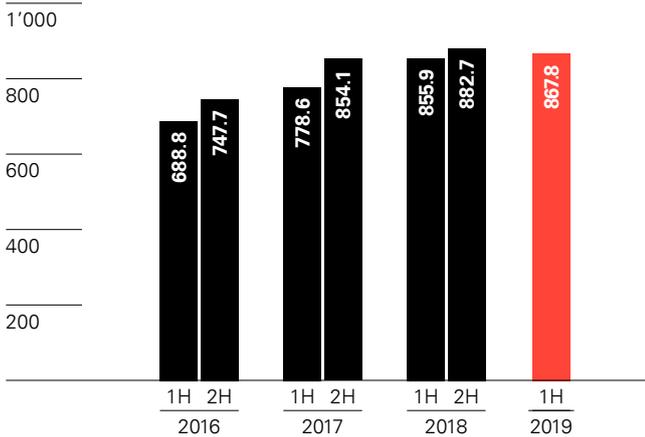
⁴ EBIT annualisiert und normalisiert abzüglich Steuern in % des investierten Kapitals

Key Takeaways

Position gestärkt

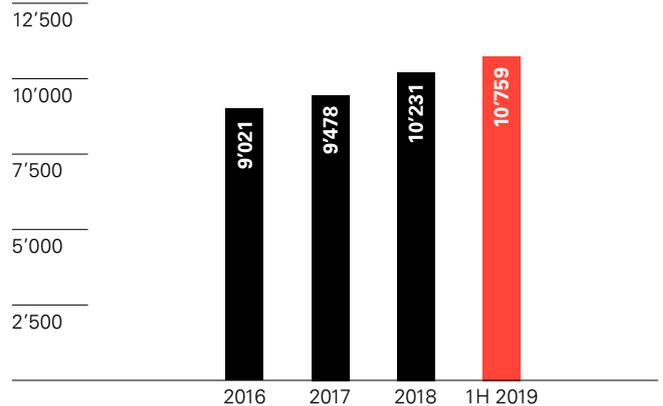
Umsatzwachstum in herausforderndem Umfeld realisiert

in Mio. CHF



Belegschaft durch TFC sowie Wachstum in Medical gestärkt

Entwicklung Mitarbeitende (FTE) am Periodenende



Mixeffekte und Auslastungsschwankungen beeinflussen EBIT-Marge 1H 2019, normalisiert

12.6%

Der Betriebserfolg wurde durch Mixeffekte und Auslastungsschwankungen gekennzeichnet und lag bei einer normalisierten EBIT-Marge von 12.6% (Vj. 13.6%). Für das gesamte Jahr 2019 erwartet SFS eine normalisierte EBIT-Marge von rund 13%.

Investitionen zur Realisierung von Neuprojekten getätigt

in Mio. CHF

56.4

Wichtigster Investitionstreiber war die Realisierung von Neuprojekten. Für das zweite Halbjahr erwartet SFS eine leicht höhere Investitionstätigkeit und geht für das gesamte Geschäftsjahr von Investitionen in Höhe von 6–7% des Nettoumsatzes aus.

Wettbewerbsposition in Nordamerika gestärkt

Ein wichtiger Meilenstein war die Akquisition von Triangle Fastener Corporation (TFC) im Frühjahr 2019.

TFC ist ein führender Anbieter von Befestigern und weiteren Produkten für Endanwender in der gewerblichen Bauindustrie. TFC erzielte 2018 mit rund 200 Mitarbeitenden einen Umsatz von über USD 70 Mio. Dank dieser Übernahme erweiterte die Division Construction den Markt- und Kundenzugang in den USA substantiell (siehe Infobox zu TFC auf S. 12).

Anteil Amerika dank Wachstum mit TFC stark zugenommen

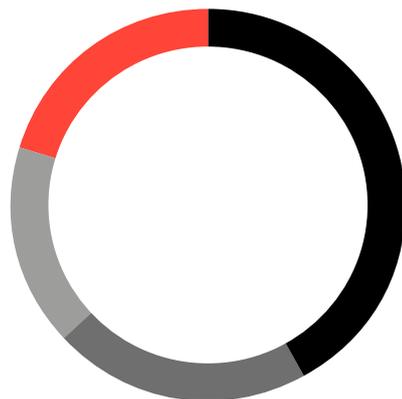
Umsatzanteile nach Regionen 1H 2019

Schweiz
20.2%
Vj. 20.8%

Asien, RoW
16.6%
Vj. 18.9%

Amerika
21.2%
Vj. 17.6%

Europa
42.0%
Vj. 42.7%



Brief an die Aktionäre

Gut behauptet in schwierigem Umfeld

Im ersten Semester 2019 war SFS mit einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert und konnte dennoch ihre robuste Positionierung und starke Wettbewerbsfähigkeit verteidigen. Der Umsatz wurde im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1.4% gesteigert, was den positiven Konsolidierungseffekten zu verdanken ist. Dazu gehörte die Akquisition von Triangle Fastener Corporation (TFC), durch die SFS ihren Markt- und Kundenzugang in der amerikanischen Baubranche substantiell erweiterte.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

SFS ist mit ihrer klaren Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse und Innovationstrends attraktiv positioniert und dank ihrer breiten Abstützung in verschiedenen Endmärkten robust aufgestellt. Im ersten Halbjahr 2019 war die Gruppe mit einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert. Neben einer generellen Verlangsamung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums prägten die sich verschärfenden Handelskonflikte die Märkte. Insbesondere bei Kunden aus der Automobil- und der Elektronikindustrie führte dies zu markanten Bedarfsanpassungen. Diese haben sich seit Jahresbeginn auf tieferem Niveau als im Vorjahr stabilisiert. In anderen Bereichen, wie z.B. Medical Components oder Aircraft Components konnten die Umsätze gesteigert werden.

Im ersten Halbjahr 2019 betrug der Umsatz CHF 867.8 Mio. Dies entspricht im Vergleich zur Vorjahresperiode einer Umsatzsteigerung von 1.4%. Auf vergleichbarer Basis sind die Umsätze um 2.4% gesunken. Veränderungen im Konsolidierungskreis steuerten 4.6% zum Wachstum bei und die Währungseffekte belasteten mit -0.8%. Neben der Erstkonsolidierung von HECO wurden seit 1. April 2019 auch die Umsätze von Triangle Fastener Corporation (TFC) konsolidiert. TFC ist ein führender Anbieter von Befestigern und weiteren Produkten für Endanwender in der gewerblichen Bauindustrie. Dank dieser Akquisition erweiterte die

Division Construction den Markt- und Kundenzugang in den USA substantiell (siehe Infobox zu TFC auf S. 12).

Die Nachfrageschwäche in der Elektronikindustrie und das starke organische als auch anorganische Wachstum in den USA führten zu Veränderungen in der Umsatzverteilung nach Regionen. Während der Umsatzanteil im ersten Semester 2019 in Asien von 18.6% in der Vorjahresperiode auf 16.4% zurückging, erhöhte sich der Umsatzanteil in Amerika von 17.6% auf 21.2%.

Wettbewerbsfähigkeit durch Neuprojekte bestätigt

Im anspruchsvollen Marktumfeld gelang es SFS, ihre Marktposition weiter zu stärken. Wichtige Neuprojekte, z.B. in den Bereichen Automotive und Electronics, befinden sich im Hochlauf und tragen damit zu einem weiteren Ausbau der Lieferanteile in den für SFS relevanten Märkten bei. Zudem konnte SFS im ersten Semester weitere substantielle Projekte akquirieren, welche die Basis für zukünftiges Wachstum bilden.

Ertragskraft durch Mixeffekte und Auslastungsschwankungen gekennzeichnet

Die erwähnten Mixeffekte auf der Umsatzseite mit unterschiedlichen Wachstumsbeiträgen hatten Auswirkungen auf die Ertragskraft von SFS. Zusätzlich belasteten Produktivitätseinbußen aufgrund von nachfragebedingten Auslastungsschwankungen das Ergebnis. SFS erarbeitete einen

normalisierten EBIT von CHF 109.2 Mio. Dies entspricht einer normalisierten EBIT-Marge von 12.6% (Vj. 13.6%). Zur Sicherung und Stärkung der Profitabilität wurden umfassende Massnahmen ergriffen.

Das ausgewiesene Halbjahresergebnis wurde zusätzlich durch die erwarteten Einmaleffekte beeinflusst. Auf der positiven Seite stand der Buchgewinn aus dem Verkauf einer Liegenschaft in der Schweiz. Negativ wirkten sich Kosten im Zusammenhang mit dem Umzug an den neuen Standort in Nantong (China) aus. Die beiden Effekte führten im ersten Halbjahr zu einer Belastung von rund CHF 3.7 Mio. netto. Der ausgewiesene EBIT betrug CHF 105.5 Mio. Im ersten Halbjahr 2019 erwirtschaftete die SFS Group einen Konzerngewinn von CHF 88.6 Mio. (Vj. CHF 88.9 Mio.). Das Ergebnis wurde aufgrund der Steuerreform in der Schweiz positiv beeinflusst.

Investitionen zur Realisierung von Neuprojekten getätigt

In der Berichtsperiode investierte SFS CHF 56.4 Mio. oder 6.5% des Umsatzes in Gebäude und Anlagen. Wichtigster Investitionstreiber war die Realisierung von Neuprojekten. In der Vorjahresperiode lag die Investitionstätigkeit mit 8.1% des Umsatzes auf deutlich höherem Niveau, was insbesondere auf den Bau des neuen Standorts in Nantong (China) zurückzuführen ist. Für das zweite Halbjahr erwartet SFS eine leicht höhere Investitionstätigkeit und geht für das gesamte Geschäftsjahr von Investitionen in Höhe von 6–7% des Nettoumsatzes aus.

Engineered Components

Entwicklung von herausfordernden Märkten und attraktiven Neuprojekten geprägt

Die Umsatzentwicklung des Segments Engineered Components war von der herausfordernden Situation in den Absatzmärkten Automotive und Electronics geprägt. Der Rückgang ist auf die generell tiefere Marktnachfrage nach Kundenprodukten und einen starken Basiseffekt zurückzuführen. Die Position bei den Kunden ist unverändert solide. Dies kam vor allem mit dem Gewinn von attraktiven Neuprojekten zum Ausdruck. Die Division Industrial entwickelte sich, trotz der Rückkehr zu einem Wachstum im Bereich Aircraft, insgesamt leicht negativ. Der Division Medical gelang es, die dynamische Wachstumsentwicklung fortzusetzen und weiter zu stärken. Vor diesem Hintergrund realisierte das Segment Engineered Components einen Umsatz von CHF 454.2 Mio. Dies entspricht einem Rückgang von 4.0% gegenüber der Vorjahresperiode, wobei die Währungen den Rückgang mit 0.4% belasteten.

Das Segment erwirtschaftete einen normalisierten EBIT von CHF 73.9 Mio. Dies entspricht einer normalisierten EBIT-Marge von 16.1% (Vj. 17.6%). Der Rückgang der Ertragskraft wurde durch Mixeffekte und nachfragebedingte Auslastungsschwankungen gekennzeichnet. Zur Kompensation der tieferen Auslastung wurden Massnahmen ergrif-

fen, welche sich ab dem zweiten Halbjahr positiv auf das Ergebnis auswirken werden.

Für das zweite Halbjahr erwartet das Segment eine leichte Erholung der Geschäftsentwicklung.

Fastening Systems

Marktposition in den USA gestärkt

Das Segment Fastening Systems zeigte in seinen beiden Divisionen eine unterschiedliche Entwicklung. Die Division Construction, die Kunden aus der Bauindustrie bedient, profitierte von einem stabilen Marktumfeld. Durch die Akquisition von TFC, einem führenden Anbieter von Befestigern und weiteren Produkten für Endanwender in der gewerblichen Bauindustrie in den USA, wurde zudem die Marktposition in Nordamerika deutlich gestärkt. Im Gegensatz dazu erlebte die Division Riveting, die primär auf Kunden aus der Automobilbranche sowie generell industrielle Aktivitäten in Europa ausgerichtet ist, in einem anspruchsvollen Marktumfeld eine deutliche Abschwächung der Nachfrage. Dies betraf vor allem die Nachfrage aus Deutschland und – im Zusammenhang mit der Brexit-Problematik – Grossbritannien.

Insgesamt lag der Segmentumsatz mit CHF 248.3 Mio. um 16.6% über der Vorjahresperiode. Die positiven Konsolidierungseffekte aufgrund der Beteiligung an HECO und der Übernahme von TFC (Konsolidierung seit 1. April 2019) waren dabei ein starker Wachstumstreiber und steuerten 20.4% zum Umsatzergebnis bei. Auf vergleichbarer Basis entwickelte sich das Geschäft leicht rückläufig (–1.8%) und wurde von negativen Währungseffekten (–2.0%) belastet. Der EBIT lag mit CHF 24.0 Mio. um 15.5% über dem Vorjahresniveau. Die EBIT-Marge erreichte das Vorjahresniveau von 9.4% des Nettoumsatzes.

Das Segment geht für das zweite Semester insgesamt von einer stabilen Entwicklung aus.

Distribution & Logistics

Kundenbasis erweitert

Das Segment D&L erweiterte, wie bereits in den Vorjahren, seine Kundenbasis kontinuierlich und realisierte ein leichtes organisches Wachstum von 0.3% auf dem starken Vorjahresniveau. Die Ausgliederung des Sicherheitsgeschäftes und die Währungseffekte belasteten die Entwicklung mit –2.9%. Der Umsatz betrug CHF 165.3 Mio. Innerhalb des Segments war die Entwicklung breit abgestützt. Insbesondere der Bereich Werkzeuge sowie die Absatzkanäle HandwerkStadt und e-Shop zeigten eine positive Entwicklung.

Der Trend aus dem Vorjahr wurde im ersten Halbjahr erfolgreich fortgeführt. Der normalisierte EBIT betrug CHF 13.3 Mio., was einer EBIT-Marge von 7.9% entspricht. Die Steigerung gegenüber der Vorjahresperiode betrug 70 Basispunkte. Die ausgewiesene EBIT-Marge von 10.8% wurde durch den Buchgewinn aus der Veräusserung einer Liegenschaft in der Schweiz zusätzlich beeinflusst.

Für den weiteren Jahresverlauf erwartet das Segment eine Fortführung der Entwicklung.

Führung der Division Riveting neu besetzt

Urs Langenauer, bisher Leiter Automotive Nordamerika, hat am 1. Juli 2019 die Leitung der Division Riveting übernommen und wurde zum Mitglied des Group Executive Boards der SFS Group AG ernannt. SFS griff mit Urs Langenauer auf eine bewährte Führungskraft zurück. Er wird mit seiner Expertise und Erfahrung die Division Riveting stärken und sie beim Ausbau des Verbindergeschäfts unterstützen.

Thomas Bamberger, bisheriger Leiter der Division Riveting, verliess die SFS Group in gegenseitigem Einvernehmen. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung bedanken sich für sein langjähriges Engagement für die SFS Group.

Leicht positive Entwicklung erwartet

SFS geht davon aus, dass das volatile politische und wirtschaftliche Umfeld und insbesondere die Handelskonflikte im zweiten Semester anhalten werden. Vor diesem Hintergrund hat SFS ihre Annahmen überprüft und rechnet mit einer unsicheren Entwicklung der relevanten Märkte. Für das zweite Halbjahr 2019 erwartet die Gruppe, entgegen den ursprünglichen Annahmen, nur eine leichte Belebung

der Geschäftsentwicklung. Diese wird durch den Hochlauf von Neuprojekten unterstützt.

SFS schätzt das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2019, unter Einbezug der Akquisitionseffekte, auf 3–6%. Unter diesen Voraussetzungen sowie keiner weiteren Verschärfung infolge der schwelenden Handelskonflikte geht SFS von einer normalisierten EBIT-Marge von rund 13% aus.

Die Einmaleffekte, welche den EBIT im 1. Semester mit CHF 3.7 Mio. belastet haben, werden in der zweiten Jahreshälfte vorraussichtlich nochmals einen höheren einstelligen Betrag erreichen.



Heinrich Spoerry
Präsident des Verwaltungsrats



Jens Breu
CEO



Der Bereich Aircraft Components kehrte, wie erwartet, auf den Wachstumskurs zurück. Wichtigster Wachstumstreiber war hier der Hochlauf des Airbus A350, für welchen SFS Befestigungssysteme für die Kabine liefert.

Herausfordernde Märkte, attraktive Projekte

Die herausfordernde Situation im Automobil- und Elektronikmarkt prägte die Entwicklung. Die Realisierung der attraktiven Neuprojekte und Inbetriebnahme des neuen Standortes in Nantong (China) verlaufen nach Plan.

Rückgang und generell tiefere Marktnachfrage

Die Umsatzentwicklung des Segments Engineered Components war von der herausfordernden Situation in den Absatzmärkten Automotive und Electronics geprägt. Die bereits zum Jahresende 2018 beobachtete Entwicklung mit einer tieferen Nachfrage im Automobilbereich und einer markant tieferen im Elektronikbereich hatte für das gesamte erste Semester 2019 Bestand. Der Rückgang ist auf die generell tiefere Marktnachfrage nach den Produkten unserer Kunden – bedingt durch abwartendes Konsumverhalten, teilweise auch als Folge der Handelskonflikte – und auf einen starken Basis-effekt zurückzuführen. Die Position bei den Kunden hat sich für SFS jedoch nicht verändert und ist unverändert solide. Dies kam vor allem auch im Gewinn von attraktiven Neuprojekten zum Ausdruck. Die Division Industrial entwickelte sich, trotz der Rückkehr zu einem Wachstum im Bereich Aircraft, insgesamt leicht negativ. Der Division Medical gelang es, die dynamische Wachstumsentwicklung fortzusetzen und weiter zu stärken. Vor diesem Hintergrund realisierte das Segment Engineered Components einen Umsatz von CHF 454.2 Mio. Dieser Wert liegt 4.0% unter dem starken Ergebnis des Vorjahres. In lokalen Währungen betrug der Umsatzrückgang 3.6%.

Im 2. Semester geht SFS für das Segment Engineered Components, aufgrund des Hochlaufs von Wachstumsprojekten und einer saisonal bedingten Belebung, von einem Umsatzwachstum gegenüber den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres aus.

Kennzahlen Engineered Components

	2019 1H	+/- Vj.	2018 1H	2017 1H
in Mio. CHF (ungeprüft)				
Umsatz mit Dritten	454.2	-4.0%	473.2	428.2
Wachstum vergleichbar ¹		-3.6%		
Nettoumsatz	458.4	-3.7%	476.1	434.7
EBITDA	96.4	-14.3%	112.5	114.0
In % des Nettoumsatzes	21.0		23.6	26.2
Betriebserfolg (EBIT)	65.4	-22.0%	83.9	55.2
In % des Nettoumsatzes	14.3		17.6	12.7
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ²	73.9	-11.9%	83.9	85.3
In % des Nettoumsatzes	16.1		17.6	19.6
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	680.6	8.9%	624.8	578.4
Eingesetztes Betriebskapital	691.0	7.1%	645.5	576.2
davon Aktiven	837.8	7.2%	781.5	704.9
davon Passiven	146.7	7.9%	136.0	128.7
Nettoumlaufvermögen	249.2	1.3%	245.9	223.2
Investitionen	44.3	-16.0%	52.8	26.6
Mitarbeitende (FTE)	7'310	10.8%	6'600	6'409
ROCE in % ³	21.7		26.9	29.5
(Return on capital employed)				

¹ Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² Normalisiert um Einmalkosten Verlagerung CN-Nantong und Amortisation Kundenstamm Unisteeel

³ EBIT annualisiert und normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

Profitabilität durch Mixeffekte und Auslastungsschwankungen belastet

Das Segment Engineered Components erwirtschaftete einen normalisierten EBIT von CHF 73.9 Mio. Dies entspricht einer normalisierten EBIT-Marge von 16.1% (Vj. 17.6%). Der Rückgang der Ertragskraft wurde durch Mixeffekte (Entwicklung der Umsatzbeiträge pro Division) verursacht und war durch nachfragebedingte Auslastungsschwankungen gekennzeichnet. Zur Kompensation der tieferen Auslastung wurden Massnahmen ergriffen, welche sich ab dem zweiten Halbjahr auf das Ergebnis auswirken werden.

Im Zusammenhang mit dem Umzug an den neuen Standort in Nantong (China) fielen Kosten in der Höhe von CHF 8.5 Mio. an, welche den ausgewiesenen Betriebserfolg belasteten. Mit einer weiteren Tranche an Umzugskosten ist im 2. Halbjahr zu rechnen.

Neuen Standort in Betrieb genommen

Die Inbetriebnahme der neuen Produktionsplattform in Nantong (China) verlief planmässig. Er wurde Anfang 2019 fertiggestellt und ist heute der zweitgrösste der SFS Group. Das neue Werk ersetzt vier Standorte in der Region Schanghai. Drei der vier Standorte werden bis Ende 2019 komplett verlagert. Die Verlagerung des vierten Standorts wird bis Mitte 2020 abgeschlossen sein.

In Nantong (China) hat SFS alle Kerntechnologien unter einem Dach vereint. Dieses Leistungsangebot wurde nicht nur von den Kunden der Division Electronics gut aufgenommen, sondern auch von Kunden der Division Automotive. Vielversprechende Neuprojekte wurden bereits akquiriert. Um den erfolgreichen Technologietransfer sicherzustellen, fand eine intensive Zusammenarbeit mit anderen Standorten



Die Inbetriebnahme des neuen Standortes in Nantong (China) verlief planmässig und stärkt zukünftig die Wettbewerbsposition der Division Electronics deutlich.

der SFS Group statt. Das neue Werk wird mit den aktuellen Projekten zu rund drei Vierteln ausgelastet sein und verfügt damit noch über genügend Raumkapazitäten zur Realisierung des zukünftigen Wachstums. Die Investitionen in das Gebäude betragen über CHF 40 Mio.

Die wichtigsten Investitionstreiber im ersten Semester 2019 waren Neuprojekte, insbesondere der Divisionen Automotive und Electronics. Die Investitionen erreichten 9.7% vom Nettoumsatz (CHF 44.3 Mio.). Der Rückgang von 16% wurde, im Vergleich zur Vorjahresperiode, hauptsächlich durch den abgeschlossenen Bau des oben erwähnten Standorts in Nantong verursacht.

Automotive

Nachfrage geschwächt, attraktive Neuprojekte akquiriert

Die Nachfrage bei Kunden der Division Automotive stabilisierte sich, nach dem markanten Einbruch im vierten Quartal 2018 und im Vergleich zur starken Vorjahresperiode, auf einem tieferen Niveau. Die reduzierte Nachfrage war eine Folge der generell schwachen Autoverkäufe, welche von den Handelsspannungen belastet wurden sowie von Kapazitätskorrekturen in der gesamten Wertschöpfungskette. Ihre Wettbewerbsposition verteidigte SFS dennoch erfolgreich und konnte sie durch den Gewinn attraktiver Neuprojekte weiter stärken. Die Wettbewerbsfähigkeit von SFS wird ebenfalls durch den regelmässigen Gewinn von Auszeichnungen dokumentiert. Die Innovationstrends zu mehr Effizienz, Komfort und Sicherheit sowie die fortschreitende Elektrifizierung des gesamten Fahrzeugs auf dem Weg hin zum autonomen Fahren verliefen robust und das Niveau der Entwicklungstätigkeit war hoch.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Handelskonflikte erwartet Automotive für das zweite Halbjahr keine wesentliche Belebung und geht von einer Fortsetzung des aktuellen Absatzniveaus aus.

Electronics

Neue Produktionsplattform zur Stärkung der Wettbewerbsposition in Betrieb genommen

Im Vergleich zur Vorjahresperiode stabilisierte sich die Nachfrage nach Produkten der Division Electronics auf markant tieferem Niveau. Die tiefere Nachfrage ist die direkte Folge verhaltener Markterfolge von wichtigen Kundenprodukten, welche unter anderem vom andauernden Handelskonflikt zwischen den USA und China beeinflusst werden. Nach zwei erfolgreichen Jahren im Anwendungsgebiet der Festplattenlaufwerke (Hard Disk Drives) – in welchem die Division in einem schrumpfenden Markt ein deutliches Wachstum erarbeitete – war im ersten Halbjahr 2019 aufgrund von kundenseitigen Designvereinfachungen zudem ein deutlicher Umsatzrückgang zu verzeichnen. SFS, die im Markt Electronics mit der Marke Unisteel agiert, verteidigte ihre Wettbe-

werbsposition und damit die Lieferanteile bei den Kunden. Dank umfassender Massnahmen zur Anpassung der Kapazitäten sowie zur Steigerung der Produktivität konnte die Profitabilität stabil gehalten werden.

Mit der erfolgreichen Inbetriebnahme der neuen Produktionsplattform in Nantong, China (siehe S. 9) wurde die Wettbewerbsposition der Division Electronics deutlich gestärkt. Die Realisierung der substanziellen Neuprojekte, z.B. im Bereich der Stromversorgung mobiler Geräte, bei Wearables und bei Anwendungen für Festplattenlaufwerke, verlief nach Plan. Mit den bestehenden Produktionsstandorten in Malaysia und Indien ist SFS zudem gut positioniert, um die Kunden auch ausserhalb Chinas bei der Realisierung ihrer Projekte mit Präzisionskomponenten zu unterstützen.

Für das zweite Semester erwartet die Division aufgrund der Lancierung von Kundenprodukten und des weiteren Hochlaufs von Wachstumsprojekten eine Verbesserung der Nachfrage.

Industrial

Aircraft auf Wachstumskurs zurückgekehrt

Insgesamt verzeichnete die Division Industrial, die verschiedene Endmärkte bedient, einen leichten Umsatzrückgang. Die einzelnen Anwendungsfelder entwickelten sich dabei uneinheitlich.

Wie aufgrund der Nachfrageindikatoren erwartet, kehrte der Bereich Aircraft Components auf den Wachstumskurs zurück. Wichtigster Wachstumstreiber war hier der Hochlauf des Airbus A350, für welchen SFS Befestigungssysteme für die Kabine liefert. Dem gegenüber steht der Produktionsauslauf des A380.

Ebenfalls eine positive Entwicklung zeigten die Anwendungen, welche mit der Technologie Kunststoffspritzguss abgedeckt werden wie z.B. der Bereich Mikrospritzguss. Anwendungen für den Dentalbereich, zur Arzneimittelabgabe oder Hybridteile (Metall-Kunststoff-Kombinationen) für industrielle Anwendungen konnten damit optimal bedient werden. Die Fähigkeit, höchste Präzision in kleinsten Abmessungen zu realisieren, bildete in diesen Anwendungsfeldern die erfolgskritische Basis, um wichtige Neuprojekte zu akquirieren.

Aufgrund der starken Projektpipeline bei der Stamm AG in Hallau (Schweiz), dem Spezialisten für Mikrospritzguss innerhalb der SFS Group, hat der Verwaltungsrat eine substanzielle Erweiterung des Standorts beschlossen. Das Projekt wird bis 2021 realisiert werden.

Für den weiteren Jahresverlauf erwartet die Division eine stabile Entwicklung.

Medical

Dynamische Umsatzentwicklung fortgesetzt

Die starke Projektpipeline der Division Medical führte, wie erwartet, zu einer Fortführung der dynamischen Umsatzentwicklung. Dies nahm an Tempo im bisherigen Jahresverlauf sogar noch weiter zu. Die Wachstumsentwicklung war in Bezug auf Anwendungsfelder und Produktionsstandorte breit abgestützt. Mehrere Schlüsselkunden realisierten erfolgreiche Produkteinführungen und neue geografische Zulassungen in den Bereichen Sportmedizin, Gefässchirurgie und Urologie. Der erfolgreiche Hochlauf von Neuprojekten führte zudem zu einer besseren Diversifikation der Umsätze mit Schlüsselkunden von Tegra Medical.

Der standardisierte Anlagenpark war unverändert ein Wettbewerbsvorteil für die Division Medical, welche mit der Marke Tegra Medical im Markt agiert. Auf dieser Basis gelang es zum Beispiel Projekte bei Kunden zu akquirieren, die grundsätzlich eine Dual-Sourcing-Strategie verfolgen. Tegra Medical erfüllte diese Anforderungen durch die parallele Belieferung ab den Standorten in Franklin (USA) und Costa Rica. Der Kunde profitierte einerseits von einer robusten Wertschöpfungskette und andererseits von effizienten Abläufen, da nur ein Lieferpartner involviert war. Dank der erfolgreichen Umsetzung von Massnahmen zur Optimierung der Produktivität erzielte die Ertragsseite Fortschritte.

Auf Basis der robusten Projektpipeline geht SFS für das zweite Semester von einer positiven Fortsetzung der Entwicklung für die Division Medical aus.

Marktposition in den USA gestärkt

Das wirtschaftliche Umfeld, in dem sich die beiden Divisionen des Segments Fastening Systems bewegten, verursachte gegensätzliche Entwicklungen. Während das anhaltend stabile Marktumfeld in der Bauindustrie die Entwicklung der Division Construction stützte und diese durch die Übernahme von Triangle Fastener Corporation (TFC) zusätzlich gestärkt wurde, spürte die Division Riveting die Herausforderungen in der Automobilindustrie deutlich.

Unterschiedliche Entwicklungen verzeichnet

Das Segment Fastening Systems zeigte in seinen beiden Divisionen eine unterschiedliche Entwicklung. Die Division Construction, die Kunden aus der Bauindustrie bedient, profitierte von einem stabilen Marktumfeld. Das Umsatzwachstum konnte hier, wenn auch im Vergleich zu 2018 reduziert, fortgesetzt werden. Durch die Akquisition von TFC wurde zudem die Marktstellung in den USA deutlich gestärkt.

Im Gegensatz dazu erlebte die Division Riveting, die primär auf Kunden aus der Automobilbranche sowie der Industrie in Europa ausgerichtet ist, in einem anspruchsvollen Marktumfeld eine deutliche Abschwächung der Nachfrage. Dies betraf vor allem die Nachfrage aus Deutschland und – im Zusammenhang mit der Brexit-Problematik – Grossbritannien.

Insgesamt lag der Segmentumsatz mit CHF 248.3 Mio. um 16.6% über der Vorjahresperiode. Die positiven Konsolidierungseffekte aufgrund der Beteiligung an HECO und der Übernahme von TFC (Konsolidierung seit 1. April 2019) waren dabei ein starker Wachstumstreiber und steuerten 20.4% zur Umsatzentwicklung bei. Auf vergleichbarer Basis entwickelte sich das Geschäft leicht rückläufig (-1.8%) und wurde von negativen Währungseffekten (-2.0%) belastet.

Profitabilität durch Auslastungsschwankungen belastet

Im ersten Halbjahr wurde die Ertragskraft auf einer EBIT-Marge von 9.4% gegenüber dem Vorjahr gehalten. Der Betriebserfolg nahm mit CHF 24.0 Mio. um 15.5% praktisch umsatzproportional zu. Umfassende Massnahmen zur Anpassung der Kapazitäten an die jeweilige Marktsituation, insbesondere in der Division Riveting, wurden ergriffen.

Das Segment geht für das zweite Halbjahr von einer stabilen Entwicklung aus.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF (ungeprüft)	2019 1H	+/- Vj.	2018 1H	2017 1H
Umsatz mit Dritten	248.3	16.6%	213.0	190.2
Wachstum vergleichbar ¹		-1.8%		
Nettoumsatz	255.4	15.5%	221.1	198.9
EBITDA	34.1	15.6%	29.5	26.3
In % des Nettoumsatzes	13.4		13.3	13.2
Betriebserfolg (EBIT)	24.0	15.5%	20.7	18.5
In % des Nettoumsatzes	9.4		9.4	9.3
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	294.8	18.8%	248.1	215.6
Eingesetztes Betriebskapital	307.7	18.7%	259.2	232.3
davon Aktiven	388.9	17.5%	331.1	296.5
davon Passiven	81.2	13.0%	71.9	64.2
Nettoumlaufvermögen	154.7	19.8%	129.1	107.8
Investitionen	9.1	10.6%	8.2	13.0
Mitarbeitende (FTE)	2'459	22.2%	2'012	1'954
ROCE in % ² (Return on capital employed)	16.3		16.7	17.1

¹ Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² EBIT annualisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

Construction

Wettbewerbsposition in Nordamerika deutlich gestärkt

Die Division Construction befand sich grundsätzlich in einem soliden wirtschaftlichen Umfeld und nutzte die daraus resultierenden Chancen, um Umsatz und Profitabilität weiter auszubauen. Obwohl das Momentum nicht mehr so stark war wie im letzten Jahr und die positive Entwicklung im 2019 bisher flacher verlief, konnte die Division gute Fortschritte bei den Kernanwendungen erarbeiten.

Ein wichtiger Meilenstein war die erfolgreiche Akquisition von TFC im Frühjahr 2019. TFC ist ein führender Anbieter von Befestigern und weiteren Produkten für Endanwender in der gewerblichen Bauindustrie im Osten der USA. Mit dieser Übernahme erweiterte SFS den Markt- und Kundenzugang in der amerikanischen Baubranche deutlich (siehe Infobox rechts zu TFC).

Die Division Construction erwartet im zweiten Halbjahr weiterhin eine positive Entwicklung.



Triangle Fastener Corporation – Akquisition abgeschlossen und Integration begonnen

Mit der Übernahme von TFC, einem führenden Anbieter von Befestigern und weiteren Produkten für Endanwender in der gewerblichen Bauindustrie, stärkte SFS ihre Marktposition in den USA und erhielt direkten Zugang zu rund 6'000 aktiven Endkunden.

Zahlen und Fakten

- Umsatz von über USD 70 Mio. in 2018
 - 200 Mitarbeitende Ende 2018
 - 23 eigene Verkaufsniederlassungen in 15 Bundesstaaten
 - Rund 6'000 aktive Endkunden
-

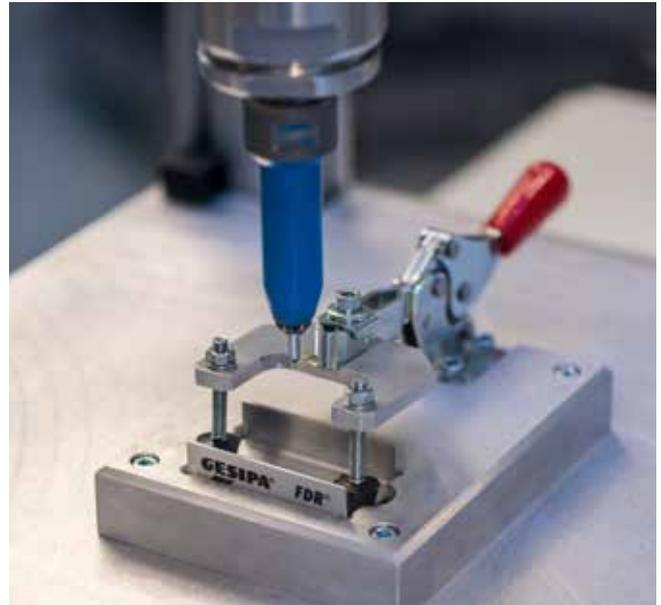
Riveting

Entwicklung durch schwache Nachfrage belastet

Für die Division Riveting war der Nachfragerückgang besonders in der Automobilindustrie sowie bei Industriekunden, deutlich spürbar. Ein weiterer Treiber, der diesen negativen Verlauf bei Kunden aus Grossbritannien noch verstärkte, waren die Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit. Die schwache Umsatzentwicklung und die damit verbundenen Auslastungsschwankungen belasteten die Ertragskraft der Division. Notwendige Massnahmen zur Anpassung der Kapazitäten sind bereits erfolgt. Dort, wo der Rückgang der Nachfrage strukturell bedingt war, wurden Arbeitsplätze abgebaut.

Der Erfolg mit neuen Produkten und innovativen Technologien, wie dem Flow Drilling Riveting (FDR, siehe Infobox), schafft jedoch die Basis für zukünftiges Wachstum.

Die Division erwartet aus den erwähnten Gründen für das zweite Halbjahr keine Belebung und geht von einer Fortsetzung des aktuellen Absatzniveaus aus.



Flow Drilling Riveting (FDR) – Innovative Technologie und Mehrwerte überzeugen

Blindnieten ohne Vorloch ist das neue patentierte Fügeverfahren von GESIPA® mit reduzierter Prozesszeit und eingespartem Gewicht, da hier mit leichten Verbindern von bis zu ca. 2 Gramm pro Niet gearbeitet werden kann.

Vorteile & Nutzen

- Gestaltet für automatisierte Prozesse
 - Kein Vorlochen und keine Lochfindung erforderlich
 - Einseitige Zugänglichkeit ausreichend
 - Unkomplizierte Parameterfindung
 - Sehr gut geeignet für Leichtmetalle und Kunststoffe
 - Volle Prozessüberwachung
 - Leichte Verbinder (von bis zu ca. 2 Gramm pro Niet)
-

Kundenbasis erweitert

Das Segment Distribution & Logistics (D&L) zeigte im ersten Halbjahr eine stabile Entwicklung und erweiterte die Kundenbasis kontinuierlich. Diese Entwicklung wurde insbesondere vom Bereich Werkzeuge getragen. Die Ertragskraft entwickelte sich positiv.

Stabile Entwicklung erreicht

Das Segment D&L realisierte ein leichtes organisches Wachstum von 0.3% auf dem starken Vorjahresniveau. Die Ausgliederung des Sicherheitsgeschäftes und die Währungseffekte belasteten die Entwicklung mit -2.9%. Der Umsatz betrug CHF 165.3 Mio. Innerhalb des Segments war die Entwicklung breit abgestützt. Insbesondere der Bereich Werkzeuge sowie die Absatzkanäle HandwerkStadt und e-Shop zeigten eine positive Entwicklung.

Steigerung der Profitabilität realisiert

Der positive Trend aus dem Vorjahr wurde im ersten Halbjahr erfolgreich fortgeführt. Der normalisierte EBIT betrug CHF 13.3 Mio., was einer EBIT-Marge von 7.9% entspricht. Die Steigerung gegenüber der Vorjahresperiode betrug 70 Basispunkte.

Die ausgewiesene EBIT-Marge von 10.8% wurde durch den Buchgewinn aus der Veräusserung einer Lagerhalle in der Schweiz zusätzlich beeinflusst. Durch die Ausgliederung eines Lagerbetriebs ist im zweiten Halbjahr mit einem weiteren Buchgewinn zu rechnen.

Für den weiteren Jahresverlauf erwartet das Segment eine Fortführung der positiven Entwicklung.

Kundenbasis kontinuierlich erweitert

Das Segment D&L erweiterte, wie bereits in den Vorjahren, seine Kundenbasis kontinuierlich. Unterstützt wurde die Akquisition von Neukunden z.B. durch Lean-Management-Events im Bereich Logistik. Die hohe Kompetenz im Bereich der Logistik zeigte sich auch im neu lancierten System tool-LOG® (siehe Infobox zu toolLOG®). Mit diesem System baute SFS sein Angebot an innovativen Logistikkonzepten deutlich aus, verstärkte ihre Marktposition und schuf die Basis für zukünftiges Wachstum.

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF (ungeprüft)	2019 1H	+/- Vj.	2018 1H	2017 1H
Umsatz mit Dritten	165.3	-2.6%	169.7	160.2
Wachstum vergleichbar ¹		0.3%		
Nettoumsatz	167.9	-2.8%	172.7	163.2
EBITDA	21.2	38.1%	15.4	14.2
In % des Nettoumsatzes	12.6		8.9	8.7
Betriebserfolg (EBIT)	18.1	46.0%	12.4	11.4
In % des Nettoumsatzes	10.8		7.2	7.0
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ²	13.3	7.4%	12.4	11.4
In % des Nettoumsatzes	7.9		7.2	7.0
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	138.5	-3.2%	143.2	139.3
Eingesetztes Betriebskapital	136.6	-6.0%	145.3	143.7
davon Aktiven	174.5	-3.8%	181.4	178.7
davon Passiven	37.9	5.1%	36.1	35.0
Nettoumlaufvermögen	94.6	-6.9%	101.6	99.7
Investitionen	1.6	-49.4%	3.2	2.7
Mitarbeitende (FTE)	618	0.0%	618	635
ROCE in % ³	19.2		17.4	16.3
(Return on capital employed)				

¹ Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² Normalisiert um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven und weitere Sondereinflüsse

³ EBIT annualisiert und normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

Optimierung der Logistikstrukturen initiiert

Um auch zukünftig effektiv, schlank und wettbewerbsfähig aufgestellt zu sein, hat das Segment D&L bisherige Logistikstrukturen überprüft und Massnahmen zur Verbesserung eingeleitet. In diesem Zusammenhang überträgt SFS ab 1. Januar 2020 die Logistikinfrastruktur in Emmenbrücke an einen externen Dienstleister. In einem zweiten Schritt wird auch der heutige Logistikstandort in Bäretswil (Schweiz) an den Standort Emmenbrücke transferiert. Mit dem Zusammenschluss der Logistikaktivitäten in Emmenbrücke werden ab 2022 die Kunden von Allchemet (100-prozentige Tochterfirma der SFS Group) ab einem Lager durch einen professionellen Dienstleister beliefert. Zukünftig erhalten die Kunden damit alle bestellten Produkte in einer Lieferung. Dies erhöht den Komfort für die Kunden und reduziert gleichzeitig die Anzahl an Sendungen. Zudem wird dadurch der interne Transportaufwand deutlich reduziert.



Die Bestellung via toolLOG® wird über den stationären Touchscreen oder das Tablet mit dem dazugehörigen Scanner ausgelöst.

toolLOG® – Lagerbewirtschaftung einfach und visuell

Ob stationär oder mobil – mit der vielseitigen Software lassen sich Beschaffungsprozesse, Leihartikelverwaltung sowie weitere Folgeprozesse abbilden. Zudem ermöglicht toolLOG® auch die Integration von Drittsortimenten.

Vorteile & Nutzen

- Automatische Bestellübermittlung mit individuellen Versandoptionen
 - Vollzugriff auf das gesamte SFS Sortiment
 - Integration von Drittsortimenten
 - Abbildung von Entlehnungen und Folgeprozessen, z.B. Reparatur, Kalibrierung etc.
 - Absolute Kostentransparenz mit diversen Auswertungsmöglichkeiten
-

Finanzbericht konsolidiert

Erfolgsrechnung	17
Bilanz	18
Eigenkapitalnachweis	19
Cash Flow Rechnung	20
Anhang	21
Informationen für Aktionäre	24

Erfolgsrechnung

in Mio. CHF (ungeprüft)	An- hang	2019 1H		2018 1H		+/-%
Nettoumsatz	6	868.4	100.0%	854.6	100.0%	1.6%
Andere betriebliche Erträge		13.2		7.3		
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen		0.4		2.4		
Materialaufwand		-309.5		-313.2		
Deckungsbeitrag		572.5	65.9%	551.1	64.5%	3.9%
Personalaufwand		-277.8		-256.0		
Andere betriebliche Aufwendungen		-142.1		-135.6		
Abschreibung Sachanlagen		-45.4		-42.1		
Amortisation immaterielle Anlagen		-1.7		-1.4		
Total Betriebsaufwand		-467.0	-53.8%	-435.1	-50.9%	7.3%
Betriebserfolg (EBIT)		105.5	12.1%	116.0	13.6%	-9.1%
Finanzergebnis		-2.2		-4.0		
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-0.4		-0.2		
Gewinn vor Ertragssteuern		102.9		111.8		-8.0%
Ertragssteuern	7	-14.3		-22.9		
Konzerngewinn		88.6	10.2%	88.9	10.4%	-0.3%
Minderheitsanteile		0.5		0.0		
SFS Aktionäre		88.1		88.9		
Gewinn je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF) unverwässert und verwässert	9	2.35		2.37		-0.9%

Der Anhang auf den Seiten 21 bis 23 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2019.

Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	30.6.2019 (ungeprüft)		31.12.2018 (geprüft)		+/-%
Flüssige Mittel	131.2		129.7		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	310.5		314.5		
Sonstige kurzfristige Forderungen	38.9		38.1		
Vorräte	356.8		342.2		
Aktive Rechnungsabgrenzungen	12.7		11.1		
Umlaufvermögen	850.1	51.8%	835.6	51.6%	1.7%
Sachanlagen	709.5		706.5		
Immaterielle Anlagen	14.0		14.8		
Finanzanlagen	45.7		43.8		
Latente Steuerguthaben	21.0		18.6		
Anlagevermögen	790.2	48.2%	783.7	48.4%	0.8%
Aktiven	1'640.3	100.0%	1'619.3	100.0%	1.3%

Passiven in Mio. CHF	30.6.2019 (ungeprüft)		31.12.2018 (geprüft)		+/-%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	86.2		122.9		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	56.2		22.0		
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	50.5		64.2		
Passive Rechnungsabgrenzungen	102.4		74.6		
Kurzfristiges Fremdkapital	295.3	18.0%	283.7	17.5%	4.1%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	126.9		48.6		
Vorsorgeverpflichtungen	5.8		5.8		
Langfristige Rückstellungen	14.9		14.1		
Latente Steuerverbindlichkeiten	58.2		62.5		
Langfristiges Fremdkapital	205.8	12.5%	131.0	8.1%	57.1%
Fremdkapital	501.1	30.5%	414.7	25.6%	20.8%
Aktienkapital	3.8		3.8		
Kapitalreserven	11.5		73.8		
Gewinnreserven	1'101.2		1'104.5		
Eigenkapital SFS Aktionäre	1'116.5	68.1%	1'182.1	73.0%	-5.5%
Minderheitsanteile	22.7		22.5		
Eigenkapital	1'139.2	69.5%	1'204.6	74.4%	-5.4%
Passiven	1'640.3	100.0%	1'619.3	100.0%	1.3%

Der Anhang auf den Seiten 21 bis 23 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2019.

Eigenkapital- nachweis

	Aktienkapital	Kapitalreserven	Goodwill verrechnet	Cash flow hedging	Währungsdifferenzen	Übrige Gewinnreserven	Gewinnreserven	Eigenkapital SFS Aktionäre	Minderheitsanteile	Eigenkapital
in Mio. CHF										
Stand 31.12.2017 (geprüft)	3.8	145.0	-908.6	-3.2	9.7	1'835.1	933.0	1'081.8	5.2	1'087.0
Effekt aus Cash flow hedging	-	-	-	3.2	-	-	3.2	3.2	-	3.2
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-4.5	-	-4.5	-4.5	0.5	-4.0
Konzerngewinn	-	-	-	-	-	88.9	88.9	88.9	-	88.9
Dividende für 2017	-	-71.2	-	-	-	-	-	-71.2	-	-71.2
Stand 30.06.2018 (ungeprüft)	3.8	73.8	-908.6	-	5.2	1'924.0	1'020.6	1'098.2	5.7	1'103.9
Effekt aus Cash flow hedging	-	-	-	1.2	-	-	1.2	1.2	-	1.2
Zugang Konsolidierungskreis	-	-	-4.2	-	-	-	-4.2	-4.2	17.1	12.9
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-16.3	-	-16.3	-16.3	-0.2	-16.5
Konzerngewinn	-	-	-	-	-	103.9	103.9	103.9	1.1	105.0
Dividende für 2017	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.2	-1.2
Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	-0.7	-0.7	-0.7	-	-0.7
Stand 31.12.2018 (geprüft)	3.8	73.8	-912.8	1.2	-11.1	2'027.2	1'104.5	1'182.1	22.5	1'204.6
Effekt aus Cash flow hedging	-	-	-	-1.0	-	-	-1.0	-1.0	-	-1.0
Zugang Konsolidierungskreis	-	-	-70.0	-	-	-	-70.0	-70.0	-	-70.0
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-7.9	-	-7.9	-7.9	-0.3	-8.2
Konzerngewinn	-	-	-	-	-	88.1	88.1	88.1	0.5	88.6
Dividende für 2018	-	-62.3	-	-	-	-12.7	-12.7	-75.0	-	-75.0
Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	0.2	0.2	0.2	-	0.2
Stand 30.06.2019 (ungeprüft)	3.8	11.5	-982.8	0.2	-19.0	2'102.8	1'101.2	1'116.5	22.7	1'139.2

Der Anhang auf den Seiten 21 bis 23 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2019.

Cash Flow Rechnung

in Mio. CHF (ungeprüft, komprimierte Version)	Anhang	2019 1H	2018 1H	+/-%
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		123.3	143.0	-13.8%
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-18.2	-38.7	-53.0%
Geldzufluss aus Betriebstätigkeit		105.1	104.3	0.8%
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-55.4	-68.7	
Einzahlungen aus Devestitionen von Sachanlagen		8.9	0.2	
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen		-1.0	-0.8	
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	10	-91.6	-	
Einzahlungen aus dem Verkauf konsolidierter Unternehmen	10	-	0.6	
Veränderung von Aktivdarlehen		-0.1	-2.2	
Auszahlungen an/Dividenden von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-2.5	-	
Zins- und Wertschrifteneinnahmen		0.4	0.4	
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit		-141.3	-70.5	
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		35.0	57.2	
Aufnahme/Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		78.4	-	
Dividende an die Aktionäre		-75.0	-71.2	
Geldabfluss/Geldzufluss aus Finanzierungstätigkeit		38.4	-14.0	
Umrechnungsdifferenz bei flüssigen Mitteln		-0.7	0.4	
Veränderung von flüssigen Mitteln		1.5	20.2	
Flüssige Mittel Anfangsbestand		129.7	112.8	
Flüssige Mittel Schlussbestand		131.2	133.0	

Der Anhang auf den Seiten 21 bis 23 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2019.

Anhang

1 Allgemeine Informationen

Die SFS Group ist ein weltweit tätiger Entwicklungs-, Fertigungs- und Lieferpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, Befestigungslösungen und Baugruppen sowie massgeschneiderte Logistiklösungen, welche unter den Marken SFS, Unisteel, GESIPA® und Tegra Medical am Markt verkauft werden.

Die SFS Group AG ist eine Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Widnau/SG, Schweiz. Gleichzeitig ist sie die Muttergesellschaft aller SFS Unternehmen und damit der SFS Group. Sie ist an der SIX Swiss Exchange in Zürich mit dem Valoren Symbol SFSN kotiert.

Alle nachfolgenden Werte sind in Millionen CHF angegeben, sofern nicht explizit anders ausgewiesen.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Dieser konsolidierte und komprimierte Halbjahresbericht wurde entsprechend dem Swiss GAAP FER 31 Abs. 9 bis 12 Zwischenberichterstattung erstellt. Er ist im Zusammenhang mit der Konzernrechnung 2018 zu betrachten und nach den gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt worden. Es wurden keine neuen Standards eingeführt.

3 Wesentliche Annahmen und Einschätzungen

Die in der Konzernrechnung 2018 angewendeten Annahmen und Schätzungen sowie das finanzielle Risikomanagement sind im 1. Halbjahr 2019 unverändert weitergeführt worden. Ebenso gibt es bei den finanziellen Risiken keine materiellen Veränderungen.

4 Saisonale und weitere Einflüsse

Aufgrund von saisonalen Schwankungen in den Segmenten werden normalerweise im 2. Halbjahr höhere Nettoumsätze und ein höherer Betriebserfolg erzielt als im 1. Halbjahr.

Die stärksten Ausprägungen zeigen sich in der Regel in den Endabnehmermärkten Elektronik- und Bauindustrie. In der Elektronikindustrie stehen im 2. Halbjahr die Lancierung neuer Endprodukte wichtiger Kunden und das Weihnachtsgeschäft bevor. Die Bauindustrie profitiert in der Regel von saisonal starken Herbstmonaten. In den anderen Abnehmermärkten fallen die Umsätze zeitlich ausgeglichener an.

Umzugs- und Einmalkosten, im Zusammenhang mit der Konsolidierung der chinesischen Geschäftsaktivitäten in Nantong, steht im 1. Halbjahr 2019 ein Buchgewinn aus dem Verkauf einer Immobilie gegenüber. Die Nettobelastung auf Stufe Betriebserfolg betrug im 1. Halbjahr 2019 rund CHF 3.7 Mio. Weitere Einmaleffekte dürften den EBIT im 2. Halbjahr 2019 netto mit einem höheren einstelligen Betrag belasten.

5 Segmentinformationen

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

Die Überwachung und Beurteilung der Ertragslage sowie die Bewertung der Vermögenswerte wird nach den gleichen Grundsätzen wie im Jahresabschluss 2018 vorgenommen.

Die detaillierten Informationen zu den Segmenten sind auf den Seiten 8 bis 14 dargestellt.

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

Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

	2019 1H	2018 1H
Erfolgsrechnung		
Engineered Components	65.4	83.9
Fastening Systems	24.0	20.7
Distribution & Logistics	18.1	12.4
Corporate	-2.0	-1.0
Betriebserfolg (EBIT)	105.5	116.0
Finanzergebnis	-2.2	-4.0
Ergebnisanteil von Assoziierten/ Gemeinschaftsunternehmen	-0.4	-0.2
Gewinn vor Steuern	102.9	111.8

Aktiven	30.6.2019	31.12.2018
Engineered Components	837.8	851.5
Fastening Systems	388.9	357.7
Distribution & Logistics	174.5	167.6
Corporate	61.1	66.6
Betriebliche Aktiven	1'462.3	1'443.4
+ Flüssige Mittel	131.2	129.7
+ Derivative Finanzinstrumente	1.1	2.4
+ Finanzanlagen	45.7	43.8
Aktiven	1'640.3	1'619.3

Passiven	30.6.2019	31.12.2018
Engineered Components	146.7	181.8
Fastening Systems	81.2	73.0
Distribution & Logistics	37.9	34.8
Corporate	51.8	54.5
Betriebliche Passiven	317.6	344.1
+ Kfr. Finanzverbindlichkeiten	56.2	22.0
+ Lfr. Finanzverbindlichkeiten	126.9	48.6
+ Derivative Finanzinstrumente	0.4	-
Fremdkapital	501.1	414.7
Eigenkapital (Nettoaktiven)	1'139.2	1'204.6

6 Nettoumsatz

	2019 1H	2018 1H
Umsatz mit Dritten	867.8	855.9
Übrige Posten	0.6	-1.3
Nettoumsatz	868.4	854.6

7 Ertragssteuern

Im Halbjahresbericht sind die Ertragssteuern auf Basis der lokalen Steuersätze erfasst worden. Die Annahme der Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF) führte im 1. Halbjahr 2019 zu einem einmaligen latenten Steuerertrag von CHF 5.2 Mio.

8 Bezahlte Dividende

Der Ausschüttungsantrag für das Geschäftsjahr 2018 von CHF 2.00 je Aktie wurde an der Generalversammlung genehmigt und im Mai 2019 im Umfang von CHF 75.0 Mio. ausbezahlt.

9 Ergebnis je SFS Aktie

	2019 1H	2018 1H
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000
Unternehmensgewinn SFS Aktionäre	88.1	88.9
Ergebnis je Aktie (in CHF)		
unverwässert und verwässert	2.35	2.37

10 Veränderungen im Konsolidierungskreis

2019

Per 1. April 2019 erwarb die SFS Group 100% der Triangle Fastener Corporation mit Hauptsitz in Pittsburgh (USA). Die Firma erzielte 2018 mit etwa 200 Mitarbeitenden einen Umsatz von über USD 70 Mio. und wird Teil des Segments Fastening Systems.

2018

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

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

	2019	2018
Veränderungen im Konsolidierungskreis	1H	1H
Kaufpreis	-92.8	-
Liquide Mittel	1.2	-
Verkauf Geschäftsbereich	-	0.6
Ausweis Cash Flow Rechnungen	-91.6	0.6

11 Währungskurse

	2019	2018
Erfolgsrechnung Durchschnittskurse	1H	1H
CNY 100	14.694	15.171
EUR 1	1.130	1.169
GBP 1	1.293	1.329
SGD 1	0.736	0.729
USD 1	1.000	0.966

	30.6.2019	31.12.2018
Bilanz Stichtagskurse		
CNY 100	14.203	14.310
EUR 1	1.111	1.127
GBP 1	1.239	1.260
SGD 1	0.721	0.723
USD 1	0.976	0.984

12 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der Verwaltungsrat hat den Halbjahresbericht am 18. Juli 2019 genehmigt. Es sind keine weiteren Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf diese Konzernrechnung haben.

Informationen für Aktionäre

Anzahl Aktien in 1'000	30.6.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Anzahl Namenaktien	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl dividendenberechtigte Aktien	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl Aktionäre	8'592	7'960	7'530	6'641	6'941
Börsenschlusskurse (in CHF)					
Höchstkurs	95.30	121.80	123.50	83.15	79.00
Tiefstkurs	74.30	73.80	82.55	60.45	56.90
Schlusskurs	83.10	76.30	113.20	83.10	70.00
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	2.35	5.14	4.24	3.32	2.39
Ausschüttung je Aktie in CHF	n/a	2.00	1.90	1.75	1.50
Ausschüttungsquote in % vom konsolidierten Unternehmensgewinn	n/a	38.7	44.8	52.6	62.7
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Schlusskurs)	n/a	14.8	26.7	25.0	29.3
Börsenkapitalisierung					
In Mio. CHF (Schlusskurs × Anzahl dividendenberechtigte Aktien)	3'116.3	2'861.3	4'245.0	3'116.3	2'625.0
In % des Nettoumsatzes	179.4	164.7	259.7	216.9	191.4
In % vom Eigenkapital	273.6	237.5	390.5	315.5	233.0

Termine

Freitag, 24. Januar 2020	Erste Informationen zum Geschäftsjahr 2019
Freitag, 6. März 2020	Veröffentlichung Jahresergebnisse 2019
Donnerstag, 23. April 2020	27. Generalversammlung der SFS Group AG

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

Halbjahresbericht 2019

Der Halbjahresbericht ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Vollversion.

Haftungsausschluss

Dieser Halbjahresbericht enthält vorausschauende Aussagen. Sie widerspiegeln die aktuelle Einschätzung der SFS Group bezüglich Marktbedingungen und zukünftiger Ereignisse und sind daher Risiken, Unsicherheiten und Annahmen unterworfen. Unvorhersehbare Ereignisse könnten zu einer Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den in diesem Halbjahresbericht gemachten Voraussagen und publizierten Informationen führen. Insoweit sind sämtliche in diesem Halbjahresbericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen mit diesem Vorbehalt versehen.

Impressum

Herausgeber: SFS Group AG
Gestaltung: SFS Group AG
Text: SFS Group AG
Druck: galledia ag

