

**Inventing**  
**success**  
**together**

**17**

# Inhalt

<b>Finanzielle Übersicht</b>	3
<b>Key Takeaways</b>	4
<b>Lagebericht</b>	6
<b>Strategie</b>	9
<b>Märkte</b>	12
<b>Segmentberichte</b>	15
Engineered Components	15
Fastening Systems	18
Distribution & Logistics	20
<b>Success Stories</b>	22
<b>Nachhaltigkeit</b>	30
<b>Technologie</b>	36
<b>Corporate Governance</b>	39
<b>Vergütungsbericht</b>	55
<b>Finanzbericht</b>	65

## Finanzielle Übersicht

# Starkes Wachstum

	Swiss GAAP FER		IFRS	
	2017 geprüft	2016 geprüft	2017 ungeprüft	2016 geprüft
<b>Erfolgsrechnung</b> in Mio. CHF				
Bruttoumsatz	1'632.7	1'436.5	1'632.7	1'436.5
Veränderung zum Vorjahr in %				
Bei aktuellen Währungskursen	13.7	4.4	13.7	4.4
Bei konstanten Währungskursen	13.2	3.5	13.2	3.5
Nettoumsatz	1'634.8	1'436.7	1'634.8	1'436.7
EBITDA	323.5	306.2	320.9	300.5
In % des Nettoumsatzes	19.8	21.3	19.6	20.9
EBITA	239.9	222.5	237.3	216.8
In % des Nettoumsatzes	14.7	15.5	14.5	15.1
EBITA normalisiert <sup>1</sup>	235.8	213.0	233.2	207.3
In % des Nettoumsatzes	14.4	14.8	14.3	14.4
Betriebserfolg (EBIT)	197.7	159.8	167.8	155.1
In % des Nettoumsatzes	12.1	11.1	10.3	10.8
Konzerngewinn	159.1	124.8	133.0	122.2
In % des Nettoumsatzes	9.7	8.7	8.1	8.5
Konzerngewinn cash-wirksam <sup>2</sup>	192.8	174.8	188.1	172.1
In % des Nettoumsatzes	11.8	12.2	11.5	12.0
<b>Bilanz</b> in Mio. CHF				
Bilanzsumme	1'519.0	1'469.7	2'431.4	2'436.8
Nettofinanzvermögen / (-schulden)	34.7	0.5	34.7	0.5
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	927.0	800.0	927.0	800.0
Investiertes Kapital I	1'052.3	948.0	na	na
Investiertes Kapital II	1'960.9	1'692.2	1'912.3	1'657.6
Eigenkapital	1'087.0	987.8	1'947.0	1'860.3
In % der Bilanzsumme	71.6	67.2	80.1	76.3
<b>Cash Flow Rechnung</b> in Mio. CHF				
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	226.6	241.5	226.6	241.5
Kauf Sachanlagen und Software	-132.8	-84.6	-132.8	-84.6
Kauf Beteiligungen netto	-10.2	-250.6	-10.2	-249.2
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>				
Mitarbeitende (FTE)	9'478	9'021	9'478	9'021
<b>Finanzkennzahlen (ungeprüft)</b>				
Eigenkapitalrendite in %	16.1	11.1	7.1	6.8
ROCE in % <sup>3</sup> (Return on capital employed)	25.9	27.8	25.6	27.1
ROIC I in % <sup>4</sup> (Return on invested capital)	15.0	13.5	na	na
ROIC II in % <sup>5</sup> (Return on invested capital)	9.8	10.5	9.8	10.6
<b>Aktienkennzahlen</b>				
Ergebnis je Aktie in CHF	4.24	3.32	3.55	3.25
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.90 <sup>6</sup>	1.75	1.90	1.75
Ausschüttung in Mio. CHF	71.2	65.6	71.2	65.6
Ausschüttungsquote in %	44.8	52.6	53.6	53.7

<sup>1</sup> Bereinigt um Sondereinflüsse

<sup>2</sup> Unternehmensgewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren latenten Steuern (cash net income)

<sup>3</sup> EBITA in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals in Anlehnung an IFRS ohne immaterielles Anlagevermögen

<sup>4</sup> EBIT abzüglich Steuern in % des Investierten Kapitals I (Eigenkapital minus Nettofinanzvermögen am Jahresende)

<sup>5</sup> EBITA abzüglich Steuern in % des Investierten Kapitals II (Eigenkapital vor Goodwillverrechnung (SGF) minus Nettofinanzvermögen am Jahresende)

<sup>6</sup> Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 25. April 2018

## Key Takeaways

# Hohe Vorleistungen

**Markante Umsatzsteigerung erzielt**  
in %

# +13.7

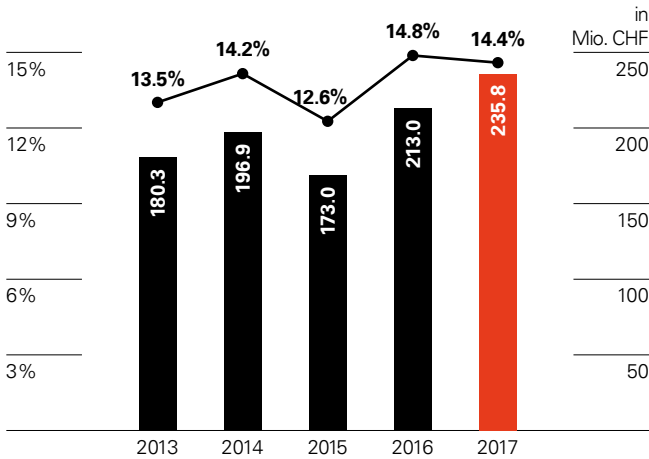
Getragen von einem starken organischen Wachstum von 7.4% und der erstmaligen Konsolidierung von Tegra Medical steigerte die SFS Group im Geschäftsjahr 2017 den Umsatz um 13.7% auf CHF 1'632.7 Mio.

**In zukünftiges Wachstum investiert**  
in Mio. CHF

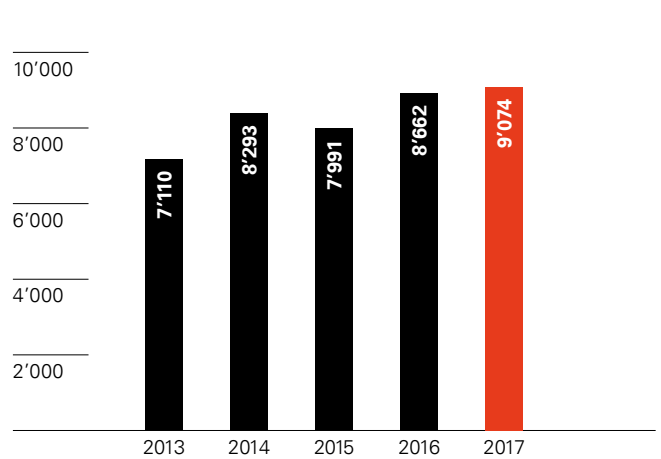
# 132.8

SFS investierte im 2017 stark in die Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit und schafft damit die Basis für zukünftiges Wachstum.

**Betriebsgewinn trotz hoher Vorleistungen gesteigert**  
Entwicklung EBITA und EBITA-Marge normalisiert



**Leistungsfähigkeit gestärkt**  
Entwicklung Anzahl Mitarbeitende am Jahresende



**Position in Medizinaltechnik und Amerika verbessert**

Der Umsatz in Amerika stieg 2017 durch die erfolgreiche Integration von Tegra Medical um 39.9% auf CHF 281.4 Mio. Durch diese Akquisition hat sich der Umsatzanteil in Amerika auf 17.2% erhöht.

Auch in den Endmärkten änderte sich die Umsatzverteilung: Dank der Akquisitionen von Stamm (CH) und Tegra Medical (USA), die im 2016 getätigt wurden, erhöhte sich der Umsatzanteil der Medizinaltechnik markant von 1.9% (2016) auf 6.4% (2017).

**Umsatzanteile nach Endmärkten 2017**

in %

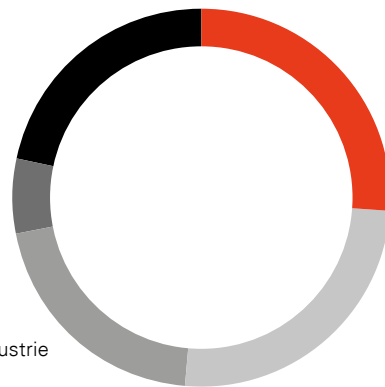
Übrige Industrien  
**21.5%**

Medizinal-technik  
**6.4%**

Elektro- und Elektronikindustrie  
**20.6%**

Automobil-industrie  
**26.2%**

Bauindustrie  
**25.3%**





# Inventing success together

**Engineered Components****Aus drei wird eins**

Seite 22



SFS hat zusammen mit einem Kunden aus der Automobilindustrie eine innovative und wirtschaftlich sowie technisch interessante Lösung erarbeitet, die dem Leistungsversprechen «Inventing success together» zu 100% entspricht.

**Fastening Systems****Breites Leistungsspektrum**

Seite 24



Gemeinsam mit dem Kunden hat SFS massgeschneiderte Lösungen für den neuen Flughafen in Istanbul, der zu den grössten der Welt gehören wird, erfolgreich entwickelt und umgesetzt.

**Distribution & Logistics****Lancierung neuer eShop**

Seite 26



SFS lancierte einen neuen, modernen und benutzerfreundlichen eShop für Profis aus Industrie und Handwerk. Dank der Einbindung der Kunden ist er optimal auf deren Bedürfnisse zugeschnitten und überzeugt durch hohe Benutzerfreundlichkeit.

**SFS intern****Schärfung Produktionsprofile**

Seite 28



«Inventing success together» – dieses Leistungsversprechen gilt nicht nur extern, sondern auch intern. Es war die Basis für die erfolgreiche Bewältigung der Herausforderung, die sich SFS im Zusammenhang mit der Aufwertung des Schweizer Frankens gestellt hat.

# Dynamisches Geschäftsjahr

**2017 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Die SFS Group erzielte ein dynamisches Umsatzwachstum. Mit der Integration von Tegra Medical wurde die Positionierung in der Medizinaltechnik und in Amerika deutlich verbessert. Der Betriebsgewinn wuchs, wurde aber von operativen Sondereffekten belastet.**



Heinrich Spoerry



Jens Breu

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Getragen von einem starken organischen Wachstum von 7.4% und der erstmaligen Konsolidierung von Tegra Medical steigerte die SFS Group im Geschäftsjahr 2017 den Umsatz um 13.7% auf CHF 1'632.7 Mio. Alle Segmente haben zur erfreulichen Geschäftsentwicklung beigetragen. Veränderungen im Konsolidierungskreis haben sich mit 5.8% und Währungseffekte mit 0.5% positiv auf das Umsatzwachstum ausgewirkt.

Für die Jahresrechnung 2017 wurde erstmals anstelle von IFRS der Rechnungslegungsstandard Swiss GAAP FER angewendet. Dieser Standard ist für die SFS Group zweckmässiger als IFRS, dessen Komplexität ständig zunimmt.

#### Betriebsgewinn gesteigert

Der normalisierte Betriebsgewinn (EBITA) konnte um 10.7% (nach Swiss GAAP FER) auf CHF 235.8 Mio. gesteigert werden. Die normalisierte EBITA-Marge sank auf 14.4%

(Vorjahr 14.8%). Dieser Rückgang hat hauptsächlich zwei Ursachen: Einerseits haben die ausserordentlich hohen Vorleistungen und Aufwendungen, die für die Realisierung anspruchsvoller Neuprojekte getätigt wurden, zu erhöhten Kosten geführt. Diese widerspiegeln sich auch in den hohen Investitionen in Sachanlagen und Software von CHF 132.8 Mio. (Vorjahr CHF 84.6 Mio.). Andererseits sind im Segment Fastening Systems wichtige Veränderungsprojekte initiiert worden, die sich kurz vor dem Abschluss befinden. Die Kosteneinsparungen werden erst in den Folgejahren wirksam. Weiter haben sich im Segment Distribution & Logistics aufgrund der Aufwertung des Euro die Beschaffungspreise für Handelsprodukte markant erhöht. Die erforderlichen Preisanpassungen konnten nur mit Verzögerung dem Markt weitergegeben werden.

Der Unternehmensgewinn betrug inklusive der Effekte aus den Gebäudeverkäufen CHF 159.1 Mio. (Vorjahr CHF 124.8 Mio.), was einer Steigerung von 27.5% entspricht.

#### Breite Abstützung erreicht

Im Geschäftsjahr 2017 hat sich der Umsatz in allen Regionen positiv entwickelt. Der Umsatz in Amerika stieg durch die erfolgreiche Integration von Tegra Medical um 39.9% und belief sich auf CHF 281.4 Mio. Durch diese Akquisition hat sich der geografische Umsatzanteil in den Regionen weiterentwickelt und liegt in Amerika neu bei 17.2% (Vorjahr 14.0%). Aufgrund der Akquisitionen von Tegra Medical und Stamm AG (beide 2016) hat sich auch die Umsatzverteilung nach Endmärkten verändert: Der Anteil der Medizinaltechnik am Gesamtumsatz stieg markant von 1.9% (2016) auf 6.4% (2017). Damit wurde die breite Verankerung in Regionen und Endmärkten deutlich verbessert.

Auch in Asien ist im Vergleich zum Vorjahr eine erfreuliche Umsatzzunahme um 16.6% auf CHF 353.9 Mio. erreicht

worden. Dies ist vor allem auf die Entwicklung der Division Electronics zurückzuführen. Die Geschäftsaktivitäten der übrigen Bereiche in Asien entwickelten sich ebenfalls vielversprechend.

### **Beschäftigungsniveau erhöht**

Der Personalbestand in der SFS Group beläuft sich per Ende Jahr auf 9'478 Vollzeitstellen (Jahresdurchschnitt 9'250). Die Erhöhung zum Vorjahr (+5.1%) ist auf das starke organische Wachstum zurückzuführen. Wir heissen die neu zu uns gestossenen Kolleginnen und Kollegen an dieser Stelle ganz herzlich willkommen in der SFS Familie.

### **Engineered Components**

#### **Starkes Umsatzwachstum realisiert**

Das Segment Engineered Components erreichte einen Umsatz von CHF 925.8 Mio., was einer Steigerung von 20.5% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Diese erfreuliche Entwicklung ist je zur Hälfte auf die Erstkonsolidierung von Tegra Medical und die hohe Wachstumsdynamik der Divisionen Automotive und Electronics zurückzuführen. Die Realisierung anspruchsvoller Neuprojekte hat das Umsatzwachstum massgeblich getragen. Die erwähnten Vorleistungen im Zusammenhang mit der Realisierung von Neuprojekten und kundenseitig bedingte Projektverzögerungen belasten die Ertragskraft. Die EBITA-Marge erreichte mit 19.8% (Vorjahr 21.2%) dennoch ein sehr attraktives Niveau.

### **Fastening Systems**

#### **Gute Dynamik fortgesetzt**

Das Segment Fastening Systems setzte die gute Wachstumsdynamik des ersten Semesters auch im zweiten Halbjahr fort. Der Umsatz konnte im Vergleich zum Vorjahr um 8.0% auf CHF 384.0 Mio. ausgeweitet werden. In einem grundsätzlich starken Marktumfeld profitierte insbesondere die Division Construction in Europa und Nordamerika von einer hohen Nachfrage. Dank den Markterfolgen innovativer Produkte konnte die Marktposition weiter ausgebaut werden. Die EBITA-Marge beträgt für 2017 7.7% (Vorjahr 9.0%). Erhöhte Kosten im Zusammenhang mit initiierten Veränderungsprojekten, deren Effekte erst in den Folgejahren wirksam werden, haben zu diesem Rückgang geführt.

### **Distribution & Logistics**

#### **Umsatzsteigerung durch Neukunden erreicht**

Das Segment Distribution & Logistics festigte seine Marktposition insbesondere durch die Gewinnung von Neukunden. Speziell die Bereiche Werkzeuge und Befestigungstechnik haben sich positiv entwickelt. Mit einem soliden Wachstum von 3.2% realisierte das Segment einen Umsatz von CHF 322.9 Mio. Die Steigerung liegt damit deutlich über dem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz, das eine wichtige Referenzgrösse darstellt. Das Segment erreichte eine EBITA-Marge von 9.1%. Bereinigt um Buchgewinne aus dem Verkauf nicht mehr benötigter Liegenschaften beträgt die Ertragskraft 6.9%, und liegt damit knapp unter dem Vorjahresniveau (7.2%). Rasch gestiegene Einkaufskosten, die nur mit einer zeitlichen Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden können, belasteten die Margenentwicklung.

### **Risikobeurteilung durchgeführt**

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

Im Berichtsjahr wurden insbesondere potenzielle Risiken und mögliche Gegenmassnahmen in den folgenden Bereichen diskutiert: Investitionsrisiken bei Grossprojekten, Währungsrisiken, Risiken bei akquirierten Unternehmen, Produkthaftung, IT-Ausfälle, Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage und Risiken im Bereich Compliance.

### **Entwicklungs- und Innovationstätigkeit ausgebaut**

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

Für das Geschäftsjahr 2017 betragen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung CHF 33.8 Mio. (Vorjahr CHF 30.6 Mio.). Dank diesen Investitionen wird die Leistungsfähigkeit der SFS Group gesteigert und somit die Basis für zukünftiges Wachstum gelegt. Die Kosten teilen sich auf in die Bereiche Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung und Vorbereitung auf Grossserienproduktionen. Sie sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten. Die Anforderungen für die Aktivierungsfähigkeit nach Swiss GAAP FER sind nicht erfüllt.

### **Veränderungen in Verwaltungsrat**

An der letztjährigen Generalversammlung vom 26. April 2017 sind Nick Huber und Bettina Stadler neu in den Verwaltungsrat der SFS Group gewählt worden. Sie ersetzen Ruedi Huber und Karl Stadler, die sich als Vertreter der Familienaktionäre über viele Jahre im Verwaltungsrat engagiert haben.

### **Auszahlung an die Aktionäre**

Aufgrund der robusten Ertragslage und der positiven Aussichten für die weitere Geschäftsentwicklung beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung die Ausschüttung von CHF 1.90 pro Aktie (Vorjahr CHF 1.75) aus Kapitaleinlagereserven. Die Auszahlung ist für natürliche Personen mit Steuersitz in der Schweiz frei von Verrechnungs- und Einkommenssteuern.

**Ausblick in das Geschäftsjahr 2018**

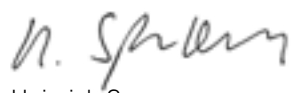
Unser Fokus gilt in diesem Jahr der Stärkung der Position bei bestehenden Kunden sowie dem selektiven Ausbau unserer Kundenbasis. Zudem wollen wir neue Applikationen erschliessen, wichtige Neuprojekte lancieren und die Synergien aus Veränderungsprojekten innerhalb der SFS Group verstärkt nutzen. Ende dieses Jahres sollte ebenfalls die Schärfung der Produktionsprofile des Segments Fastening Systems abgeschlossen sein. Für das Geschäftsjahr 2018 erwarten wir keine wesentlichen Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds oder der Währungsrelationen.

Aufgrund der Charakteristika des Geschäftsmodells und der Ausrichtung des Leistungsversprechens auf kurze Lieferfristen eignet sich der Bestellungseingang nicht als Kennzahl zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung.

Unter Annahme gleichbleibender wirtschaftlicher Rahmenbedingungen erwarten wir für 2018 eine Umsatzsteigerung um 5–7% und eine Verbesserung der EBIT-Marge gegenüber dem Geschäftsjahr 2017.

**Herzlicher Dank**

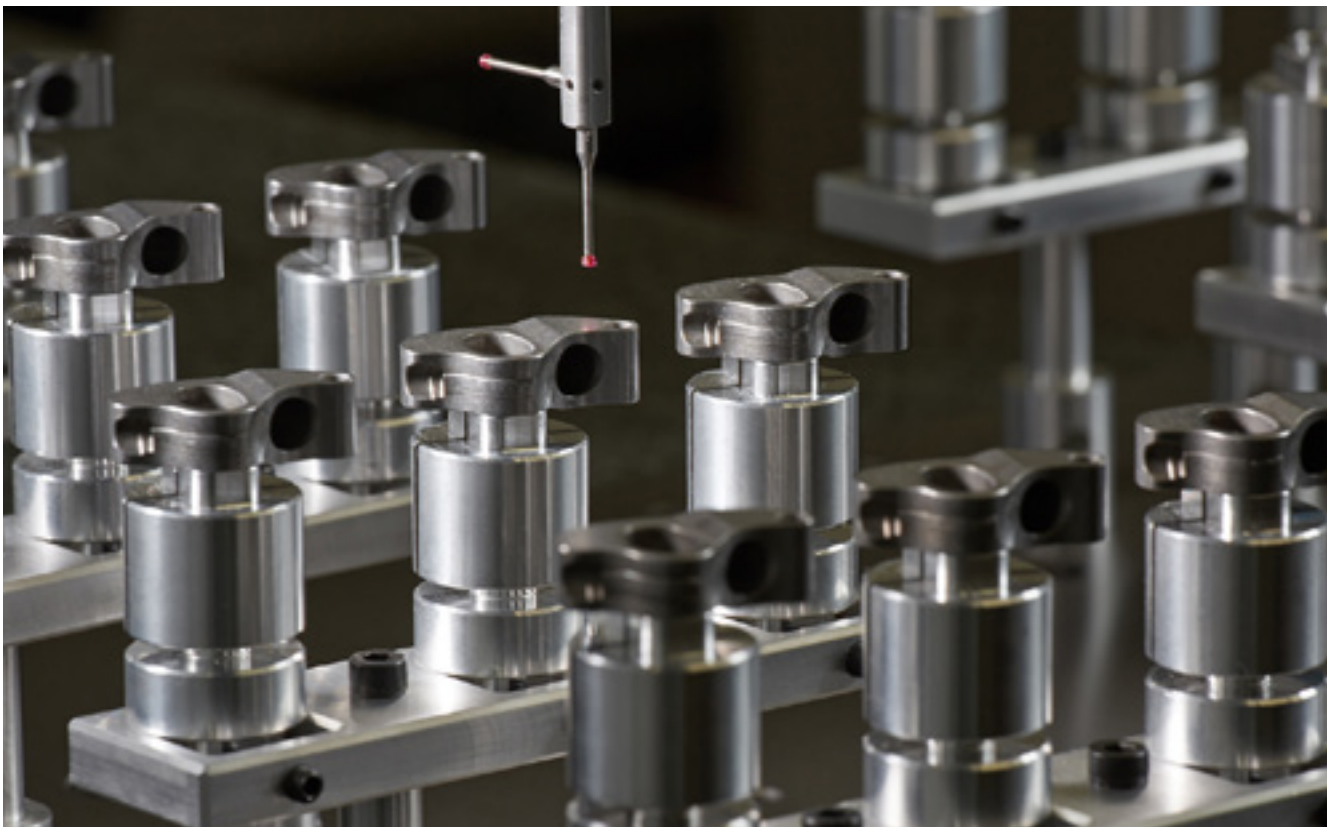
Ein grosser Dank gilt den Mitarbeitenden der SFS Group. Dank ihnen hat sich die SFS Group auch im Jahr 2017 gut entwickelt. Sie haben in allen Bereichen mit hoher Kompetenz, Kreativität und grossem Engagement hervorragende Leistungen erzielt. Unseren Kunden danken wir für ihre Partnerschaft und das Vertrauen, 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



SFS hat im Jahr 2017 hohe Vorleistungen erbracht, welche die Basis bilden für das künftige Wachstum.

## Strategie

# Gemeinsamer Erfolg

**Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und den gemeinsamen Erfolg in enger Partnerschaft zu erfinden, ist unser oberstes Ziel. Basis dazu sind hohe Anwendungs- und Technologiekompetenz.**

### Von SFS Produkten 24/7 begleitet

SFS begleitet Sie zuverlässig durch den Alltag, von früh bis spät, sieben Tage die Woche. Meist unbemerkt, denn unsere Präzisionsformteile und mechanischen Befestigungssysteme sind in die erfolgreichen Produkte unserer Kunden eingebettet und erfüllen dort oft erfolgskritische Funktionen.

Der Kontakt zu SFS Produkten beginnt schon morgens zu Hause, wo Befestigungssysteme und Präzisionskomponenten von SFS in Türen, Fenstern oder Küchen wichtige Funktionen erfüllen. Auch in Elektrogeräten wie Rasierapparaten oder hochwertigen Haushaltsgeräten steckt SFS Know-how. Beim Griff zum Smartphone halten Sie viele SFS Bauteile in der Hand oder tragen sie mit der Smart- oder Sportwatch am Handgelenk.

### Vielfältige Anwendungsbereiche erschlossen

Bei der Autofahrt sind Sie von zahlreichen SFS Produkten umgeben: im Interieur, der Fahrzeugstruktur und insbesondere in Sicherheitssystemen wie Sitzgurten, Airbags oder Bremsen. Dort helfen unsere Produkte im Ernstfall Leben zu retten. Angekommen im Büro, werden Datenspeicher genutzt, die zahlreiche SFS Komponenten enthalten. Auch wenn Sie sich an Bord eines modernen Flugzeuges über das tiefe Geräuschniveau freuen, sind SFS Befestigungslösungen beteiligt, die Vibrationen im Innenraum zu reduzieren. Und nicht zuletzt ist SFS bei Freizeitgadgets wie Adventure Cameras oder Drohnen mit dabei. Auch im Gesundheitswesen leisten unsere Instrumente und Komponenten einen wichtigen Beitrag.

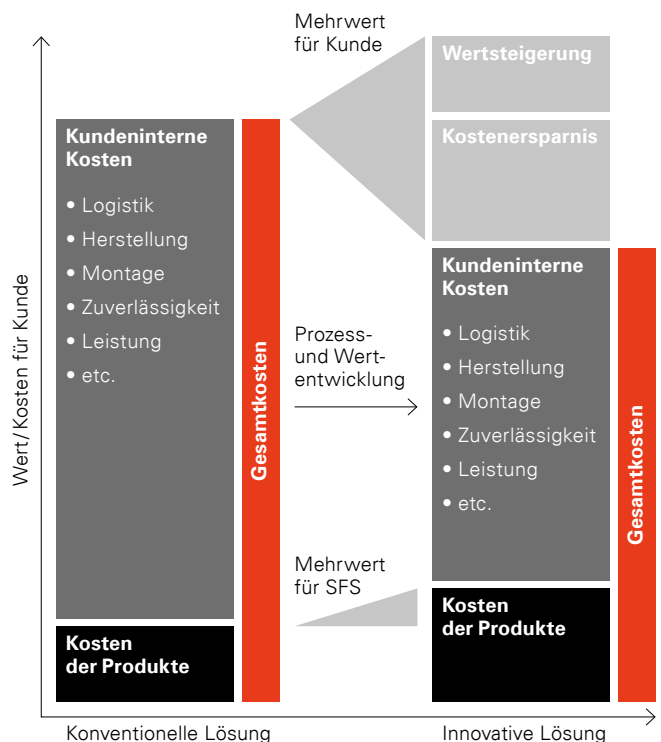
### Für Kunden Mehrwert schaffen

Im Verhältnis zu den Gesamtkosten des Kundenprodukts betragen die direkten Kosten der darin eingebetteten SFS Produkte oft weniger als 1%. Die damit verbundenen Aufwände auf Kundenseite für Beschaffung, Logistik, Handling oder Teilevielfalt belaufen sich indes auf ein Vielfaches der direkten Produktkosten. Deshalb besteht unser Ziel nicht in erster Linie darin, unsere direkten Produktkosten zu senken, sondern die Gesamtkosten unserer Kunden zu optimieren (siehe Grafik «Leistungsversprechen»). Diese Perspektive

erschliesst ein deutlich höheres Kosteneinsparungspotenzial und schafft nachhaltigen Mehrwert für die Kunden und SFS.

Der Vorteil: Massgeschneiderte Produkte und intelligente Lösungen unterstützen nicht nur den Kunden, sie führen auch zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die Partnerschaft. Das Ziel, erfolgreich zu sein und für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, bedingt eine entsprechende Grundhaltung: den steten Willen, den Erfolg gemeinsam zu erfinden.

### Leistungsversprechen der SFS Group





**Inventing success together – Erfolg gemeinsam erfinden**

Wir streben nach Verbesserung und Innovation – und das in enger Partnerschaft mit unseren Kunden, Arbeitskollegen und Lieferanten. Wir wollen gemeinsam erfolgreich sein, uns ständig verbessern, die technologischen Grenzen ausloten und verschieben. Der neue Claim «Inventing success together» widerspiegelt kurz und prägnant in drei Worten dieses Wertversprechen, für das SFS steht – ob intern oder extern.

Dieses Leistungsversprechen, die DNA von SFS, unterstützen wir auch mit einer Fokussierung in der Markenstrategie: Die Marken SFS intec und SFS unimarket stehen für die gleichen Werte wie die Marke SFS. Deshalb werden SFS intec und SFS unimarket abgelöst und durch die Marke SFS ersetzt. Dank dieser Konzentration wird die Effektivität und Effizienz in der Kommunikation markant erhöht. Die Marke SFS wird zudem geschärft, sodass wir unsere eigenen Leistungen und Lösungen vom Angebot unserer Mitbewerber noch besser abgrenzen können. Diese Konzentration kommt auch in unserem neuen Erscheinungsbild (Corporate Design) zum Ausdruck.

Marken wie GESIPA®, Unisteel, Tegra Medical oder Indo Schöttle bleiben bestehen. Deren strategische und kulturelle Nähe zu SFS wird durch den Zusatz «A member of SFS» dokumentiert.

**Stärken der Schweizer Standorte fördern**

Damit SFS auch mit einem starken Schweizer Franken in der Schweiz nachhaltig erfolgreich ist, werden die Schweizer Produktionsstandorte auf besonders Know-how- und kapitalintensive Produkte und Prozesse mit hoher Wertschöpfung und hohem Automatisierungsgrad ausgerichtet. Diesen Kriterien entsprechen insbesondere Projekte der Divisionen Automotive und Industrial. Im Gegenzug wird die Herstellung von Produkten, die diesen Charakteristiken nicht entsprechen, an geeignete Standorte ausserhalb der Schweiz transferiert. Das aktuelle Beschäftigungsniveau in der Schweiz wurde sogar noch leicht erhöht aufgrund dem Hochlauf von Neuprojekten.

**Leistungssteigerung durch Fokussierung erzielen**

Höchstleistung bedingt Fokussierung – getreu dieser Maxime befinden sich zahlreiche inländische und ausländische Produktionsstandorte von SFS in einem Transformationsprozess. Durch die Schärfung der Produktionsprofile entsprechend den Wettbewerbsvorteilen des jeweiligen Standorts werden die Leistungsfähigkeit der Werke erhöht und Skaleneffekte realisiert. Zahlreiche Projekte wurden in diesem Zusammenhang initiiert und werden voraussichtlich Ende 2018 abgeschlossen sein.

**Potenziale der Digitalisierung nutzen**

Die Digitalisierung bietet grosses Potenzial. Ein Beispiel sind automatisierte Lösungen zur Warenbewirtschaftung («M2M»-Systeme), wo SFS eine führende Rolle einnimmt und verschiedene Auszeichnungen entgegennehmen durfte. Dank

solcher Systeme werden Bestellabläufe vollständig automatisiert, Bestände gesenkt und gleichzeitig die Verfügbarkeit erhöht.

Für ein Produktionsunternehmen wie SFS ist die konsequente Nutzung von Optimierungsmöglichkeiten, wie sie etwa durch Automatisierung oder Lean Management erreicht werden, ein wichtiges Erfolgselement. Die fortschreitende Digitalisierung schafft zusätzliche Optionen für Produktinnovationen. Diese reichen von verbesserten Simulationsmöglichkeiten über verfeinerte Produktionsplanung bis hin zur intensivierten Nutzung von autonomen Fertigungskonzepten.

---

**SFS in Kürze**

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

**Engineered Components**

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

**Fastening Systems**

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

**Distribution & Logistics**

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

Die SFS Group ist weltweit in 25 Ländern und an über 80 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 mit rund 9'500 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1'633 Mio.

---

**Wachstum dank Innovation erzielen**

Innovationen und das Streben nach Verbesserungen sind ein wichtiger Pfeiler der SFS DNA. Da Innovationen oft durch Veränderungen im Marktumfeld ausgelöst werden, beispielsweise durch gesellschaftliche Entwicklungen oder den Druck zu Effizienzsteigerungen, ist für SFS eine klare Positionierung in den relevanten Absatzmärkten von zentraler Bedeutung.

SFS verfügt über eine äusserst robuste Projektpipeline an Innovationen und Neuprojekten, die im Berichtsjahr weiter gestärkt wurde. Aufgrund unserer internationalen Produktionsplattform, der Positionierung in Wachstumsmärkten, der engen Partnerschaft mit führenden Unternehmen und unserer Innovationskraft streben wir über die nächsten Jahre ein Wachstum an, das deutlich über dem prognostizierten Wachstum der Weltwirtschaft liegt.

**Dank Akquisitionen wachsen**

Neben dem organischen Wachstum sind auch Akquisitionen wichtig, um weiterwachsen zu können. Mit gezielten Übernahmen erschliessen wir neue Märkte, Kunden und Anwendungen und schaffen damit die Basis für ein zukünftiges organisches Wachstum. Dabei steht nicht die Übernahme grosser Unternehmen im Vordergrund, sondern die Verstärkung unserer Leistungsfähigkeit durch gut positionierte, erfolgreiche kleinere und mittlere Unternehmen.

**Profitabilität weiter steigern**

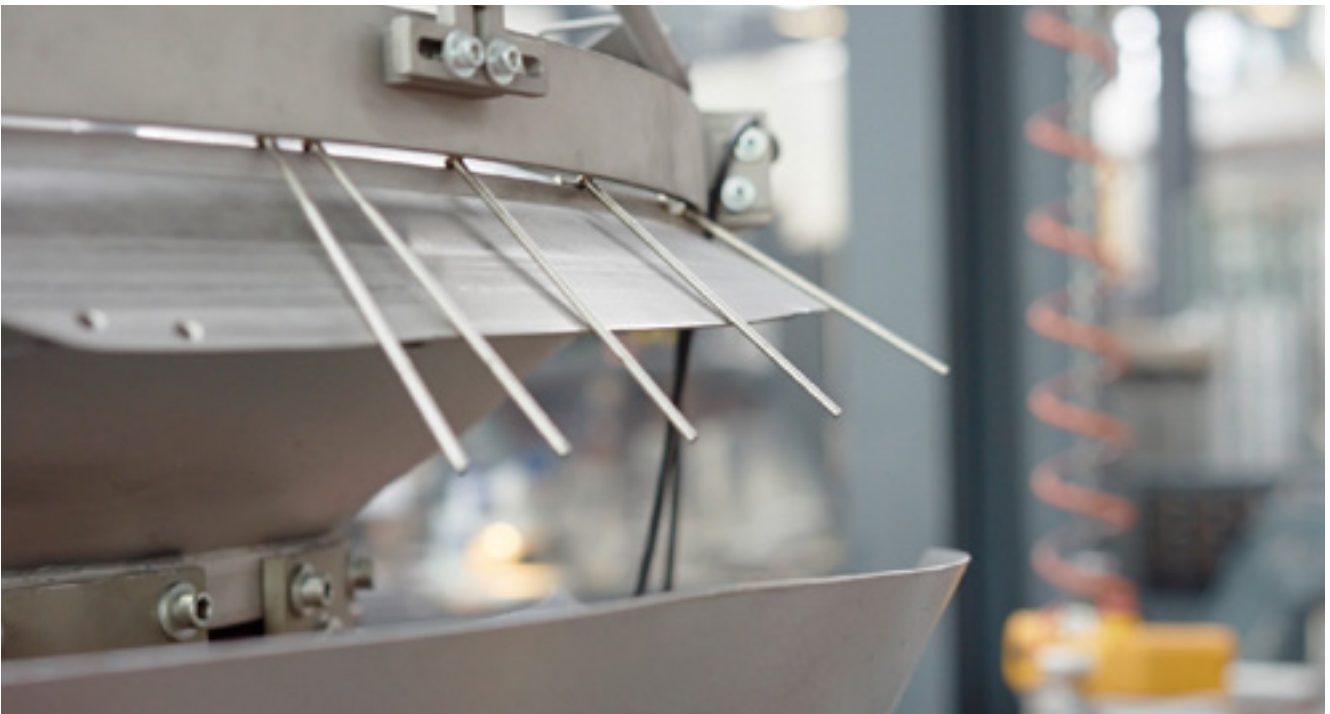
SFS erfreut sich einer guten Ertragskraft. Darin sehen wir die Bestätigung für die richtige Marktstrategie und die erfolgreiche Umsetzung unseres Leistungsversprechens «Inventing success together». Die gute Ertragskraft bildet den Grundstein für eine solide Eigenkapitalbasis und ist Garant für die langfristige unternehmerische Freiheit. Mittelfristig setzen wir uns eine weitere Verbesserung der EBIT-Marge zum Ziel. Diese erreichen wir dank einem überdurchschnittlichen Wachstum in profitablen Geschäftsbereichen, der weiteren Verbesserung der operativen Leistung sowie der Lancierung von innovativen Produkten.

---

**Strategische Prioritäten 2018**

---

- Stärkung der Position bei bestehenden Kunden durch konsequente Ausrichtung auf deren Bedürfnisse und Steigerung der Innovationsrate
  - Selektiver Ausbau der Kundenbasis und Erschliessung neuer Applikationen
  - Erfolgreiche Lancierung der verschiedenen Neuprojekte
  - Abschluss der umfangreichen Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile
  - Verstärkte Nutzung von Synergien innerhalb der SFS Group, insbesondere in der Technologiekompetenz
- 



Durch die Schärfung verschiedener Produktionsprofile entsprechend den Wettbewerbsvorteilen des jeweiligen Standorts werden die Leistungsfähigkeit der Werke erhöht und Skaleneffekte realisiert.

**Märkte**

# Breite Verankerung

**SFS hat ihre Position in wichtigen Wachstumsmärkten gefestigt und damit eine breitere Verankerung erreicht. Der Umsatzanteil im Medizinalbereich und in der Region Amerika wurde durch die Akquisition von Tegra Medical auf 6.4% respektive 17.2% erhöht.**

**Entwicklung nach Endmärkten**

**Marktzugang in der Medizinaltechnik ausgebaut**

Dank der Akquisitionen von Stamm (CH) und Tegra Medical (USA), die im 2016 getätigt wurden, konnte der Umsatzanteil der Medizinaltechnik markant von 1.9% (2016) auf 6.4% (2017) gesteigert werden. Robuste Markttrends verleihen der Medizinaltechnik ein weltweit attraktives Marktwachstum. Aufgrund des steigenden Kostendrucks konzentrieren sich die OEMs zunehmend auf Produktentwicklung und Vertrieb und suchen verstärkt die Zusammenarbeit mit Entwicklungs- und Produktionsspezialisten wie SFS. Wir sind bestrebt, die Marktposition in der Medizinaltechnik über die nächsten Jahre weiter auszubauen.

**Gute Dynamik im Automobilbereich fortgeführt**

Die gute Wachstumsdynamik der letzten Jahre im Automobilbereich setzte sich auch 2017 fort. Während die absoluten Umsätze im Automobilbereich deutlich anstiegen, reduzierte sich der Umsatzanteil um 100 Basispunkte auf 26.2% des Gesamtumsatzes. Dies als Folge der Integration von Tegra Medical, welche die Umsatzverteilung nach Branchen und geografischen Regionen deutlich veränderte.

Ein wichtiger Treiber für das Wachstum der Umsätze im Automobilbereich ist die Elektrifizierung des Autos, wodurch SFS sich zusätzliche Anwendungsgebiete erschliessen kann. Beispiele sind das autonome Fahren mit Komponenten für die elektronische Fahrbremse oder Neuentwicklungen für Kameragehäuse. Weitere vielversprechende Innovationen befinden sich in der Entwicklung. Deren Umsatz dürfte auch in den kommenden Jahren zu attraktivem Wachstum führen.

**Positive Dynamik erzielt**

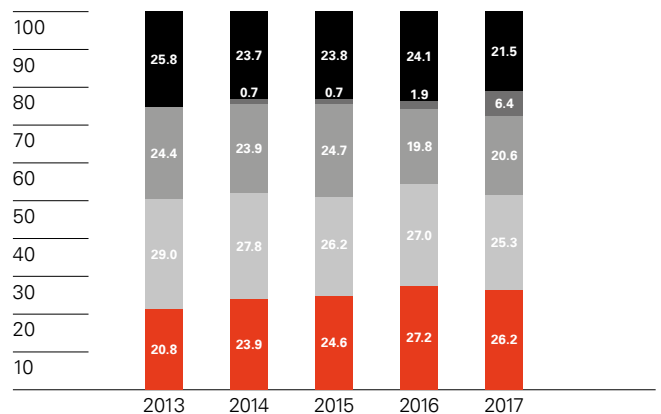
Die Geschäftsaktivitäten in der Baubranche entwickelten sich ebenfalls sehr positiv. Der Umsatzanteil beträgt 25.3% (Vorjahr 27.0%) des Konzernumsatzes. Wichtige Märkte in Nordamerika und Europa befinden sich in guter Verfassung. Dank innovativen Produkten gelang es SFS, Marktanteile zu

gewinnen und das Wachstum zu beschleunigen. Die Umsätze in der Elektronikindustrie entwickelten sich nach dem Übergangsjahr 2016 wieder deutlich positiv und erreichten einen Umsatzanteil von 20.6% (Vorjahr 19.8%). Weitere zukunftsweisende Projekte befinden sich in der Entwicklungsphase und werden in den nächsten Jahren zum Wachstum beitragen.

Der Umsätze in verschiedenen weiteren Endmärkten entwickelten sich stabil und betragen 21.5% des Konzernumsatzes. Dazu gehören beispielsweise die Aktivitäten im Bereich Luftfahrt oder der Werkzeugindustrie.

**Umsatzanteile 2013–2017 nach Endmärkten**

in %



- Automobilindustrie
- Bauindustrie
- Elektro- und Elektronikindustrie
- Medizinaltechnik
- übrige Industrien



## Entwicklung nach Regionen

### Bedeutung des Amerika-Geschäfts deutlich gesteigert

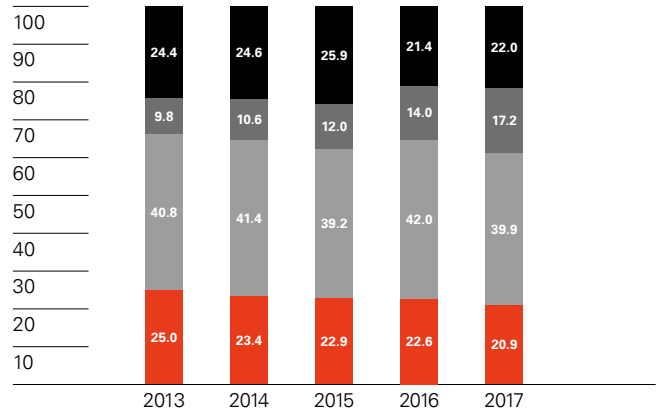
Nicht nur in den Endmärkten, auch in den geografischen Absatzmärkten ist SFS breit abgestützt. Die Bedeutung des Amerika-Geschäfts hat im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 17.2% zugenommen (Vorjahr 14.0%). Dies ist massgeblich auf die Integration von Tegra Medical zurückzuführen, deren Kunden sich fast ausschliesslich in Nord- und Südamerika befinden. Die Geschäftsaktivitäten im Automobil- und Baubereich trugen ebenfalls zur Stärkung des Amerika-Anteils bei.

### Umsatzanteil in Asien erhöht

Die Geschäftsentwicklung in Asien wird hauptsächlich von den Umsätzen der Division Electronics getrieben, die beinahe ausnahmslos in Asien erfolgen. Dank des starken Wachstums stieg der Umsatzanteil trotz der Konsolidierung der Umsätze von Tegra Medical von 21.4% im Vorjahr auf 22.0%. Dies ist insbesondere auf die positive Entwicklung im Smartphone-Business sowie auf neue Komponenten für Smartwatches und Smart Homes zurückzuführen. Zudem profitierte SFS im Bereich der Festplattenlaufwerke von der Ausweitung des Leistungsspektrums und dem Gewinn zusätzlicher Lieferanteile bei Kunden. Die Marktposition konnte so im generell schrumpfenden Markt weiter ausgebaut werden. Auch die Geschäftsaktivitäten der übrigen Bereiche in Asien entwickelten sich sehr positiv, womit der Auslauf des Handelsgeschäfts (TI-Inserts) vollends kompensiert werden konnte.

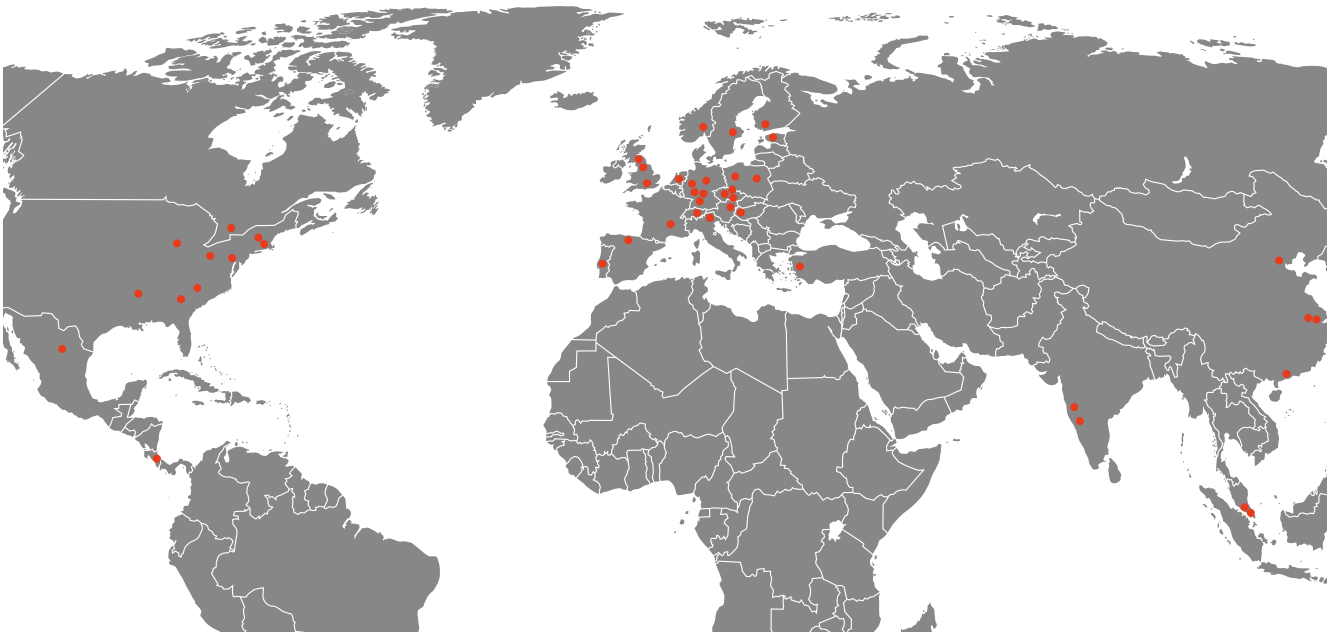
Umsatzanteile 2013–2017 nach Regionen

in %



■ Schweiz    ■ Amerika  
■ Europa    ■ Asien, Übrige

## Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte



Das gut ausgebaute Vertriebs- und Produktionsnetzwerk in Nordamerika, Europa und Asien ermöglicht die lokale Kundenbetreuung an über 80 Standorten. Die globale Präsenz ermöglicht den Kunden bei internationalen Projekten die Zusammenarbeit mit einem einzigen Partner.

### Europäischer und Schweizer Umsatzanteil rückläufig

Der Umsatz in Europa beträgt 39.9%. Dieses starke Ergebnis ist zurückzuführen auf eine gute, breit abgestützte Marktnachfrage in den Bereichen Bau und Industrie sowie auf die Erfolge zahlreicher Neuprojekte wie zum Beispiel im Automobilsektor. In der Schweiz wuchs der Umsatz um 4.8% im Vergleich zum Vorjahr und erreichte einen Anteil von 20.9%. In einem immer noch teilweise anspruchsvollen Marktumfeld gelang es SFS, gegenüber inländischen und ausländischen Mitbewerbern durch substantielle Projektgewinne bei wichtigen Kunden Akzente zu setzen.

## Entwicklung nach Segmenten

### Alle drei Segmente positiv entwickelt

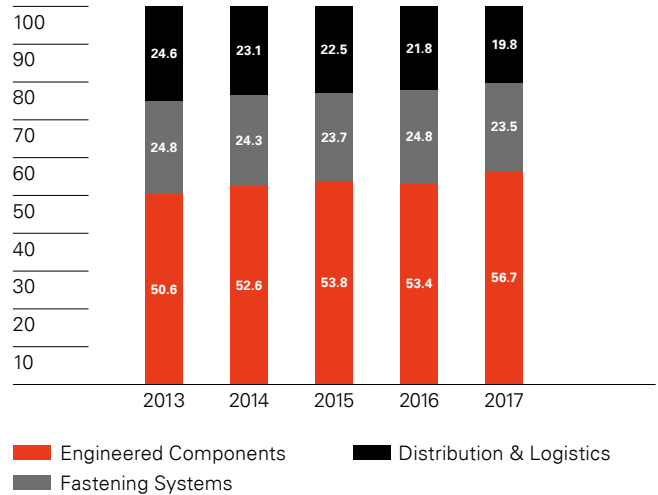
Der Segmentumsatz von Engineered Components stieg dank einem starken organischen und akquisitorischen Wachstum der Divisionen Automotive und Electronics um 20.5% und erreichte 56.7% des Gesamtumsatzes. Dieses Segment verantwortet damit weiterhin den Hauptanteil am Gruppenumsatz. Dank Erfolgen mit innovativen Produkten hat das Segment Fastening Systems seine Marktposition ausgebaut und ein attraktives Wachstum erzielt. Der Anteil am Umsatz der SFS Group liegt bei 23.5%. Das dritte Segment, Distribution & Logistics, überzeugte mit seinen Leistungen im Heimatmarkt Schweiz und akquirierte über 20 Neukunden im Bereich der Logistiklösungen für C-Teile. Es trägt 19.8% zum Gesamtumsatz bei.

### Positive Tendenz für nächste Jahre erwartet

Mittelfristig erwarten wir für das Segment Engineered Components ein Wachstum, das über jenem der SFS Group liegt. Gründe dafür sind die erfolgreiche Positionierung in Wachstumsmärkten sowie zahlreiche Neuprojekte. Während der Zuwachs im Segment Fastening Systems etwa jenem der gesamten SFS Group entsprechen wird, erwarten wir für das Segment Distribution & Logistics eine sanftere Entwicklung, die im Zusammenhang mit den erwarteten Wachstumsraten des Wirtschaftswachstums in der Schweiz steht. Für die gesamte SFS Group streben wir auch 2018 ein Wachstum im Bereich von 5–7% an.

### Umsatzanteile 2013–2017 nach Segmenten

in %



## Engineered Components

# Dynamisches Umsatzwachstum

**Die Realisierung anspruchsvoller Neuprojekte hat zu einer hohen Wachstumsdynamik geführt. Die Profitabilität erreichte erneut ein attraktives Niveau trotz hohen Vorleistungen.**

### Wachstum von Automotive und Electronics getragen

Die hohe Wachstumsdynamik aus dem ersten Halbjahr 2017 wurde im zweiten Semester erfolgreich fortgeführt. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2017 stieg im Vergleich zum Vorjahr um 20.5% auf CHF 925.8 Mio. Wie in den Vorjahren bildete der Erfolg der Division Automotive eine wichtige Basis für das starke organische Wachstum. Auch die Division Electronics leistete 2017 einen starken Wachstumsbeitrag und hat die Phase der Transformation mit dem Auslauf des Handelsgeschäfts erfolgreich abgeschlossen. Die Division Industrial entwickelte sich insgesamt stabil. Die Wachstumsdynamik in den einzelnen Anwendungsfeldern variierte jedoch deutlich. Die Integration von Tegra Medical, welche im Dezember 2016 erstmals zum Wachstum von Engineered Components beitrug und die Division Medical bildet, wurde erfolgreich vollzogen. Der Umsatz entwickelte sich aufgrund spezifischer Projektcharakteristika flach, wobei im zweiten Semester die erwartete Belebung eingetreten ist.

### Hohe Ertragskraft bestätigt

Das Segment Engineered Components hat in einem sehr kompetitiven Marktumfeld seine hohe Ertragskraft erneut unter Beweis gestellt und erzielte einen EBITA von CHF 186.0 Mio. Dies entspricht einer attraktiven EBITA-Marge von 19.8% (Vorjahr 21.2%). Grund für den Rückgang der Marge sind insbesondere Vorleistungen zur Realisierung von Neuprojekten. Diese zusätzlichen Aufwände und kundenseitig bedingte Projektverzögerungen belasten kurzfristig die Betriebsgewinnmarge.

### Basis für zukünftiges Wachstum geschaffen

In der Rolle als Engineering-Partner ist es für SFS von hoher Bedeutung, von den Kunden frühzeitig in ihre Entwicklungsprojekte eingebunden zu werden. Eine vertrauensvolle Partnerschaft ist dafür die Basis. So haben verschiedene Schlüsselkunden wie z. B. Continental, Robert Bosch, Brose oder die Faulhaber Group SFS auch dieses Jahr für ihre Leistung ausgezeichnet.

### Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2017 SGF*	2017 IFRS	+/- Vj.	2016 IFRS	2015 IFRS
Umsatz mit Dritten	925.8	925.8	20.5%	768.1	740.1
Wachstum vergleichbar <sup>1</sup>			9.6%		
Nettoumsatz	938.2	938.2	20.0%	781.5	756.1
EBITDA	243.3	243.3	11.2%	218.9	185.3
In % des Nettoumsatzes	25.9	25.9		28.0	24.5
EBITA	186.0	186.0	12.4%	165.4	134.1
In % des Nettoumsatzes	19.8	19.8		21.2	17.7
Betriebliche Nettoaktiven	618.6	1'482.2	-2.4%	1'519.2	1'290.6
Investitionen	80.3	80.3	66.6%	48.2	70.3
Mitarbeitende (FTE)	6'492	6'492	4.4%	6'217	5'635
RONOA (%) <sup>2</sup>	30.1	12.6		12.6	10.4
ROCE (%) <sup>3</sup>	31.7	31.7		32.3	26.5

<sup>1</sup> Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

<sup>2</sup> Rendite (EBITA) der betrieblichen Nettoaktiven (angepasst um die Akquisition Tegra Medical im 2016)

<sup>3</sup> Rendite (EBITA) des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

\*SGF = Swiss GAAP FER



Der Erfolg der Divisionen Automotive und Electronics bildete die Basis für das dynamische Wachstum im Segment Engineered Components.

Die hohe Leistungsfähigkeit von SFS widerspiegelt sich auch in der Akquisition von zahlreichen anspruchsvollen Neuprojekten. Zur Realisierung dieser Projekte tätigt SFS erhebliche Investitionen in den Ausbau der Produktionskapazitäten. 2017 betragen die Investitionen im Segment Engineered Components CHF 80.3 Mio. und lagen damit deutlich über dem Vorjahr (CHF 48.2 Mio.). Sämtliche Projekte müssen strengen Investitionsrichtlinien genügen, um die zukünftige Profitabilität abzusichern. Die neu installierten Kapazitäten können typischerweise erst nach zwei bis drei Jahren mit dem Hochlauf der Projekte ihre volle Leistung entfalten.

## Division Automotive

### Elektrifizierung des Autos als Wachstumstreiber bestätigt

Die Division Automotive hat ihre hohe Wachstumsdynamik aus den Vorjahren auch 2017 fortgeführt und ist deutlich stärker gewachsen als der Gesamtmarkt. Insbesondere der Hochlauf von Neuprojekten hat das starke Wachstum mitgetragen. Zudem hat die Division von einem positiven Marktumfeld in Asien und Europa profitiert. Die Elektrifizierung der Fahrzeuge und somit auch das autonome Fahren sind wichtige Innovations- und Wachstumstreiber, deren Bedeutung weiter steigt. In diesen Bereichen konnten bedeutende Neuprojekte gewonnen werden – einerseits zur Steigerung der Produktionsmengen bei bereits im Markt eingeführten Systemen und andererseits zur Entwicklung der nächsten Produktgenerationen.

Die Division Automotive erwartet, im nächsten Jahr die positive Wachstumsdynamik auf der Basis der attraktiven Projektpipeline und des positiven Marktumfelds fortsetzen zu können. Zur Realisierung der Innovationsprojekte und der damit verbundenen Kapazitäten werden auch 2018 substantielle Investitionen getätigt.

## Division Electronics

### Auf Wachstumskurs zurückgekehrt

Im 2017 erarbeitete die Division Electronics wichtige Fortschritte in der Weiterentwicklung ihrer Position hin zum Entwicklungspartner für Präzisionskomponenten mit breiter Technologiebasis.

Die Umsätze in beiden Semestern lagen jeweils deutlich über den Vorjahresperioden. Einer der Gründe war die hohe Nachfrage im Bereich der Festplattenlaufwerke, die 2017 über den Erwartungen lag. SFS profitierte in diesem Anwendungsbereich von der Ausweitung des Leistungsspektrums und dem Gewinn zusätzlicher Lieferanteile bei Kunden. Im generell schrumpfenden Markt konnte SFS ihre Wettbewerbsposition weiter ausbauen.

Im Bereich der Smartphones hat Unisteel bei wichtigen Produktlancierungen ihre hohe Lieferfähigkeit bei raschen Volumensteigerungen erneut unter Beweis stellen können.

Durch die Nutzung der Kompetenzen im Bereich der Kaltmassivumformung wurden zudem die Lieferposition bei Schlüsselkunden gestärkt und neue Anwendungsgebiete erschlossen. Auch im Bereich der Smartwatches und IoT-Anwendungen (Internet of Things) wie Smart Homes wurden wichtige Projekterfolge erzielt.

Die Division erwartet aufgrund der gesunden Projektpipeline auch 2018 ein solides organisches Wachstum realisieren kann. Mit der neuen Produktionsplattform in Nantong (CN), deren Fertigstellung für 2019 geplant ist, wird die Wettbewerbsfähigkeit weiter gestärkt. Verschiedene Werke und Technologien werden in zwei bis drei Jahren an diesem neuen Standort konsolidiert, wodurch Effizienzsteigerungen erzielt werden können. Zusätzlich wird Raum zur Realisierung von Wachstumsprojekten geschaffen.

## Division Industrial

### Stabile Umsatzentwicklung erzielt

Insgesamt zeigte die Division Industrial in ihren unterschiedlichen Anwendungsgebieten eine stabile Umsatzentwicklung. Der Bereich Aircraft, der sich in den letzten Jahren als wichtiger Wachstumstreiber erwies, zeigte 2017 eine flache Entwicklung. Grund dafür waren kurzfristige Lagereffekte in der Lieferkette von Schlüsselkunden. Die Marktstellung im Luftfahrtbereich hingegen konnte weiter gestärkt und das Kompetenzprofil geschärft werden. Gleichzeitig sind verschiedene Entwicklungsprojekte bereits weit fortgeschritten und bilden die Basis für künftiges Wachstum.

Planmässig mit dem erwarteten Hochlauf von Kundenprojekten im Bereich Luftfahrt werden die räumlichen Kapazitäten am Standort Althengstett (DE) ausgebaut. Die erwarteten Mengensteigerungen der kommenden Jahre sowie der Ausbau der Engineering-Abteilung sind die Haupttreiber für den räumlichen Ausbau.

In Anwendungsgebieten der Elektro- und Steuerungstechnik sowie Sensorik konnte die Division ein attraktives Wachstum realisieren. Dieses wurde vom dynamischen Marktumfeld und der Lancierung von Neuprodukten getragen. Im Bereich der Befestigungstechnik für die Zerspanungsindustrie konnten die langjährigen guten Kundenbeziehungen zur weiteren Umsatzsteigerung genutzt werden.

Für 2018 erwartet die Division eine breit abgestützte positive Entwicklung des Umsatzes. Die im laufenden Jahr realisierten Neuprodukte und der entsprechende Serien-Hochlauf werden ein wichtiger Bestandteil des künftigen Wachstums sein.

## Division Medical

### Reibungslose Integration erfolgt

Die im Dezember 2016 akquirierte Tegra Medical wurde dieses Jahr als Division Medical erstmals vollumfänglich konsolidiert. Die Einbettung in die SFS Group verlief reibungslos und wurde sowohl von Mitarbeitenden als auch Kunden, die damit Zugang zum umfassenden Technologieportfolio von SFS erhielten, positiv aufgenommen.

Das solide organische Wachstum der Vorjahre wurde 2017 aufgrund spezifischer Projektcharakteristiken und Lagereffekte auf Kundenseite gebremst. Daraus resultierte insgesamt eine flache Umsatzentwicklung, wobei im vierten Quartal leicht positive Wachstumssignale gesetzt werden konnten. Insbesondere mit Hybridteilen aus Kunststoff- und Metallelementen hat Tegra Medical ihre Leistungsfähigkeit dokumentiert.

Um das Wachstum in den nächsten Jahren weiterzuführen, wurde am Standort in Costa Rica die Produktionskapazität erweitert. Dank der gut ausgebauten Produktionsplattformen in Nord- und Südamerika können wichtige Cluster der Medizinaltechnik-Branche lokal betreut werden. Diese lokale Belieferung ist für SFS ein grosser Wettbewerbsvorteil.

Im Bereich der Elektrifizierung der Fahrzeuge hat SFS bedeutende Neuprojekte gewonnen.



Auf Basis der aktuellen Projektpipeline erwartet die Division für 2018 die Rückkehr zu einem soliden organischen Wachstum und damit verbunden zu einem deutlichen Fortschritt in der Ertragskraft. Ein spezialisiertes Team wird den Aufbau der Kundenbeziehungen in Europa und die Nutzung von Synergiepotenzialen vorantreiben.

---

## Engineered Components

Im Segment Engineered Components agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, mechanische Befestigungssysteme und Baugruppen. Der Mehrwert resultiert aus massgeschneiderten Lösungen, die zum Beispiel die Leistungsfähigkeit des Systems erhöhen oder die Teilekomplexität reduzieren. Neben dem Applikationswissen ist auch die technische Kompetenz in der Herstellung von hoher Bedeutung.

Das Segment umfasst vier auf die Endmärkte ausgerichtete Divisionen.

### Division Automotive

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

### Division Electronics

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

### Division Industrial

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

### Division Medical

In der Division Medical entwickelt und produziert SFS unter der Marke Tegra Medical vornehmlich Einwegprodukte aus Metall und Kunststoff für führende globale OEMs der Medizinaltechnik. Anwendungsgebiete sind beispielsweise die Orthopädie, die interventionelle Therapie oder die minimal-invasive Chirurgie.

---



# Gestärkte Marktposition

**Dank Erfolgen mit innovativen Produkten hat das Segment Fastening Systems seine Marktposition ausgebaut und in einem positiven Marktumfeld ein attraktives Wachstum erzielt. Kosten im Zusammenhang mit Veränderungsprojekten haben die Ertragskraft belastet.**

### Innovative Produkte als Wachstumstreiber bestätigt

Das Segment Fastening Systems konnte die gute Wachstumsdynamik des Vorjahres nicht nur fortführen, sondern auch leicht steigern. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2017 betrug CHF 384.0 Mio., was einer Steigerung von 8.0% gegenüber dem Vorjahr entspricht. In einem grundsätzlich positiven Marktumfeld zeigte insbesondere der Baubereich in Europa und Nordamerika eine hohe Nachfrage. Dank innovativen Produkten gelang es SFS, Marktanteile zu gewinnen und das Wachstum zu beschleunigen.

### Ertrag durch Kosten der Optimierungsprojekte belastet

2017 erwirtschaftete das Segment Fastening Systems einen EBITA von CHF 31.0 Mio., was einer EBITA-Marge von 7.7% (Vorjahr 9.0%) entspricht. Die Markterfolge mit innovativen Produkten und die hohe Auslastung der Produktionswerke haben die Profitabilität positiv beeinflusst. Für die Umsetzung der Projekte zur Optimierung der Supply Chain stellte die hohe Nachfrage jedoch eine erhebliche Herausforderung dar. Um die Kundenversorgung zu gewährleisten, mussten erhöhte Lagerbestände, zusätzliche Kapazitäten während Verlagerungen und zeitliche Verschiebungen von Konsolidierungsprojekten in Kauf genommen werden. Wie bereits im Halbjahresbericht angekündigt, hatte dies erhöhte operative Kosten zur Folge, die sich negativ auf die Ertragskraft niederschlugen. SFS geht davon aus, dass die erwähnten Optimierungsprojekte im Verlauf des Jahres erfolgreich abgeschlossen werden und die Verbesserungen sich positiv auf die Ertragskraft auswirken werden.

### Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2017 SGF*	2017 IFRS	+/- Vj.	2016 IFRS	2015 IFRS
Umsatz mit Dritten	384.0	384.0	8.0%	355.6	326.9
Wachstum vergleichbar <sup>1</sup>			6.5%		
Nettoumsatz	401.0	401.0	8.2%	370.8	341.4
EBITDA	47.1	47.1	-4.5%	49.3	38.9
In % des Nettoumsatzes	11.7	11.7		13.3	11.4
EBITA	31.0	31.0	-7.4%	33.5	23.2
In % des Nettoumsatzes	7.7	7.7		9.0	6.8
Betriebliche Nettoaktiven	240.8	347.5	12.2%	309.7	289.1
Investitionen	30.6	30.6	12.7%	27.2	16.3
Mitarbeitende (FTE)	1'992	1'992	5.7%	1'885	1'758
RONOA (%) <sup>2</sup>	12.9	8.9		10.8	8.0
ROCE (%) <sup>3</sup>	13.5	13.5		16.0	11.1

<sup>1</sup> Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

<sup>2</sup> Rendite (EBITA) der betrieblichen Nettoaktiven

<sup>3</sup> Rendite (EBITA) des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

\*SGF = Swiss GAAP FER



In der Division Riveting lieferten Setzgeräte wichtige Wachstumsimpulse.

## Division Construction

### Marktanteile dank innovativen Produkten gewonnen

Wichtige Märkte der Division Construction zeigten sich in guter Verfassung. Die Nachfrage stieg in verschiedensten Anwendungsgebieten der europäischen und nordamerikanischen Märkte und erreichte das Niveau von vor der Finanz- und Wirtschaftskrise.

Der Division Construction ist es gelungen, deutlich stärker als der Markt zu wachsen. Grundlage für die Marktanteils-gewinne war der Erfolg mit innovativen Produkten und Dienstleistungen. Innovationstreiber waren insbesondere die Trends zu erhöhter Sicherheit, Energieeinsparungen sowie zu Ästhetik und Individualität. Positiv ausgewirkt hat sich die Erweiterung des Leistungsspektrums aus Akquisitionen oder strategischen Partnerschaften wie Ncase (Fassadenunterkonstruktionen) oder HECO (Holzbefestiger). Zudem ist der Markteinstieg mit der Eigenentwicklung des Absturz-sicherungssystems «Soter» für Gebäudedächer erfreulich gut gelungen.

Aufgrund der hohen Kundennachfrage mussten Projekte, die im Zusammenhang mit der Schärfung der Produktions-profile stehen, zum Teil zeitlich verschoben werden. Dadurch konnte die Belieferung der Kunden sichergestellt werden.

Diese Verlagerungsprojekte werden im zweiten Halbjahr 2018 abgeschlossen, womit die Division Construction an Effizienz gewinnen wird. Zudem erwartet die Division für 2018 ein positives Marktumfeld und die Steigerung von Umsatz und Ertragskraft.

## Division Riveting

### Nachfrage in Automobilindustrie gestiegen

Im Jahr 2017 konnte die Division Riveting ein solides Wachstum erzielen. Vor allem die Nachfrage nach Produkten für die Automobilindustrie entwickelte sich sehr positiv. Hervorzuheben sind in diesem Bereich erfolgreiche Projekte mit Blindnietmuttern und -schrauben, die einen Ausbau der Kapazitäten des Produktionswerks in Grossbritannien erfordern.

Wichtige Wachstumsimpulse lieferten Projekterfolge mit Setzgeräten wie beispielsweise die Lancierung des neuen, batteriebetriebenen Blindnietmutter-Setzgeräts FireBird® Pro. Dieses bietet hinsichtlich Bedienung, Geschwindigkeit und Kraft deutliche Vorteile gegenüber den Konkurrenzprodukten. Robuste Innovations- und Wachstumstreiber sind die Trends zur Elektrifizierung von Montagelinien und automatisierten Setzgeräten, die eine 100%-Überwachung des Befestigungsprozesses ermöglichen. Dank diesen Lösungen profitieren die Kunden nicht nur von erheblichen Effizienzgewinnen, sondern auch von Fortschritten bei der Qualitätssicherung.

Zur Schärfung der Produktionsprofile wurden umfangreiche Projekte initiiert. Die operativen Herausforderungen, die im Zuge der Zusammenlegung zweier Standorte in den USA entstanden sind, blieben wie erwartet auch im zweiten Semester bestehen. In Thal (DE) verläuft das grösste Infrastrukturprojekt in der GESIPA®-Geschichte, der Ausbau des Produktionsstandorts, nach Plan. Die Rekrutierung der erforderlichen Fachkräfte gestaltet sich jedoch anspruchsvoll. Im Werk in China, das als Teil des Aufbaus der globalen Produktionsplattform für die Automobilindustrie dient, konnten wichtige Fortschritte erzielt und das Produktionsvolumen verdreifacht werden.

Für das Jahr 2018 erwartet die Division Riveting ein solides Wachstum und eine Steigerung der Profitabilität. Die Lancierung von neuen Produkten, z. B. von vernetzten Setzgeräten, wird die Entwicklung unterstützen. Die Infrastrukturprojekte zur Schaffung von Wachstumskapazitäten werden grösstenteils 2018 abgeschlossen. Die Herausforderungen am US-Standort werden schrittweise gelöst und werden in der Folge zur Steigerung der Profitabilität beitragen.

---

## Fastening Systems

Im Segment Fastening Systems beliefert SFS als Lösungsanbieter die Kunden mit eigenen mechanischen Befestigungssystemen der Marken SFS und GESIPA®. Mit anwendungsspezifischen Befestigern und den passenden Setzgeräten schafft SFS 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 entwickelt, produziert und vertreibt SFS anwendungsoptimierte Befestigungs-, Bänder- und Montagesysteme für die Bau- und Bauzulieferindustrie. Die Produkte kommen unter anderem in den Bereichen industrielle Gebäudehülle (Dach und Wand), konstruktiver Holzbau sowie bei Türen und Fenstern zum Einsatz.

### Division Riveting

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

---

# Verbreiterte Kundenbasis

**Das Segment Distribution & Logistics hat ein solides Wachstum erzielt und dank überzeugender Leistungen wichtige Neukunden gewonnen. Die Profitabilität wurde durch höhere Einkaufskosten beeinträchtigt.**

### Erfolge dank überzeugender Marktleistungen erzielt

In einem grundsätzlich verbesserten Marktumfeld hat das Segment Distribution & Logistics ein solides Wachstum realisiert. Der Umsatz liegt mit CHF 322.9 Mio. um 3.2% über dem Wert des Vorjahres. Die Steigerung liegt damit deutlich über dem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts der Schweiz, das eine wichtige Referenzgrösse darstellt.

Das Wachstum ist einerseits das Resultat der Projekt- und Kundengewinne der Vorjahre und andererseits der guten Nachfrage nach attraktiven Produktsortimenten. Insbesondere in den Produktkategorien Befestigungstechnik und Werkzeuge erzielte das Segment ansprechende Wachstumsraten.

Der Gewinn von über 20 (Logistik-)Neukunden dokumentiert die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Logistiklösungen für C-Teile. Dank dem Einsatz dieser Systeme erschliessen sich den Kunden substanziale Optimierungspotenziale: Neben der Automatisierung von administrativen Arbeiten können die durchschnittlichen Lagerbestände gesenkt und gleichzeitig die Verfügbarkeit der Produkte erhöht werden. Dank der Skalierbarkeit der Systeme und der Zusammenarbeit mit Allianzpartnern profitieren international tätige Kunden auch an Standorten ausserhalb der Schweiz von den Vorteilen dieser Logistiksysteme.

### Profitabilität durch höhere Einkaufskosten belastet

Im Geschäftsjahr 2017 hat das Segment Distribution & Logistics einen EBITA von CHF 30.0 Mio. erwirtschaftet, was einer EBITA-Marge von 9.1% entspricht. Unter Ausklammerung von Einmaleffekten im 2016 und 2017, die aus dem Verkauf nicht mehr benötigter Liegenschaften resultieren, beträgt die EBITA-Marge 6.9% (Vorjahr 7.2%).

Die rasch gestiegenen Einkaufskosten, verursacht durch generell gestiegene Rohmaterialpreise und die Abschwächung des Schweizer Frankens, konnten nur verzögert an

### Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2017 SGF*	2017 IFRS	+/- Vj.	2016 IFRS	2015 IFRS
Umsatz mit Dritten	322.9	322.9	3.2%	312.8	309.3
Wachstum vergleichbar <sup>1</sup>			3.1%		
Nettoumsatz	328.9	328.9	3.2%	318.6	314.8
EBITDA	35.9	35.9	6.2%	33.8	26.5
In % des Nettoumsatzes	10.9	10.9		10.6	8.4
EBITA	30.0	30.0	10.7%	27.1	18.8
In % des Nettoumsatzes	9.1	9.1		8.5	6.0
Betriebliche Nettoaktiven	134.2	143.1	2.0%	140.3	151.9
Investitionen	10.4	10.4	166.7%	3.9	1.6
Mitarbeitende (FTE)	655	655	4.8%	625	643
RONOA (%) <sup>2</sup>	22.4	20.9		19.3	12.3
ROCE (%) <sup>3</sup>	21.3	21.3		19.0	12.5

<sup>1</sup> Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

<sup>2</sup> Rendite (EBITA) der betrieblichen Nettoaktiven

<sup>3</sup> Rendite (EBITA) des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

\*SGF = Swiss GAAP FER



Distribution & Logistics dokumentiert seine Leistungsfähigkeit im Bereich Logistiksysteme mit dem Gewinn von über 20 Neukunden.



die Kunden weitergegeben werden. Das hat die Marge negativ beeinflusst. Ein gezielter Personalausbau zur Stärkung der Leistungsfähigkeit führte ebenfalls zu einer leichten Erhöhung der operativen Kosten.

### Leistungsangebot weiter ausgebaut

Durch umfangreiche Massnahmen hat das Segment Distribution & Logistics einerseits sein Leistungsangebot und andererseits seine Leistungsfähigkeit im Berichtsjahr ausgebaut. Mit der Ergänzung des Produktsortiments von Ausrüstungen für den persönlichen Arbeitsschutz wurde ein attraktives und wachsendes Marktsegment erschlossen. Dieses Zusatzangebot, das über alle Verkaufskanäle vertrieben wird, wurde von den Kunden gut aufgenommen.

Das Angebot der elektronischen Vertriebskanäle wird sukzessive ausgebaut. Beispielsweise können Blech verarbeitende Kunden anhand eines neuen Konfigurators schnell und einfach die Produkte in der gewünschten Form und Farbe online disponieren ([www.meinblech.ch](http://www.meinblech.ch)). Mit der Lancierung des neuen eShops ([www.sfs.ch](http://www.sfs.ch)) im Februar 2018 hat SFS ihre Stellung weiter stärken können.

Ein wichtiger Differenzierungsfaktor zum Wettbewerb ist das Angebot unterschiedlicher Vertriebskanäle für die Kunden: Diese reichen von den erwähnten elektronischen Vertriebskanälen über den Direktvertrieb bis hin zum Netzwerk von Fachgeschäften (HandwerkStadt). Mit dem HandwerkStadt-Standort in Zürich Altstetten wurde zum Jahreswechsel die 28. Filiale eröffnet.

### Logistikinfrastruktur verbessert

Die Lieferfähigkeit muss auch bei erhöhtem Geschäftsvolumen und mit einem umfassenderen Produktsortiment sichergestellt werden können. Deshalb wird das Zentrallager in Rebstein (CH) mit einer Investitionssumme von rund CHF 11 Mio. substanzial erweitert. Damit wird auch die Produktivität weiter erhöht.

Für das Jahr 2018 erwartet das Segment Distribution & Logistics eine Fortsetzung der positiven Wachstumsentwicklung in einem generell positiven Wirtschaftsumfeld. Auch rechnet das Segment mit einer gestärkten Ertragskraft.

Im Zentrallager in Rebstein (CH) wird die Logistikinfrastruktur für rund CHF 11 Mio. substanzial erweitert.

## Distribution & Logistics

Das Segment Distribution & Logistics vertreibt marktgerechte Sortimente in den Bereichen Befestigungstechnik, Werkzeuge, Beschläge sowie innovative Logistikkösungen mit hohem Kundennutzen. Mit der Marke SFS 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 der internationalen Beschaffungskompetenz und einem kompetenten Beratungsteam trägt SFS zum täglichen Erfolg ihrer Kunden bei. Die massgeschneiderten Logistikkösungen führen zu erheblichen Einsparungen bei den Prozesskosten und leisten auf Kundenseite einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

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



# Aus drei wird eins

## Engineered Components

SFS hat zusammen mit einem führenden Hersteller von mechatronischen Komponenten für die Automobilindustrie, unter anderem für die elektrische Sitzverstellung, eine innovative sowie technisch und wirtschaftlich interessante Lösung entwickelt. Diese entspricht dem Leistungsversprechen von SFS – «Inventing success together» – zu 100%.



### **Anspruchsvolles Produkt für elektrische Sitzverstellung entwickelt**

Um die Entwicklungs- und Produktionskosten für die elektrische Sitzverstellung zu senken, organisierte der Kunde eine Veranstaltung, zu dem verschiedene Lieferanten eingeladen waren. Diese brachten ihre Ideen und möglichen Lösungsvorschläge ein. Schlussendlich hat SFS den Grossauftrag gewonnen, indem die Anforderungen des Kunden präzise erfasst und in eine innovative Lösung umgesetzt wurden, die sowohl aus technischer als auch aus wirtschaftlicher Sicht überzeugte.

### **Wirtschaftliche und technische Vorteile erzielt**

Die Spezialisten von SFS untersuchten gemeinsam mit den Partnern auf Kundenseite die gesamte Anwendung der Sitzverstellung und entdeckten dabei nach einem längeren Prozess Optimierungspotenzial in der Gesamtkonstruktion. Deshalb schlugen sie vor, die Baugruppe, die aus drei Einzelteilen bestand, neu in einem einzigen einbaufertigen Teil zu produzieren. Das realisierte Kaltumformteil verfügt über eine anspruchsvolle Geometrie und bietet wirtschaftliche Vorteile, da keine zusätzlichen Logistik-, Lager- und Montagekosten anfallen.

### **Neue Produktionslinie in USA aufgebaut**

Die globale Fertigungsplattform von SFS ermöglicht die lokale Kundenbelieferung mit nur einem Lieferanten. Das Technologiespektrum kann damit an andere Standorte transferiert werden, um so Synergieeffekte zu nutzen – wie dies auch bei diesem Produkt für die Sitzverstellung der Fall war, das bereits heute millionenfach in Heerbrugg (CH) und Turnov (CZ) produziert wird.

Aufgrund der internationalen Aufstellung von SFS und des hohen Kundenbedarfs hat der Kunde SFS beauftragt, eine dritte Produktionslinie aufzubauen. Dies beinhaltet den Aufbau von Maschinen, den Transfer von Know-how sowie die Schulung von Mitarbeitenden während der Jahre 2017 und 2018. Nach der Produktfreigabe wird SFS den Produktionsstandort des Kunden in Amerika nicht mehr aus Heerbrugg, sondern vom Standort Medina (USA) aus mit dem neuen Produkt beliefern können.

### **Auszeichnung gewonnen**

SFS wurde zudem stellvertretend für alle SFS Mitarbeitenden, die an diesem Projekt mitgewirkt haben, mit einem Award ausgezeichnet – ein weiterer Beweis für die ausserordentliche Leistung, die SFS erbracht hat. Bei diesem Projekt hat SFS in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden eine neue, weiterentwickelte Lösung für ein bestehendes Bauteil «erfunden». Damit wurde das Leistungsversprechen, das sich im neuen SFS Claim «Inventing success together» widerspiegelt, eindrücklich umgesetzt.

### **Mehrwert für Kunde**

- Idee und Entwicklung innovativer Lösung
- Realisierung wirtschaftlich und technisch interessanter Lösung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Lokale Versorgung dank globaler Fertigungsplattform von SFS





# Breites Leistungs spektrum

## Fastening Systems

In Istanbul entsteht ein neuer Flughafen, der zu den grössten der Welt gehören wird: Über 30'000 Arbeiter sind im Einsatz, um den Flughafen bis Oktober 2018 fertigzustellen. Gemeinsam mit dem Kunden hat SFS Lösungen für dieses prestigeträchtige Bauprojekt entwickelt – ganz getreu ihrem Leistungsversprechen «Inventing success together».



### SFS hat umfassendes Leistungsspektrum geliefert

Um die Installateure und Montageteams auf den Dächern dieses Flughafens vor einem Sturz in die Tiefe zu bewahren, haben die Verantwortlichen des Flughafens zusammen mit verschiedenen Anbietern geeignete Systeme evaluiert. Schliesslich haben sie sich für das innovative Absturzsicherungssystem «Soter» von SFS entschieden. Auf dem 400'000 m<sup>2</sup> grossen Stehfalzdach des Flughafens sind nun 2'200 Soter Einheiten, die mit einem kundenspezifischen glänzenden Oberflächen-Finish fertiggestellt wurden, mit insgesamt 18 km Edelstahlkabel miteinander verbunden. Befestigt wurde das System mit GESIPA® PowerBird® Geräten, die sich durch hohe Setzgeschwindigkeit, Robustheit und Ergonomie auszeichnen. Zudem hat SFS auch mit verschiedenen Befestigungslösungen für die Gebäudehülle (Dach und Wand), die auf dieses Projekt abgestimmt wurden, zum Istanbul New Airport beigetragen. Er wird mit einer künftigen Kapazität von bis zu 200 Millionen Passagieren einer der grössten Verkehrsknotenpunkte der Welt sein.

### Zugeschnittene Kundenlösung entwickelt

Dieses Beispiel zeigt auf, wie der Claim «Inventing success together» erfolgreich in die Praxis umgesetzt wurde. Die engen Kundenkontakte und die internationale Teamarbeit der SFS Mitarbeitenden aus der Türkei und aus Grossbritannien führten dazu, dass zusammen mit dem Kunden eine auf ihn zugeschnittene Lösung entwickelt werden konnte – das heisst beispielsweise mit einem Systemlayout, das der geometrischen Form des Daches entspricht. Auch insbesondere die kompetente Baustellenbetreuung und technische Beratung vor Ort sowie die Möglichkeit, die Produkte zeitnah auf die Baustelle liefern zu können, haben den Ausschlag für SFS gegeben.

Mit diesem Projekt hat SFS seine Position als Spezialist für Befestigungstechnik für die Gebäudehülle unter Beweis gestellt. Dank dem umfassenden Leistungsspektrum, der kompetenten Realisierung der kundenspezifischen Anpassungen und der kurzen Umsetzungsdauer hat SFS für den Kunden Mehrwert geschaffen.

### Mehrwert für Kunde

- Komplettes Leistungsspektrum
- Enge Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Kompetente Baustellenbetreuung und Beratung vor Ort
- Ermöglichung von kundenspezifischen Anpassungen
- Rasche Umsetzung und Lieferung



# Lancierung des **neuen** **eShops**

## **Distribution & Logistics**

**SFS lancierte einen neuen, modernen und benutzerfreundlichen eShop für Kunden aus Industrie, Handwerk und Gewerbe. Zusammen mit externen Partnern und Kunden hat SFS so eine Online-Plattform errichtet, die optimal auf die Bedürfnisse der Käufer zugeschnitten ist.**





### Omni-Channel-Ausrichtung

SFS ist mit ihrem Segment Distribution & Logistics auf den Schweizer Markt ausgerichtet und beliefert die Handwerks- und Industrie-Kunden mit einem marktgerechten Sortiment an Befestigungstechnik, Beschlägen oder Werkzeugen. Die Kunden profitieren schweizweit nicht nur von einem feinmaschigen Verkaufs- und Vertriebsnetz inklusive 28 HandwerkStadt-Standorten, sondern können jederzeit auch online auf das Sortiment zugreifen.

### Umfassendes Sortiment an Qualitätsartikeln

Anfang 2018 hat SFS einen neuen eShop unter [www.sfs.ch](http://www.sfs.ch) lanciert, bei dem die Benutzerfreundlichkeit und die optimale Unterstützung der Einkaufsprozesse des Kunden im Zentrum stehen. Aus zahlreichen Gesprächen mit Kunden und Feedbacks von externen Partnern hat SFS im Geschäftsjahr 2017 die wichtigsten Kernelemente für den neuen eShop analysiert, bewertet und in das Projekt einfließen lassen. Das Resultat ist eine moderne und leicht zu bedienende Einkaufsplattform mit über 150'000 Qualitätsartikeln für Profis aus Industrie und Handwerk.

Zusätzlich informiert der SFS eShop über Neuigkeiten, das vielfältige Leistungsangebot von Distribution & Logistics, wie massgeschneiderte Logistiklösungen, und ermöglicht Expressbestellungen, die innerhalb von zwei Stunden an einem der HandwerkStadt-Standorte abgeholt werden können.

### Hoher Kundennutzen

Für Industrie- und Handwerkskunden bietet diese optimierte Omni-Channel-Ausrichtung mit dem neuen eShop höchsten Kundennutzen und berücksichtigt individuelle Bedürfnisse: effizientes Einkaufen und 24-Stunden-Erreichbarkeit mit



dem modernen eShop sowie professionelle und kundennahe Beratung in den Filialen der Direkt-Vertriebsstandorte.

Dank der engen Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden konnte SFS mit diesem eShop eine moderne Plattform lancieren, die den Erfolg von SFS und ihren Kunden weiter unterstützt – ganz im Sinne des Leistungsversprechens von SFS «Inventing success together».

### Mehrwert für Kunde

- Anbiertung marktgerechtes, umfassendes Sortiment
- Moderne und benutzerfreundliche Plattform
- Abholung Expressbestellung am HandwerkStadt-Standort
- Omni-Channel-Ausrichtung



# Schärfung der Produktions profile

**SFS intern**

«Inventing success together» – dieses Leistungsversprechen gilt nicht nur extern, sondern auch intern. Es war zum Beispiel die Basis für die erfolgreiche Bewältigung der Herausforderungen im Zusammenhang mit der Aufwertung des Schweizer Frankens.





### Herausforderung für Schweizer Produktionswerke

Die rasche und markante Aufwertung des Schweizer Frankens im 2015 stellte insbesondere die Schweizer Produktionsstandorte von SFS vor massive Herausforderungen: Die Exportquote liegt bei über 90% und die Preise sind typischerweise in Euro definiert. Um die Wettbewerbsfähigkeit wiederzuerlangen und das Beschäftigungsniveau nachhaltig zu sichern, wurde unter Einbezug der Mitarbeitenden ein umfangreiches Paket von Massnahmen erarbeitet.

Zur Abschwächung der negativen Folgen leisteten die Mitarbeitenden mit verlängerten Arbeitszeiten und reduziertem Ferienanspruch einen hohen Beitrag, der durch Lohnkürzungen bei Verwaltungsrat und Konzernleitung sowie striktem Kostenmanagement ergänzt wurde.

### Ausrichtung auf Know-how-intensive Prozesse

Um die Stärken der Schweiz gezielt zu nutzen und die Wertschöpfung auf die neuen Währungsrelationen auszurichten, hat SFS die Schweizer Produktionsstandorte noch stärker auf besonders Know-how- und kapitalintensive Produkte und Prozesse mit hoher Wertschöpfung und hohem Automatisierungsgrad ausgerichtet. Diesen Kriterien entsprechen insbesondere Projekte der Divisionen Automotive und Industrial. Im Gegenzug wird die Herstellung von Produkten, die diesen Kriterien nicht entsprechen (bspw. Produkte für die Bauindustrie) an besser geeignete Standorte ausserhalb der Schweiz transferiert. Gleichzeitig wird damit in der Schweiz Raum für die Realisierung der zahlreichen Neuprojekte der Divisionen Automotive und Industrial geschaffen. Dank dieser Massnahmen wurden bereits 2016 deutliche Produktivitätsfortschritte erzielt und die Wettbewerbsfähigkeit wieder hergestellt. Diese Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile werden voraussichtlich im Verlaufe des Jahres 2018 abgeschlossen sein. Das Beschäftigungsniveau wurde nicht nur erfolgreich verteidigt, sondern zur Realisierung der Wachstumsprojekte selektiv erhöht.

### In Schweizer Standorte investiert

Bis Mitte 2018 investiert SFS zudem rund CHF 36 Mio. in die Steigerung der Leistungsfähigkeit wichtiger Schweizer Standorte. Einerseits wird die Logistikinfrastruktur modernisiert und ausgebaut, andererseits die Kapazität für die Wärmebehandlung erweitert. Auch mit diesen Massnahmen wird die Wettbewerbsfähigkeit von SFS weiter gestärkt.



### Prozesse der ständigen Verbesserung gelebt

Dieses Beispiel zeigt eindrücklich, dass «Inventing success together» auch im internen Umfeld gelebt wird: der Nachteil durch die Aufwertung des Schweizer Frankens konnte dank der Suche nach ständiger Verbesserung, der Loyalität und Solidarität der Mitarbeitenden und dem Mut, Veränderungen zu initiieren, in einen Vorteil umgemünzt werden.

### Mehrwert

- Wettbewerbsvorteile konsequent genutzt
- Kapazität für Wachstumsprojekte geschaffen
- Partnerschaft gelebt und Beschäftigungsniveau verteidigt

## Nachhaltigkeit

# Klare Zielsetzungen

**Für die wichtigsten Themen zur nachhaltigen Entwicklung von SFS liegen nun konkrete Zielsetzungen und Massnahmen vor.**

### Menschenrechte

#### Strukturen etabliert

Das Leitbild und der Verhaltenskodex sind zwei Schlüsseldokumente in Bezug auf die Nachhaltigkeit bei SFS. Während im Leitbild die gemeinsamen Wertvorstellungen verankert sind, definiert der Verhaltenskodex die Leitplanken unseres Geschäftsgebarens. Beide Dokumente haben unverändert Gültigkeit. Seit der Einführung des Verhaltenskodex 2014 haben sich die Compliance-Prozesse und -Organisation laufend gefestigt. Heute verfügt SFS über wirksame Strukturen, um die Mitarbeitenden für kritische Themen und für die Berichterstattung über Verstösse gegen den Verhaltenskodex zu sensibilisieren.

Gemäss den Resultaten des gruppenweiten Compliance Reportings per 30. September 2017 besteht kein spezifischer Handlungsbedarf im Bereich der Menschenrechte. Ein international tätiges Unternehmen mit Mitarbeitenden unterschiedlicher Nationalitäten, Religionen und Ethnien trägt aber dennoch stets latent das Risiko von Verletzungen der Menschenrechte. Als präventive Massnahme wurde im Jahr 2017 von sämtlichen Mitarbeitenden ein eLearning oder eine andere adäquate Schulung zum Verhaltenskodex durchgeführt. Darin wurde zum einen das Handeln nach ethischen Standards, wozu auch die Respektierung der Menschenrechte gehört, thematisiert. Zum anderen wurden die Mitarbeitenden auch in Bezug auf ihre Pflichten zur eigenverantwortlichen Meldung von Compliance-Verstössen geschult.

Das Leitbild und der Verhaltenskodex werden bei neuen Mitarbeitenden und bei Lernenden prominent platziert, indem diese unmittelbar nach ihrem Eintritt die Schulung zu diesem Thema absolvieren. Dies bewirkt, dass die Inhalte frühzeitig etabliert und immer wieder aufs Neue in das Unternehmen hineingetragen werden.

#### Compliance als Führungsaufgabe wahrgenommen

Die Strukturen und Sensibilisierungsmassnahmen können bei den Mitarbeitenden ihre Wirkung nur dann entfalten, wenn auch das unbedingte und authentische Commitment des Managements zu Compliance-Themen vorliegt. Insbesondere im Bereich der Menschenrechte kommt den Führungsaufgaben des Managements erhöhte Bedeutung zu. Im Rahmen eines Pilotprojekts von 360-Grad-Feedbacks wurden im Berichtsjahr verschiedene Führungsverantwortliche in Bezug auf ihre Integrität und Vorbildfunktion gegenüber Mitarbeitenden und dem Unternehmen in ethischen Fragestellungen geprüft. Dieses Instrument des 360-Grad-Feedbacks soll in den kommenden Jahren in allen Divisionen vermehrt etabliert werden.

### Korruptionsbekämpfung

#### Bekennnis gegen die Korruption gefestigt

Im Jahr 2016 wurde die Anti-Korruptionsrichtlinie von SFS in Kraft gesetzt und mittels eLearning in den Bereichen vertieft geschult, die diesem Risiko besonders stark ausgesetzt sind. Seither wurde dieses Schulungskonzept fest verankert und ist Teil der Einarbeitung neuer Mitarbeitender in den Bereichen Verkauf, Einkauf und Finance. Die Möglichkeit, den Compliance Officer im Falle von Unsicherheiten bei Einladungen zu Veranstaltungen oder bei der Abgabe und Annahme von Geschenken zu kontaktieren, wurde im Jahr 2017 von Mitarbeitenden aus der ganzen SFS Welt intensiv genutzt. Die Zunahme solcher Anfragen zeigt eine deutlich erhöhte Sensibilisierung der Mitarbeitenden im Bereich Korruption und ist als positives Zeichen zu werten.

## Arbeitsnormen

### Diversität als Chance wahrgenommen

Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich SFS Group seit 2010 zu dessen Prinzipien. So wird innerhalb der Gruppe jegliche Form der Zwangsarbeit und der Kinderarbeit konsequent abgelehnt und das Recht auf Vereinigungsfreiheit und auf Kollektivverhandlungen gewahrt. Durch die Aufnahme der Prinzipien in ihre Einkaufsbedingungen verlangt SFS von ihren Geschäftspartnern vergleichbare Wertvorstellungen.

Aufgrund der internationalen Präsenz und Grösse von SFS ist eine ausgeprägte Diversität der Mitarbeitenden ein natürliches Resultat, welches als positiv und bereichernd empfunden wird. Der regelmässige mehrwöchige Aufenthalt von Lernenden in anderen Kultur- und Sprachregionen und die internationale Ausbildung von Führungskräften zur Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit, welche SFS seit vielen Jahren erfolgreich durchführt, sind Ausdruck davon. Jegliche Art der Diskriminierung bei der Anstellung und im Rahmen der Beschäftigung wird ausdrücklich abgelehnt.

Es ist ein Anliegen der SFS Group, grösstmögliche Diversität in Führungs-, Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen des Unternehmens sowie auch in interdisziplinären Arbeitsgruppen in Bezug auf Alter, Geschlecht, Bildungs- oder Berufshintergrund zu erreichen. Jedoch wurde der Diversität in der Wesentlichkeitsanalyse, die am 7. Dezember 2016 durch die Konzernleitung von SFS verabschiedet worden ist, von keiner der teilnehmenden Anspruchsgruppen eine vorrangige Bedeutung zugemessen. Da wir uns auf die wichtigsten Zielsetzungen und Massnahmen fokussieren wollen (siehe Seite 34), sind aktuell keine konkreten Konzepte zur Förderung der Diversität in Ausarbeitung oder Umsetzung.



Lernende aus den USA und der Schweiz erhalten jedes Jahr die Möglichkeit, einen mehrwöchigen Aufenthalt in einer anderen Kultur- und Sprachregion zu absolvieren.

### Ausgewählte Mitarbeitenden-Kennzahlen von SFS in der Schweiz\*

Zur langfristigen Sicherstellung der erforderlichen beruflichen und sozialen Kompetenzen ist die Aus- und Weiterbildung, insbesondere die duale Ausbildung, von zentraler Bedeutung.

	Einheit	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2015
Mitarbeitende (MA)	Anzahl	2'415	2'321	2'292
Weibliche Mitarbeitende	Anzahl	465	446	437
	Anteil in %	19	19	19
Fluktuation der Mitarbeitenden gesamt	Anteil in %	5.0	6.0	5.1
Lernende	Anzahl	156	153	152
Arbeitsunfälle	Anzahl	105	109	131
Unfallrate	pro 1000 MA	44	47	57
Abwesenheitsrate, berufs- und nicht berufsbedingt	Anzahl	20'203	19'725	19'259
	Anzahl in %			
	Gesamtarbeitstage	3.5	3.5	3.4

\*ohne Stamm AG

## Umweltschutz

### Umweltmanagementsystem zertifiziert

Nachdem sich im Vorjahr bereits alle Standorte der Division Automotive nach ISO 14001 zertifiziert haben, sind inzwischen auch alle Produktionsstandorte der Division Electronics sowie einige Standorte der Divisionen Industrial und Riveting nach diesem Standard zertifiziert und haben sich entsprechend weiterentwickelt. Die Zertifizierung weiterer Standorte ist geplant.

Die ISO-14001-Zertifizierung verpflichtet die Niederlassungen dazu, sich jedes Jahr konkrete Ziele im Bereich des Umweltschutzes zu setzen und darauf aufbauend Umweltprogramme zu definieren. Mittlerweile sind die ISO-14001-Anforderungen fester Bestandteil des Qualitätsmanagementsystems von SFS und bilden zusammen ein kombiniertes Business Management System.

Die Einhaltung der Umweltschutzgesetzgebungen wird jedes Jahr überprüft. Zudem berücksichtigt SFS bei der Datenerfassung auch Umwelt- und Sicherheitskennzahlen und plant Fachpersonen für die ISO-14001-Zertifizierung auszubilden.

Im Jahr 2017 nahmen alle 15 Kommissionsmitglieder des Bereichs Umwelt, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Standort Heerbrugg an einer zweitägigen Schulung zu ausgewählten Umweltthemen teil. Diese Kommissionsmitglieder sind für die Einhaltung und Sicherstellung der Umsetzung von Richtlinien und Weisungen in den Bereichen Umwelt und Sicherheit in ihrer Organisationseinheit zuständig. Zudem stellen sie die Kommunikation zwischen Mitarbeitern, Linienvorgesetzten und dem Beauftragten für Umwelt und Sicherheit sicher und sind beauftragt, zur Vermeidung von Berufsunfällen und zum Schutz bzw. der Verbesserung der Umweltleistung beizutragen. Zusätzlich wurde im Jahr 2017 weltweit ein eLearning zur Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheitspolitik ausgerollt.

### Konkrete Massnahmen für den Umweltschutz erzielt

Im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit sucht und unterstützt SFS Lösungen, welche die Umwelt schonen – und dies an Standorten weltweit. Stellvertretend beleuchtet SFS in diesem Bericht die Anstrengungen in der Schweiz und in Indien.



Alle ISO-14001-zertifizierten Standorte bestimmen jedes Jahr konkrete Ziele im Bereich des Umweltschutzes. Zudem werden eigens Fachpersonen für die ISO-14001-Zertifizierung ausgebildet.



### Schweiz

In Heerbrugg wurde im Jahr 2017 eine Reihe von Massnahmen realisiert, welche die Umweltbelastung wesentlich reduzieren. So ermöglichte die Modernisierung der Luft-einsteuerung in einem Teilbereich der Produktion gleichzeitig Energieeinsparungen und eine höhere Luftqualität. Auch die neue LED-basierte Beleuchtung mit moderner Steuerungstechnik bewirkte eine deutliche Energiereduktion – ausserdem ist die Anlage einfacher im Unterhalt. Energieeinsparungen von rund 20% und eine Reduzierung des Verkehrs ermöglichte der Zusammenzug aller Büroarbeitsplätze von SFS intec und SFS unimarket an einen Standort. Ebenso verspricht der Wechsel von Pneumatik auf Servotechnik bei gewissen Pressprozessen in der Montagetechnik eine Verringerung des Energieverbrauches um den Faktor 50. Diese Technik wird derzeit im Rahmen eines Pilotprojektes getestet. Eine bessere Nutzung der Wärmeerzeugung wurde darüber hinaus in Heerbrugg durch den Umbau der Hydraulik des Heizungsnetzes erreicht. Und die neue Wärmebehandlungsanlage, die erstmals mit abgasarmen FLOX-Brennern ausgestattet wurde, überzeugt durch weniger CO<sub>2</sub>-Belastung und generell geringeren Abgasausstoss.

Im Berichtsjahr wurde in der Schweiz das Mobilitätskonzept «mobility@SFS» lanciert. Das Ziel ist die Optimierung des Pendlerverhaltens und damit die Förderung der Motivation, Zufriedenheit und Gesundheit der SFS Mitarbeitenden. Zudem werden die Umwelt geschont sowie Firmenfahrzeuge und Parkplätze effizient genutzt. Nach einer Analyse

der Pendlerströme und der Bedürfnisse der Mitarbeitenden in der Schweiz erhielten die Mitarbeitenden in der Schweiz die Möglichkeit, ein E-Bike zum halben Preis zu erwerben. Die andere Hälfte der Kosten tragen SFS sowie die beteiligten Fahrradspezialisten. Die Aktion fand sehr grossen Anklang: Rund 40% der Mitarbeitenden nutzten die Gelegenheit – rund 1'000 E-Bikes wurden bestellt. Im Jahr 2018 ist die Einführung eines Anreizsystems geplant, um ein ökologischeres Pendlerverhalten zu fördern.

### Indien

In Indien wurde Indo Schöttle, ein Unternehmen, das seit 2014 zur SFS Group gehört, von Mahindra, Indiens grösstem Fahrzeughersteller, mit dem «Best Overall Sustainable Performance Award» ausgezeichnet. Dies ist eine wichtige Anerkennung für Errungenschaften auf dem Gebiet der Nutzung alternativer Energien, der Energieerhaltung und der sozialen Unternehmensverantwortung. Mahindra hob besonders die herausragenden Nachhaltigkeitsinitiativen von Indo Schöttle hervor, welche unter anderem das neu installierte Solar- und Hybridkraftwerk am Standort Pune, eine Wassernutzungsanlage am Standort Belgaum, die Investition in vier Hochvolumen-Ventilatoren sowie den Anbau einer Baumplantage mit ca. 500 Bäumen umfassen.



Die neue Wärmebehandlungsanlage ist erstmals mit abgasarmen FLOX-Brennern ausgestattet. Dadurch kann der CO<sub>2</sub>-Ausstoss reduziert werden.

## Wesentlichkeitsanalyse

### Durch Fokussierung Fortschritte erzielen

SFS hat eine Wesentlichkeitsmatrix erarbeitet auf Grundlage des anerkannten GRI-Standards. In dieser Matrix wird die Unternehmenssicht, repräsentiert durch die Konzernleitung, der Sichtweise von anderen internen und externen Anspruchsgruppen gegenübergestellt. Auf dieser Basis konnten die wichtigsten Themen des Unternehmens im Bereich der Nachhaltigkeit herauskristallisiert werden. In den nächsten Jahren wird der Dialog mit den Anspruchsgruppen fortgeführt und die Wesentlichkeitsmatrix aktualisiert.

Um bei den sechs identifizierten Themen messbare Fortschritte zu erzielen, wurden entsprechend der Vorgehenslogik von GRI für jedes Thema konkrete Zielsetzungen und Massnahmen erarbeitet und von der Konzernleitung verabschiedet. Im Folgenden werden diese kurz erläutert.

**1**

#### Kundenzufriedenheit

Unser oberstes Ziel besteht darin, in enger Partnerschaft mit unseren Kunden den Erfolg gemeinsam zu erfinden – gemäss unserem Claim «Inventing success together» – und für unsere Kunden nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Diese engen Partnerschaften bedingen gegenseitiges Vertrauen. Dieses Vertrauen der Kunden entsteht durch Zufriedenheit mit unseren Leistungen und durch einen kontinuierlichen Dialog.

Wir analysieren in regelmässigen Abständen die Zufriedenheit unserer wichtigsten Kunden und identifizieren weitere Verbesserungspotenziale. Wir beabsichtigen, im 2018 die bestehenden divisionalen Ansätze zu konsolidieren und zu harmonisieren.

**2**

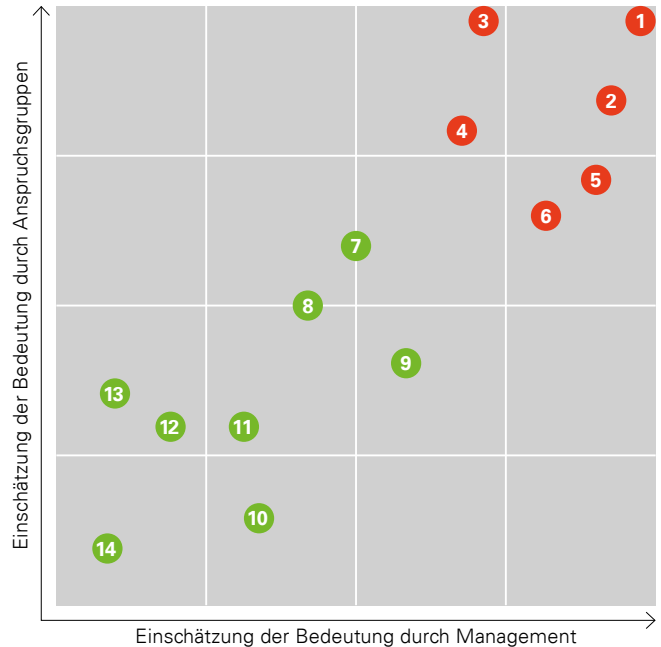
#### Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen

Dieses Kriterium umschreibt im Kern die faire Partnerschaft zwischen SFS und den verschiedenen Anspruchsgruppen. Das Bekenntnis zu fairer Partnerschaft gehört zur DNA von SFS und ist im Leitbild verankert. Die Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen wird z. B. in Form von Lohnzahlungen an die Mitarbeitenden, Dividendenzahlungen an die Aktionäre oder Steuerzahlungen an die öffentliche Hand zum Ausdruck gebracht. Wir halten uns dabei daran, auf aggressive Steuerpraktiken zu verzichten.

Neben der Fortführung einer ausgewogenen Verteilung der Wertschöpfung auf die verschiedenen Anspruchsgruppen wollen wir die Wertschöpfung insgesamt steigern und damit die absoluten Beträge für die einzelnen Anspruchsgruppen erhöhen.

In den Jahren 2018/2019 werden im Rahmen der Vorbereitung der Mittelfristplanung 2020 bis 2025 die zukünftigen finanziellen Zielsetzungen definiert. Im Weiteren werden wir die Verteilung der Wertschöpfung zugunsten der verschie-

### Wesentlichkeitsmatrix der SFS Group



#### Wichtigste Themen für die nachhaltige Entwicklung von SFS

- 1 Kundenzufriedenheit
- 2 Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen
- 3 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- 4 Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karriereentwicklung
- 5 Programme für Kompetenzmanagement und stetige Lernprozesse
- 6 Aus- und Weiterbildung

#### Weitere relevante Themen

- 7 Gewährleistung der Nichtdiskriminierung
- 8 Massnahmen zur Korruptionsbekämpfung
- 9 Einhaltung von Umweltgesetzen und -vorschriften
- 10 Abwasser
- 11 Emissionen
- 12 Gesamtausgaben und -investitionen für den Umweltschutz
- 13 Energieverbrauch des Unternehmens, der Zulieferer und Kunden
- 14 Beschwerden bzw. Rechtsstreitigkeiten aufgrund von Umweltfolgen

denen Anspruchsgruppen über die letzten Jahre analysieren. Auf dieser Basis können Richtwerte für zukünftige Ausschüttungen abgeleitet werden.

3

### Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Bei einem industriellen Unternehmen wie SFS, deren Leistung und Erfolg massgeblich das Resultat ihrer hoch motivierten Mitarbeitenden sind, geniessen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz einen hohen Stellenwert. Wir fördern die Gesundheit der Mitarbeitenden durch eine optimale Work-Life Balance und durch die Vermeidung von Arbeitsunfällen.

Im 2018 werden wir unter anderem an allen Standorten, die nach ISO 14001 zertifiziert sind, weitere Initiativen zur Verbesserung der Arbeitssicherheit einführen. Zudem werden quantitative Zielsetzungen überprüft und neue Ziele erarbeitet.

Am grössten Standort, in Heerbrugg (Schweiz), werden zusätzlich Suva-Initiativen umgesetzt und ein weiterentwickeltes Absenzenmanagement eingeführt. Das Absenzenmanagement dient den Führungsverantwortlichen zur Früherkennung von gesundheitlichen Problemsituationen und fördert den proaktiven Dialog mit den Mitarbeitenden. Mit der Durchführung regelmässiger Mitarbeiterzufriedenheits-Umfragen erheben wir zusätzlich die individuelle Einschätzung der Mitarbeitenden zum Thema Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und Zufriedenheit. So erhalten wir die Basis für die weitere Verbesserung der (Arbeits-)Situation.

4

### Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karriereentwicklung

Hauptverantwortlich für die nachhaltig gute Entwicklung von SFS sind die Mitarbeitenden. Folglich geniessen auch die Instrumente zur regelmässigen Beurteilung und Förderung der Mitarbeitenden einen hohen Stellenwert.

Wir stellen sicher, dass mit jedem Mitarbeitenden mindestens ein- bis zweimal pro Jahr eine Leistungsbeurteilung durchgeführt wird, in welcher klare Entwicklungs- und Leistungsziele für das Folgejahr definiert werden.

Es ist unser Ziel, von den vakanten Führungspositionen mehr als 70% mit internen Kandidaten zu besetzen. Neben der erwähnten individuellen Leistungsbeurteilung unterstützt die Umsetzung des Programms zur strukturierten Entwicklung der Mitarbeitenden die Erreichung dieser anspruchsvollen Zielsetzung.

5

### Programme für Kompetenzmanagement und stetige Lernprozesse

Wir wollen sicherstellen, dass unsere Mitarbeitenden befähigt sind, ihre Aufgaben optimal zu erfüllen. Neben einem individuellen Einführungsplan für neue Mitarbeitende steht allen Mitarbeitenden ein umfangreiches Weiterbildungsangebot zur Verfügung.

Zum regelmässigen Know-how-Austausch innerhalb der SFS Group sind die innerbetrieblich organisierten Peer Groups von grossem Nutzen. Die insgesamt elf Peer Groups setzen sich aus je einem Vertreter pro Division zusammen. Sie treffen sich physisch oder virtuell in regelmässigen Abständen und tauschen sich über Neuigkeiten, Wissenswertes und Aktuelles zu einem bestimmten Thema (bspw. Social Media, Einkauf etc.) aus. Diese Gruppen sind enorm hilfreich, um innerhalb der SFS Group das Wissen zu teilen, in den verschiedenen Divisionen gezielt zu nutzen und so Verbesserungen zu implementieren.

Regelmässig werden in Umfragen zur Mitarbeitenden-Zufriedenheit unter anderem Feedbacks zu den Aus- und Weiterbildungsangeboten eingeholt, um diese gezielt zu verbessern.

6

### Aus- und Weiterbildung

SFS ist im Bereich Weiterbildung bereits stark engagiert. Die hohe Bedeutung, die diesem Thema seitens der Anspruchsgruppen beigemessen wird, ist für uns zusätzlicher Antrieb, den eingeschlagenen Weg konsequent fortzusetzen. In der Schweiz soll jeder Mitarbeitende im Durchschnitt vier Tage jährlich in Aus- und Weiterbildung investieren können. Das Ausbildungsangebot wird weiter ausgebaut. Neben zusätzlichen eLearnings wird zum Beispiel ein neues «Sales Excellence Training» mit ausgewählten Mitarbeitenden durchgeführt.

Zudem wurde das «International Leadership Development Program (ILDLP)» weitergeführt, das sich an Führungskräfte und Spezialisten richtet. Ein wichtiger Aspekt des Lehrgangs ist die Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit innerhalb der SFS Group.

Die duale Ausbildung ist bei SFS zentral für die Entwicklung von jungen Talenten. Weltweit sollen 5–7% aller Mitarbeitenden Lernende sein. Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir die Anstrengungen zur Förderung der dualen Ausbildung international weiter verstärken.

## Technologie

# Umfassendes Portfolio

**Die anerkannt hohe Technologie- und Prozesskompetenz von SFS ist das Fundament für innovative Lösungen.**

### Kaltmassivumformung

#### Hohe Produktivität und Materialeffizienz

Seit dem Start der Produktionsaktivitäten im Jahre 1960 setzt SFS auf die vorteilhaften Eigenschaften der Kaltmassivumformung. Ausgehend von einem Rohteil, in der Regel ein Drahtabschnitt, wird ein Formteil in zwei bis sechs Umformstufen hergestellt. Dabei wird der metallische Körper gemäss dem Abbild des jeweiligen Werkzeugs umgeformt. Der Materialverlust ist im Vergleich zu alternativen Herstellmethoden wie «zerspanende Prozesse» äusserst gering. Zudem ist die Kaltmassivumformung durch die hohe Mengenleistung von bis zu 600 Teilen pro Minute für die Herstellung grosser Serien äusserst wirtschaftlich.

Mehr Informationen zur Kaltmassivumformung (Video)

### Tiefziehtechnik

#### Ideale Ergänzung zur Kaltmassivumformung

Die Tiefziehtechnik erlaubt die Realisierung von sehr dünnwandigen Präzisionsformteilen, welche in der Kaltmassivumformung nicht hergestellt werden können. Als Ausgangsmaterial für Tiefziehteile dienen ebene Blechzuschnitte. Diese werden in bis zu 22 Umformstufen zu Hohlkörpern mit unterschiedlichen Funktionsmerkmalen geformt.

Mehr Informationen zur Tiefziehtechnik (Video)

### Präzisionszerspanung

#### Der Schritt zu einbaufertigen Komponenten

Die Präzisionszerspanung wie fräsen, drehen oder schleifen wird als Ergänzung zur Kaltmassivumformung eingesetzt, um dem Kundenwunsch nach einbaufertigen Komponenten zu entsprechen.

Mehr Informationen zur Präzisionszerspanung (Video)



Die Kaltmassivumformung (Bild oben) bietet insbesondere bei grossen Serien wirtschaftliche Vorteile. Die Tiefziehtechnik (Bild unten) bildet eine ideale Ergänzung dazu.



### Kunststoff-Spritzgiesstechnik

#### Umfassende Fertigungskompetenz

SFS verfügt über ein langjähriges Know-how und umfassende Fertigungskompetenz in der Kunststoff-Spritzgiesstechnik. Hochwertige Kunststoffteile aus Thermoplasten eröffnen Lösungsmöglichkeiten, die sich mit umgeformten metallischen Bauteilen nicht oder nur in beschränktem Masse umsetzen lassen. Insbesondere die Realisierung kombinierter Metall-/Kunststoffkomponenten schafft oftmals überlegene Lösungen. Neben der Kunststoff-Spritzgiesstechnik konnte sich SFS dank der 2016 erworbenen Stamm AG auch in der Herstellung technischer Klein- und Mikroteile spezialisieren. Das Verfahren der Mikrospritzgiesstechnik ermöglicht die Herstellung von Bauteilen unter höchster Präzision. Kleinste Geometrien und Mikrostrukturen können, je nach Verwendung des Werkstoffes, bis in den Mikrometer-Bereich mit hoher Reproduzierbarkeit geformt werden. Und dies zu attraktiven Gesamtkosten.

Mehr Informationen zur Kunststoff-Spritzgiesstechnik (Video)

### Mechanische Befestigungstechnik

#### Befestiger und Installationsgerät als System

Im stetigen Bestreben, für Kunden Mehrwert zu schaffen, gilt das Augenmerk von SFS der gesamtheitlichen Optimierung des Befestigungsprozesses. Diesen gestalten wir ergonomischer, zuverlässiger und effizienter. Mit der Entwicklung von anwendungsspezifischen Installationsgeräten und Werkzeugen profitieren unsere Kunden von massgeschneiderten Systemlösungen. In Anwendungsfällen, wo Schraubverbindungen die Anforderungen nicht oder nur ungenügend erfüllen, eröffnet die Nietverbindung (Blindniete und Blindnietmutter) weitere Möglichkeiten. Die rationalen Setzautomaten und -werkzeuge zeichnen sich durch minimalen Verschleiss, hohe Setzqualität, kurze Verarbeitungszyklen und eine lange Lebensdauer aus.

Mehr Informationen zur Verschraubungstechnik (Video)

Mehr Informationen zur Niettechnik (Video)

### Lasertechnologie

#### Moderne Verfahren für Medizinalindustrie

Mit der Akquisition von Tegra Medical hat SFS auch ein umfassendes Portfolio aus Fertigungs- und Reinigungstechnologien sowie modernsten Bearbeitungsverfahren wie Laserschweißen, -schneiden, -bohren, -abtragen und -beschriften erworben. Mit diesem Technologie-Know-how und der Fähigkeit, innovative Antworten auf die komplexen kundenseitigen Aufgabenstellungen zu finden, entwickelt Tegra Medical wegweisende Geräte und Instrumente. Diese werden vornehmlich in der Orthopädie, bei der Behandlung kardiovaskulärer Erkrankungen oder minimalinvasiven chirurgischen Eingriffen eingesetzt.

Mehr Informationen zu Tegra Medical (Video)

### Logistiklösungen

#### Hohe Einsparungen bei C-Teile-Logistik

Oft sind die Beschaffungskosten für Kleinteile aufgrund administrativer Tätigkeiten, aufwendiger Informationsflüsse und komplexer Warenbewegungen höher als die eigentlichen Produktkosten. Aus diesem Grund hat SFS unter dem Label «M2M by SFS» zahlreiche Lösungen zur optimierten Warenbewirtschaftung entwickelt. Sie ermöglichen den Kunden die Senkung der Prozesskosten und die Reduktion von Lagerbeständen bei gleichzeitiger Erhöhung der Verfügbarkeit. Die Lösungen sind hinsichtlich Sensortechnologie und drahtloser Kommunikation auf dem neuesten Stand der Technik. Mit diesen innovativen Logistiklösungen unterstreicht SFS ihre Rolle als Technologieführer.

Mehr Informationen zu Logistiklösungen von SFS (Video)



Mit der Lasertechnologie, einer Kerntechnologie von Tegra Medical, können innovative Lösungen für Kunden entwickelt werden.



# Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	40
Kapitalstruktur	41
Verwaltungsrat	42
Konzernleitung	47
Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen	51
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	52
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	52
Revisionsstelle	52
Informationspolitik	53
Nichtanwendbarkeit, Negativerklärung	53

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

Der Corporate Governance Bericht folgt im Aufbau den von der SIX Swiss Exchange AG veröffentlichten Richtlinien zur Corporate Governance (RLCG). Alle Angaben beziehen sich (insofern nicht anders vermerkt) auf das Stichtdatum 31. Dezember 2017.

## 1 Konzernstruktur und Aktionariat

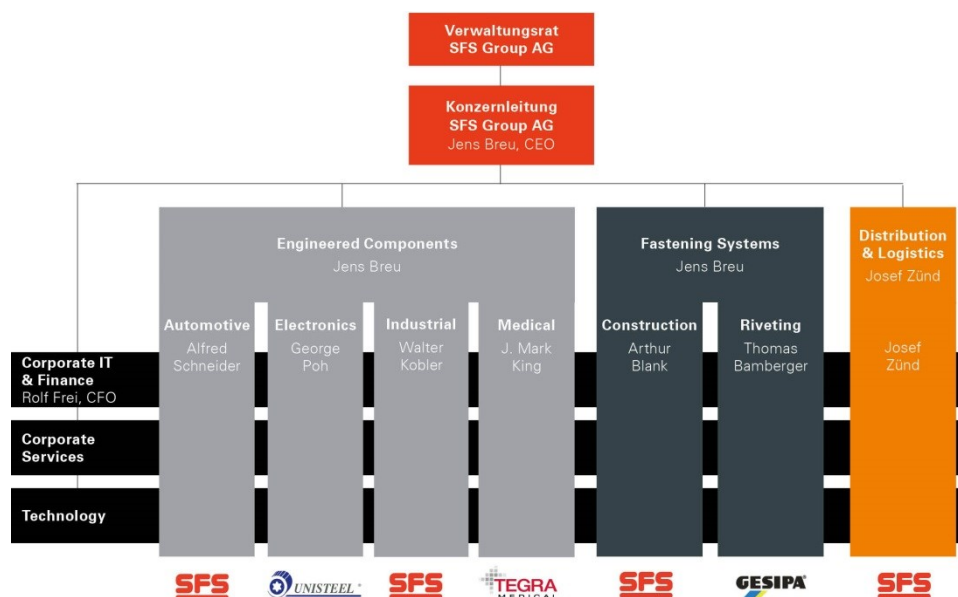
### 1.1 Konzernstruktur

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

Engineered Components entwickelt, produziert und vertreibt in vier 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 Beschlügen in der Schweiz und im angrenzenden Ausland.

### Konzernstruktur und Konzernleitung

(ab 1. Januar 2018)



Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung werden in ihren Führungs- und Kontrollaufgaben von den Supportfunktionen Technology (Technologie- und Know-how-Transfer, Verfahren, Prozesse) Corporate IT & Finance (Informationstechnologie, Finanzen, Controlling, Tax, Legal & Compliance) und Corporate Services (Personal, Kommunikation, Marketing und Unternehmensentwicklung) 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 unter dem Swiss Reporting Standard (Valorenummer 23.922.930, ISIN CH 023 922 930 2) kotiert. Das Aktienkapital beträgt CHF 3'750'000 (Vj. 3'750'000) und die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2017 beläuft sich auf CHF 4'245.0 Mio. (Vj. 3'116.3).

Eine Übersicht aller Beteiligungsgesellschaften, die zum Konsolidierungskreis der SFS Group gehören, befindet sich im Anhang zur Konzernrechnung, Anmerkung 29. 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. 12 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel. (Finanzmarktinfrastrukturverordnung-FINMA, FinfraV-FINMA).



## Anteile Aktienkapital und Stimmrechte

	31.12.2017	31.12.2016
Gründerfamilien	55.0%	55.0%

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

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

Die SFS Group AG hält keine eigenen Aktien. Die Offenlegungsmeldungen mit Aktionärsbeteiligungen werden auf der elektronischen Veröffentlichungsplattform der SIX Swiss Exchange AG publiziert. Sie können in der Datenbank für bedeutende Aktionäre der SIX Swiss Exchange AG eingesehen werden. Abrufbar unter: <https://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html>

### 1.3 Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine kapital- oder stimmenmässigen Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

## 2 Kapitalstruktur

### 2.1 Kapital

Das ausgegebene Aktienkapital der SFS Group AG beträgt CHF 3'750'000 und ist eingeteilt in 37'500'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10.

### 2.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital im Besonderen

Die SFS Group AG hat kein genehmigtes oder bedingtes Kapital.

### 2.3 Kapitalveränderungen

In den letzten drei Berichtsjahren erfolgten keine 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 Aktionär mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, sofern sie diese Namenaktien in eigenem Namen und für eigene Rechnung erworben haben und die Meldepflichten gemäss Börsengesetz erfüllen.

Personen, welche im Eintragungsgesuch oder auf Aufforderung der Gesellschaft nicht ausdrücklich erklären, die Aktien auf eigene Rechnung zu halten (Nominees), werden ohne Weiteres bis maximal 2.0% des jeweils ausstehenden Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen.

Über diese Limite hinaus werden Namenaktien von Nominees nur dann mit Stimmrecht eingetragen, wenn der Nominee die Namen, Adressen und Aktienbestände derjenigen Person bekannt gibt, für deren Rechnung er 0.3% oder mehr des jeweiligen ausstehenden Aktienkapitals hält, und wenn die Meldepflichten gemäss Börsengesetz erfüllt werden. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, mit Nominees Vereinbarungen über deren Meldepflichten abzuschliessen.

Diese Beschränkung der Eintragung gilt auch beim Erwerb von Aktien, welche mittels Ausübung von Bezugs-, Options- oder Wandelrechten aus Aktien oder sonstigen von der Gesellschaft oder Dritten ausgestellten Wertpapieren gezeichnet oder erworben werden.

Juristische Personen und Personengesellschaften oder andere Personenzusammenschlüsse oder Gesamthandverhältnisse, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch eine einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Eintragungsbeschränkung (insbesondere als Syndikat) koordiniert vorgehen, gelten als ein Aktionär oder ein Nominee.

Die Gesellschaft kann in besonderen Fällen Ausnahmen von den Beschränkungen genehmigen. Sodann kann die Gesellschaft nach Anhörung der betroffenen Personen Eintragungen im Aktienbuch streichen, wenn diese durch falsche Angaben zustande gekommen sind oder die verlangten

Informationen nicht zur Verfügung gestellt werden. Ein Betroffener wird über die Streichung sofort informiert.

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt und keine Streichungen vorgenommen (Vj. keine).

Für die Aufhebung oder Erleichterung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien ist ein Beschluss der Generalversammlung erforderlich, der mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte auf sich vereinigt.

## 2.6 Wandelanleihen und Optionen

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

## 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 der nachfolgend aufgeführten Transaktionen keine weiteren wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur SFS Group.

Im Berichtsjahr wurde die bisher von SFS gehaltene Liegenschaft an der Nefenstrasse 30 in 9435 Heerbrugg an ein Organmitglied oder eine ihm nahestehende Gesellschaft veräussert. Als Grundlage für die Preisermittlung diente der Bewertungsbericht eines unabhängigen Experten, welcher durch verschiedene, unabhängige Kaufangebote plausibilisiert wurde.

Die SFS Group erbrachte Dienstleistungen im Bereich Informatik, Finanzen und Personal zu konzernüblichen Bedingungen an nahestehende Personen und deren Unternehmen. Zusätzlich wurden zu marktüblichen Konditionen Waren ausgetauscht und Räumlichkeiten gemietet bzw. vermietet.

### 3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

In den Kurzprofilen der Verwaltungsratsmitglieder sind weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen beschrieben. Darüber hinaus üben die Verwaltungsratsmitglieder keine

Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, haben keine dauernden Leitungs- und Beraterfunktionen für Interessengruppen und bekleiden keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

### 3.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

Die Mitglieder des Verwaltungsrats dürfen weitere Tätigkeiten in obersten Leitungs- oder Verwaltungsorganen ausüben. Die Anzahl Mandate bei Dritten und nicht mit der SFS Group verbundenen Unternehmen ist beschränkt auf:

- fünf Mandate von Gesellschaften, die als Publikums-gesellschaft (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 1 OR) gelten; zusätzlich
- zehn Mandate von Gesellschaften, die in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren eine Bilanzsumme von CHF 20 Mio., einen Umsatzerlös von CHF 40 Mio. und 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt übersteigen (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR); zusätzlich
- zwanzig Mandate von Rechtseinheiten, welche die oben genannten Kriterien nicht erfüllen; zusätzlich
- zehn Mandate in Vereinen, gemeinnützigen Stiftungen und Personalfürsorgestiftungen.

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

### 3.4 Wahl und Amtszeit

Die Amtsdauer jedes Verwaltungsrats entspricht der gesetzlich zulässigen Maximaldauer von einem Jahr. Die Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats, des Präsidenten und der Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses erfolgt durch die Generalversammlung. Die Wahlen von diesen Mitgliedern erfolgen jeweils einzeln.

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

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



Von links: Urs Kaufmann, Thomas Oetterli, Nick Huber, Heinrich Spoerry, Bettina Stadler, Jörg Walther

#### **Heinrich Spoerry**

- Präsident des Verwaltungsrats seit 1999
- Nicht exekutives Mitglied seit 2016
- Chief Executive Officer 1999 – 2015
- 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, Präsident des Verwaltungsrats seit 2016

#### **Qualifikationen**

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

#### **Nick Huber**

- Nicht exekutives Mitglied seit 2017
- Bei SFS von 1995 – 2016 in verschiedenen Geschäftsleitungsfunktionen
- Familienaktionär Huber
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1964

#### **Weitere Tätigkeiten**

- COLTENE Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2005
- Huwa Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 1997
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 1995
- IBM (Schweiz) AG, Account Manager 1990 – 1995

#### **Qualifikationen**

- Stanford Executive Program, Stanford University 2013
- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU
- Matura E in Wirtschaftswissenschaften 1984

---

**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, Präsident des Verwaltungsrats seit 2017
- HUBER + SUHNER AG, Delegierter des Verwaltungsrats 2014 – 2017 und Chief Executive Officer 2002 – 2017
- Schaffner Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2017
- Vetropack Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2017
- 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 (ETH) Zürich 1987
- 

**Thomas Oetterli**

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

**Berufliche Tätigkeiten**

- Schindler Group, Chief Executive Officer seit 2016
- Schindler Group, Head of China 2013 – 2016
- Schindler Group, Head of Europe North & East 2010 – 2013
- Mitglied der Schindler Konzernleitung seit 2010
- Schindler Group, Head of Switzerland 2006 – 2009
- Schindler Group seit 1994

**Qualifikationen**

- Lic. oec., Universität Zürich 1996
- 

**Bettina Stadler**

- Nicht exekutives Mitglied seit 2017
- Familienaktionärin Stadler/Tschan
- Schweizer Staatsbürgerin, geboren 1967

**Weitere Tätigkeiten**

- POLYGENA AG, Head of HR und Geschäftsleitungsmitglied seit 2016
- PWB AG, Personalverantwortliche seit 2003, Geschäftsleitungsmitglied seit 2008
- Frauenhof Immobilien AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016

- Residenz Frauenhof AG, Verwaltungsratspräsidentin seit 2015, Mitglied des Verwaltungsrats und Geschäftsführerin seit 2007
- WISTAMA Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2011
- Raiffeisenbank Oberes Rheintal, Mitglied des Verwaltungsrats 2006 – 2011
- Raiffeisenbank Lüchingen Altstätten, Mitglied des Verwaltungsrats 2002 – 2006

**Qualifikationen**

- Swiss Board School, IMP-HSG Universität St. Gallen 2015
  - Betriebswirtschafterin HF 1995
- 

**Jörg Walther**

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

**Berufliche Tätigkeiten**

- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- HUBER + SUHNER AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016, Mitglied des Audit Committees
- Zehnder Group AG, Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses seit 2016
- Sika AG, Präsident des Sachverständigenausschusses seit 2015
- AEW Energie AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2014, Mitglied des Audit Committees
- Proderma AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2014
- Kraftwerk Augst AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- Immobilien AEW AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- Resun AG, General Counsel und Leiter Corporate Services, Mitglied der Geschäftsleitung 2010 – 2012
- Novartis International AG, Rechtskonsulent, Leiter Recht M&A und Wettbewerbsrecht, Mitglied des Group Legal Executive Committee 2001 – 2009
- ABB Asea Brown Boveri AG, Group Vice President M&A 1999 – 2001
- ABB Schweiz AG, Rechtskonsulent 1995 – 1998
- Danzas Management AG, Rechtskonsulent und Leiter Recht 1991 – 1995

**Qualifikationen**

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

**Hans Huber**

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



### 3.5 Interne Organisation

Dem Verwaltungsrat obliegt die oberste Leitung der Gesellschaft und die Überwachung der Geschäftsführung.

Zur Unterstützung in der Leitung und seiner Aufsichtspflicht hat der Verwaltungsrat einen unabhängigen Lead Director bestimmt und zwei permanente Ausschüsse gebildet, den Nominations- und Vergütungsausschuss und das Audit Committee.

#### Arbeitsweise des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat tagt, sooft es die Geschäfte erfordern, mindestens aber sechsmal jährlich. Der Sitzungsrhythmus verteilt sich in der Regel gleichmässig auf das erste und zweite Halbjahr. Der Präsident – im Verhinderungsfall der Lead Director oder ein anderes Mitglied des Verwaltungsrats – führt den Vorsitz im Verwaltungsrat. Er legt die Sitzungstermine und die Traktanden fest. Zudem sorgt er dafür, dass die Mitglieder die Traktandenliste und die Entscheidungsunterlagen mindestens zehn Tage vor den Sitzungen erhalten. An den Sitzungen des Verwaltungsrats nehmen der Chief Executive Officer und der Chief Financial Officer sowie je nach behandeltem Geschäft weitere Mitglieder der Konzernleitung mit beratender Stimme teil.

Im Berichtsjahr fanden acht ordentliche Verwaltungsratssitzungen statt. Zwei Sitzungen dauerten weniger als zwei Stunden, fünf Sitzungen nahmen einen Tag in Anspruch und eine Strategietagung dauerte insgesamt zwei Tage. Die Sitzungen waren regelmässig auf das Geschäftsjahr verteilt und fanden jeweils im Abstand von ein bis zwei Monaten statt.

Der Verwaltungsratspräsident pflegt laufenden Kontakt zu den Verwaltungsratsmitgliedern und informiert sie regelmässig und rechtzeitig. Beschlüsse werden vom Gesamtverwaltungsrat gefasst. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Die Anwesenheit kann in Ausnahmefällen auch per Telefon oder elektronische Medien erfolgen. Er fasst seine Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Eine Stellvertretung ist nicht zulässig. Alle Beschlüsse und die Verhandlungen werden protokolliert. Das Protokoll ist vom Vorsitzenden und vom Protokollführer zu unterzeichnen und vom Verwaltungsrat zu genehmigen.

#### Lead Director

Der Verwaltungsrat hat Urs Kaufmann bis zur nächsten Generalversammlung als Lead Director gewählt. In seiner Funktion übernimmt er bei Verhinderung des Präsidenten den Vorsitz der Sitzungen des Verwaltungsrats. Der Lead

Director führt die Sitzungen beim Ausstand des Präsidenten bei der Beratung und Beschlussfassung zu den Themen:

- Beurteilung der Arbeit des Präsidenten
- Entscheid des Verwaltungsrats über den Antrag zur Wiederwahl oder Nicht-Wiederwahl des Präsidenten an die Generalversammlung
- Entscheid über die Entschädigung des Präsidenten

#### Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse

Die Aufgaben und Kompetenzen der Ausschüsse sind in Ziff. 5 des Organisationsreglements der SFS Group festgelegt und abrufbar unter:

[http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate\\_governance/corporate\\_governance\\_1.html](http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate_governance/corporate_governance_1.html)

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

Am Ende des Berichtsjahres setzten sie sich wie folgt zusammen:

#### Nominations- und Vergütungsausschuss

Urs Kaufmann	Vorsitz
Nick Huber seit April 2017	Mitglied
Heinrich Spoerry	Mitglied

#### Audit Committee

Thomas Oetterli	Vorsitz
Bettina Stadler seit April 2017	Mitglied
Jörg Walther	Mitglied

Die Ausschüsse tagen, sooft es die Geschäfte erfordern. Das Audit Committee tagt in der Regel im Januar, Februar und September. Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt üblicherweise im Februar und Dezember. Über jede Sitzung wird ein Protokoll erstellt, welches allen Sitzungsteilnehmenden und allen Verwaltungsräten zugestellt wird. Die Vorsitzenden der Ausschüsse berichten an den nächstfolgenden Verwaltungsratssitzungen über die behan-

delten 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 Vergütungsausschuss

Der Ausschuss besteht aus dem Präsidenten und mindestens einem weiteren Mitglied, jedoch maximal vier Mitgliedern des Verwaltungsrats. Sie werden jährlich von der Generalversammlung auf Antrag des Verwaltungsrats gewählt. Der Nominations- und Vergütungsausschuss konstituiert sich selbst. Der Ausschuss bereitet alle relevanten Entscheide in den Bereichen Nomination und Vergütung in Bezug auf die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor.

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 vier Sitzungen abgehalten, welche je rund drei Stunden dauerten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

- Antrag zum Vergütungssystem der SFS Group
- Antrag zur Festlegung der vergütungsrelevanten Ziele für die Konzernleitung
- Antrag zur individuellen Vergütung des Präsidenten, der übrigen Verwaltungsräte, des Chief Executive Officer und der übrigen Mitglieder der Konzernleitung
- Antrag zur Änderung der Statuten bezüglich des Vergütungssystems
- Antrag zur ausgewogenen Zusammensetzung des Verwaltungsrats und der Kriterien für die Unabhängigkeit
- Selektionsprozess für neue Verwaltungsräte, den Chief Executive Officer und die Konzernleitung
- Beurteilung von Anträgen des Chief Executive Officer für die Erneuerung oder Abberufung von Mitgliedern der Konzernleitung
- Genehmigung von Vereinbarungen und Arbeitsverträgen mit dem Präsidenten des Verwaltungsrats, dem Chief Executive Officer und den übrigen Mitgliedern der Konzernleitung
- Bewilligung der Annahme von externen Mandaten durch Verwaltungsratsmitglieder und Mitglieder der Konzernleitung

Die Anträge erfolgen jeweils an den Gesamtverwaltungsrat. Die übrigen Aufgaben des Nominations- und Vergütungs-

ausschusses sind in Ziff. 5.3 des Organisationsreglements beschrieben.

#### Audit Committee

Das Audit Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern, welche vom Verwaltungsrat aus dessen Mitte gewählt werden. 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, der Leiter Internal Audit sowie die externe Revision teil. Bei Bedarf behandelt das Audit Committee bestimmte Traktanden alleine mit der externen Revisionsstelle. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss vier Sitzungen abgehalten. Sie dauerten jeweils rund zwei Stunden.

Das Audit Committee hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

- Evaluierung von externen Revisionsstellen und Antrag an den Verwaltungsrat zur Wahl durch die Generalversammlung
- Beurteilung der Arbeit der externen Revisionsstelle und Genehmigung der Honorarbudgets für Revisionsarbeiten und übrige Dienstleistungen
- Ausgestaltung der internen Revision, Bezeichnung der internen Revisionsstelle und Beurteilung ihrer Arbeit
- Prüfung und Genehmigung der Revisionspläne der internen und externen Revision
- Genehmigung allfälliger nicht revisionsbezogener Dienstleistungen der externen Revisionsstelle
- Befragung der Konzernleitung und der externen und internen Revisionsstelle zu bedeutenden Risiken, Eventualverpflichtungen und anderen Verpflichtungen sowie Beurteilung der getroffenen Massnahmen zu deren Minimierung
- Prüfung und Besprechung der Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie anderer zu publizierender Finanzinformationen
- Besprechung des Ergebnisses der Jahresprüfung mit der externen Revisionsstelle und der Berichte der internen Revision sowie Erlass allfälliger Anträge oder Empfehlungen an den Verwaltungsrat

- Beurteilung und Sicherstellung der Zusammenarbeit zwischen externer Revisionsstelle und interner Revision

Weitere Pflichten des Audit Committees finden sich in Ziff. 5.2.2 des Organisationsreglements.

### 3.6 Kompetenzregelung

Die Aufgaben und Entscheidungsbefugnisse der verschiedenen Instanzen sind in Ziffer 2 ff. des Organisationsreglements detailliert festgehalten. Dem Verwaltungsrat obliegt die oberste Leitung und die Überwachung der Geschäftsführung des Konzerns und der Gesellschaft.

Er fasst Beschluss über alle Angelegenheiten, die nicht der Generalversammlung oder einem anderen Organ der Gesellschaft durch Gesetz, Statuten oder durch das Organisationsreglement vorbehalten oder übertragen sind.

Der Verwaltungsrat delegiert die Geschäftsführung der Gesellschaft an die Konzernleitung, sofern nicht die Statuten oder das Organisationsreglement etwas anderes vorsehen. Das Organisationsreglement wird vom Verwaltungsrat periodisch überprüft und angepasst.

Der Verwaltungsrat genehmigt insbesondere die von der Konzernleitung beantragte Strategie und Organisation, die Budgets und die Mittelfristpläne sowie weitere Geschäfte, die wegen ihrer Natur oder finanziellen Grössenordnung von strategischer Bedeutung sind. Soweit der Verwaltungsrat über Projekte entscheiden muss, werden dazu schriftliche Anträge gestellt.

### 3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Der Chief Executive Officer orientiert zusammen mit dem Chief Financial Officer den Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den laufenden Geschäftsgang, die wichtigsten Geschäftsvorfälle der Segmente, Divisionen und Tochtergesellschaften (Führungseinheiten) sowie über die Erledigung der an die Konzernleitung delegierten Aufgaben.

Das Management-Informationssystem der SFS Group funktioniert wie folgt: Quartalsweise, halbjährlich und jährlich werden jeweils Bilanz, Erfolgsrechnung, Cash Flow Rechnung sowie Kennzahlen der Führungseinheiten erstellt und konsolidiert. Dabei werden die Zahlen mit dem Vorjahr und mit dem Budget verglichen. Das Budget wird aufgrund der Quartalsabschlüsse in Form einer Prognose auf seine Erreichbarkeit je Gesellschaft sowie konsolidiert überprüft. Der Verwaltungsrat erhält monatlich eine Übersicht zur konsolidierten Umsatzentwicklung und quartalsweise eine Einschätzung mit den Zahlen für das gesamte Geschäftsjahr.

Der Verwaltungsrat genehmigt das Budget der SFS Group, der Segmente und der Divisionen. Einmal jährlich erhält er die Ergebnisse der Mittelfristplanung für die nächsten drei bis fünf Jahre. Der Verwaltungsrat befasst sich in der Regel an einer eineinhalb- bis zweitägigen Strategietagung mit strategischen Fragen zur Gruppe, zu den Segmenten und Divisionen.

Der Chief Executive Officer, die Konzernleitung und der Verwaltungsratspräsident werden monatlich mit einem reduzierten finanziellen Reporting über den Geschäftsverlauf informiert. Wesentliche Abweichungen und Entwicklungen werden dem gesamten Verwaltungsrat sofort schriftlich zur Kenntnis gebracht.

Die interne Revision wird durch das Corporate Controlling und seit 2015 in Kooperation mit einem spezialisierten externen Partner wahrgenommen. Der Leiter der internen Revision ist dem Chief Financial Officer unterstellt und berichtet in Bezug auf diese Tätigkeit direkt an das Audit Committee. Die interne Revision der SFS Group ist auf die Grösse der Gruppe ausgerichtet. Auf Basis des vom Audit Committee genehmigten risikoorientierten Revisionsplanes werden die Konzerngesellschaften je nach Risikobeurteilung alle zwei bis vier Jahre revidiert. Der schriftliche Bericht wird mit dem Management der geprüften Gesellschaft besprochen und die wesentlichen Massnahmen vereinbart. Materielle Feststellungen aus der internen Revision sowie in Revisionsberichten werden im Audit Committee präsentiert und diskutiert. Die interne Revision nimmt an den Sitzungen des Audit Committee teil. Im Berichtsjahr fanden elf (Vj. drei) interne Revisionen statt, wovon zwei durch den externen Partner durchgeführt wurden.

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

Jährlich nimmt die Konzernleitung zusammen mit den IKS-Verantwortlichen eine Selektion und Neubeurteilung der wesentlichen finanziellen, operativen und strategischen Risiken vor. Auf Basis von eigenen Einschätzungen (top down) und von Angaben aus den Segmenten und Divisionen (bottom up) werden die Risiken nach Eintrittswahrscheinlichkeit und finanziellem Einfluss kategorisiert. Für jedes Risiko werden Massnahmen zur Verminderung festgelegt. Die bewerteten Risiken und definierten Massnahmen werden im Bericht zur Risikoanalyse der SFS Group dem Verwaltungsrat in der Dezember-Sitzung zur Beurteilung und Genehmigung unterbreitet. Im Berichtsjahr wurden insbesondere potenzielle Risiken und mögliche Gegenmassnahmen in den folgenden Bereichen diskutiert:

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

## 4 Konzernleitung

### 4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Der Chief Executive Officer ist zusammen mit der Konzernleitung für die Geschäftsführung der SFS Group zuständig. Unter seiner Leitung befasst sich die Konzernleitung mit allen konzernrelevanten Themen, entscheidet im Rahmen ihrer Kompetenzen und stellt Anträge an den Verwaltungsrat. Die Leiter der Segmente, Divisionen und Supportfunktionen sind verantwortlich für die Erarbeitung und Erreichung ihrer unternehmerischen Ziele und für die selbstständige Führung ihrer Bereiche.

Die Konzernleitung setzt sich aus neun (Vj. neun) Personen zusammen:



Von links: Walter Kobler, Thomas Bamberger, J. Mark King, George Poh, Josef Zünd, Jens Breu, Arthur Blank, Rolf Frei, Alfred Schneider



### **Jens Breu**

- Chief Executive Officer seit 2016
- Leiter Segment Engineered Components seit 2014
- Leiter Segment Fastening Systems seit 2014
- Bei SFS seit 1995
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1972

#### **Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Chief Operating Officer 2014 – 2015
- Leiter Division Industrial 2012 – 2013
- Technischer Leiter SFS intec 2008 – 2013
- Verantwortlicher Produktion SFS intec Inc. (USA) 2000 – 2008
- Projektleiter Werkzeugkonstruktion 1995 – 2000

#### **Qualifikationen**

- MBA, Cleveland State University 2007
- Ingenieur Maschinenbau, Fachhochschule St. Gallen 1996

---

### **Thomas Bamberger**

- Leiter Division Riveting seit 2014
- Bei SFS (GESIPA) seit 1995
- Deutscher Staatsbürger, geboren 1961

#### **Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter GESIPA Group 2008 – 2013
- Geschäftsführer GESIPA Deutschland 2006 – 2008

#### **Qualifikationen**

- Stanford Executive Program, Stanford University 2013
- Dipl.-Ing. (FH), Mechanical Engineering, Hochschule Darmstadt 1989

---

### **Arthur Blank**

- Leiter Division Construction seit 2014
- Bei SFS seit 1983
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1959

#### **Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- General Manager Europe 2010 – 2013
- Leiter diverser Business Units 2008 – 2010
- General Manager International Manufacturing 1998 – 2008

#### **Qualifikationen**

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 2000
- Internationales Management-Programm mit Fokus Managing Manufacturing, IMD Lausanne 1994
- Bachelor of Science (B. Sc.), Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs (NTB) 1982

### **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 Finanz- und Rechnungswesen 1994 – 2003
- Controller 1981 – 1994

#### **Weitere Tätigkeiten**

- Industrie- und Handelskammer St. Gallen – Appenzell, Mitglied seit 2015

#### **Qualifikationen**

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

---

### **J. Mark King**

- Leiter Division Medical seit 2016
- Bei SFS (Tegra Medical) seit 2012
- US-Staatsbürger, geboren 1965

#### **Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer von Tegra Medical 2014 – 2016
- Chief Operating Officer von Tegra Medical 2012 – 2014

#### **Weitere Tätigkeiten**

- Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer von Clinical Innovations 2009 – 2012
- Cardinal Health (früher Baxter Healthcare/Allegiance Healthcare) 1994 – 2003
- Johnson & Johnson Healthcare 1989 – 1994

#### **Qualifikationen**

- Executive Education, University of Wisconsin and Duke University 2000
- Bachelor of Science, Purdue University School of Technology 1987

**Walter Kobler**

- Leiter Division Industrial seit 2014
- Bei SFS seit 1987
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1963

**Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- General Manager des Geschäftsbereichs Luftfahrt 2004 – 2014

**Qualifikationen**

- Stanford Executive Program, Stanford University 2012
- Verkaufsleiter am Forschungsinstitut für Absatz und Handel FAH der Universität St. Gallen 1994
- Fortbildungslehrgänge in Verkauf und Führung, Management Zentrum St. Gallen 1992
- Eidg. dipl. Marketingplaner, Kaderschule St. Gallen 1990

---

**George Poh**

- Leiter Division Electronics seit 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

**Qualifikationen**

- MBA, University of Hull, Grossbritannien 1998
- Bachelor of Engineering (B. Eng.), Mechanical Engineering, University of Sheffield, Grossbritannien 1988
- Diploma Mechanical Engineering, Singapore Polytechnic 1983

**Alfred Schneider**

- Leiter Division Automotive seit 2014
- Bei SFS seit 1987
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1959

**Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Mitglied des Verwaltungsrats des Joint Ventures in China, Sunil SFS intec, seit 2008
- General Manager Automotive Products 2008 – 2013
- General Manager Industrial Products 2002 – 2008

**Qualifikationen**

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 1999
- Verkaufsmanagement, Universität St. Gallen 1994
- Wirtschaftsingenieur, Swiss Engineering STV 1986
- Ingenieur Fachhochschule, Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs (NTB) 1982

---

**Josef Zünd**

- Leiter Segment Distribution & Logistics seit 2014
- Bei SFS seit 1971
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1955

**Positionen im Unternehmen**

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter SFS unimarket 2000 – 2013
- Verschiedene Vertriebs- und Führungsfunktionen SFS unimarket

**Weitere Tätigkeiten**

- Mitglied des Verwaltungsrats der Locher Bewehrungen AG seit 2013
- Vorstandsmitglied SWISSAVANT Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt seit 2013

**Qualifikationen**

- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 1995
- Eidg. dipl. Verkaufsleiter, Kaderschule St. Gallen 1986

#### 4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Die Kurzprofile der Konzernleitungsmitglieder unter Ziff. 4.1 beschreiben weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen. Darüber hinaus üben die Konzernleitungsmitglieder keine Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, haben keine dauernde Leitungs- oder Beraterfunktion für Interessengruppen und bekleiden 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 Publikumsge-sellschaften (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 unter Ziff. 2 Grundsätze des Vergütungssystems in diesem Geschäftsbericht detailliert beschrieben.

### 6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

#### 6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

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

Jede Aktie berechtigt zu einer Stimme. Vorbehalten bleiben die Ausführungen unter Ziff. 2.5 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen. Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt (Vj. keine).

Der Verwaltungsrat bestimmt die Anforderungen an Vollmachten und Weisungen.

Eine Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien und damit der Stimmrechtsbeschränkung kann durch Beschluss der Generalversammlung erfolgen. Für ein Zustandekommen des Beschlusses sind mindestens zwei Drittel der vertretenen Aktienstimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte notwendig.

Die Statuten enthalten weder Regelungen zur Abgabe von Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter noch Regeln betreffend die elektronische Teilnahme an der Generalversammlung.

#### 6.2 Unabhängiger Stimmrechtsvertreter

Jeder Aktionär kann sich vom unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen.

Die Amtsdauer des unabhängigen 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 26. April 2017 bürki bolt németh Rechtsanwälte in 9435 Heerbrugg bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt.

#### 6.3 Statutarische Quoren

Für Beschlüsse über:

- die in Art. 704 Abs. 1 OR sowie Art. 18 und 64 im Bundesgesetz über Fusion, Spaltung, Umwandlung und Vermögensübertragung (Fusionsgesetz) genannten Fälle;
- die Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien;
- eine Änderung des Art. 13 Quoren der Statuten;

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

#### 6.4 Einberufung der Generalversammlung

Es bestehen keine vom Gesetz abweichenden Regeln.

#### 6.5 Traktandierung

Der Verwaltungsrat nimmt die Traktandierung der Verhandlungsgegenstände vor.

Mit Stimmrecht eingetragene Aktionäre, die einzeln oder zusammen mindestens fünf Prozent des Aktienkapitals vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Das Begehren muss zusammen mit den Anträgen schriftlich mindestens 45 Tage vor der Generalversammlung an den Präsidenten des Verwaltungsrats gerichtet werden.

#### 6.6 Eintragungen im Aktienbuch

Rund zehn Kalendertage vor und fünf Kalendertage nach dem Datum der Generalversammlung werden keine Eintragungen von Namenaktien im Aktienbuch vorgenommen. Die genauen Daten sind in der Einladung zur Generalversammlung aufgeführt. Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat hierzu keine Ausnahmen gewährt (Vj. keine).

### 7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

#### 7.1 Angebotspflicht

Gemäss Art. 31 der Statuten wurde die Pflicht zur Unterbreitung eines öffentlichen Kaufangebots nach Art. 32 und 52 des Bundesgesetzes über die Börsen und den Effektenhandel (BEHG) im Sinne von Art. 22 Abs. 2 BEHG wegbedungen (Opting-out).

#### 7.2 Kontrollwechselklauseln

Es existieren keine vertraglichen Kontrollwechselklauseln in Verträgen und Plänen zugunsten der Mitglieder des Verwaltungsrats. Die Arbeitsverträge der Konzernleitungsmitglieder enthalten ebenfalls keine Kontrollwechselklauseln. Die Aktiensperrfristen werden durch einen Kontrollwechsel nicht aufgehoben. In den Arbeitsverträgen weiterer Kadermitglieder mit Schlüsselfunktionen gibt es ebenfalls keine Bestimmungen zum Kontrollwechsel.

Die vertraglich vereinbarte Kündigungsfrist für Mitglieder der Konzernleitung beträgt sechs Monate.

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

### 8 Revisionsstelle

#### 8.1 Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

PricewaterhouseCoopers AG, St. Gallen, ist seit 1993 Revisionsstelle der SFS Group und von verschiedenen Tochtergesellschaften. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Geschäftsjahr gewählt. Der

leitende Revisor, Thomas Illi, trägt seit der Generalversammlung 2016 die Verantwortung für das Revisionsmandat.

#### 8.2 Revisionshonorar

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

#### 8.3 Zusätzliche Honorare

PricewaterhouseCoopers AG und mit ihr verbundene Gesellschaften stellten im Berichtsjahr zusätzlich prüfungsnaher Dienstleistungen im Umfang von CHF 0.1 Mio. (Vj. keine) in Rechnung. Für weitere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen und anderen steuerbezogenen Dienstleistungen bezahlte die SFS Group an PricewaterhouseCoopers CHF 0.4 Mio. (Vj. 0.3).

#### 8.4 Informationsinstrumente der externen Revision

Das Audit Committee informiert den Verwaltungsrat mindestens einmal jährlich über die Arbeit der externen Revision und die Zusammenarbeit mit ihr.

Die externe Revision erstellt jährlich zuhanden des Verwaltungsrats und des Audit Committees einen Prüfungsplan und einen umfassenden Bericht zum Jahresabschluss. Dieser enthält die Feststellungen über die Rechnungslegung, das interne Kontrollsystem sowie die Durchführung und das Ergebnis der Revision.

Für den Halbjahresabschluss 2017 nahm PricewaterhouseCoopers AG wie im Vorjahr eine analytische Durchsicht. Das Audit Committee beurteilt den jährlichen Umfang (Scope) der Revision sowie die Revisionspläne und bespricht die Revisionsergebnisse mit der Revisionsstelle. Im Berichtsjahr war die externe und interne Revision an drei Sitzungen des Audit Committees anwesend.

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

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

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

## 9 Informationspolitik

Offene und regelmässige Kommunikation auf allen Stufen ist ein wichtiger Teil der Führungsverantwortung. Sämtlichen Kommunikationsmassnahmen liegt der Schutz der Glaubwürdigkeit des Unternehmens zugrunde. Die Kommunikation erfolgt aktiv, offen und zeitgerecht mit allen Anspruchsgruppen.

Zahlen und Fakten zum Unternehmen, Präsentationen zu wichtigen Aktivitäten sowie die Termine aller für Aktionäre, Analysten und Journalisten wichtigen Veranstaltungen sind auf der Webseite abrufbar unter:

[http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen\\_1/finanzpublikationen\\_1.html](http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html)

Als Unternehmen, das seine Aktien an der SIX Swiss Exchange AG kotiert hat, untersteht die SFS Group AG der Ad-hoc-Publizitätspflicht, d. h. der Pflicht zur Bekanntgabe potenziell kursrelevanter Informationen.

SFS pflegt den regelmässigen Dialog mit Investoren und den Medien. Dazu zählen die Medien- und Analystenkonferenz im März und im Juli, ein Investorentag im August/September, Roadshows im Frühling und im Herbst, eine Volumenmeldung mit Umsatzzahlen im Januar sowie die Teilnahme an Investorentagen verschiedener Banken.

Interessierte können sich kostenlos für einen E-Mail-Aboservice in eine Mailingliste eintragen. Abrufbar unter:

[http://sfs.biz/de/web/maillinglist/maillingliste\\_addon.html](http://sfs.biz/de/web/maillinglist/maillingliste_addon.html)

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

[http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/medienmitteilungen\\_1/newsoverview.html](http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/medienmitteilungen_1/newsoverview.html)

Aktionäre erhalten die Kurzversion des Geschäftsberichts mit der Einladung zur Generalversammlung direkt gestellt. Eine umfassende Version des Geschäftsberichts ist elektronisch auf der Internetseite verfügbar. Abrufbar unter:

[http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen\\_1/finanzpublikationen\\_1.html](http://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/en/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html)

Übrige Interessenten erhalten die Berichte auf Verlangen. Offizielle Bekanntmachungen und Mitteilungen der Gesellschaft erfolgen durch Veröffentlichungen im Schweizerischen Handelsamtsblatt (SHAB).

Auf der Internetseite der SFS Group [www.sfs.biz](http://www.sfs.biz) sind folgende Informationen und Dokumente abrufbar:

### Investoreninformationen

[http://www.sfs.biz/de/web/investoren/investoren\\_1.html](http://www.sfs.biz/de/web/investoren/investoren_1.html)

### Organisationsreglement

[http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate\\_governance/corporate\\_governance\\_1.html](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](http://www.sfs.biz/de/web/investoren/corporate_governance/corporate_governance_1.html)

### Unternehmensnachrichten und Ad-hoc-Mitteilungen

[https://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/medienmitteilungen\\_1/newsoverview.html](https://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/medienmitteilungen_1/newsoverview.html)

### Finanzpublikationen

[https://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/finanzpublikationen\\_1/finanzpublikationen\\_1.html](https://www.sfs.biz/de/web/investoren/aktionaersinformation/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html)

### Corporate Communications/Investor Relations

Claude Stadler  
Rosenbergsaustasse 8  
9435 Heerbrugg, Schweiz  
+41 71 727 51 85  
[corporate.communications@sfs.biz](mailto: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 Kommentar) gelten.





# Vergütungs- bericht

Inhalt	56
Grundsätze des Vergütungssystems	56
Festlegungsverfahren	58
Vergütung im Geschäftsjahr und im Vorjahr	59
Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung	62
Bericht der Revisionsstelle	63

## 1 Inhalt

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

Der Bericht erfüllt die im Januar 2014 in Kraft getretenen Vorschriften der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) und damit die Bestimmungen des Schweizer Obligationenrechts. Der Bericht basiert auf den Empfehlungen der Richtlinie zur Corporate Governance (RLCG vom 1. Januar 2016) der SIX Swiss Exchange AG sowie den Statuten der SFS Group AG.

## 2 Grundsätze des Vergütungssystems

Der Erfolg der SFS Group hängt in hohem Masse von der Qualität, dem unternehmerischen Handeln und dem Engagement ihrer Mitarbeitenden ab. Ziel des Vergütungssystems ist es, qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu gewinnen und auf die langfristigen Ziele des Unternehmens auszurichten. Die Vergütungspolitik der SFS Group orientiert sich an folgenden Kriterien:

- leistungsorientiert mit einer fixen und variablen Vergütungskomponente
- basierend auf klar festgelegten und messbaren Zielen
- einfach und nachvollziehbar
- faire/marktgerechte und ethisch/gesellschaftlich vertretbare Vergütungen
- festgelegte Ober- und Untergrenzen

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

Die Gewährung von Krediten und Darlehen sowie Vorsorgeleistungen ausserhalb der beruflichen Vorsorge an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung sind gemäss den Statuten untersagt.

Die Zuständigkeit für Änderungen am Vergütungsreglement und den Antrag über die zu gewährenden Vergütungen liegt beim Nominations- und Vergütungsausschuss (NCC). Die Anträge erfolgen an den Gesamtverwaltungsrat. Die Zusammensetzung, die Aufgaben und die Arbeitsweise des NCC sind im Corporate-Governance-Bericht umschrieben. Das NCC besteht aus dem Präsidenten und mindestens einem weiteren Mitglied des Verwaltungsrats. Sie werden jährlich an der Generalversammlung gewählt.

### 2.1 Vergütung des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten ein fixes Grundhonorar, eine fixe Entschädigung für Mitgliedschaften in Ausschüssen des Verwaltungsrats und eine pauschale Spesenentschädigung. Diese Vergütungskomponenten werden vom Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungsausschusses jährlich festgelegt. Dabei wird die Vergütung unter Vorbehalt und im Rahmen der durch die Generalversammlung genehmigten Gesamtvergütung festgesetzt. Die Entschädigung wird in bar und in Form einer fixen Anzahl Aktien der SFS Group AG ausbezahlt. Die SFS Aktien stellen eine langfristig ausgerichtete Prämie dar und sind mit einer Sperrfrist von mindestens drei Jahren versehen. Der Anteil der Vergütungskomponente SFS Aktien wird in regelmässigen Perioden durch das NCC überprüft. Änderungsvorschläge werden dem Verwaltungsrat unterbreitet.

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

### 2.2 Vergütung der Konzernleitung

Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten ihrer Verantwortung und Erfahrung entsprechend ein Basissalär in Form einer festen Barvergütung. Zusätzlich wird eine leistungs- und resultatabhängige variable Vergütung in bar und in Form von SFS Aktien ausbezahlt. Die zugeteilten SFS Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt.

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung wird unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung entrichtet. Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten auch eine Pauschalentschädigung für die Geschäfts- und Repräsentationsspesen in Übereinstimmung mit dem von den zuständigen kantonalen Steuerbehörden genehmigten Spesenreglement.

Für die Mitglieder der Konzernleitung setzt sich die Gesamtvergütung aus folgenden Komponenten zusammen:

- 1) fixes Basissalär
- 2) variable Vergütung in bar
- 3) variable Vergütung in SFS Aktien

- 1) fixes Basissalär  
Das fixe Basissalär entspricht in der Regel dem fixen 13-fachen Monatsgehalt. Dieses wird individuell festgelegt und berücksichtigt die Funktion und Verantwortung des einzelnen Konzernleitungsmitglieds.

2) variable Vergütung in bar

Das variable Vergütungssystem der Konzernleitung basiert auf dem gruppenweit gültigen MbO (Management by Objective)-Prozess. Für jedes Konzernleitungsmitglied wird eine erfolgs- und leistungsorientierte variable Zielvergütung in bar definiert. Die variable Barvergütung ist für den CEO auf 40 bis 60% und bei den übrigen Konzernleitungsmitgliedern auf 20 bis 40% des fixen Basissalärs inklusive der Barvergütung begrenzt. Bei Nichterreichen aller Ziele werden keine variable Barvergütung ausbezahlt. Bei deutlicher Übererfüllung sämtlicher Ziele werden maximal 150% der definierten variablen Zielvergütungen in bar ausbezahlt.

	CEO und CFO	Übrige Konzernleitungsmitglieder
Finanzziele Konzern	60%	30%
Finanzziele Segmente	-	30%
Individuelle Ziele	20%	20%
Führung, Werte, Verhalten	20%	20%

Die Höhe der variablen Barvergütung richtet sich nach drei Kriterien:

a) dem Erreichungsgrad der Finanzziele

Die Finanzziele werden im Voraus für eine einjährige Leistungsperiode festgelegt. Im Geschäftsjahr 2017 waren dies auf Konzernstufe das Umsatzwachstum, die Höhe der EBITA-Marge und des Operating Free Cash Flow. Auf Segmentstufe wurden das Umsatzwachstum, die Höhe der EBITA-Marge und des Networking Capital in Prozent des Nettoumsatzes oder der Operating Free Cash Flow als Zielparameter verwendet.

b) der Erfüllung von individuellen Jahreszielen

Diese vergütungsrelevanten Ziele werden durch den Verwaltungsrat für den Chief Executive Officer und durch den Chief Executive Officer individuell für jedes Konzernleitungsmitglied festgelegt und bestimmt. Sie orientieren sich hierzu an aktuellen Projekten, den vereinbarten strategischen Zielen und einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Für jedes definierte Ziel wird ein Schwellenwert festgesetzt, unter welchem keine Auszahlung erfolgt. Eine Obergrenze bestimmt die maximale Auszahlung für ein Ziel.

c) einem Ermessensentscheid zum Führungsverhalten

Die Beurteilung der Komponenten Führung, Werte und Verhalten fließt ebenfalls in die variable Barvergütung ein. Diese Einschätzung der Zielerreichung liegt vollständig im Ermessen des direkten Führungsverantwortlichen (für den Chief Executive Officer beim Verwaltungsrat, für die Konzernleitung beim Chief Executive Officer).

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

3) variable Vergütung in SFS Aktien

Ein zweiter Teil der variablen Vergütung wird in Form von SFS Aktien ausbezahlt. Der Verwaltungsrat bestimmt jährlich zu Beginn der Leistungsperiode für jedes Mitglied eine bestimmte Anzahl SFS Aktien. Deren Wert soll sich zu diesem Zeitpunkt für den Chief Executive Officer und für die übrige Konzernleitung auf 10 bis 30% der Gesamtvergütung belaufen. Nach Ablauf der Leistungsperiode legt der Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungsausschusses nach eigenem Ermessen, aufgrund des Marktumfelds (Teuerung, konjunkturelle Entwicklung, Branchenentwicklung usw.), der Strategieumsetzung und der finanziellen Situation des Unternehmens die SFS Aktienzuteilung fest. Dabei kann ein Faktor von 0 bis 150% zur Anwendung gelangen. Die SFS Aktien werden nach der Generalversammlung, welche diese Vergütung genehmigt, den Mitgliedern zu Eigentum übertragen. Die SFS Aktien bleiben für mindestens drei Jahre gesperrt. Bei Austritt eines Konzernleitungsmitgliedes bleiben die zugeteilten SFS Aktien in dessen Eigentum.

2.3 Beteiligungsplan

Die SFS Group AG kann periodisch alle zwei Jahre Aktien der Gesellschaft zu einem Preis, der 5 bis 10% unter dem über 30 Börsentage volumengewichteten Durchschnittskurs an der Börse liegt, wichtigen und langjährigen Mitarbeitenden zum Kauf anbieten. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung können in dieses Programm eingeschlossen werden. Die so erworbenen Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt. 2017 gab es kein Beteiligungsprogramm.

### 3 Festlegungsverfahren

Das NCC berät jeweils im Dezember über die Festlegung der finanziellen und individuellen Ziele der Konzernleitung für das nachfolgende Geschäftsjahr. Es legt sie dem Gesamtverwaltungsrat zur Genehmigung vor.

Die Vergütungen des Verwaltungsrats sowie die variable Vergütung der Konzernleitung werden jährlich nach Abschluss des Geschäftsjahres und vorbehaltlich der Genehmigung durch die Generalversammlung auf Antrag des NCC vom Gesamtverwaltungsrat im Februar festgelegt. Für die fixe Vergütung der Konzernleitung, gültig ab Kalenderjahr 2018, erfolgt die Festlegung durch den Gesamtverwaltungsrat auf Antrag des NCC im Dezember des Vorjahres.

Bei der Festlegung der eigenen Vergütung ist jeweils der gesamte Verwaltungsrat anwesend und entscheidungsbe-rechtigt.

Bei der Festlegung der Gesamtvergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung werden Schweizer Marktdaten von Industrieunternehmen mit vergleichbarer Grösse und geografischer Lage beigezogen sowie die individuelle Verantwortung und Erfahrung berücksichtigt. Diese Daten werden jährlich überprüft.

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

	Vorschlag	Entscheid	Genehmigung
Verwaltungsrat	NCC	VR	GV
Chief Executive Officer	NCC	VR	GV
Konzernleitung	NCC	VR	GV

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

1. die Vergütung des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung;

2. eine allfällige zusätzliche Vergütung für den Verwaltungsrat für das abgeschlossene Geschäftsjahr;
3. die variable Vergütung des Chief Executive Officer und der Konzernleitung, die aufgrund der erzielten Resultate und erreichten Ziele im vorangehenden Geschäftsjahr unmittelbar nach Genehmigung ausgerichtet werden soll;
4. die feste Vergütung des Chief Executive Officer 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 für die Vergütung der Geschäftsleitung bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung nicht für Vergütungen der neuen oder beförderten Mitglieder ausreicht. Über den verwendeten Zusatzbetrag stimmt die Generalversammlung nicht ab.



## 4 Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr

Dieses Kapitel unterliegt der Prüfung durch die Revisionsstelle.

Die Vergütungen werden neu brutto und somit inklusive der Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge der Arbeitnehmer ausgewiesen.

### 4.1 Vergütung Verwaltungsrat 2017

Bruttoausweis in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto <sup>1</sup>	Weitere Leistungen <sup>2</sup>	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	254'384	1'500	156'382	26'412	437'178
Nick Huber seit April 2017	56'874	500	52'519	8'389	117'782
Ruedi Huber bis April 2017	28'437	0	0	2'375	30'812
Urs Kaufmann	85'311	500	52'519	10'545	148'375
Thomas Oetterli	85'311	500	52'519	10'561	148'391
Bettina Stadler seit April 2017	56'874	500	52'519	8'387	117'780
Karl Stadler bis April 2017	27'805	0	0	1'893	29'698
Jörg Walther	85'311	500	52'519	10'561	148'391
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>680'307</b>	<b>4'000</b>	<b>418'977</b>	<b>79'123</b>	<b>1'178'407</b>

<sup>1</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 4. Mai 2017 betrug CHF 98.50 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

<sup>2</sup> Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen.

### 4.2 Vergütung Verwaltungsrat 2016

Bruttoausweis in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto <sup>1</sup> in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto <sup>2</sup>	Vergütung Beteili- gungsplan <sup>3</sup>	Weitere Leistungen <sup>4</sup>	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	270'272	1'500	113'938	4'686	43'600	432'496
Ruedi Huber	82'467	500	37'044	4'686	9'026	133'223
Urs Kaufmann	82'467	500	37'044	4'686	9'026	133'223
Thomas Oetterli	82'467	500	37'044	4'686	9'026	133'223
Karl Stadler	80'603	500	36'364	4'686	6'347	128'000
Jörg Walther	82'467	500	37'044	4'686	9'026	133'223
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>680'743</b>	<b>4'000</b>	<b>298'478</b>	<b>28'116</b>	<b>86'051</b>	<b>1'093'388</b>

<sup>1</sup> Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Januar 2016 bis 30. April 2016 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.

<sup>2</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 27. April 2016 betrug CHF 69.75 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge dazugerechnet.

<sup>3</sup> Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount.

<sup>4</sup> Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

Der nachfolgende Nettoausweis 2016 stellt die Vergleichbarkeit mit dem letztjährigen Vergütungsbericht sicher.

Nettoausweis in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto <sup>1</sup> in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien <sup>2</sup>	Vergütung Beteili- gungsplan <sup>3</sup>	Weitere Leistungen <sup>4</sup>	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	246'218	1'500	104'625	4'686	76'967	432'496
Ruedi Huber	77'334	500	34'875	4'686	16'328	133'223
Urs Kaufmann	77'334	500	34'875	4'686	16'328	133'223
Thomas Oetterli	77'334	500	34'875	4'686	16'328	133'223
Karl Stadler	77'158	500	34'875	4'686	11'281	128'000
Jörg Walther	77'334	500	34'875	4'686	16'328	133'223
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>632'712</b>	<b>4'000</b>	<b>279'000</b>	<b>28'116</b>	<b>153'560</b>	<b>1'093'388</b>

- <sup>1</sup> Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Januar 2016 bis 30. April 2016 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.
- <sup>2</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 27. April 2016 betrug CHF 69.75 je Aktie.
- <sup>3</sup> Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount.
- <sup>4</sup> Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

#### 4.3 Vergütung Konzernleitung 2017

Bruttoausweis in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Variable Barvergü- tung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto <sup>1</sup>	Weitere Leistungen <sup>2</sup>	Total
Jens Breu, CEO	520'000	236'100	2'500	304'351	131'097	1'191'548
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	2'601'854	747'291	6'139	754'099	469'753	4'572'997
<b>Total Konzernleitung</b>	<b>3'121'854</b>	<b>983'391</b>	<b>8'639</b>	<b>1'058'450</b>	<b>600'850</b>	<b>5'764'545</b>

- <sup>1</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 23. Februar 2018 betrug CHF 110.40 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.
- <sup>2</sup> Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

#### 4.4 Vergütung Konzernleitung 2016

Bruttoausweis in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto <sup>1</sup> in bar	Variable Barvergü- tung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto <sup>2</sup>	Vergütung Beteili- gungsplan <sup>3</sup>	Weitere Leistungen <sup>4</sup>	Total
Jens Breu, CEO	456'950	262'080	1'750	176'150	4'686	116'693	1'016'559
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	2'211'444	590'573	5'339	545'210	16'401	446'237	3'809'865
<b>Total Konzernleitung</b>	<b>2'668'394</b>	<b>852'653</b>	<b>7'089</b>	<b>721'360</b>	<b>21'087</b>	<b>562'930</b>	<b>4'826'424</b>

- <sup>1</sup> Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Januar 2016 bis 30. Juni 2016 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.
- <sup>2</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 20. Februar 2017 betrug CHF 92.00 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.
- <sup>3</sup> Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount.
- <sup>4</sup> Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

Der nachfolgende Nettoausweis 2016 stellt die Vergleichbarkeit mit dem letztjährigen Vergütungsbericht sicher.

Nettoausweis in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto <sup>1</sup> in bar	Variable Barvergü- tung netto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien <sup>2</sup>	Vergütung Beteili- gungsplan <sup>3</sup>	Weitere Leistungen <sup>4</sup>	Total
Jens Breu, CEO	413'954	237'420	1'750	161'000	4'686	199'499	1'016'559
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	1'973'915	523'876	5'339	491'188	16'401	804'485	3'809'865
<b>Total Konzernleitung</b>	<b>2'387'869</b>	<b>761'296</b>	<b>7'089</b>	<b>652'188</b>	<b>21'087</b>	<b>1'003'984</b>	<b>4'826'424</b>

- <sup>1</sup> Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Januar 2016 bis 30. Juni 2016 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.
- <sup>2</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 20. Februar 2017 betrug CHF 92.00 je Aktie.
- <sup>3</sup> Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount.
- <sup>4</sup> Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

#### 4.5 Darlehen und Kredite

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

## 5 Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung

### 5.1 Verwaltungsrat

	Anzahl Aktien am <b>31.12.2017</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2016
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives Mitglied	195'980	194'480
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied seit April 2017	246'372	n/a
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied bis April 2017	n/a	247'404
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	8'280	7'780
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	6'280	5'780
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied seit April 2017	390'420	n/a
Karl Stadler <sup>1</sup> , nicht exekutives Mitglied bis April 2017	n/a	2'522'580
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	3'280	2'780
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>850'612</b>	<b>2'980'804</b>

<sup>1</sup> Der Aktienbestand von Karl Stadler setzt sich im 2016 aus privat gehaltenen Aktien und aus Aktien der von ihm kontrollierten Wistama Finanz- und Beteiligungs AG zusammen.

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

### 5.2 Konzernleitung

	Anzahl Aktien am <b>31.12.2017</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2016
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	2'558	1'870
Arthur Blank, Leiter Division Construction	13'965	13'340
Jens Breu, Chief Executive Officer	9'330	7'580
Rolf Frei, Chief Financial Officer	48'750	62'850
J. Mark King, Leiter Division Medical	0	0
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	20'625	20'000
George Poh, Leiter Division Electronics	52'843	51'780
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	15'505	14'880
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	20'103	19'290
<b>Total Konzernleitung</b>	<b>183'679</b>	<b>191'590</b>

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

# ***Bericht der Revisionsstelle***

## ***an die Generalversammlung der SFS Group AG***

### ***Heerbrugg, Gemeinde Au/SG***

Wir haben das Kapitel 4 des Vergütungsberichtes vom 8. März 2018 der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2017 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 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio  
Revisionsexperte

St. Gallen, 8. März 2018





# Finanzbericht

## **Konzernrechnung SFS Group**

Konsolidierte Bilanz	66
Konsolidierte Erfolgsrechnung	67
Konsolidierter Eigenkapitalnachweis	68
Konsolidierte Cash Flow Rechnung	69
Anhang	71
Bericht der Revisionsstelle	96

<b>Jahresrechnung SFS Group AG</b>	101
--	-----

<b>Informationen für Aktionäre</b>	111
--	-----

# Konsolidierte Bilanz

<b>Aktiven in Mio. CHF</b>	Anhang	<b>31.12.2017</b>		31.12.2016	
Flüssige Mittel	5	112.8		163.8	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6	324.0		283.6	
Sonstige kurzfristige Forderungen	7	37.0		24.8	
Vorräte	8	311.2		275.1	
Aktive Rechnungsabgrenzungen		9.7		9.6	
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>794.7</b>	<b>52.3%</b>	756.9	51.5%
Sachanlagen	9	638.2		592.1	
Immaterielle Anlagen	10	13.0		50.0	
Finanzanlagen	11	59.0		54.6	
Latente Steuerguthaben	16	14.1		16.1	
<b>Anlagevermögen</b>		<b>724.3</b>	<b>47.7%</b>	712.8	48.5%
<b>Aktiven</b>		<b>1'519.0</b>	<b>100.0%</b>	1'469.7	100.0%

<b>Passiven in Mio. CHF</b>	Anhang	<b>31.12.2017</b>		31.12.2016	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12	126.9		94.1	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	13	34.8		27.8	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	14	64.4		54.2	
Passive Rechnungsabgrenzungen		78.9		78.8	
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>305.0</b>	<b>20.1%</b>	254.9	17.3%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	13	43.3		135.5	
Vorsorgeverpflichtungen	24	4.7		7.6	
Langfristige Rückstellungen	15	16.5		14.4	
Latente Steuerverbindlichkeiten	16	62.5		69.5	
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>		<b>127.0</b>	<b>8.3%</b>	227.0	15.5%
<b>Fremdkapital</b>		<b>432.0</b>	<b>28.4%</b>	481.9	32.8%
Aktienkapital		3.8		3.8	
Kapitalreserven		145.0		210.6	
Gewinnreserven		933.0		763.1	
<b>Eigenkapital SFS Aktionäre</b>	17	<b>1'081.8</b>	<b>71.2%</b>	977.5	66.5%
Minderheitsanteile		5.2		10.3	
<b>Eigenkapital</b>		<b>1'087.0</b>	<b>71.6%</b>	987.8	67.2%
<b>Passiven</b>		<b>1'519.0</b>	<b>100.0%</b>	1'469.7	100.0%

Der Anhang auf den Seiten 71 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

# Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	Anhang	2017		2016	
<b>Nettoumsatz</b>	18	<b>1'634.8</b>	<b>100.0%</b>	1'436.7	100.0%
Andere betriebliche Erträge	19	23.1		25.4	
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen		15.5		-4.5	
Materialaufwand		-610.1		-515.4	
<b>Deckungsbeitrag</b>		<b>1'063.3</b>	<b>65.0%</b>	<b>942.2</b>	<b>65.6%</b>
Personalaufwand	20	-480.6		-411.8	
Andere betriebliche Aufwendungen	21	-259.2		-224.2	
Abschreibung Sachanlagen	9	-83.6		-83.7	
Amortisation immaterielle Anlagen	10	-42.2		-62.7	
<b>Total Betriebsaufwand</b>		<b>-865.6</b>	<b>-52.9%</b>	<b>-782.4</b>	<b>-54.5%</b>
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>197.7</b>	<b>12.1%</b>	<b>159.8</b>	<b>11.1%</b>
Finanzergebnis	22	1.3		-3.5	
Ergebnisanteil von Assoziierten / Gemeinschaftsunternehmen		-0.2		0.0	
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>198.8</b>		<b>156.3</b>	
Ertragssteuern	23	-39.7		-31.5	
<b>Konzerngewinn</b>		<b>159.1</b>	<b>9.7%</b>	<b>124.8</b>	<b>8.7%</b>
Minderheitsanteile		0.0		0.2	
SFS Aktionäre		159.1		124.6	
<b>Gewinn je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF)</b>					
<b>unverwässert und verwässert</b>	17	<b>4.24</b>		<b>3.32</b>	

Der Anhang auf den Seiten 71 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

# Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

in Mio. CHF	Anhang	Aktienkapital	Kapitalreserven	Goodwill verrechnet	Cash flow hedging	Währungsdifferenzen	Übrige Gewinnreserven	Gewinnreserven	Eigenkapital SFS Aktionäre	Minderheitsanteile	Eigenkapital
Stand 31.12.2015 IFRS	2.2	3.8	-	-	-2.6	-60.0	1'843.1	1'780.5	1'784.3	8.3	1'792.6
Umgliederungen											
Swiss GAAP FER	2.2	-	266.9	-	-	-	-266.9	-266.9	-	-	-
Verrechnung											
Umrechnungsdifferenzen	2.2	-	-	-	-	60.0	-60.0	-	-	-	-
Anpassungen Swiss GAAP FER	2.2	-	-	-699.2	-	-	33.3	-665.9	-665.9	-	-665.9
<b>Stand 1.1.2016 Swiss GAAP FER</b>		<b>3.8</b>	<b>266.9</b>	-699.2	-2.6	-	1'549.5	<b>847.7</b>	<b>1'118.4</b>	<b>8.3</b>	<b>1'126.7</b>
Effekt aus Cash flow hedging		-	-	-	2.4	-	-	2.4	2.4	-	2.4
Zugang Konsolidierungskreis	27	-	-	-207.9	-	-	-	-207.9	-207.9	2.4	-205.5
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	-3.7	-	-3.7	-3.7	-	-3.7
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	124.6	124.6	124.6	0.2	124.8
Dividende für 2015		-	-56.3	-	-	-	-	-	-56.3	-0.6	-56.9
<b>Stand 31.12.2016</b>		<b>3.8</b>	<b>210.6</b>	-907.1	-0.2	-3.7	1'674.1	<b>763.1</b>	<b>977.5</b>	<b>10.3</b>	<b>987.8</b>
Effekt aus Cash flow hedging		-	-	-	-3.0	-	-	-3.0	-3.0	-	-3.0
Zugang Konsolidierungskreis	27	-	-	-	-	-	-	-	-	-4.4	-4.4
Abgang Konsolidierungskreis		-	-	-	-	-	-	-	-	-0.3	-0.3
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	13.4	-	13.4	13.4	-0.2	13.2
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	159.1	159.1	159.1	-	159.1
Dividende für 2016		-	-65.6	-	-	-	-	-	-65.6	-0.2	-65.8
Übrige Veränderungen		-	-	-1.5	-	-	1.9	0.4	0.4	-	0.4
<b>Stand 31.12.2017</b>		<b>3.8</b>	<b>145.0</b>	-908.6	-3.2	9.7	1'835.1	<b>933.0</b>	<b>1'081.8</b>	<b>5.2</b>	<b>1'087.0</b>

Der Anhang auf den Seiten 71 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Bei den Kapitalreserven handelt es sich um die Kapitaleinlagereserven der SFS Group AG.



# Konsolidierte Cash Flow Rechnung

in Mio. CHF	Anhang	2017	2016
Konzerngewinn		159.1	124.8
Ertragssteuern		39.7	31.5
Finanzergebnis		-1.3	3.5
Abschreibungen / Amortisationen	9, 10	125.8	146.4
Bezahlte Zinsen	22	-4.4	-2.9
Bezahlte Ertragssteuern		-43.0	-33.8
Veränderungen von fondsunwirksamen Rückstellungen und Wertberichtigungen		-0.4	-1.1
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen / Erträge		4.9	-9.1
Gewinn (-) / Verlust (+) aus Abgängen des Anlagevermögens		-8.4	-10.9
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		272.0	248.4
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-40.7	-25.0
Veränderung sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		-12.4	-4.6
Veränderung Vorräte		-32.0	-1.6
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		31.1	14.6
Veränderung sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		8.6	10.9
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-45.4	-5.7
<b>Geldzufluss aus Betriebstätigkeit</b>		<b>226.6</b>	242.7
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	9	-128.8	-83.5
Einzahlungen aus Devestitionen von Sachanlagen		12.0	23.4
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	10	-8.2	-1.1
Einzahlungen aus Förderbeiträgen	10	4.2	-
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	27	-10.2	-250.6
Einzahlungen aus dem Verkauf konsolidierter Unternehmen		-	0.2
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen		-	-4.4
Veränderung von Aktivdarlehen		-4.3	0.3
Dividenden von Assoziierten / Gemeinschaftsunternehmen		0.5	0.1
Zins- und Wertschrifteneinnahmen		2.2	1.0
<b>Geldabfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-132.6</b>	-314.6
Aufnahme / Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		15.8	8.8
Aufnahme / Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		-95.9	127.4
Dividende an die Aktionäre		-65.6	-56.3
Dividende an die Minderheitsaktionäre		-0.2	-0.6
<b>Geldabfluss / Geldzufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-145.9</b>	79.3
Umrechnungsdifferenz bei flüssigen Mitteln		0.9	-0.6
<b>Veränderung von flüssigen Mitteln</b>		<b>-51.0</b>	6.8
Flüssige Mittel Anfangsbestand	5	163.8	157.0
<b>Flüssige Mittel Schlussbestand</b>	5	<b>112.8</b>	163.8

Der Anhang auf den Seiten 71 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.



# Anhang

<b>1</b>	Allgemeine Informationen	72
<b>2</b>	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	72
<b>3</b>	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	76
<b>4</b>	Segmentinformationen	76
<b>5</b>	Flüssige Mittel	80
<b>6</b>	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80
<b>7</b>	Sonstige kurzfristige Forderungen	80
<b>8</b>	Vorräte	80
<b>9</b>	Sachanlagen	81
<b>10</b>	Immaterielle Anlagen	82
<b>11</b>	Finanzanlagen	83
<b>12</b>	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	84
<b>13</b>	Finanzverbindlichkeiten	84
<b>14</b>	Sonstige Verbindlichkeiten	85
<b>15</b>	Rückstellungen	85
<b>16</b>	Latente Steuerguthaben (-)/verbindlichkeiten (+)	86
<b>17</b>	Eigenkapital und Ergebnis je Aktie	86
<b>18</b>	Nettoumsatz	87
<b>19</b>	Andere betriebliche Erträge	87
<b>20</b>	Personalaufwand	87
<b>21</b>	Andere betriebliche Aufwendungen	87
<b>22</b>	Finanzergebnis	88
<b>23</b>	Ertragssteuern	88
<b>24</b>	Vorsorgeverpflichtungen	89
<b>25</b>	Derivative Finanzinstrumente	90
<b>26</b>	Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen	90
<b>27</b>	Veränderungen im Konsolidierungskreis	91
<b>28</b>	Währungskurse	92
<b>29</b>	Beteiligungsgesellschaften	93
<b>30</b>	Ausserbilanzgeschäfte	95
<b>31</b>	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	95

## 1 Allgemeine Information

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

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 erstmalig in Übereinstimmung mit dem gesamten Rechnungslegungsstandard Swiss GAAP FER erstellt. Die Vorperiode wurde zwecks Vergleichbarkeit an die Empfehlungen von Swiss GAAP FER angepasst. Swiss GAAP FER vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Erfolgs-, Vermögens- und Finanzlage der SFS Group.

### 2.2 Erstmalige Anwendung der Swiss GAAP FER

Wie in der Pressemitteilung vom 21. Juli 2017 kommuniziert, hat der Verwaltungsrat entschieden, für die Jahresrechnung 2017 den Rechnungslegungsstandard Swiss GAAP FER anzuwenden. Nach seiner Ansicht ist dieser Standard für die SFS Group zweckmässiger als IFRS, dessen Komplexität ständig zunimmt. Insbesondere IAS 19r Leistungen an Arbeitnehmer verursacht eine nicht gerechtfertigte Volatilität im Eigenkapital, in der Erfolgsrechnung und im Gesamtergebnis. Unter Swiss GAAP FER werden solche Schwankungen weitgehend eliminiert. Zusätzliche freiwillige Offenlegungen sollen die Fortführung einer hohen Transparenz gewährleisten.

Die Umstellung von IFRS auf Swiss GAAP FER hat folgende wesentliche Auswirkungen auf die Konzernrechnung:

Goodwill und immaterielle Vermögenswerte aus Akquisitionen werden direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Als Folge wird die Amortisation auf immateriellen Anlagen schrittweise zurückgehen und ab 2018 nahezu verschwinden. Damit wird sich ab 2018 der EBIT dem EBITA angleichen.

Gemäss Swiss GAAP FER 16 Vorsorgeverpflichtungen werden wirtschaftliche Verpflichtungen beziehungsweise Nutzen schweizerischer Vorsorgepläne auf Basis derer in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 26 erstellter Jahresrechnung ermittelt.

Weiter wirken sich diese beschriebenen Sachverhalte auf die latenten Ertragssteuern in der Bilanz und der Erfolgsrechnung aus.

Im Rahmen der Umstellung werden die kumulierten Umrechnungsdifferenzen per 1. Januar 2016 mit den Gewinnreserven verrechnet. Die Auswirkungen der Anpassungen auf das Eigenkapital und den Konzerngewinn der SFS Group werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

<b>Anpassung Eigenkapital</b> in Mio. CHF	<b>31.12.2016</b>	<b>1.1.2016</b>
<b>Eigenkapital IFRS</b>	<b>1'860.3</b>	<b>1'792.6</b>
Verrechnung Goodwill aus Akquisitionen	-597.1	-502.1
Verrechnung immaterieller Werte aus Kaufpreisallokation	-301.5	-188.6
Verrechnung immaterielle Werte aus Equity Bewertung	-8.5	-8.5
Bilanzierung wirtschaftlicher Nutzen Vorsorgepläne	67.6	42.2
Wiedereingebrachte Amortisationen (netto) und Umrechnungsdifferenzen	-33.0	-8.9
<b>Eigenkapital Swiss GAAP FER</b>	<b>987.8</b>	<b>1'126.7</b>

<b>Anpassung Konzerngewinn</b> in Mio. CHF	<b>2016</b>
<b>Konzerngewinn IFRS</b>	<b>122.2</b>
Anpassung Amortisation immaterielle Anlagen	-1.1
Veränderung wirtschaftlicher Nutzen Vorsorgepläne	4.9
Andere Posten	1.7
Latenter Steuerertrag	-2.9
<b>Konzerngewinn Swiss GAAP FER</b>	<b>124.8</b>

### 2.3 Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernrechnung umfasst die SFS Group AG sowie alle in- und ausländischen Konzerngesellschaften. Für Unternehmen, an denen die Konzernholding direkt oder indirekt mit mehr als 50% der Stimmrechte beteiligt ist, wird eine Beherrschung angenommen und die Vollkonsolidierung angewendet. Dabei werden die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag der jeweiligen Gesellschaften zu 100% erfasst. Anteile von Drittaktionären am Eigenkapital und am Ergebnis werden in der Konzernbilanz und in der Konzernerfolgsrechnung als Minderheitsanteile 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 bestehenden Aktiven und Passiven der erworbenen Gesellschaften nach konzerneinheitlichen Grundsätzen zum Marktwert bewertet und dem Erwerbspreis gegenüber gestellt. Ein dabei entstehender Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet. Bei Veräusserungen wird ein zu einem früheren Zeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechneter erworbener Goodwill zu den ursprünglichen Kosten berücksichtigt, um den erfolgswirksamen Gewinn oder Verlust zu ermitteln.

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 Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) oder Assoziierte bezeichnet.

Die gemeinschaftliche Führung in 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. Die Bewertung erfolgt nach der Equity Methode. Ein allfälliger Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet.

Bei Assoziierten hat die SFS Group die Möglichkeit, bei finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen mitzuwirken, ohne jedoch eine Kontrolle oder Beherrschung ausüben zu können. Der SFS Stimmenanteil liegt bei dieser Art typischerweise zwischen 20% und 50%. Die Bewertung erfolgt nach der Equity Methode. Ein allfälliger Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet.

## 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 Eigenkapital 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 Eigenkapital zugeordnet.

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

## 2.5 Flüssige Mittel

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

## 2.6 Wertschriften und Finanzanlagen

Wertschriften und Finanzanlagen werden, sofern vorhanden, zum Marktwert bewertet und nicht realisierte Gewinne und Verluste erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst. Wertschriften und Finanzanlagen ohne Börsenkurs werden zu Anschaffungskosten abzüglich allfälliger Wertberichtigungen bewertet.

## 2.7 Forderungen

Kurzfristige Forderungen sind zum Nominalwert bilanziert. Die Wertberichtigung wird aufgrund der Fälligkeitsstruktur und der erkennbaren Bonitätsrisiken bestimmt.

## 2.8 Derivative Finanzinstrumente

Die SFS Group kann derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der operativen Geschäftstätigkeit und aus Finanztransaktionen resultierenden Zins- und Währungsrisiken einsetzen. Zur Währungsabsicherung werden insbesondere Cash Flow Hedges verwendet. Die Erfassung erfolgt zu aktuellen Werten über das Eigenkapital, um die Volatilität in der Erfolgsrechnung zu reduzieren. Sobald das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam ist, wird die Wertschwankung in der Erfolgsrechnung erfasst.

## 2.9 Vorräte

Sie sind grundsätzlich 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. Lieferantenskonti werden als Anschaffungspreisminderung erfasst.

Die notwendigen Wertberichtigungen werden auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen und werden in der Regel wie folgt ermittelt: Der mengenmässige Lagerbestand jedes Artikels wird dem Jahresverbrauch über die letzten 12 Monate gegenübergestellt. Ein erster Jahresverbrauch, welcher lagernd ist, wird zu 100% bewertet. Falls der Bestand höher als ein Jahresverbrauch ist, wird der überschüssende Bestand bis zu einem zweitem Jahresverbrauch zu 50% wertberichtigt. Der Bestand, der zwei Jahresverbräuche übersteigt, wird vollständig wertberichtigt. Produkte, welche bis maximal 18 Monate vor dem Bilanzstichtag ins Sortiment aufgenommen wurden, werden als Neuprodukte bezeichnet und nicht wertberichtigt.

Zusätzlich erfolgt eine Gegenüberstellung des durchschnittlichen Netto-Verkaufspreises nach Abzug von Veräusserungskosten zum Lagerwert am Bilanzstichtag. Liegt der Verkaufspreis abzüglich Veräusserungskosten unter dem Lagerwert, werden im Umfang dieser Differenz weitere Wertberichtigungen erfasst.

## 2.10 Sachanlagen

Sie werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten abzüglich der Abschreibungen bilanziert. Wertvermehrnde Aufwendungen, die zu einer Verlängerung der Nutzungsdauer oder Erhöhung der Produktionskapazität führen, werden aktiviert. Zinsaufwendungen während der Erstellungsphase sind Teil der Anschaffungskosten, soweit sie wesentlich sind. Die Abschreibungen werden nach der linearen Methode über die folgenden Nutzungsdauern vorgenommen:

	Jahre
<b>Bauten</b>	
Gebäude	20 - 33
Gebäudetechnik	10 - 15
<b>Anlagen und Einrichtungen</b>	
Produktionsmaschinen	5 - 15
Betriebsmobiliar	5 - 10
IT-Hardware	3 - 5
Fahrzeuge	3 - 8

Grundstücke sind zu Anschaffungskosten aktiviert und werden aufgrund der unbeschränkten Lebensdauer nicht abgeschrieben.

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird eine Überprüfung vorgenommen und der Wert der Sachanlage falls notwendig erfolgswirksam reduziert.

Förderbeiträge für Infrastrukturprojekte werden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten in Abzug gebracht sofern keine Rückerstattungsverpflichtung existiert.

## 2.11 Immaterielles Anlagevermögen

Goodwill wird zum Zeitpunkt des Erwerbs ermittelt und mit dem Eigenkapital verrechnet. Die theoretische Amortisation erfolgt über fünf Jahre und wird in einer Schattenrechnung dargestellt. Akquisitionskosten sind bei Zustandekommen der Akquisition Teil der Erwerbskosten. Ebenso werden nachträgliche Anpassungen von aufgeschobenen Kaufpreiszahlungen mit dem Eigenkapital verrechnet. Da der Goodwill bereits zum Erwerbszeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechnet wird, führt eine Wertminderung beim Goodwill nicht zu einem Impairment in der Erfolgsrechnung, sondern lediglich zu einer Offenlegung in der Schattenrechnung im Anhang.

Immaterielle Werte werden erstmalig zu den Anschaffungskosten bilanziert und linear amortisiert. Die Amortisationen basieren auf folgenden geschätzten Nutzungsdauern:

	Jahre
Kunden, Marken und Technologie	3 - 5
Software	3 - 10
Baurechte (maximal)	50
Patente	3 - 5

Personenbezogene immaterielle Werte werden über fünf Jahre amortisiert.

Selbst erarbeitete immaterielle Werte werden nur aktiviert wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind:

Das Anlagegut ist identifizierbar, in der Verfügungsgewalt von SFS, hat einen messbaren Nutzen über mehrere Jahre, ist separat erfassbar und die nötigen Mittel zur Fertigstellung sind verfügbar.

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird eine Überprüfung vorgenommen und der Wert der immateriellen Anlage falls notwendig erfolgswirksam reduziert.

## 2.12 Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden in der Bilanz in der Regel zum Nominalwert erfasst.

## 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. Die Höhe der Rückstellung basiert auf einer bestmöglichen Schätzung, die zur Erfüllung der Verpflichtung nötig ist.

Rückstellungen umfassen im Wesentlichen Abfertigungen, Dienstjubiläen, Restrukturierungen, Gewährleistungsansprüche, belastende Verträge und hängige Steuer- und Rechtsverfahren. Wenn der Faktor Zeit einen wesentlichen Einfluss ausübt, erfolgt eine Diskontierung.

## 2.14 Leistungen an Arbeitnehmer

### Pensionspläne

Im Konzern bestehen im Einklang mit den entsprechenden länderspezifischen Vorschriften Pensionspläne für Mitarbeitende. Diese sind mehrheitlich vom Konzern finanziell unabhängige Einrichtungen und Stiftungen. Die Finanzierung erfolgt in der Regel durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen aus den Personalvorsorgeplänen werden jährlich beurteilt. Die Ermittlung von allfälligen Über- und Unterdeckungen erfolgt aufgrund der Jahresabschlüsse der entsprechenden Vorsorgeeinrichtungen, welche auf Swiss GAAP FER 26 (Schweizer Pläne) bzw. länderspezifisch anerkannten Methoden (ausländische Pläne) basieren. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens erfolgt, sofern es zulässig und beabsichtigt ist, die Überdeckung zur Senkung der Arbeitgeberbeiträge einzusetzen. Frei verfügbare Arbeitgeberbeitragsreserven werden aktiviert. Eine wirtschaftliche Verpflichtung wird passiviert, sofern die Voraussetzungen für die Bildung einer Rückstellung gegeben sind. Veränderungen des wirtschaftlichen Nutzens bzw. der Verpflichtung werden im Personal- und allenfalls im Zinsaufwand erfasst.

### Aktienbasierte Mitarbeitenden Kompensation

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

Zusätzlich führt SFS ungefähr alle zwei Jahre ein Aktienkaufprogramm für ausgewählte Mitarbeitende durch. Dabei werden Aktien der SFS Group AG an Organmitglieder, Kadermitarbeitende und Spezialisten mit einem Einschlag verkauft. Der Einschlag wird der Erfolgsrechnung belastet.

## 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 Swiss GAAP FER Bilanz und den steuerlichen Jahresrechnungen der einzelnen Gesellschaften werden latente Steuern bilanziert. Steuerlich verwendbare Verlustvorträge und latente Steuerguthaben auf temporären Differenzen werden nur für den Anteil berücksichtigt, welcher voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren steuerlich verrechnet wird. 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 werden während der Laufzeit des Vertrages erfolgswirksam erfasst. Bei vorzeitiger Auflösung von operativen Leasingverträgen wird der geschuldete Gesamtbetrag abzüglich allfällig realisierbarer Untermieten erfolgswirksam zurückgestellt.

## 2.17 Aktienkapital und eigene Aktien

Das Aktienkapital der SFS Group AG bildet das Konzernaktienkapital. Eigene Aktien werden im Umfang des bezahlten Erwerbspreises vom Eigenkapital in Abzug gebracht und dort separat ausgewiesen. Mehr- oder Mindererlöse aus der Veräusserung von eigenen Aktien werden mit den Kapitalreserven verrechnet.

## 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 Umsatzerfassung

Erlöse werden dann aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen erfasst, wenn die massgeblichen Eigentumsrisiken oder der Eigentumsnutzen auf den Käufer übertragen sind. Dies ist normalerweise nach Lieferung und Fakturierung der Produkte oder bei Erbringung der Dienstleistungen der Fall. Der Umsatz ist ohne Umsatz- und Mehrwertsteuer und nach Abzug von Gutschriften und Rabatten ausgewiesen. Für erwartete Gewährleistungsansprüche aus der Leistungserbringung werden angemessene Rückstellungen gebildet.

#### 2.21 Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten werden dem laufenden Ergebnis belastet. Entwicklungskosten werden aktiviert, sofern die zukünftigen Erträge den aktivierten Betrag decken und die weiteren von Swiss GAAP FER verlangten Kriterien erfüllt sind.

#### 2.22 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.

#### 2.23 Ausserbilanzgeschäfte

Die Eventualverbindlichkeiten setzen sich primär aus Garantien, Bürgschaften und Pfandbestellungen zusammen. Gruppeninterne Garantien und Bürgschaften werden eliminiert. Die Offenlegung im Anhang erfolgt aufgrund der Höhe der möglichen zukünftigen Verpflichtungen.

#### 2.24 Transaktionen mit Nahestehenden

Die SFS Group führt Transaktionen mit Nahestehenden grundsätzlich zu marktüblichen Konditionen aus.

### 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.

Dies betrifft insbesondere Schätzungen und Annahmen zur Bewertung des Warenlagers, zur Festlegung der Nutzungsdauer des Anlagevermögens und zum Ansatz und der Bewertung der erforderlichen Steuerverbindlichkeiten und Steuerguthaben. Die Schätzungen und Annahmen werden kontinuierlich überprüft. Sie basieren auf Erfahrungswerten und sonstigen Faktoren, welche unter den gegebenen Umständen als zutreffend betrachtet werden.

## 4 Segmentinformationen

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

Die Überwachung und Beurteilung der Ertragslage wird anhand des EBIT, EBITA und des Betriebserfolgs vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) vorgenommen. Die Segmente wenden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie der Konzern an. Interne Transaktionen werden zu konzernüblichen Bedingungen durchgeführt.

Die Segmentaktiven enthalten alle direkt zuteilbaren Vermögenswerte wie Forderungen, Vorräte, Aktive Rechnungsabgrenzungen, Sachanlagen, Immaterielle Anlagen und Latente Steuerguthaben. Verbundene Gesellschaften sind keinem Segment zugeteilt. Die Segmentpassiven umfassen alle direkt zuteilbaren Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen, Vorsorgeverpflichtungen, Rückstellungen und Latente Steuerverbindlichkeiten.

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

#### Engineered Components

In diesem Segment werden Präzisionsformteile und Sonderschrauben entwickelt, produziert und verkauft. Als Spezialist der Kaltmassivumformung, Tiefziehtechnik, Kunststoffspritzgiesstechnik und Präzisionszerspanung berät Engineered Components seine Partner bei der Entwicklung kundenoptimierter und einbaufertiger Teile. Die Fokussierung auf ausgewählte Kundensegmente stellt das notwendige, hohe Anwendungs-Know-how in der Entwicklung und Beratung der Key Accounts sicher. Engineered Components nimmt in den angewandten Technologien und den Industrien, in denen sie tätig ist, weltweit eine führende Position ein.

## Fastening Systems

Das Segment Fastening Systems fasst die mechanischen Befestigungssysteme der Verschraubungstechnik und Blindniettechnik zusammen. In der eigenen Herstellung der Befestiger und Blindnieten kommen die Kaltmassivumformung und die dazugehörigen Nachbearbeitungen zum Einsatz. Um den Verarbeitungskomfort sowie die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit beim Kunden zu erhöhen, beinhaltet das breite Sortiment Setzgeräte und -werkzeuge. Dank einem weltweiten Netzwerk von lokalen Vertriebsgesellschaften gelangen die anwendungsorientierten Produkte rasch an die Verarbeitungsstelle.

## 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

pfllegt Distribution & Logistics intensive Kundennähe. Es erbringt massgeschneiderte Logistikdienstleistungen und steigert so die Wertschöpfung der Kunden.

## Corporate

Die Spalte "Corporate" enthält zusätzlich zu den Eliminierungen der Intercompany-Beträge zwischen den Segmenten die Zahlen der Querschnittsfunktionen Technology, Corporate Services und Corporate IT & Finance.

Der Bereich Technology stellt in den Produktionswerken den Technology- und Know-how-Transfer sicher. Verfahren, Prozesse und Best Practices werden ausgetauscht und weiterentwickelt. Eine einheitliche Investitionspolitik und ein spezialisierter Maschinenbau für den Eigenbedarf runden das Profil ab.

In den Services werden segmentübergreifende Dienstleistungen im Bereich der Informationstechnologie, der Finanzen, des Personalwesens, der Kommunikation sowie weiteren Unternehmensfunktionen wahrgenommen.

	Anhang	Engineered Components	Fastening Systems	Distribution & Logistics	Total Segmente	Corporate	Total SFS Group
<b>2017</b>							
Umsatz mit Dritten	18	925.8	384.0	322.9	1'632.7	-	1'632.7
<b>Nettoumsatz</b>	18	<b>938.2</b>	<b>401.0</b>	<b>328.9</b>	<b>1'668.1</b>	<b>-33.3</b>	<b>1'634.8</b>
<b>EBITDA</b>		<b>243.3</b>	<b>47.1</b>	<b>35.9</b>	<b>326.3</b>	<b>-2.8</b>	<b>323.5</b>
EBITDA in % vom Nettoumsatz		25.9	11.7	10.9	19.6		19.8
- Abschreibungen		-57.3	-16.1	-5.9	-79.3	-4.3	-83.6
<b>EBITA</b>		<b>186.0</b>	<b>31.0</b>	<b>30.0</b>	<b>247.0</b>	<b>-7.1</b>	<b>239.9</b>
EBITA in % vom Nettoumsatz		19.8	7.7	9.1	14.8		14.7
- Amortisationen		-40.1	-0.6	-0.1	-40.8	-1.4	-42.2
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>145.9</b>	<b>30.4</b>	<b>29.9</b>	<b>206.2</b>	<b>-8.5</b>	<b>197.7</b>
EBIT in % zum Nettoumsatz		15.6	7.6	9.1	12.4		12.1
Investitionen		80.3	30.6	10.4	121.3	11.5	132.8
Betriebliche Aktiven		793.3	316.5	169.6	1'279.4	67.8	1'347.2
Betriebliche Passiven		174.7	75.7	35.4	285.9	63.1	349.0
Betriebliche Nettoaktiven		618.6	240.8	134.2	993.5	4.7	998.2
Davon Nettoumlaufvermögen		242.2	106.2	90.2	438.6	-22.0	416.6

#### 2016

Umsatz mit Dritten	18	768.1	355.6	312.8	1'436.5	-	1'436.5
<b>Nettoumsatz</b>	18	<b>781.5</b>	<b>370.8</b>	<b>318.6</b>	<b>1'470.9</b>	<b>-34.2</b>	<b>1'436.7</b>
<b>EBITDA</b>		<b>218.9</b>	<b>49.4</b>	<b>33.8</b>	<b>302.1</b>	<b>4.1</b>	<b>306.2</b>
EBITDA in % vom Nettoumsatz		28.0	13.3	10.6	20.5		21.3
- Abschreibungen		-53.5	-15.8	-6.7	-76.0	-7.7	-83.7
<b>EBITA</b>		<b>165.4</b>	<b>33.6</b>	<b>27.1</b>	<b>226.1</b>	<b>-3.6</b>	<b>222.5</b>
EBITA in % vom Nettoumsatz		21.2	9.1	8.5	15.4		15.5
- Amortisationen		-60.4	-0.4	-0.1	-60.9	-1.8	-62.7
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>105.0</b>	<b>33.2</b>	<b>27.0</b>	<b>165.2</b>	<b>-5.4</b>	<b>159.8</b>
EBIT in % zum Nettoumsatz		13.4	9.0	8.5	11.2		11.1
Investitionen		48.2	27.2	3.9	79.3	5.3	84.6
Betriebliche Aktiven		751.1	274.2	162.7	1'188.0	62.6	1'250.6
Betriebliche Passiven		155.3	67.9	31.7	254.9	62.8	317.7
Betriebliche Nettoaktiven		595.8	206.3	131.0	933.1	-0.2	932.9
Davon Nettoumlaufvermögen		209.7	90.8	86.6	387.1	-20.9	366.2

Im Berichtsjahr hat kein Kunde einen Umsatz über der berichtspflichtigen Wertschwelle von 10% am Drittumsatz erzielt (Vj. keiner).

## Nach Regionen gegliederte Umsätze

	Anhang	2017		2016	
Schweiz		340.9	20.9%	325.3	22.6%
Deutschland		251.5	15.4%	242.2	16.9%
Übriges Europa		400.4	24.5%	359.7	25.0%
Amerika		281.4	17.2%	201.1	14.0%
China		214.5	13.1%	184.9	12.9%
Übriges Asien		139.5	8.6%	118.7	8.3%
Afrika, Australien		4.6	0.3%	4.6	0.3%
<b>Umsatz mit Dritten</b>		<b>1'632.7</b>	<b>100.0%</b>	1'436.5	100.0%
Nicht zuordenbare Posten		2.1		0.2	
<b>Total Nettoumsatz</b>	18	<b>1'634.8</b>		1'436.7	

Die Umsätze werden den Ländern der Leistungsempfänger zugeordnet. Nicht zuordenbare Posten setzen sich aus fakturierter Fracht, abgesicherten Fremdwährungseffekten und Skonti zusammen.

## Nach Endmärkten gegliederte Umsätze

	Anhang	2017		2016	
Automobilindustrie		427.1	26.2%	391.2	27.2%
Bauindustrie		413.3	25.3%	388.0	27.0%
Elektro- und Elektronikindustrie		335.9	20.6%	284.4	19.8%
Medizinalindustrie		103.9	6.3%	26.9	1.9%
Übrige Industrien		352.5	21.6%	346.0	24.1%
<b>Umsatz mit Dritten</b>		<b>1'632.7</b>	<b>100.0%</b>	1'436.5	100.0%
Nicht zuordenbare Posten		2.1		0.2	
<b>Total Nettoumsatz</b>	18	<b>1'634.8</b>		1'436.7	

## Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

<b>Erfolgsrechnung</b>	Anhang	2017	2016
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>197.7</b>	159.8
Finanzergebnis	22	1.3	-3.5
Ergebnisanteil von Assoziierten / Gemeinschaftsunternehmen		-0.2	0
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>198.8</b>	156.3

### Aktiven

<b>Betriebliche Aktiven</b>		<b>1'347.2</b>	1'250.6
+ Flüssige Mittel	5	112.8	163.8
+ Derivative Finanzinstrumente	7	-	0.7
+ Finanzanlagen	11	59.0	54.6
<b>Aktiven</b>		<b>1'519.0</b>	1'469.7

### Passiven

<b>Betriebliche Passiven</b>		<b>349.0</b>	317.7
+ Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	13	34.8	27.8
+ Langfristige Finanzverbindlichkeiten	13	43.3	135.5
+ Derivative Finanzinstrumente	14	4.9	0.9
<b>Fremdkapital</b>		<b>432.0</b>	481.9
<b>Eigenkapital (Nettoaktiven)</b>		<b>1'087.0</b>	987.8



## 5 Flüssige Mittel

	2017	2016
Liquide Mittel	108.2	154.7
Kurzfristige Geldanlagen	4.6	9.1
<b>Flüssige Mittel</b>	<b>112.8</b>	163.8

## 6 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2017	2016
Gegenüber Dritten	326.8	285.4
Gegenüber Assoziierten / Gemeinschaftsunternehmen	0.1	0.9
Gegenüber nahestehenden Personen	0.3	-
Wertberichtigungen	-3.2	-2.7
<b>Total</b>	<b>324.0</b>	283.6

### Altersstruktur

Nicht fällig	263.7	229.9
Überfällig 1 bis 30 Tage	49.2	42.9
Überfällig 31 bis 90 Tage	12.2	12.1
Überfällig mehr als 91 Tage	2.1	1.4
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)</b>	<b>327.2</b>	286.3
Wertberichtigungen	-3.2	-2.7
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)</b>	<b>324.0</b>	283.6

## 7 Sonstige kurzfristige Forderungen

	2017	2016
Mehrwert- und Verrechnungssteuer	16.9	11.7
Sonstige Guthaben	20.1	12.4
Derivative Finanzinstrumente	-	0.7
<b>Total</b>	<b>37.0</b>	24.8

## 8 Vorräte

	2017	2016
Rohmaterial	30.9	27.2
Hilfs- und Betriebsstoffe	7.3	6.6
Halbfabrikate	84.6	70.3
Fertigfabrikate inkl. Handelswaren	227.9	208.1
Wertberichtigungen	-39.5	-37.1
<b>Total</b>	<b>311.2</b>	275.1

## 9 Sachanlagen

	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anlagen und Einrichtungen	Anlagen in Bau	Total
Anschaffungswert 1.1.2016	10.2	603.6	878.5	30.9	1'523.2
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	11.3	36.7	0.4	48.4
Zugänge	-	3.5	44.3	35.7	83.5
Abgänge	-	-23.4	-47.4	-	-70.8
Umgliederungen	-	4.3	20.7	-27.1	-2.1
Umrechnungsdifferenzen	-	-2.8	-1.6	-0.5	-4.9
Anschaffungswert 31.12.2016	10.2	596.5	931.2	39.4	1'577.3
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	-0.9	-1.7	-	-2.6
Zugänge	-	22.5	48.7	57.6	128.8
Abgänge	-0.9	-19.1	-39.1	-	-59.1
Umgliederungen	-	5.7	40.9	-49.0	-2.4
Umrechnungsdifferenzen	-	9.9	6.9	0.8	17.6
<b>Anschaffungswert 31.12.2017</b>	<b>9.3</b>	<b>614.6</b>	<b>986.9</b>	<b>48.8</b>	<b>1'659.6</b>
Kumulative Abschreibungen 1.1.2016	-	-317.7	-629.5	-	-947.2
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	2.3	-17.2	-	-14.9
Planmässige Abschreibungen	-	-23.9	-59.8	-	-83.7
Abgänge	-	14.6	43.4	-	58.0
Umrechnungsdifferenzen	-	1.2	1.4	-	2.6
Kumulative Abschreibungen 31.12.2016	-	-323.5	-661.7	-	-985.2
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	0.9	1.6	-	2.5
Planmässige Abschreibungen	-	-20.3	-63.3	-	-83.6
Abgänge	-	17.0	38.6	-	55.6
Umgliederungen	-	-0.4	0.7	-	0.3
Umrechnungsdifferenzen	-	-5.6	-5.4	-	-11.0
<b>Kumulative Abschreibungen 31.12.2017</b>	<b>-</b>	<b>-331.9</b>	<b>-689.5</b>	<b>-</b>	<b>-1'021.4</b>
Buchwert 1.1.2016	10.2	285.9	249.0	30.9	576.0
Buchwert 31.12.2016	10.2	273.0	269.5	39.4	592.1
<b>Buchwert 31.12.2017</b>	<b>9.3</b>	<b>282.7</b>	<b>297.4</b>	<b>48.8</b>	<b>638.2</b>

Im Buchwert von Anlagen im Bau sind Anzahlungen an Lieferanten von CHF 14.0 Mio. (Vj. 14.2) enthalten.

Zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden sind Aktiven mit Buchwert von CHF 27.0 Mio. (Vj. 19.2) für eine Kreditlimite von CHF 19.1 Mio. (Vj. 18.8) belastet. Von dieser sind CHF 8.7 Mio. (Vj. 13.1) beansprucht.

Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 56.0 Mio. (Vj. 29.1).

## 10 Immaterielle Anlagen

	Kunden Marken Technologie	Software	Baurechte Patente	Total
Anschaffungswert 1.1.2016	302.2	58.7	2.5	363.4
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	0.6	-	0.6
Zugänge	-	1.1	-	1.1
Abgänge	-2.4	-1.5	-0.3	-4.2
Umgliederungen	0.4	2.0	0.1	2.5
Umrechnungsdifferenzen	8.7	-	-0.1	8.6
Anschaffungswert 31.12.2016	308.9	60.9	2.2	372.0
Zugänge	-	2.9	1.1	4.0
Abgänge	-	-0.4	-	-0.4
Umgliederungen	-	2.4	-	2.4
Umrechnungsdifferenzen	-13.0	0.2	0.1	-12.7
<b>Anschaffungswert 31.12.2017</b>	<b>295.9</b>	<b>66.0</b>	<b>3.4</b>	<b>365.3</b>
Kumulative Amortisationen 1.1.2016	-202.1	-52.2	-0.6	-254.9
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	-0.5	-	-0.5
Planmässige Abschreibungen	-59.9	-2.8	-	-62.7
Abgänge	2.1	1.4	0.3	3.8
Umrechnungsdifferenzen	-7.8	-	0.1	-7.7
Kumulative Amortisationen 31.12.2016	-267.7	-54.1	-0.2	-322.0
Planmässige Abschreibungen	-39.8	-2.3	-0.1	-42.2
Abgänge	-	0.4	-	0.4
Umrechnungsdifferenzen	11.6	-0.1	-	11.5
<b>Kumulative Amortisationen 31.12.2017</b>	<b>-295.9</b>	<b>-56.1</b>	<b>-0.3</b>	<b>-352.3</b>
Buchwert 1.1. 2016	100.1	6.5	1.9	108.5
Buchwert 31.12.2016	41.2	6.8	2.0	50.0
<b>Buchwert 31.12.2017</b>	<b>-</b>	<b>9.9</b>	<b>3.1</b>	<b>13.0</b>
Selbst erarbeitete immaterielle Werte	-	1.3	-	1.3

Die erworbenen immateriellen Werte in der Spalte "Kunden, Marken, Technologie" beinhalten die Vermögenswerte aus der Akquisition Unisteel Technology.

Die SFS Group hat im 2017 CHF 0.8 Mio. (Vj. 1.1) finanzielle Verpflichtungen für den Kauf von Software oder für Softwareprojekte.

## Theoretischer Anlagespiegel Goodwill

Der Goodwill aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen wird im Erwerbszeitpunkt mit dem Konzerneigenkapital verrechnet. Die Auswirkungen einer theoretischen Amortisation des Goodwills über eine Nutzungsdauer von fünf Jahren wird nachfolgend dargestellt:

	2017	2016
Anschaffungswert am 1.1.	828.6	600.3
Zugänge	-	207.9
Anpassungen	1.5	-0.6
Umrechnungsdifferenzen	-29.8	21.0
Anschaffungswert am 31.12.	800.3	828.6
Kumulative Amortisationen am 1.1.	-528.5	-384.6
Planmässige Amortisationen	-124.0	-129.1
Umrechnungsdifferenzen	21.5	-14.8
Kumulative Amortisationen am 31.12.	-631.0	-528.5
<b>Theoretischer Buchwert am 31.12.</b>	<b>169.3</b>	300.1

### Theoretisches Eigenkapital

Eigenkapital gemäss Bilanz	1'087.0	987.8
Theoretischer Buchwert Goodwill	169.3	300.1
<b>Theoretisches Eigenkapital mit Buchwert Goodwill am 31.12.</b>	<b>1'256.3</b>	1'287.9

### Theoretischer Konzerngewinn

Konzerngewinn	159.1	124.8
Amortisationen Goodwill	-124.0	-129.1
<b>Theoretischer Konzerngewinn / (-verlust)</b>	<b>35.1</b>	-4.3

## 11 Finanzanlagen

	2017	2016
Finanzanlagen gegenüber Dritten	1.1	0.9
Finanzanlagen gegenüber Assoziierten / Gemeinschaftsunternehmen	33.9	31.2
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserve	9.6	9.3
Aktiven aus Vorsorgeeinrichtungen	13.4	13.1
Übrige Finanzanlagen	1.0	0.1
<b>Total</b>	<b>59.0</b>	54.6

## 12 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2017	2016
Gegenüber Dritten	126.8	94.1
Gegenüber Assoziierten / Gemeinschaftsunternehmen	0.1	0.0
<b>Total</b>	<b>126.9</b>	94.1

## 13 Finanzverbindlichkeiten

	2017		2016	
	CHF	Zinssatz	CHF	Zinssatz
Banken	34.8	4.0%	27.8	3.8%
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>34.8</b>	<b>4.0%</b>	27.8	3.8%
Davon CHF	20.0	0.6%	-	0.0%
Davon EUR	1.8	1.8%	1.2	2.7%
Davon USD	0.6	4.9%	19.1	1.7%
Davon übrige Währungen	12.4	9.7%	7.5	9.3%
Banken	43.2	2.2%	135.2	1.4%
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten	0.1	2.0%	0.3	2.0%
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>43.3</b>	<b>2.2%</b>	135.5	1.4%
Davon CHF	0.1	2.0%	0.3	2.0%
Davon EUR	3.3	1.3%	7.5	1.3%
Davon USD	39.9	2.2%	127.7	1.4%
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>78.1</b>	<b>3.0%</b>	163.3	1.8%

Die Verbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

<b>Geldabflüsse</b>	<b>Total</b>	in 3	in 4 - 12	in 13 - 24	später
		Monaten	Monaten	Monaten	
Finanzverbindlichkeiten	78.1	25.7	9.1	3.6	39.7
Zinszahlungen	3.4	0.6	1.3	0.9	0.6
<b>Total 31.12.2017</b>	<b>81.5</b>	<b>26.3</b>	<b>10.4</b>	<b>4.5</b>	<b>40.3</b>

	Total	in 3	in 4 - 12	in 13 - 24	später
		Monaten	Monaten	Monaten	
Finanzverbindlichkeiten	163.3	21.4	6.4	7.9	127.6
Zinszahlungen	5.8	0.7	1.6	1.8	1.7
Total 31.12.2016	169.1	22.1	8.0	9.7	129.3

## Syndikatskredit

Im August 2014 wurde ein Kreditvertrag mit fünf Banken abgeschlossen. Die ursprüngliche Laufzeit des Syndikatskredites betrug fünf Jahre. Die SFS Group hat 2015 eine Verlängerungsoption von einem Jahr ausgeübt. Die Endfälligkeit lautet somit auf 25. August 2020. Der kommittierte und unbesicherte Gesamtrahmen beträgt revolving CHF 150 Mio. und ist Ende 2017 zu 39% (Vj. 95%) beansprucht. 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

## 14 Sonstige Verbindlichkeiten

	2017	2016
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten	32.4	27.9
Steuerverbindlichkeiten	27.1	25.4
Derivative Finanzinstrumente	4.9	0.9
<b>Total</b>	<b>64.4</b>	54.2

## 15 Rückstellungen

	Dienstjubiläen Abfertigungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1.1.2016	9.8	4.4	14.2
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	0.1	0.1
Bildung	0.9	0.3	1.2
Verwendung	-0.4	-	-0.4
Auflösungen	-	-0.6	-0.6
Umrechnungsdifferenzen	-	-0.1	-0.1
Stand 31.12.2016	10.3	4.1	14.4
Bildung	1.4	0.5	1.9
Verwendung	-0.7	-	-0.7
Auflösungen	-	-0.1	-0.1
Umgliederungen	0.2	-0.2	-
Umrechnungsdifferenzen	0.9	0.1	1.0
<b>Stand 31.12.2017</b>	<b>12.1</b>	<b>4.4</b>	<b>16.5</b>
davon langfristig	12.1	4.4	16.5

Mehrere Länder haben Vorschriften zur Bildung von Rückstellungen für den Zeitpunkt des Austritts eines Mitarbeitenden (Abfertigungen). Sie sind in der Spalte "Dienstjubiläen, Abfertigungen" ausgewiesen. Die Spalte "Sonstige Rückstellungen" enthält Rückstellungen 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 3.7 Mio. (Vj. 3.2). Für übrige Geschäftsrisiken sind CHF 0.7 Mio. (Vj. 0.9) zurückgestellt.



## 16 Latente Steuerguthaben (-)/-verbindlichkeiten (+)

Bei der Berechnung der latenten Steuern werden die gültigen Steuersätze der jeweiligen Steuerhoheit angewendet.

<b>Netto latente Steuerverbindlichkeiten</b>	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016
Latente Steuerguthaben	-14.1	-16.1
Latente Steuerverbindlichkeiten	62.5	69.5
<b>Total</b>	<b>48.4</b>	53.4

<b>Veränderungen latente Steuern</b>	<b>2017</b>	2016
Stand 1.1.	53.4	58.1
Änderungen des Konsolidierungskreises	-	2.3
Über die Erfolgsrechnung erfasst	-4.5	-9.4
Über das Eigenkapital erfasst	-0.9	2.1
Umrechnungsdifferenzen	0.4	0.3
<b>Stand 31.12.</b>	<b>48.4</b>	53.4

In der folgenden Tabelle sind die Verlustvorträge dargestellt:

<b>Verlustvorträge</b>	bilanziert		nicht bilanziert	
	<b>2017</b>	2016	<b>2017</b>	2016
Verfall in den nächsten 3 Jahren	-	0.2	1.0	1.0
Verfall in 4 bis 7 Jahren	0.8	0.2	7.4	2.2
Verfall nach 7 Jahren	4.9	4.9	23.6	6.8
<b>Total</b>	<b>5.7</b>	5.3	<b>32.0</b>	10.0

## 17 Eigenkapital und Ergebnis je Aktie

Per 31. Dezember 2017 sind 37'500'000 (Vj. 37'500'000) Namenaktien zu nominal CHF 0.10 ausgegeben und ausstehend. Per Bilanzstichtag besteht kein genehmigtes oder bedingtes Kapital (Vj. keines). Die nicht ausschüttbaren statutarischen und gesetzlichen Reserven betragen per 31. Dezember 2017 CHF 66.9 (Vj. CHF 66.7).

	<b>2017</b>	2016
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000
Konzerngewinn SFS Aktionäre	159.1	124.6
<b>Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert</b>	<b>4.24</b>	3.32

Es bestehen keine Verwässerungseffekte (Vj. keine).

Der Dividendenantrag an die Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2017 lautet auf CHF 1.90 (Vj. 1.75) je Namenaktie bzw. CHF 71.2 Mio. (Vj. 65.6).

## 18 Nettoumsatz

	2017	2016
Umsatz mit Dritten	1'632.7	1'436.5
Übrige Posten	2.1	0.2
<b>Total</b>	<b>1'634.8</b>	1'436.7

Der Umsatz mit Dritten nimmt um 13.7% zu (Vj. 4.4). Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ist 5.8% (Vj. 1.5). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 7.4% (Vj. 2.0) gewachsen. Der Währungseffekt macht 0.5% (Vj. 0.9) aus.

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

## 19 Andere betriebliche Erträge

	2017	2016
Dienstleistungsertrag	7.2	7.8
Mietertrag Immobilien	1.2	1.6
Anlagenbau	5.2	4.3
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	9.5	11.7
<b>Total</b>	<b>23.1</b>	25.4

## 20 Personalaufwand

	2017	2016
Löhne und Gehälter	379.0	327.5
Erfolgsbeteiligung	7.2	7.7
Sozialleistungen	81.1	66.1
Übriger Personalaufwand	13.3	10.5
<b>Total</b>	<b>480.6</b>	411.8

## 21 Andere betriebliche Aufwendungen

	2017	2016
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	131.7	110.5
Verkaufs- und Vertriebskosten	84.2	76.5
Sonstiger Betriebsaufwand	43.3	37.2
<b>Total</b>	<b>259.2</b>	224.2

Im Sonstigen Betriebsaufwand sind in der Berichtsperiode operative Leasingaufwendungen im Betrag von CHF 11.8 Mio. (Vj. 9.2) enthalten. Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst worden sind, betragen CHF 33.8 Mio. (Vj. 30.6). Sie fallen in den Bereichen Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung und Vorbereitung auf die Grossserienproduktionen an und sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten. Die Anforderungen für die Aktivierungsfähigkeit nach Swiss GAAP FER sind nicht erfüllt.

## 22 Finanzergebnis

	2017	2016
Zinsaufwand	-4.6	-2.7
Verluste auf Finanzanlagen	-	-1.9
<b>Finanzaufwand</b>	<b>-4.6</b>	-4.6
Zinsertrag	2.1	1.1
Gewinne auf Finanzanlagen	3.8	-
<b>Finanzertrag</b>	<b>5.9</b>	1.1
<b>Finanzergebnis</b>	<b>1.3</b>	-3.5

## 23 Ertragssteuern

	2017	2016
Laufender Steueraufwand	44.2	40.9
Latenter Steuerertrag	-4.5	-9.4
<b>Ertragssteuern</b>	<b>39.7</b>	31.5
<b>Überleitung:</b>		
Gewinn vor Ertragssteuern	198.8	156.3
Erwarteter Steuersatz	17.4%	17.4%
<b>Erwarteter Steueraufwand</b>	<b>34.6</b>	27.2
Abweichende Steuersätze	4.6	6.2
Steuersatzänderung bei den latenten Steuern	1.2	-
Nicht steuerwirksame Posten	-0.8	-1.4
Änderungen bei Verlustvorträgen	1.0	-0.1
Vorjahres und übrige Posten	-0.9	-0.4
<b>Ertragssteuern</b>	<b>39.7</b>	31.5
<b>Effektiver Steuersatz</b>	<b>20.0%</b>	20.1%

Die Ertragssteuern enthalten 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 der jeweiligen Steuerhoheit erstellt wurde.

Der erwartete Steueraufwand ist mit dem künftig zu erwartenden Steuersatz von 17.4% (Vj. 17.4%) berechnet, welcher dem maximalen Steuersatz für juristische Personen im Kanton St. Gallen entspricht.

## 24 Vorsorgeverpflichtungen

### Schweizer Pläne

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. Die aktuelle Finanzlage der SFS Pensionskasse zeigt Ende 2017 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 119.1% (Vj. 116.3%). Der Berechnung des Vorsorgekapitals liegt ein technischer Zinssatz von 2.25% (Vj. 2.5%) zu Grunde. Der Stiftungsrat der SFS Pensionskasse hat im Hinblick auf eine langfristige Sicherung der finanziellen Stabilität entschieden, den Umwandlungssatz für die Altersrente schrittweise auf 5.8% bis im 2020 zu senken. Die Ermittlung der wirtschaftlichen Auswirkung auf die SFS Group basiert auf dem provisorischen Jahresabschluss der SFS Pensionskasse und der Patronalen Stiftung. Die Patronale Stiftung hält 27'169 Aktien (Vj. 596) der SFS Group AG.

### Ausländische Pläne

Die ausländischen Vorsorgepläne werden mittels versicherungstechnischer Bewertungen nachgewiesen. Abhängig vom Versichertenbestand werden die Vorsorgeverpflichtungen mit einem Zinssatz zwischen 1.5% und 2.5% (Vj. 0.8% bis 2.2%) diskontiert.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)	Nominalwert 31.12.2017	Verwendungs- verzicht 2017	Bilanz 31.12.2017	Bildung 2017	Bilanz 31.12.2016	Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	
						2017	2016
Patronale Stiftung	8.2	-	8.2	0.2	8.0	-	-
SFS Pensionskasse	1.4	-	1.4	0.1	1.3	-	-
<b>Total</b>	<b>9.6</b>	<b>-</b>	<b>9.6</b>	<b>0.3</b>	<b>9.3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Die Arbeitgeberbeitragsreserve der Patronalen Stiftung und der SFS Pensionskasse sowie die ausgewiesene Überdeckung aus freien Mitteln der Patronalen Stiftung sind zur wirtschaftlichen Verwendung durch die SFS Group vorgesehen und werden als wirtschaftlicher Nutzen bilanziert.

Wirtschaftlicher Nutzen / wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand	Über-/ Unter- deckung 31.12.2017	Wirtschaftlicher Anteil des Unternehmens		Veränderung zum Vorjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge 2017	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
		31.12.2017	31.12.2016			2017	2016
Patronale Stiftung	13.4	13.4	13.1	-0.3	-	-0.3	-1.2
Vorsorgepläne							
ohne Über- / Unterdeckung	-	-	-	-	21.7	21.7	20.1
mit Unterdeckung	-2.3	-2.3	-5.3	-3.0	6.0	3.0	1.3
ohne eigene Aktiven	-2.4	-2.4	-2.3	0.1	-	0.1	-
<b>Total</b>	<b>8.7</b>	<b>8.7</b>	<b>5.5</b>	<b>-3.2</b>	<b>27.7</b>	<b>24.5</b>	<b>20.2</b>

Vorsorgepläne ohne Über- / Unterdeckung beinhalten die SFS Pensionskasse. Im Abschluss der SFS Group wird weder ein wirtschaftlicher Nutzen noch eine wirtschaftliche Verpflichtung bilanziert, da per Bilanzstichtag keine freien Mittel vorhanden sind. Im Weiteren sind beitragsorientierte Vorsorgepläne im Ausland enthalten.

Vorsorgepläne mit Unterdeckung ergeben sich, wenn die Vorsorgeverpflichtungen das Vorsorgevermögen übersteigen. Dies trifft per Ende 2017 und Ende 2016 für die Pläne in Deutschland, Grossbritannien und Österreich zu. Der geschlossene Vorsorgeplan in den USA wurde 2017 ausfinanziert. Er wird im 2018 liquidiert.

Vorsorgepläne ohne eigene Aktiven umfassen zwei Pläne in Deutschland. Analog zu den Vorsorgeplänen mit Unterdeckung werden die Nettoverpflichtungen des Plans als wirtschaftliche Verpflichtung bei der SFS Group bilanziert.

## 25 Derivative Finanzinstrumente

Devisenterminkontrakte	Kontraktwerte					Marktwert
	CHF	EUR	USD	CNY	MYR	CHF
<b>2017</b>						
EUR Verkauf/CHF Kauf	122.0	-108.7	-	-	-	-4.8
CHF Verkauf/EUR Kauf (FX-Swap)	-3.5	3.0	-	-	-	0.0
CHF Verkauf/USD Kauf (FX-Swap)	-2.0	-	2.0	-	-	0.0
USD Verkauf/MYR Kauf	-	-	-1.0	-	4.1	0.0
<b>2016</b>						
EUR Verkauf/CHF Kauf	58.3	-53.8	-	-	-	0.7
USD Verkauf/EUR Kauf	-	2.9	-4.0	-	-	-0.9
USD Verkauf/MYR Kauf	-	-	-1.5	-	6.7	0.0

Derivative werden in den Geschäftsjahren 2017 und 2016 ausschliesslich zum Zweck der Währungsabsicherung gehalten.

## 26 Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

### Geschäftliche Beziehungen mit nahestehenden Personen und deren Unternehmen

Mit Organmitgliedern bzw. Mitgliedern der Geschäftsleitung sowie ihnen nahestehenden Unternehmen bestehen folgende geschäftliche Beziehungen:

	2017	2016
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	2.8	3.1
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	1.3	1.2
Forderungen	0.3	0.3
Verkauf Immobilien	10.1	-

Im Dezember 2017 hat die SFS Group eine Liegenschaft an die HeBe Immobilien AG, ein Unternehmen der Gründerfamilie Huber, verkauft.

### 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 Assoziierten und Joint Ventures

	2017	2016
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	2.5	1.3
Verkauf von Maschinen und Werkzeugen	0.2	2.1
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	3.7	0.3
Forderungen	0.1	0.9
Verbindlichkeiten	0.1	-
Darlehen an verbundene Gesellschaften	10.8	8.4
Bankgarantien für verbundene Gesellschaften	11.6	11.0

## 27 Veränderungen im Konsolidierungskreis

	2017	2016	davon Tegra Medical
<b>Kauf von Unternehmen</b>			
Flüssige Mittel	-	10.8	3.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	15.3	11.1
Vorräte	-	14.9	9.2
Übriges Umlaufvermögen	-	1.2	0.8
Sachanlagen und Software	-	33.6	26.3
Kurzfristiges Fremdkapital	-	-11.8	-6.0
Langfristiges Fremdkapital	-	-4.4	-1.6
<b>Erworbene Nettoaktiven</b>	-	59.6	43.7
Goodwill verrechnet mit Eigenkapital	-	207.9	162.9
Kauf nicht beherrschende Anteile	4.4	-	-
<b>Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten</b>	<b>4.4</b>	267.5	206.6
Flüssige Mittel	-	-10.8	-3.9
Aufgeschobener Kaufpreis bzw. Restzahlungen	5.8	-6.1	-0.5
<b>Ausweis in Cash Flow Rechnung</b>	<b>10.2</b>	250.6	202.2

Beim Kauf nicht beherrschender Anteile handelt es sich um die Beteiligungserhöhung bei Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd und Tegra Medical.

Der aufgeschobene Kaufpreis 2017 für Stamm AG, Ncase Ltd und Tegrad Medical entspricht der Differenz zwischen der endgültigen und der provisorischen Kaufpreiszahlung.

	2017	2016
<b>Verkauf von Unternehmen</b>		
Flüssige Mittel	-	0.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0.6	0.5
Vorräte	0.3	0.4
Übriges Umlaufvermögen	0.2	-
Sachanlagen	0.1	0.5
Kurzfristiges Fremdkapital	-1.2	-1.4
Langfristiges Fremdkapital	-	-1.2
<b>Veräusserte Nettoaktiven</b>	-	-1.0

### 2017

Am 23. Februar 2017 wurde in Monterrey, Mexico, die SFS Group Fastening Technology Mexico S.A. gegründet. Die neue Gesellschaft ist Teil der Division Riveting und bedient als Verkaufsbüro vor allem den Markt Mexiko mit Nieten und Nietsetzgeräten.

Zur Konsolidierung der Geschäftsaktivitäten und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit in China errichtet die Division Electronics (Unisteel) in Nantong eine neue Produktionsplattform mit 75'000 m<sup>2</sup>. Durch die Konsolidierung der Standorte im Raum Shanghai werden Synergiepotenziale realisiert und Produktionskapazitäten für Wachstumsprojekte geschaffen. Dazu wurde am 2. Mai 2017 die Unisteel Technology (China) Co., Ltd gegründet.

Im Rahmen einer Portfoliobereinigung veräusserte SFS Group Ende Juli 2017 die Mehrheitsbeteiligung an der Sonic Clean Pte. Ltd Singapur. Das Unternehmen erzielte 2016 mit rund 30 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 1.8 Mio.

Ende September 2017 wurde die Beteiligung an der Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd an den bisherigen Minderheitseigentümer verkauft. Die Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd erwirtschaftete 2016 mit rund 50 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 0.7 Mio.



2016

Per 11. Februar 2016 erwarb die SFS Group 100% der Stamm AG mit Sitz in Hallau, Schweiz. Die Firma Stamm AG erzielte im Geschäftsjahr 2015 mit 60 Mitarbeitenden einen Umsatz von ca. CHF 15 Mio. und wird Teil des Segments Engineered Components. Der aufgeschobene Kaufpreis wurde im 2017 abgerechnet.

Die SFS Group erwarb am 7. Juli 2016 die Firma Ncase Ltd mit Sitz in Welwyn Garden City, nördlich von London. Ncase Ltd liefert Befestigungssysteme und Berechnungen für vorgehängte hinterlüftete Fassaden. Im 2015 beschäftigte die Firma 22 Mitarbeitende und erzielte einen Umsatz von rund CHF 8 Mio. Der aufgeschobene Kaufpreis wurde im 2017 abgerechnet.

Am 8. Juli 2016 hat SFS Group die Tochtergesellschaft Unibolt A/S Dänemark, an eine dem Unibolt-Management nahestehende Person verkauft. Unibolt A/S erzielte im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von rund CHF 4 Mio.

Am 11. November 2016 unterzeichnete SFS den Vertrag zum Kauf von Tegra Medical mit Sitz in Franklin USA. Tegra Medical ist ein Liefer-, Produktions- und Entwicklungspartner für die Medizinaltechnik. Die Unternehmensgruppe erzielte im 2015 mit rund 700 Mitarbeitenden einen Umsatz von ca. USD 80 Mio. Seit dem Vollzug der Transaktion mit Datum vom 30. November 2016 wird Tegra Medical als eigenständige Division Medical innerhalb des Segments Engineered Components geführt. Der aufgeschobene Kaufpreis wurde im 2017 abgerechnet.

## 28 Währungskurse

	Einheit	Bilanz		Erfolgsrechnung	
		2017	2016	2017	2016
China	CNY 100	14.994	14.670	14.619	14.784
EU	EUR 1	1.170	1.074	1.109	1.090
Grossbritannien	GBP 1	1.319	1.254	1.266	1.325
Singapur	SGD 1	0.730	0.705	0.708	0.714
USA	USD 1	0.976	1.019	0.984	0.986

## 29 Beteiligungsgesellschaften

### Tochtergesellschaften (vollkonsolidiert)

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2017	2016	Währung	(in 1'000)	
China	Nansha-Guangzhou	SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	93'959	V, P
	Nantong	Unisteel Technology (China) Co., Ltd	100.0	-	CNY	66'973	V, P
	Shanghai	Unisteel Fastening Systems (Shanghai) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	100'688	V, P
	Suzhou	Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	89'095	V, P
Costa Rica	La Aurora Heredia	Tegra Medical Costa Rica S.A.	98.8	98.1	USD	0	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
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	SFS Group SAS	100.0	100.0	EUR	3'078	V, P
Grossbritannien	Keighley	GESIPA Blind Riveting Systems Ltd	-	100.0	-	-	-
	Leeds	QBM Distributors Ltd	100.0	100.0	GBP	100	V
		SFS intec Ltd	-	100.0	-	-	-
		SFS Group Fastening Technology Ltd	100.0	100.0	GBP	2'000	V, P
		Ncase Ltd	100.0	100.0	GBP	0	H
		Ekoklad Ltd	-	100.0	-	-	-
		Kladfix Ltd	-	100.0	-	-	-
Nvelope Rainscreen Systems Ltd	100.0	100.0	GBP	0	V		
Indien	Pune	Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd	94.7	88.8	INR	46'654	V, P
		Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd	-	88.8	-	-	-
Italien	Pordenone	SFS intec S.r.l. unipersonale	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 Ltd	100.0	100.0	USD	379'850	V, H
Mauritius		Unisteel International Pte Ltd	100.0	100.0	USD	1	V
Mexiko	Monterrey	SFS Group Fastening Technology Mexico S.A.	100.0	-	MXN	50	V
Niederlande	Helmond	Afast Holding B.V.	100.0	100.0	EUR	18	V, P
Norwegen	Lorenskog	SFS intec AS	100.0	100.0	NOK	2'500	V
Österreich	Korneuburg	SFS Group Austria GmbH	100.0	100.0	EUR	146	V, P
	Wien	GESIPA Blindnietvertriebs GmbH	-	100.0	-	-	-
Polen	Legionowo	GESIPA Polska Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	1'000	V
	Poznan	SFS intec Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	8'600	V
Portugal	Malveira	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U. Sucursal em Portugal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Schweden	Strängnäs	SFS intec AB	100.0	100.0	SEK	200	V, P

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2017	2016	Währung	(in 1'000)	
Schweiz	Heerbrugg Gemeinde	SFS intec Holding AG	100.0	100.0	CHF	5'400	H
		SFS intec AG	100.0	100.0	CHF	6'550	V, P
	Au/SG und Widnau	SFS unimarket AG	100.0	100.0	CHF	12'550	V, P
		SFS services AG	100.0	100.0	CHF	100	DL
	Bäretswil	Allchemet AG	100.0	100.0	CHF	340	V
	Hallau	Stamm AG	100.0	100.0	CHF	500	V, P
Singapur	Singapur	Unisteel Technology Limited	100.0	100.0	SGD	8'033	V
		Sonic Clean Pte. Ltd	-	63.0	-	-	-
Spanien	Arrigorriaga	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U.	100.0	100.0	EUR	975	V
Taiwan	Kaohsiung	Unisteel Technology Limited Taiwan Branch	100.0	100.0	NT\$	n/a	DL
Tschechische Republik	Brno	GESIPA CZ s.r.o.	-	100.0	-	-	-
	Turnov	SFS Group CZ s.r.o.	100.0	100.0	CZK	205'000	V, P
Türkei	Torbali-Izmir	SFS intec Bağlanti Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	91.4	91.4	TRY	3'000	V, P
Ungarn	Janossomorja	GESIPA Hungary Kft.	-	100.0	-	-	-
		SFS Group Hungary Kft.	100.0	100.0	HUF	412'500	V, P
USA	Wyomissing, PA	SFS Group USA, Inc.	100.0	100.0	USD	34'000	V, P
		SFS Acquisition Holding, Inc.	98.8	98.1	USD	140'000	H
	Franklin, MA	Tegra-CTW Holdings, LLC	98.8	98.1	USD	41'473	H
		Tegra Medical, LLC	98.8	98.1	USD	23'465	V, P
		Tegra Medical CR, LLC	98.8	98.1	USD	0	H
	Hernando, MS	Tegra Medical (MS), LLC	98.8	98.1	USD	17'275	V, P
	Seattle, WA	Nvelope Rainscreen Systems Corporation	-	100.0	-	-	-

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

Der Abschlussstichtag aller Gesellschaften mit Ausnahme der von Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd ist der 31. Dezember.

## 2017

Im Rahmen des Projekts "one Country one Company" wurden im Jahr 2017 die jeweiligen Ländergesellschaften von GESIPA und SFS intec in Österreich, Ungarn, Grossbritannien und Tschechien miteinander fusioniert. Auch bei den Gesellschaften der im 2016 erworbenen Ncase-Gruppe wurden strukturelle Bereinigungen vorgenommen, indem die Ekoklad Ltd. und die Kladfix Ltd. mit der Nvelope Rainscreen Systems Ltd. (alle mit Sitz in Welwyn Garden City, Grossbritannien) miteinander verschmolzen und die Nvelope Rainscreen Systems Corp. mit Sitz in Seattle, USA mit der SFS Group USA, Inc. fusioniert wurde. Die Beteiligung an Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd wurde im Jahr 2017 von 88.8% auf 94.7% erhöht. Die Beteiligung an SFS Acquisition Holding, Inc., Tegra-CTW Holdings, LLC, Tegra Medical, LLC, Tegra Medical CR, LLC, Tegra Medical (MS), LLC und Tegra Medical Costa Rica S.A. wurde von 98.1% auf 98.8% erhöht.

## 2016

Die Aktivitäten der ehemaligen SFS unimarket SAS in Frankreich werden über die Schweiz abgewickelt. Das Unternehmen ist inaktiv und wurde im 2016 aufgelöst. W+O Niettechnik GmbH in Deutschland wurde per 1. Januar 2016 mit GESIPA Blindniettechnik GmbH fusioniert. Im Zuge einer weiteren Straffung der rechtlichen Unternehmensstruktur wurden im 2016 die Ländergesellschaften von GESIPA und SFS intec in USA und Frankreich fusioniert.

## Gemeinschaftsunternehmen

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Kapital- und Stimm- anteil in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2017	2016	Währung	(in 1'000)	
China	Tianjin	Sunil SFS intec Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd	50.0	50.0	CNY	165'711	V, P

## Assoziierte

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Kapital- und Stimm- anteil in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2017	2016	Währung	(in 1'000)	
Deutschland	Schramberg	Ludwig Hettich GmbH & Co. KG	30.0	30.0	EUR	2'510	V, P

## 2017

Im 2017 kam es bei assoziierten Unternehmen zu keinen Veränderungen in Kapital- oder Stimmanteil im Vergleich zum Vorjahr.

## 30 Ausserbilanzgeschäfte

	<b>2017</b>	2016
Bürgschaften und Garantieverpflichtungen	12.9	11.5
Weitere quantifizierbare Verpflichtungen mit Eventualcharakter	3.2	0.9
<b>Künftige Mindestzahlungen für Leasingaufwand</b>	<b>2017</b>	2016
Bis 1 Jahr	11.1	10.9
2 bis 5 Jahre	27.6	26.3
Über 5 Jahre	7.4	4.6
<b>Total</b>	<b>46.1</b>	41.8

## 31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf die Konzernrechnung des am 31. Dezember 2017 beendeten Geschäftsjahres haben.

Die vorliegende Konzernrechnung der SFS Group wurde vom Audit Committee und vom Verwaltungsrat am 8. März 2018 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 25. April 2018.



# ***Bericht der Revisionsstelle***

## ***an die Generalversammlung der SFS Group AG***

### ***Heerbrugg, Gemeinde Au/SG***

#### ***Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung***

##### ***Prüfungsurteil***

Wir haben die Konzernrechnung der SFS Group AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember 2017, der konsolidierten Erfolgsrechnung, dem konsolidierten Eigenkapitalnachweis und der konsolidierten Cash Flow Rechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung (Seiten 66 bis 95) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2017 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

##### ***Grundlage für das Prüfungsurteil***

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von dem Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

## Unser Prüfungsansatz

### Überblick



Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung: CHF 10'000'000

Wir haben bei zwölf Konzerngesellschaften in neun Ländern Prüfungen („full scope audits“) durchgeführt. Bei weiteren vier Konzerngesellschaften in vier Ländern haben wir eine Review durchgeführt.

Die auf diese Weise geprüften Gesellschaften tragen 83% zu den Umsatzerlösen des Konzerns bei.

Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

- Bewertung Warenvorräte

### Umfang der Prüfung

Zur Durchführung angemessener Prüfungshandlungen haben wir den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir ein Prüfungsurteil zur Konzernrechnung als Ganzes abgeben können, unter Berücksichtigung der Konzernorganisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher der Konzern tätig ist.

Wir haben den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir die wesentlichen Tochtergesellschaften durch eine Prüfung oder Review abdecken. Bei den übrigen Gesellschaften stützten wir uns auf bereits abgeschlossene statistische Prüfungen sowie auf Analysen von wesentlichen Veränderungen ab. Insbesondere prüften wir bei diesen Gesellschaften die Überleitungsbuchungen von den statistischen Abschlüssen auf Swiss GAAP FER. Wurden Prüfungen von Teilbereichsprüfern durchgeführt, haben wir als Konzernabschlussprüfer eine ausreichende Einbindung in die Prüfung sichergestellt, um zu beurteilen, ob aus den Tätigkeiten des Teilbereichsprüfers zu den Finanzinformationen der Teilbereiche ausreichende geeignete Prüfungsnachweise als Grundlage für das Konzernprüfungsurteil erlangt wurden. Diese Einbindung beinhaltet beispielsweise Sitzungen und Telefonkonferenzen anlässlich der Prüfungsplanung sowie nach Abschluss der lokalen Prüfungen.



### **Wesentlichkeit**

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Konzernrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Konzernrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Konzernrechnung als Ganzes zu beurteilen.

<i>Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung</i>	CHF 10'000'000
<i>Herleitung</i>	5% des Gewinns vor Steuern
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Gewinn vor Steuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Zudem stellt der Gewinn vor Steuern eine allgemein anerkannte Bezugsgrösse für Wesentlichkeitsüberlegungen dar.

Wir haben mit dem Audit Committee vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 500'000 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

### **Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde**

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

## Bewertung Warenvorräte

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsverfahren</i>
<p>Die Vorräte betragen CHF 311.2 Millionen per 31. Dezember 2017. Dies entspricht 20.5% der Bilanzsumme.</p> <p>Die Vorräte der SFS Group AG bestehen aus Rohmaterial, welches in der Produktion verwendet wird, Hilfs- und Betriebsstoffen, produzierten und zugekauften Halbfabrikaten sowie selbst hergestellten Fertigfabrikaten und eingekauften Handelswaren. Die Vorräte sind grundsätzlich zu durchschnittlichen Anschaffungskosten (insbesondere Rohmaterial, Hilfs- und Betriebsstoffe und Handelswaren) bzw. Herstellkosten (insbesondere Halb- und Fertigfabrikate) bilanziert, höchstens jedoch zum netto realisierbaren Erlös. Die Herstellkosten enthalten die Material- und Fertigungseinzelkosten sowie einen Anteil der Fertigungsgemeinkosten. Letztere basieren auf einer normalen Kapazitätsauslastung.</p> <p>Die notwendigen Wertberichtigungen werden auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen und werden in der Regel wie folgt ermittelt: Der mengenmässige Lagerbestand jedes Artikels wird dem Jahresverbrauch über die letzten 12 Monate gegenübergestellt. Ein erster Jahresverbrauch wird zu 100% bewertet. Falls der Bestand höher als ein Jahresverbrauch ist, wird der überschüssende Bestand bis zu einem zweiten Jahresverbrauch zu 50% wertberichtigt. Der Restbestand wird vollständig wertberichtigt. Neuprodukte, welche noch nicht 18 Monate im Bestand waren, werden nicht wertberichtigt.</p> <p>Die Bewertung der Vorräte stellt für uns einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar. Es bestehen insbesondere die folgenden Risiken im Zusammenhang mit der Bewertung der Vorräte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die Bewertung der Vorräte erfolgt nicht zu durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder – falls dieser tiefer ist – zum Netto-Marktwert.</li><li>• Wertberichtigungen für nicht kurante Vorräte oder Bestände, die den üblichen Absatz übersteigen (d. h. mit sehr tiefer Umschlagshäufigkeit bzw. Überreichweiten) sind ungenügend.</li></ul> <p>Weitere Ausführungen zu den Vorräten sind in Anhang 2.9 und 8 offengelegt.</p>	<p>Es besteht ein definierter Prozess zur Überprüfung der durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellkosten sowie zur Ermittlung der notwendigen Wertberichtigungen für nicht kurante Vorräte.</p> <p>Das Management überprüft dabei jährlich die angewendeten Standardkosten und durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellkosten. Des Weiteren überprüft das Management die Einhaltung des Niederstwertprinzips.</p> <p>Wir haben folgende Prüfungshandlungen vorgenommen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Prüfung in Stichproben, ob die Warenvorräte zu Anschaffungs- oder Herstellkosten in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER bewertet wurden. Die für die Bewertung des Rohmaterials, der Hilfs- und Betriebsstoffe und der Handelswaren verwendeten Anschaffungskosten haben wir mit den letzten Einkaufspreisen oder alternativen Nachweisen verglichen. Die Kostenzuschläge auf den Herstellkosten der Halb- und Fertigfabrikate haben wir insbesondere mit der Analyse von Deckungsdifferenzen oder mit alternativen Methoden geprüft.</li><li>• Prüfung in Stichproben, ob das Niederstwertprinzip (Ansetzung tieferer Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten einerseits und dem Netto-Marktwert andererseits) eingehalten wurde.</li><li>• Prüfung in Stichproben, ob die Kalkulation des Managements hinsichtlich der Bewertungsrückstellungen für nicht kurante Vorräte mathematisch korrekt und angemessen erfolgte.</li></ul> <p>Unsere Prüfungsergebnisse stützen die vom Management vorgenommene Bewertung der Vorräte zum 31. Dezember 2017.</p>

### **Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung**

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und den gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Konzernrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

### **Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung**

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Konzernrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

## **Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen**

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio  
Revisionsexperte

St. Gallen, 8. März 2018

# Jahresrechnung SFS Group AG

Bilanz	102
Erfolgsrechnung	103
Anhang	103
Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes und der gesetzlichen Kapitaleinlagereserven	106
Bericht der Revisionsstelle	107

# Bilanz

<b>Aktiven in Mio. CHF</b>	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016
Flüssige Mittel	12.1	14.6
Übrige kurzfristige Forderungen Konzerngesellschaften	8.0	49.5
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>20.1</b>	64.1
Finanzanlagen	0.1	0.1
Finanzanlagen Konzerngesellschaften	804.1	738.8
Beteiligungen	90.8	90.8
<b>Anlagevermögen</b>	<b>895.0</b>	829.7
<b>Aktiven</b>	<b>915.1</b>	893.8

<b>Passiven in Mio. CHF</b>		
Verzinsliche Verbindlichkeiten	20.0	0.0
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	19.9	22.6
Passive Rechnungsabgrenzungen	0.8	0.7
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>40.7</b>	23.3
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	30.1	33.6
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>30.1</b>	33.6
Aktienkapital	3.8	3.8
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	145.0	210.6
Gesetzliche Gewinnreserven	1.9	1.9
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	418.5	345.5
<b>Eigenkapital</b>	<b>844.3</b>	836.9
<b>Passiven</b>	<b>915.1</b>	893.8

# Erfolgsrechnung

<b>Ertrag in Mio. CHF</b>	<b>2017</b>	2016
Beteiligungsertrag	68.0	66.0
Zinsertrag	5.9	5.4
Währungsgewinn Finanzanlagen (netto)	0.1	0.0
<b>Total Ertrag</b>	<b>74.0</b>	71.4

<b>Aufwand in Mio. CHF</b>		
Zinsaufwand	-0.2	-0.4
Verwaltungsaufwand	-0.4	-0.4
<b>Total Aufwand</b>	<b>-0.6</b>	-0.8
<b>Jahresergebnis vor Steuern</b>	<b>73.4</b>	70.6
Direkte Steuern	-0.4	-0.4
<b>Jahresergebnis</b>	<b>73.0</b>	70.2

## 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.

### 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:

	<b>2017</b>		2016	
	Grundkapital	Anteil <sup>1</sup>	Grundkapital	Anteil <sup>1</sup>
SFS intec Holding AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	12.6	100%	12.6	100%
SFS services AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	0.1	100%	0.1	100%

Die wesentlichen indirekten Beteiligungen sind im Anhang 29 der Konzernrechnung aufgeführt.

<sup>1</sup> Stimm- und Kapitalanteil

#### 4 Aktienkapital

Das Aktienkapital ist wie im Vorjahr in 37'500'000 Namenaktien à Nominal CHF 0.10 eingeteilt. Es sind keine Wandel- und Optionsrechte ausgegeben.

#### 5 Bedeutende Aktionäre

Die Gründerfamilien Huber und Stadler/Tschan der SFS Group AG bilden eine in Absprache handelnde Gruppe gemäss Art. 12 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel.

<b>Anteile Aktienkapital und Stimmrechte</b>	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016
Gründerfamilien	<b>55.0%</b>	55.0%

Die beiden Familien haben ihre Grundsätze der Zusammenarbeit und Partnerschaft in einer Charta festgehalten. Es ist ihre Absicht, langfristig eine kontrollierende Mehrheit von über 50% des Aktienkapitals und der Stimmrechte an der SFS Group AG zu halten. Gemeinsam stimmen sie sich in wichtigen Entscheiden ab und setzen die erfolgreiche Entwicklung der SFS Group in jedem Fall den eigenen Partikularinteressen der einzelnen Familien vor.

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

#### 6 Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung

Die nachfolgenden Tabellen geben Auskunft über die Aktienbestände der Organmitglieder:

	Anzahl Aktien am <b>31.12.2017</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2016
<b>Verwaltungsrat</b>		
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives Mitglied	195'980	194'480
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied seit April 2017	246'372	n/a
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied bis April 2017	n/a	247'404
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	8'280	7'780
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	6'280	5'780
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied seit April 2017	390'420	n/a
Karl Stadler, nicht exekutives Mitglied bis April 2017	n/a	2'522'580
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	3'280	2'780
<b>Total</b>	<b>850'612</b>	2'980'804

Der Aktienbestand von Karl Stadler setzte sich Ende 2016 aus privat gehaltenen Aktien und aus Aktien der von ihm kontrollierten Wistama Finanz- und Beteiligungs AG zusammen.

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.



	Anzahl Aktien am <b>31.12.2017</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2016
<b>Konzernleitung</b>		
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	2'558	1'870
Arthur Blank, Leiter Division Construction	13'965	13'340
Jens Breu, Chief Executive Officer	9'330	7'580
Rolf Frei, Chief Financial Officer	48'750	62'850
J. Mark King, Leiter Division Medical	0	0
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	20'625	20'000
George Poh, Leiter Division Electronics	52'843	51'780
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	15'505	14'880
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	20'103	19'290
<b>Total</b>	<b>183'679</b>	<b>191'590</b>

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

#### 7 Gesetzliche Kapitaleinlagereserve

Die von der SFS Group AG ausgewiesene gesetzliche Kapitaleinlagereserve im Betrag von CHF 145'049'250 (Vj. 210'674'250) wurde durch Aufgelder (Agio) der im Rahmen des Börsengangs erfolgten Kapitalerhöhung begründet. Die gesetzliche Kapitaleinlagereserve wurde von der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) am 12. Juni 2015 im Umfang von CHF 311'994'597.50 genehmigt. Die ESTV hat die Ausgabe- und Emissionskosten im Umfang von CHF 11'179'652.50 nicht als Kapitaleinlage akzeptiert. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die SFS Group AG nach wie vor der Meinung ist, dass diese Aufgelder vollumfänglich und damit vor Abzug der Ausgabe- und Emissionskosten als gesetzliche Kapitaleinlagereserve zu qualifizieren sind.

#### 8 Eventualverbindlichkeiten

Es bestehen ausser den Garantieverpflichtungen keine anderen Eventualverbindlichkeiten.

<b>Eventualverbindlichkeiten</b>	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016
Garantieverpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften	220.5	214.7
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	12.3	10.9
Davon beansprucht	85.4	168.5

# Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes und der gesetzlichen Kapitaleinlagereserven

## Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

<b>Bilanzgewinn</b> in Mio. CHF	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016
Gewinnvortrag	345.5	275.3
Jahresergebnis	73.0	70.2
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	418.5	345.5
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>418.5</b>	345.5

## Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der gesetzlichen Kapitaleinlagereserve

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve von CHF 1.90 (Vj. 1.75) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

<b>Gesetzliche Kapitaleinlagereserve</b> in Mio. CHF	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016
Vortrag gesetzliche Kapitaleinlagereserve	145.0	210.6
<b>Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve</b>	<b>-71.2</b>	-65.6
Vortrag auf neue Rechnung	73.8	145.0



# ***Bericht der Revisionsstelle*** ***an die Generalversammlung der SFS Group AG*** ***Heerbrugg, Gemeinde Au/SG***

## ***Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung***

### ***Prüfungsurteil***

Wir haben die Jahresrechnung der SFS Group AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2017 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 102 bis 106) zum 31. Dezember 2017 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

### ***Grundlage für das Prüfungsurteil***

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

### ***Unser Prüfungsansatz***

#### ***Umfang der Prüfung***

Unsere Prüfungsplanung basiert auf der Bestimmung der Wesentlichkeit und der Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen der Jahresrechnung. Wir haben hierbei insbesondere jene Bereiche berücksichtigt, in denen Ermessensentscheide getroffen wurden. Dies trifft zum Beispiel auf wesentliche Schätzungen in der Rechnungslegung zu, bei denen Annahmen gemacht werden und die von zukünftigen Ereignissen abhängen, die von Natur aus unsicher sind. Wie in allen Prüfungen haben wir das Risiko der Umgehung von internen Kontrollen durch die Geschäftsleitung und, neben anderen Aspekten, mögliche Hinweise auf ein Risiko für beabsichtigte falsche Darstellungen berücksichtigt.

### **Wesentlichkeit**

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Jahresrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Jahresrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Jahresrechnung als Ganzes zu beurteilen.

<i>Gesamtwesentlichkeit</i>	CHF 4'200'000
<i>Herleitung</i>	0.5% der Summe des Eigenkapitals
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir die Summe des Eigenkapitals, da dies aus unserer Sicht eine angemessene Grösse für Überlegungen zur Wesentlichkeit bei Holdinggesellschaften darstellt.

Wir haben mit dem Audit Committee vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 210'000 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

### **Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde**

Wir haben über keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte zu berichten.

### **Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung**

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

### **Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung**

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Jahresrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

### **Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen**

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes und der Reserven dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG  
PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio  
Revisionsexperte

St. Gallen, 8. März 2018



# Informationen für Aktionäre

Die Namenaktien der SFS Group AG von nominal CHF 0.10 sind seit 7. Mai 2014 notiert an der SIX Swiss Exchange AG. Ende 2017 wurde erstmals Swiss GAAP FER angewendet.

<b>Swiss GAAP FER</b>	<b>31.12.2017</b>	31.12.2016	31.12.2015
Anzahl Namenaktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500
Anzahl dividendenberechtigte Aktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500
Anzahl Aktionäre	7'530	6'641	6'941
<b>Börsenkurse (in CHF)</b>			
Höchstkurs	123.50	83.15	79.00
Tiefstkurs	82.55	60.45	56.90
Jahresschlusskurs	113.20	83.10	70.00
<b>Aktienkennzahlen</b>			
Ergebnis je Aktie in CHF	4.24	3.32	2.39
Cash Ergebnis je Aktie in CHF	5.14	4.66	3.68
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.90	1.75	1.50
Ausschüttungsquote in % vom konsolidierten Konzerngewinn	44.8	52.6	62.7
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	26.7	24.9	29.3
Cash Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	22.0	17.8	19.0
<b>Börsenkapitalisierung</b>			
In Mio. CHF (Jahresschlusskurs x Anzahl dividendenberechtigte Aktien)	4'245.0	3'116.3	2'625.0
In % des Nettoumsatzes	259.7	216.9	191.4
In % vom Eigenkapital	390.5	315.5	233.0

Das Cash Ergebnis je Aktie berechnet sich aus dem Unternehmensgewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren latenten Steuern dividiert durch den gewichteten Durchschnitt der Anzahl Aktien. Das Cash Ergebnis beträgt im Berichtsjahr CHF 192.8 Mio. (Vj. 174.8).

## Termine

Freitag, 9. März 2018	Veröffentlichung Jahresergebnisse 2017
Mittwoch, 25. April 2018	25. Generalversammlung der SFS Group AG
Freitag, 20. Juli 2018	Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2018

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



<b>Swiss GAAP FER (SGF)</b>	<b>2017</b>	2016	2015	2014	2013
<b>Erfolgsrechnung</b> in Mio. CHF	<b>geprüft</b>	geprüft	ungeprüft	ungeprüft	ungeprüft
Bruttoumsatz	1'632.7	1'436.5	1'376.3	1'383.0	1'330.6
Veränderung zum Vorjahr in %					
Bei aktuellen Währungskursen	13.7	4.4	-0.5	3.9	11.5
Bei konstanten Währungskursen	13.2	3.5	4.6	4.8	11.1
Nettoumsatz	1'634.8	1'436.7	1'371.8	1'381.8	1'330.4
EBITDA	323.5	306.2	253.8	272.9	273.0
In % des Nettoumsatzes	19.8	21.3	18.5	19.7	20.5
EBITA	239.9	222.5	173.0	196.9	198.6
In % des Nettoumsatzes	14.7	15.5	12.6	14.2	14.9
EBITA normalisiert <sup>1</sup>	235.8	213.0	173.0	196.9	180.3
In % des Nettoumsatzes	14.4	14.8	12.6	14.2	13.5
Betriebserfolg (EBIT)	197.7	159.8	111.5	138.0	138.7
In % des Nettoumsatzes	12.1	11.1	8.1	10.0	10.4
Konzerngewinn	159.1	124.8	89.7	106.2	83.0
In % des Nettoumsatzes	9.7	8.7	6.5	7.7	6.2
Konzerngewinn cash-wirksam <sup>2</sup>	192.8	174.8	137.9	153.9	129.3
In % des Nettoumsatzes	11.8	12.2	10.1	11.1	9.7

<b>Bilanz</b> in Mio. CHF					
Bilanzsumme	1'519.0	1'469.7	1'437.3	1'520.6	1'513.4
Nettofinanzvermögen / (-schulden)	34.7	0.5	127.5	87.7	-248.5
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	927.0	800.0	840.5	810.8	849.6
Investiertes Kapital I	1'052.3	948.0	999.2	1'037.6	981.2
Investiertes Kapital II	1'960.9	1'692.2	1'698.4	1'729.7	1'643.5
Eigenkapital	1'087.0	987.8	1'126.7	1'125.3	732.7
In % der Bilanzsumme	71.6	67.2	78.4	74.0	48.4

<b>Cash Flow Rechnung</b> in Mio. CHF					
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	226.6	241.5	211.3	199.8	216.0
Kauf Sachanlagen und Software	-132.8	-84.6	-90.4	-97.6	-76.6
Kauf Beteiligungen netto	-10.2	-250.6	-7.2	-37.9	-10.6

<b>Anzahl Mitarbeitende</b>					
Mitarbeitende (FTE)	9'478	9'021	8'330	8'688	7'000

<b>Finanzkennzahlen (ungeprüft)</b>					
Eigenkapitalrendite in %	16.1	11.1	8.0	14.5	11.6
ROCE in % <sup>3</sup> (Return on capital employed)	25.9	27.8	20.6	24.3	23.4
ROIC I in % <sup>4</sup> (Return on invested capital)	15.0	13.5	8.7	10.8	10.9
ROIC II in % <sup>5</sup> (Return on invested capital)	9.8	10.5	8.0	9.2	9.4

<b>Aktienkennzahlen</b>					
Ergebnis je Aktie in CHF	4.24	3.32	2.39	2.97	2.56
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.90 <sup>6</sup>	1.75	1.50	1.50	1.00
Ausschüttung in Mio. CHF	71.2	65.6	56.3	56.3	32.4
Ausschüttungsquote in %	44.8	52.6	62.7	50.6	39.1

<sup>1</sup> Bereinigt um Sondereinflüsse

<sup>2</sup> Konzerngewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren latenten Steuern (cash net income)

<sup>3</sup> EBITA in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals in Anlehnung an IFRS ohne immaterielles Anlagevermögen

<sup>4</sup> EBIT abzüglich Steuern in % des Investierten Kapitals I (Eigenkapital minus Nettofinanzvermögen am Jahresende)

<sup>5</sup> EBITA abzüglich Steuern in % des Investierten Kapitals II (Eigenkapital vor Goodwillverrechnung minus Nettofinanzvermögen am Jahresende)

<sup>6</sup> Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 25. April 2018

<b>International Financial Reporting Standards (IFRS)</b>	<b>2017</b>	2016	2015	2014	2013
<b>Erfolgsrechnung</b> in Mio. CH	<b>ungeprüft</b>	geprüft	geprüft	geprüft	geprüft
Bruttoumsatz	1'632.7	1'436.5	1'376.3	1'383.0	1'330.6
Veränderung zum Vorjahr in %					
Bei aktuellen Währungskursen	13.7	4.4	-0.5	3.9	11.5
Bei konstanten Währungskursen	13.2	3.5	4.6	4.8	11.1
Nettoumsatz	1'634.8	1'436.7	1'371.8	1'381.8	1'330.4
EBITDA	320.9	300.5	267.4	271.4	269.8
In % des Nettoumsatzes	19.6	20.9	19.5	19.6	20.3
EBITA	237.3	216.8	186.6	195.4	195.4
In % des Nettoumsatzes	14.5	15.1	13.6	14.1	14.7
EBITA normalisiert <sup>1</sup>	233.2	207.3	171.7	195.4	177.1
In % des Nettoumsatzes	14.3	14.4	12.5	14.1	13.3
Betriebserfolg (EBIT)	167.8	155.1	129.1	141.5	142.3
In % des Nettoumsatzes	10.3	10.8	9.4	10.2	10.7
Konzerngewinn	133.0	122.2	105.0	110.2	86.5
In % des Nettoumsatzes	8.1	8.5	7.7	8.0	6.5
Konzerngewinn cash-wirksam <sup>2</sup>	188.1	172.1	151.1	154.6	128.2
In % des Nettoumsatzes	11.5	12.0	11.0	11.2	9.6

#### **Bilanz** in Mio. CHF

Bilanzsumme	2'431.4	2'436.8	2'169.7	2'246.1	2'133.0
Nettofinanzvermögen / (-schulden)	34.7	0.5	127.5	87.7	-248.5
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	927.0	800.0	840.5	810.8	849.6
Investiertes Kapital	1'912.3	1'657.6	1'665.1	1'717.3	1'584.9
Eigenkapital	1'947.0	1'860.3	1'792.6	1'805.0	1'336.4
In % der Bilanzsumme	80.1	76.3	82.6	80.4	62.7

#### **Cash Flow Rechnung** in Mio. CHF

Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	226.6	241.5	211.3	199.8	216.0
Kauf Sachanlagen und Software	-132.8	-84.6	-90.4	-97.6	-76.6
Kauf Beteiligungen netto	-10.2	-249.2	-7.2	-37.9	-10.6

#### **Anzahl Mitarbeitende**

Mitarbeitende (FTE)	9'478	9'021	8'330	8'688	7'000
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------

#### **Finanzkennzahlen (ungeprüft)**

Eigenkapitalrendite in %	7.1	6.8	5.8	8.2	6.9
ROCE in % <sup>3</sup> (Return on capital employed)	25.6	27.1	22.2	24.1	23.0
ROIC in % <sup>4</sup> (Return on invested capital)	9.8	10.6	9.0	9.4	9.7

#### **Aktienkennzahlen**

Ergebnis je Aktie in CHF	3.55	3.25	2.78	3.07	2.67
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.90 <sup>5</sup>	1.75	1.50	1.50	1.00
Ausschüttung in Mio. CHF	71.2	65.6	56.3	56.3	32.4
Ausschüttungsquote in %	53.6	53.7	53.6	51.0	37.5

<sup>1</sup> Bereinigt um Sondereinflüsse

<sup>2</sup> Konzerngewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren latenten Steuern (cash net income)

<sup>3</sup> EBITA in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

<sup>4</sup> EBITA abzüglich Steuern in % des Investierten Kapitals (Eigenkapital minus Nettofinanzvermögen am Jahresende)

<sup>5</sup> Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 25. April 2018

### **Geschäftsbericht 2017**

Der Geschäftsbericht ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Vollversion, die auf <http://annualreport.sfs.biz> online verfügbar ist.

### **Haftungsausschluss**

Dieser Geschäftsbericht enthält vorausschauende Aussagen. Sie widerspiegeln die aktuelle Einschätzung der SFS Group bezüglich Marktbedingungen und zukünftiger Ereignisse und sind daher Risiken, Unsicherheiten und Annahmen unterworfen. Unvorhersehbare Ereignisse könnten zu einer Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den in diesem

Geschäftsbericht gemachten Voraussagen und publizierten Informationen führen. Insoweit sind sämtliche in diesem Geschäftsbericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen mit diesem Vorbehalt versehen.

### **Impressum**

Herausgeber:	SFS Group AG
Konzept und Gestaltung:	schneiterpartner AG
Text:	SFS Group AG
Druck:	galledia ag

# 17

SFS Group AG  
Rosenbergsaustasse 8  
CH-9435 Heerbrugg

T +41 71 727 51 51  
[corporate.communications@sfs.biz](mailto:corporate.communications@sfs.biz)  
[www.sfs.biz](http://www.sfs.biz)