

Werte schaffen – Zukunft formen

—

Geschäftsbericht 2016



**«Die Welt von morgen
basiert auf Entscheidungen von heute.»**

Im stetigen Bestreben, für unsere Kunden nachhaltig Mehrwert zu schaffen, suchen wir konsequent nach Lösungen, welche heute schon die Anforderungen von morgen erfüllen.

Basierend auf hoher Anwendungs- und Technologiekompetenz sowie gelebter Veränderungsbereitschaft, sind unsere Mitarbeitenden bestrebt, den gemeinsamen Erfolg täglich neu zu erfinden.

Geschäftsbericht 2016

—

Inhaltsverzeichnis

—

Finanzielle Übersicht und Highlights	4
Lagebericht	6
Strategie	9
Märkte	14
Technologie	18
Segmentberichte	20
Engineered Components	20
Fastening Systems	25
Distribution & Logistics	30
Nachhaltigkeit	34
Corporate Governance	41
Vergütungsbericht	61
Finanzbericht	71

Finanzielle Übersicht

Erfolgsrechnung in Mio. CHF	2016	2015	2014	2013	2012
Bruttoumsatz	1'436.5	1'376.3	1'383.0	1'330.6	1'193.3
Veränderung zum Vorjahr in %					
Bei aktuellen Währungskursen	4.4	-0.5	3.9	11.5	11.7
Bei konstanten Währungskursen	3.5	4.6	4.8	11.1	12.5
EBITDA	300.5	267.4	271.4	269.8	207.8
In % des Nettoumsatzes	20.9	19.5	19.6	20.3	17.4
EBITA	216.8	186.6	195.4	195.4	140.7
In % des Nettoumsatzes	15.1	13.6	14.1	14.7	11.8
EBITA normalisiert ¹	207.3	171.7	195.4	177.1	136.1
In % des Nettoumsatzes	14.4	12.5	14.1	13.3	11.5
Betriebserfolg (EBIT)	155.1	129.1	141.5	142.3	110.7
In % des Nettoumsatzes	10.8	9.4	10.2	10.7	9.3
Unternehmensgewinn	122.2	105.0	110.2	86.5	73.5
In % des Nettoumsatzes	8.5	7.7	8.0	6.5	6.2
Unternehmensgewinn cash-wirksam ²	172.1	151.1	154.6	128.2	96.6
In % des Nettoumsatzes	12.0	11.0	11.2	9.6	8.1

Bilanz in Mio. CHF

Bilanzsumme	2'436.8	2'169.7	2'246.1	2'133.0	2'298.3
Betriebliche Nettoaktiven	2'003.8	1'763.1	1'822.2	1'664.2	1'766.1
Nettofinanzvermögen/(-schulden)	0.5	127.5	87.7	-248.5	-424.2
Eigenkapital	1'860.3	1'792.6	1'805.0	1'336.4	1'256.2
In % der Bilanzsumme	76.3	82.6	80.4	62.7	54.7

Cash Flow Rechnung in Mio. CHF

Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	241.5	211.3	199.8	216.0	132.1
Kauf Sachanlagen und Software	-84.6	-90.4	-97.6	-76.6	-67.7
Verkaufserlös von Sachanlagen	23.4	2.1	2.7	18.0	13.2
Kauf Beteiligungen netto	-249.2	-7.2	-37.9	-10.6	-706.8

Anzahl Mitarbeitende

Mitarbeitende am Jahresende	8'662	7'991	8'293	7'110	7'125
Mitarbeitende (FTE)	9'021	8'330	8'688	7'000	7'000

Finanzkennzahlen

Eigenkapitalrendite in % ³	6.8	5.8	8.2	6.9	6.3
RONOA in % ⁴ (Return on net operating assets)	12.1	10.6	10.7	11.7	10.2
ROCE in % ⁵ (Return on capital employed)	27.1	22.2	24.1	23.0	24.0

Aktienkennzahlen

Ergebnis je Aktie in CHF	3.25	2.78	3.07	2.67	2.29
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.75 ⁶	1.50	1.50	1.00	0.63
Ausschüttung in Mio. CHF	65.6	56.3	56.3	32.4	20.4
Ausschüttungsquote in %	53.7	53.6	51.0	37.5	27.8

¹ Normalisiert um positiven Sondereinfluss aus IAS 19r (2015: CHF 14.9 Mio.) und um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven (2016: CHF 9.5 Mio. / 2013: CHF 18.3 Mio. / 2012: CHF 4.6 Mio.)

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

³ Unternehmensgewinn in % des Eigenkapitals zu Beginn des Jahres

⁴ EBITA in % der betrieblichen Nettoaktiven, beide angepasst um Akquisition Tegra Medical per 1. Dezember 2016

⁵ EBITA in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

⁶ Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 26. April 2017

Highlights 2016

Solides organisches Wachstum im Kerngeschäft

+5.9%

Im Geschäftsjahr 2016 erreichte SFS ein solides organisches Wachstum im Kerngeschäft von 5.9%. Alle Segmente haben zu diesem Wachstum beigetragen und konnten ihre Marktpositionen erfolgreich sichern und ausbauen.

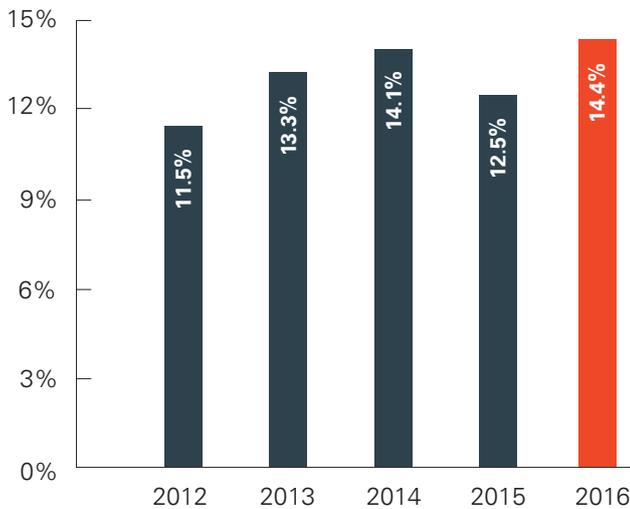
Angestrebte Produktivitätssteigerung erreicht

+15.9%

Dank der ergriffenen Massnahmen stieg die Produktivität an den Schweizer Produktionsstandorten der SFS intec gegenüber 2015 um 15.9% (gemessen am Deckungsbeitrag pro Mitarbeitenden). Der aktuelle Wert übertrifft sogar das Ergebnis von 2014 (vor der Aufgabe des Euro-Mindestkurses) um 5.8%.

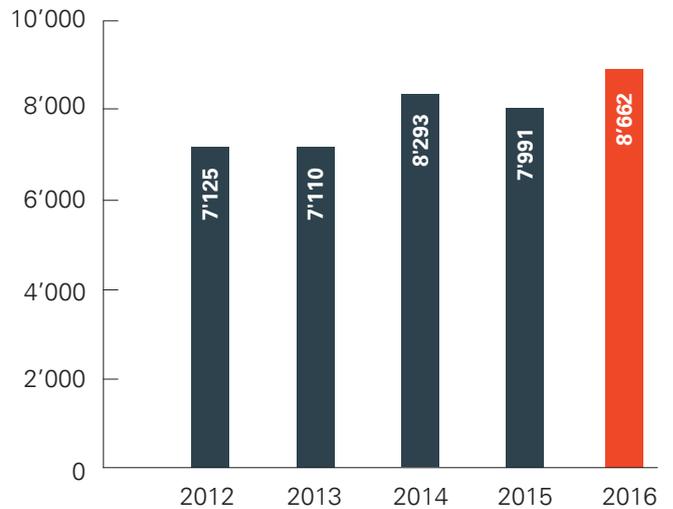
Markante Steigerung der Profitabilität

Entwicklung der normalisierten EBITA-Marge



Mehr Mitarbeitende infolge Akquisitionen

Entwicklung der Anzahl Mitarbeitenden am Jahresende



Positionierung in der Medizinaltechnik deutlich ausgebaut

Mit den Akquisitionen von Tegra Medical (USA) und Stamm (CH) hat SFS ihre Position in der wachsenden Medizinaltechnik-Branche markant ausgebaut. Damit erhält SFS Zugang zu einem grossen, weitgehend komplementären Portfolio an erstklassigen Kunden. Der Umsatzanteil in diesem Wachstumsmarkt beträgt damit zukünftig ca. 7%.



Lagebericht

SFS steigerte die Ertragskraft deutlich

Wir blicken auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Die SFS Group erzielte ein gesundes Wachstum im Kerngeschäft, meisterte mit einem umfassenden Massnahmenpaket die Herausforderung des starken Schweizer Frankens und positionierte sich dank zwei Akquisitionen attraktiv im Wachstumsmarkt Medizinaltechnik.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2016 erreichte SFS ein solides organisches Wachstum im Kerngeschäft von 5.9%. Alle Segmente haben zu diesem Wachstum beigetragen und konnten ihre Marktpositionen erfolgreich sichern und ausbauen. Der konsolidierte Umsatz erreichte mit CHF 1'437 Mio. einen neuen Höchstwert. Das entspricht einer Steigerung von 4.4% gegenüber dem Vorjahr. Währungseffekte haben sich mit 0.9% und Veränderungen im Konsolidierungskreis mit 1.5% positiv auf das Umsatzwachstum ausgewirkt. Der Auslauf des Handelsgeschäft im Segment Engineered Components, das nicht zum Kerngeschäft zählt, hat zu einem Umsatzwegfall von rund CHF 50 Mio. (3.9%) geführt.

Markante Steigerung der Profitabilität erarbeitet

Nach dem währungsbedingten Rückgang der Ertragskraft im Vorjahr ist es uns 2016 gelungen, das ursprüngliche Profitabilitätsniveau zu übertreffen. Die normalisierte EBITA-Marge nach Abzug von Buchgewinnen auf Gebäudeverkäufen liegt bei 14.4%. Sie konnte damit im Vergleich zum Jahr 2015 (EBITA-Marge normalisiert 12.5%) markant gesteigert werden. Diese Verbesserung resultiert aus Verkaufserfolgen mit innovativen Produkten, der Realisierung von Skaleneffekten aufgrund der besseren Auslastung der Produktionswerke sowie der Wirksamkeit der ergriffenen Massnahmen nach der Aufwertung des Schweizer Frankens. Der Unternehmensgewinn betrug inklusive der Effekte aus den Gebäudeverkäufen CHF 122.2 Mio. (Vorjahr CHF 105.0 Mio.).



Wettbewerbsfähigkeit wiederhergestellt

SFS reagierte mit einem umfassenden Massnahmenpaket auf die starke Aufwertung des Schweizer Frankens. Sämtliche kurzfristigen Massnahmen, die hauptsächlich von den Mitarbeitenden in der Schweiz getragen wurden, konnten schrittweise bis zur Jahresmitte wieder aufgehoben werden. Als Zeichen des Dankes und der Wertschätzung für ihre Loyalität erhielten alle Mitarbeitenden in der Schweiz eine Sonderprämie von CHF 1'000 ausbezahlt.

Damit sich SFS unter den veränderten Rahmenbedingungen wieder nachhaltig erfolgreich positionieren kann, werden die Schweizer Produktionsstandorte auf besonders know-how- und kapitalintensive Produkte und Prozesse mit hoher Wertschöpfung und hohem Automatisierungsgrad ausgerichtet. Im Gegenzug wird die Herstellung von anderen Produkten an geeignete Standorte ausserhalb der Schweiz transferiert. Diese initiierten Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile werden bis Mitte 2018 abgeschlossen. SFS beabsichtigt, das Beschäftigungsniveau in der Schweiz auf dem aktuellen Niveau zu halten.

Die Wirksamkeit der ergriffenen Massnahmen wurde im Jahresverlauf zunehmend sichtbar. Gegenüber 2015 stieg die Produktivität der SFS intec in der Schweiz (gemessen am Deckungsbeitrag pro Mitarbeitenden) in diesem Jahr um 15.9%. Der aktuelle Wert übertrifft sogar das Ergebnis von 2014 (vor der Aufgabe des Euro-Mindestkurses) um 5.8%. Wir sind deshalb überzeugt, uns aus der Schweiz heraus erfolgreich im internationalen Wettbewerb behaupten zu können.

Positionierung in Medizinaltechnik-Markt deutlich ausgebaut

Mit den Akquisitionen von Tegra Medical (USA) und Stamm (CH) hat SFS ihre Position in der wachsenden Medizinaltechnik-Branche markant ausgebaut. Damit erhält SFS

Zugang zu einem grossen, weitgehend komplementären Portfolio an erstklassigen Kunden. Parallel dazu wurde unser technisches Leistungsspektrum attraktiv ergänzt. Die Kunden wiederum erhalten durch die Einbindung in die SFS Group Zugang zum Leistungsspektrum und Know-how der gesamten Organisation. SFS ist bestrebt, die Marktposition in diesem Bereich über die nächsten Jahre weiter auszubauen.

Entwicklung der Anzahl Vollzeitstellen

–

Aufgrund der erwähnten Akquisitionen erhöhte sich der Personalbestand in der SFS Group per Ende Jahr auf 9'021 Vollzeitstellen (FTE). Im Jahresdurchschnitt blieb der Personalbestand mit 8'358 FTE leicht unter dem Vorjahr (8'537 FTE, -2.1%). Wir heissen die neu zu uns gestossenen Kolleginnen und Kollegen auch an dieser Stelle ganz herzlich willkommen in der SFS Group.

Segment Engineered Components: erfolgreiche Entwicklung im Kerngeschäft

–

Das Segment Engineered Components erreichte einen Umsatz von CHF 768.1 Mio., was einer Steigerung von 3.8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im Kerngeschäft, d.h. unter Ausklammerung des Handelsgeschäfts der Division Electronics sowie der Währungs- und Akquisitionseffekte hätte das Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis 8.0% betragen. Diese Verbesserung wurde getragen vom Hochlauf wichtiger Kundenprojekte. Die EBITA-Marge konnte dank der Lancierung von innovativen Produkten, Skaleneffekten und der beschriebenen Massnahmen um 350 Basispunkte auf 21.2% gesteigert werden.

Segment Fastening Systems: gutes Momentum fortgesetzt

–

Das Segment Fastening Systems setzte das gute Momentum im zweiten Halbjahr fort und realisierte einen Umsatz von CHF 355.6 Mio. (+8.8%, auf vergleichbarer Basis +7.5%). Dieses Wachstum war sowohl in Bezug auf Anwendungsgebiete als auch Geographie breit abgestützt. Auch die Profitabilität stieg deutlich und erreichte eine EBITA-Marge von 9.0% (+220 Basispunkte). Somit hat das Segment einen grossen Schritt zur mittelfristigen Zielsetzung einer EBITA-Marge von 10% gemacht und bestätigt, auf dem richtigen Weg zu sein.

Segment Distribution & Logistics: leichtes Wachstum erzielt

–

Das Segment Distribution & Logistics bewegt sich seit Januar 2015 in einem stark von der Aufwertung des Schweizer

Franken belasteten Marktumfeld. Das umfassende Produktangebot und wichtige Projektgewinne im Bereich der digitalisierten Warenbewirtschaftungssysteme «M2M by SFS» dokumentieren die Wettbewerbsfähigkeit von SFS unimarket. Im Geschäftsjahr 2016 stieg der Umsatz um 1.1% auf CHF 312.8 Mio. und die EBITA-Marge von 6.0% auf 8.5%. Die Hälfte des Anstiegs ist auf einmalige Buchgewinne aus dem Verkauf nicht mehr betrieblich genutzter Liegenschaften zurückzuführen.

Risikobeurteilung

–

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, Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage und Risiken im Bereich Compliance (siehe Corporate Governance Bericht Seite 52).

Entwicklungs- und Innovationstätigkeit

–

In allen Aktivitäten ist die SFS Group bestrebt, mit innovativen Marktleistungen den Kunden Mehrwert zu stiften. Zu diesem Zweck betreibt die SFS Group einen erheblichen Aufwand in der Weiterentwicklung der Verfahren in ihren Kerntechnologien, in der Bereitstellung von neuen Produkten und Systemen sowie in der kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse. In vielen Projekten gelingt es, in enger Kooperation mit den Kunden auch Effizienzgewinne in deren Wertschöpfungskette zu erzielen.

Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst worden sind, betragen CHF 30.6 Mio. (Vorjahr CHF 30.5 Mio.). Sie fallen in den Bereichen Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung und Vorbereitung auf die Grossserienproduktionen an und sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten. Die Anforderungen für die Aktivierungsfähigkeit nach IFRS sind nicht erfüllt.

Veränderungen in Verwaltungsrat und Konzernleitung

–

Ruedi Huber und Karl Stadler, welche als Vertreter der Familienaktionäre über viele Jahre im Verwaltungsrat wertvolle Arbeit geleistet haben, werden an der Generalversammlung

vom 26. April 2017 nicht mehr zur Wiederwahl antreten. Wir bedanken uns bei ihnen herzlich für das langjährige Engagement zugunsten der erfolgreichen Entwicklung der SFS Group. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung als neue Vertreter der Familienaktionäre die Zuwahl von Nick Huber und Bettina Stadler.

Der CEO von Tegra Medical, J. Mark King, ist seit 1. Dezember 2016 Mitglied der Konzernleitung der SFS Group und führt die Division Medical.

Dank

–
Für die gute Entwicklung der SFS Group im Jahr 2016 gebührt unseren Mitarbeitenden grosser Dank. 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 sie uns gemeinsam Lösungen erarbeiten lassen, welche nachhaltig Mehrwert schaffen.

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

Auszahlung an die Aktionäre

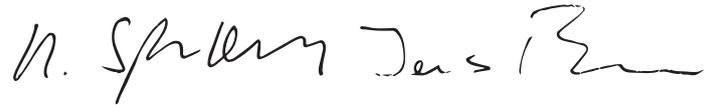
–
Mit Blick auf die verbesserte Ertragskraft und die solide Bilanz beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Erhöhung der Ausschüttung auf CHF 1.75 pro Aktie (Vorjahr CHF 1.50 pro Aktie) aus Kapitaleinlagereserven. Die Auszahlung ist für natürliche Personen mit Steuersitz in der Schweiz frei von Verrechnungs- und Einkommenssteuern.

Ausblick in das Geschäftsjahr 2017

–
Unser Fokus gilt der Stärkung der Position bei unseren Kunden, der Erschliessung neuer Kunden und Applikationen, der Schärfung der Produktionsprofile sowie der Integration der Geschäftsaktivitäten im Bereich Medizinaltechnik und dem Ausbau der Aktivitäten im Medizinal- und Luftfahrtbereich. Für das Geschäftsjahr 2017 erwarten wir keine wesentlichen Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds oder der Währungsrelationen.

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

Unter Annahme unveränderter Wechselkurse erwarten wir für 2017 eine Umsatzsteigerung um 8–10% inklusive Veränderungen im Konsolidierungskreis und eine Steigerung der normalisierten EBITA-Marge auf 14.2–15.2% vom Nettoumsatz.



Heinrich Spoerry

Präsident des Verwaltungsrats

Jens Breu

CEO

Strategie

Erfolg täglich erfinden

—

Täglich Mehrwert schaffen ist unser oberstes Ziel. Dazu benötigen wir detaillierte Anwendungskennntnisse, hohe Technologiekompetenz und Kreativität. Und den Willen, den Erfolg täglich neu zu erfinden.

SFS begleitet Sie 24/7

—

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 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 Rasierapparaten und hochwertigen Kühlschränken steckt SFS Know-how. Und natürlich halten Sie auch beim Griff zum Smartphone viele SFS Bauteile in der Hand oder tragen sie mit der Smart- oder Sportwatch am Handgelenk. Bei der Autofahrt sind die Passagiere von zahlreichen SFS Produkten umgeben: im Interieur, der Fahrzeugstruktur und insbesondere in vielen 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. Doch auch im Gesundheitswesen leisten unsere Instrumente und Komponenten vermehrt 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 die Teilevielfalt belaufen sich indes auf ein Vielfaches der direkten Produktkosten.

SFS in Kürze

—

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

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

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

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

Die SFS Group ist weltweit in 25 Ländern und an über 70 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 mit rund 9'000 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1.437 Milliarden.

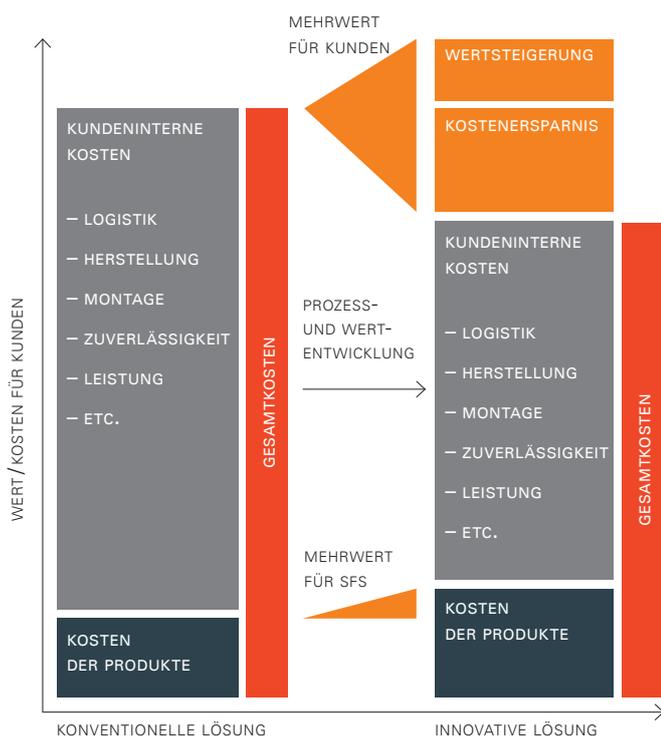
Aufgrund dieser Charakteristika besteht unser Ziel darin, die Sicht des Kunden umfassend einzunehmen und Möglichkeiten zur Optimierung der Gesamtkosten zu identifizieren (siehe Grafik «Leistungsversprechen»).

Diese Perspektive erschliesst ein deutlich höheres Kosteneinsparungspotenzial und schafft nachhaltigen Mehrwert für die Kunden und SFS. Der Vorteil: Massgeschneiderte Produkte und intelligente Lösungen dieser Art führen zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die Partnerschaft.

Das Ziel, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, bedingt eine entsprechende Grundhaltung: den Willen, den Erfolg täglich neu zu erfinden – das heisst, jeden Tag gemeinsam mit dem Kunden Innovationen anzustreben, die Mehrwert stiften.

Innovation ist ein Kernelement unserer Unternehmenskultur und basiert auf den fünf Dimensionen: wissen, verstehen, kreieren, bewegen und vertrauen. Mehrwert wird von SFS insbesondere bei der Herstellung und Optimierung des Produktdesigns, bei Verbesserungen des Befestigungsprozesses und der Nutzung von digitalen Möglichkeiten geschaffen. Dadurch werden beispielsweise unnötige Handlingprozessen auf Kundenseite reduziert.

Leistungsversprechen der SFS Group



WISSEN, was Kunden wettbewerbsfähiger macht

– Die Konzentration auf ausgewählte Technologien und Kernkompetenzen ermöglicht uns deren Ausschöpfung bis an die technologischen Grenzen und damit die Einnahme einer führenden Rolle. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden mit massgeschneiderten Logistiklösungen, wodurch sich wesentliche Effizienzsteigerungen und Kostenoptimierungen im Sinne einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit realisieren lassen.

VERSTEHEN, was Marktpartner beschäftigt

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

KREIEREN, was Kunden begeistert

– Die Verknüpfung von Kundenansprüchen und Anwendungskenntnissen mit hoher Technologie- und Prozesskompetenz ist die Basis zur Umsetzung aussergewöhnlicher Ideen. Bei der Suche nach neuen Lösungsansätzen loten die Mitarbeitenden von SFS oftmals technologische Grenzen aus oder verschieben diese gar. Das Resultat sind überzeugende Produkte, mit denen wir für unsere Kunden Mehrwert schaffen und uns von den Wettbewerbern differenzieren.

In jedem der drei Segmente, die für die drei unterschiedlichen Geschäftsmodelle von SFS stehen, wird die Rolle von SFS als Innovator unterschiedlich interpretiert.

- Segment Engineered Components: SFS agiert als Engineering Partner und entwickelt Produkte gemäss den kundenspezifischen Anforderungen. Der Mehrwert liegt in der jeweiligen massgeschneiderten Kundenlösung und der kostenoptimierten Herstellung, zum Beispiel mittels Kaltmassivumformung
- Segment Fastening Systems: Als Lösungspartner bietet SFS für ausgewählte Anwendungen mechanische Befestigungssysteme an. Der Mehrwert entsteht dabei entweder über eine gesteigerte Funktionalität oder über Verbesserungen des Befestigungsprozesses hinsichtlich Ergonomie, Verlässlichkeit oder Effizienz.

- Segment Distribution & Logistics: In diesem Segment positioniert sich SFS als führender Vertriebs- und Logistikpartner in der Schweiz. Der Mehrwert für unsere Kunden entsteht über die Kombination von attraktiven Produktsortimenten mit ausgefeilten, technologisch führenden Logistiksystemen. Der Einsatz dieser Systeme senkt die Prozesskosten, optimiert die Bestände und steigert die Verfügbarkeit.

BEWEGEN, um Kunden weiterzubringen

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

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

VERTRAUEN, um Kundenbeziehungen zu festigen

– Erfolgreiche Lösungen schaffen Vertrauen. Vertrauen ist die Basis für enge und stabile Partnerschaften – und für eine frühe Einbindung in Innovationsprojekte. Dies ist entscheidend für die erfolgreiche Positionierung von SFS als Entwicklungspartner und Innovator. Wir sind stolz, dass wir seit Jahren mit führenden Unternehmen aus zahlreichen Branchen enge Partnerschaften aufbauen und gemeinsam wachsen konnten. Der regelmässige Gewinn von Auszeichnungen, welche Kunden für ausgewählte Lieferanten vergeben, ist für uns eine wichtige Bestätigung und gleichzeitig Ansporn für zukünftige Höchstleistungen. Delphi Automotive hat SFS 2016 beispielsweise gleich mehrfach ausgezeichnet. Auch die Division Riveting (siehe Seite 27) und die Electronics wurde geehrt: Die Division Electronics hat unter anderem den «2016 Best Contribution Award» vom Bezirk Jiading in Shanghai erhalten, eine Auszeichnung, die jährlich den besten hundert chinesischen und ausländischen Firmen der Region übergeben wird.

Leistungssteigerung durch Fokussierung erzielen

– Höchstleistung bedingt Fokussierung – getreu dieser Maxime befinden sich zahlreiche Produktionsstandorte von SFS in einem Transformationsprozess. Durch die Schärfung der Produktionsprofile entsprechend den jeweiligen Wettbewerbsvorteilen werden die Leistungsfähigkeit der Werke erhöht und Skaleneffekte realisiert. Dieser strategische Transformationsprozess erhielt durch die starke Aufwertung des Schweizer Frankens eine erhöhte Dringlichkeit. Die Schweizer Produktionsstandorte der SFS intec, die rund einen Viertel des gesamten Deckungsbeitrags repräsentieren, wurden im Januar 2015 mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses erneut vor sehr grosse Herausforderungen gestellt. Über 95% der in der Schweiz hergestellten Produkte werden exportiert, wobei die Verrechnung typischerweise in Euro erfolgt.

Um unter den veränderten Rahmenbedingungen zu einer nachhaltig erfolgreichen Position zurückzukehren, 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 für die Bauindustrie an geeignete Standorte ausserhalb der Schweiz transferiert. So wird in der Schweiz gleichzeitig Raum für die Realisierung der zahlreichen Neuprojekte der Divisionen Automotive und Industrial geschaffen. Diese initiierten Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile werden bis Mitte 2018 abgeschlossen. SFS beabsichtigt, das aktuelle Beschäftigungsniveau in der Schweiz zu halten.

Die Wirksamkeit der ergriffenen Massnahmen, die infolge der Aufwertung des Schweizer Frankens ergriffen wurden, sind im Jahresverlauf zunehmend sichtbar geworden. Gegenüber 2015 stieg die Produktivität der Schweizer Produktionsstandorte der SFS intec (gemessen am Deckungsbeitrag pro Mitarbeitenden) im Berichtsjahr um 15.9%. Der aktuelle Wert übertrifft sogar das Ergebnis von 2014 (vor der Aufgabe des Euro-Mindestkurses) um 5.8%. Sämtliche kurzfristigen Massnahmen – massgeblich getragen von den Mitarbeitenden in der Schweiz – wurden im Jahresverlauf schrittweise wieder aufgehoben. Neben dem Bekenntnis, das aktuelle Beschäftigungsniveau zu halten, wurde als Zeichen des Dankes eine Sonderprämie an alle Mitarbeitenden in der Schweiz ausbezahlt.

Potenziale der Digitalisierung gezielt nutzen

– Die Nutzung der Digitalisierung hat bei SFS Tradition. Grosses Potenzial bieten vor allem die Lösungen im Bereich der

automatisierten Warenbewirtschaftung (M2M-Systeme), wo SFS seit Jahren eine führende Rolle einnimmt und mit verschiedenen Auszeichnungen geehrt wurde. Dank dieser Systeme werden Bestellabläufe komplett automatisiert, Bestände gesenkt und gleichzeitig die Verfügbarkeit erhöht.

Als Produktionsunternehmen ist für SFS die konsequente Nutzung von Optimierungsmöglichkeiten, beispielsweise durch Automatisierung oder Lean Management, ein wichtiges Element. Die fortschreitende Digitalisierung schafft zusätzliche Optionen für Produktinnovationen. Diese reichen von verbesserten Simulationsmöglichkeiten über verfeinerte Produktionsplanung bis hin zur intensiveren Nutzung autonomer Fertigungskonzepte.

Neben der Produktlogistik nutzen wir die Digitalisierung auch zur Erweiterung der Produkteigenschaften und zur Optimierung des Befestigungsprozesses. Dies geschieht beispielsweise durch die Prozessüberwachung mittels elektronischer Dokumentation von Befestigungspunkten.

Der Trend zur Digitalisierung eröffnet namentlich für die Division Electronics neue Verkaufsmöglichkeiten. Als führender Entwicklungspartner für Präzisionsformteile und Miniaturbefestiger ist SFS ein attraktiver Partner für unterschiedlichste Produktentwicklungen im Bereich «Internet of Things» («Internet der Dinge») und ist damit für den erwarteten Marktzuwachs optimal gerüstet.

Wachstum dank Innovation und Akquisition

Innovation steht im Zentrum unserer Geschäftsaktivitäten. Da Innovationen oft durch Veränderungen im Marktumfeld ausgelöst werden, ist für SFS eine klare Positionierung in den relevanten Absatzmärkten von zentraler Bedeutung. Veränderungen entstehen typischerweise durch Technologiewandel, gesellschaftliche Entwicklungen, Effizienzsteigerungen oder Megatrends wie Schutz der Gesundheit.

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

Neben dem organischen Wachstum zählen Akquisitionen seit jeher zum festen Bestandteil unserer Wachstumsstra-

tegie. Mit gezielten Akquisitionen erschliessen wir sukzessive neue Märkte, Kunden und Anwendungen und schaffen damit die Basis für 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.

Mit den Akquisitionen von Tegra Medical und Stamm wurde die Positionierung im Wachstumsmarkt Medizinaltechnik deutlich ausgebaut und bestehende Kunden- und Leistungsportfolios attraktiv ergänzt. Mit der Übernahme von Ncase konnte das Leistungsspektrum im Bereich Fassadenbefestigung substantiell erweitert werden.

Profitabilität weiter steigern

SFS erfreut sich einer guten Ertragskraft. Darin sehen wir die Bestätigung für die Selektion der richtigen Marktstrategie und die erfolgreiche Umsetzung unseres Leistungsversprechens mit dem klaren Bekenntnis, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen. Der währungsbedingte temporäre Rückgang der Profitabilität konnte unter anderem durch das beschriebene Massnahmenpaket bereits 2016 wettgemacht werden. Die gute Ertragskraft bildet den Grundstein für eine solide Eigenkapitalbasis und ist Garant für die langfristige unternehmerische Freiheit.

Mittelfristig setzen wir uns für die SFS Group eine weitere Verbesserung der EBITA-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 erreichen.

Strategische Prioritäten 2017

- Stärkung der Position bei bestehenden Kunden durch konsequente Ausrichtung auf deren Bedürfnisse und Steigerung der Innovationsrate
- Selektiver Ausbau der Kundenbasis und Erschliessung neuer Applikationen
- Integration des Bereichs Medizinaltechnik
- Ausbau der Geschäftsaktivitäten in der Medizinaltechnik und im Luftfahrtbereich
- Schärfung der Produktionsprofile und Realisierung von Skaleneffekten
- Weitere Fortschritte in den Bereichen Lean Management und Operational Excellence



Abgesehen vom Marktzugang zu wichtigen Kunden im Bereich der Medizinaltechnik konnte auch die Technologie- und Fertigungskompetenz innerhalb der SFS Group durch die Übernahme von Tegra Medical markant erweitert werden.

-

Märkte

Position in Wachstumsmärkten ausgebaut

SFS hat ihre Position im Wachstumsmarkt Medizinaltechnik mit den Akquisitionen von Stamm und Tegra Medical markant ausgebaut. Dank diesen Übernahmen erweitert SFS den Markt- und Kundenzugang in der wachsenden Medizinaltechnik-Branche.

Marktzugang in der Medizinaltechnik stark erweitert

Der Markt für Medizinaltechnik ist ein weltweit dynamisch wachsender Markt. Ausschlaggebend dafür sind insbesondere die demografische Entwicklung, eine hohe Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen, ein verbesserter Zugang zu Gesundheitssystemen sowie eine hohe Innovationsrate. Aufgrund des steigenden Kostendrucks in der Medizinalindustrie konzentrieren sich die OEMs zunehmend auf Produktentwicklung und Vertrieb und suchen verstärkt die Zusammenarbeit mit Produktionsspezialisten. Eine ähnliche Entwicklung war beispielsweise in der Automobilindustrie der 80er-Jahre zu beobachten. Firmen wie die SFS Group, Tegra Medical oder Stamm werden früh in die Produktentwicklung bei Kunden eingebunden und sind dadurch in der Lage, für sie dank hoher Technologie- und Fertigungskompetenz deutlichen Mehrwert zu schaffen.

Mit den Akquisitionen der Unternehmen Tegra Medical (USA) und Stamm (CH) hat SFS ihre Position in der wachsenden Medizinaltechnik-Branche markant ausgebaut (siehe auch Seite 22). Damit erhält SFS Zugang zu einem grossen, weitgehend komplementären Portfolio an erstklassigen Kunden. Parallel dazu wurde unser technisches Leistungsspektrum attraktiv ergänzt (siehe Seite 19).

SFS ist bestrebt, die Marktposition in der Medizinaltechnik über die nächsten Jahre weiter auszubauen.

Gute Dynamik im Automobilbereich fortgeführt

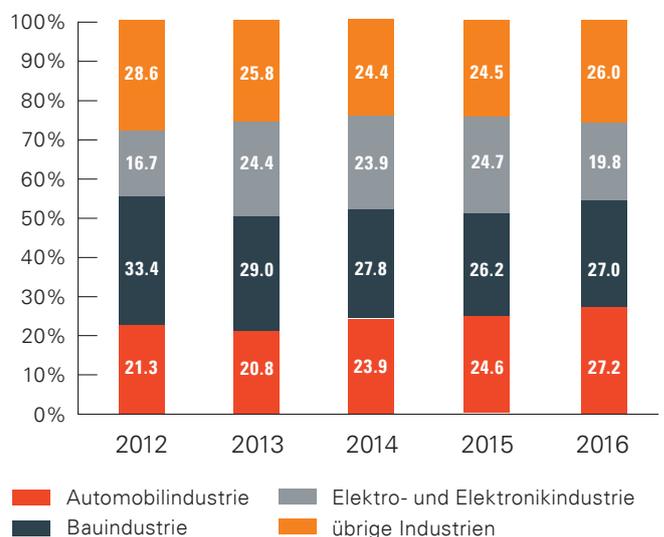
Fokussiert in Technologien – diversifiziert in Endmärkten und Anwendungen. Diese Ausrichtung hat sich bei SFS bewährt. Sie reduziert die Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung einzelner Branchen, bedingt jedoch die konzentrierte Marktbearbeitung durch Applikationsspezialisten mit hoher Technologiekompetenz.

Die gute Wachstumsdynamik im Automobilbereich der letzten Jahre setzte sich auch 2016 fort. Der Umsatzanteil der Automobil-Anwendungen stieg erneut deutlich und erreichte für das Jahr 2016 27.2% (Vorjahr 24.6%). Das jährliche Umsatzwachstum zwischen 2012–2016 betrug im Automobilbereich durchschnittlich 11.3%. Aufgrund der Einschätzungen der Marktanalysten und dank den akquirierten Neuprojekten erwartet SFS einen weiterhin steigenden Umsatz im Automobilbereich.

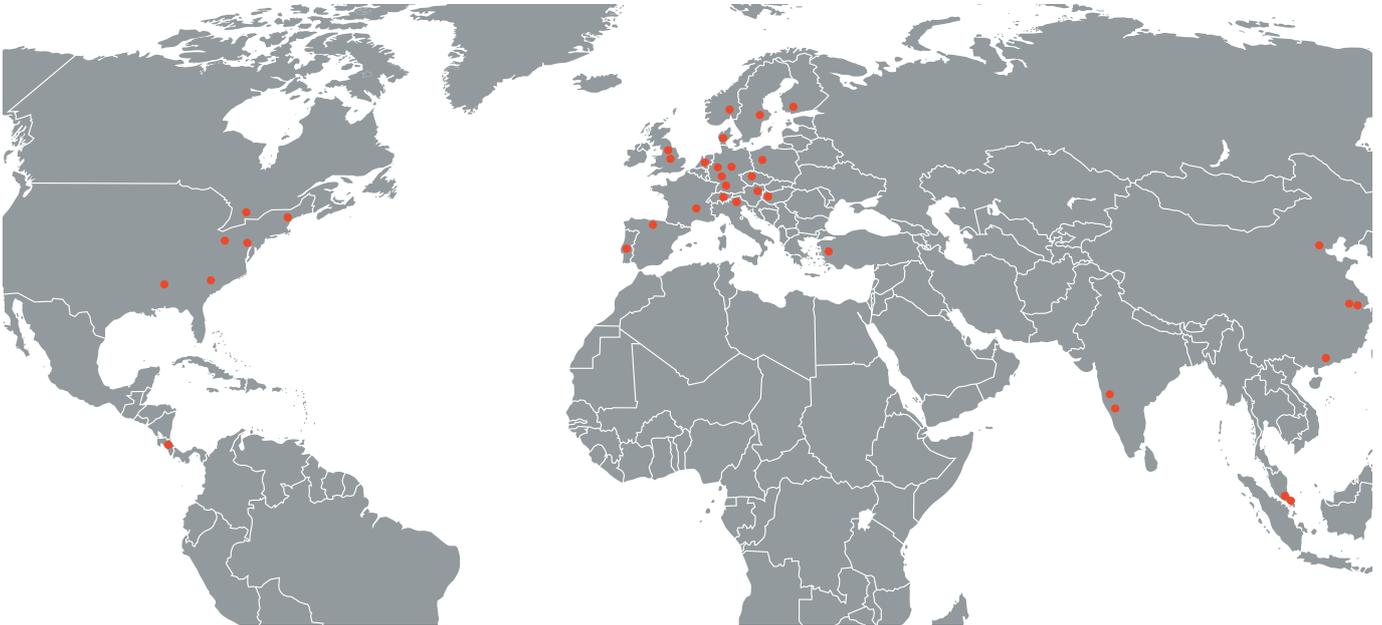
Mit den guten Ergebnissen des Segments Fastening Systems stieg der Umsatzanteil der Bauindustrie in der Berichtsperiode leicht gegenüber 2015 um 80 Basispunkte auf 27.0%.

Der rasche Auslauf des Handelsgeschäfts, das nicht zum Kerngeschäft gehört, und ein generell ungünstiges Marktumfeld führten in der Elektro- und Elektronikindustrie zu einem deutlichen Umsatzverlust. Der Umsatzanteil der Elektro- und Elektronikindustrie fiel entsprechend von 24.7% (2015) auf 19.8%. Der Anteil der übrigen Branchen entwickelte sich stabil, wobei einzelne Bereiche wie die Luftfahrtindustrie oder die Medizinaltechnik erfreuliche Entwicklungen zeigten.

Umsatzanteile 2012–2016 nach Endmärkten in %



Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte



Global tätige Kunden lokal versorgen

–
Das gut ausgebaute Vertriebs- und Produktionsnetzwerk in Nordamerika, Europa und Asien ermöglicht die lokale Kundenbetreuung an über 70 Standorten (siehe Karte oben). Die globale Präsenz wird von den Kunden geschätzt. Sie ermöglicht ihnen bei internationalen Projekten die Zusammenarbeit mit einem einzigen Partner. Das weltweite Vertriebs- und Produktionsnetzwerk ist ein wichtiger Differenzierungsfaktor zu den Wettbewerbern, die oft ausschliesslich lokal agieren.

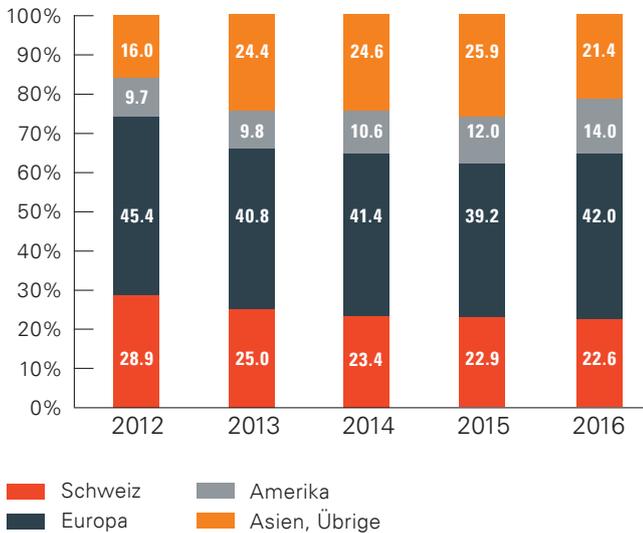
Bedeutung des Amerika-Geschäfts weiter gesteigert

–
Nicht nur in den Endmärkten, auch in den geografischen Absatzmärkten ist SFS breit diversifiziert. Das stärkste relative Wachstum verzeichnete erneut die Region Amerika (+22%). Dieses resultierte aus dem grundsätzlich guten wirtschaftlichen Umfeld, dem Hochlauf von neuen Produkten für Kunden aus der Automobilindustrie und der erstmaligen Konsolidierung von Tegra Medical. Der Umsatzanteil stieg gegenüber 2015 um 200 Basispunkte und erreichte im Berichtsjahr 14%. Mit der Akquisition von Tegra Medical wird sich der Umsatzanteil in Amerika im Jahr 2017 voraussichtlich auf ca. 18–20% erhöhen.

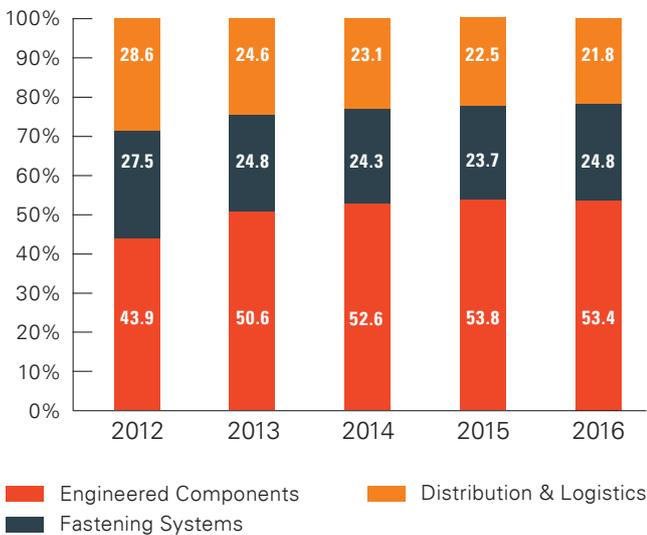
Da die Umsätze der Elektronikindustrie fast ausnahmslos in Asien fakturiert werden, hatte der Umsatzrückgang in der Division Electronics direkten Einfluss auf den Umsatzanteil Asien. Dieser reduzierte sich von 25.9% (2015) auf 21.4% (2016). Die Geschäftsaktivitäten der übrigen Bereiche in Asien entwickelten sich zwar sehr positiv, konnten aber den Auslauf im Handelsgeschäft nicht kompensieren. Der Umsatzanteil Europa profitierte von einer guten, breit abgestützten Marktnachfrage in den Bereichen Bau und Industrie sowie von den Erfolgen zahlreicher Neuprojekte, z. B. im Automobil- oder Luftfahrtbereich.

In der Schweiz wuchs der Umsatz um 3.1% und erreichte einen Umsatzanteil von 22.6%. Trotz des schwierigen Marktumfelds infolge der Aufwertung des Schweizer Francs konnte SFS als lokal agierendes Unternehmen gegenüber inländischen und ausländischen Wettbewerbern durch substantielle Projektgewinne bei wichtigen Kunden bedeutende Akzente setzen.

Umsatzanteile 2012–2016 nach Regionen in %



Entwicklung Umsatzanteile 2012–2016 nach Segmenten in %



Attraktives Wachstum in Fastening Systems erzielt

Das Segment Fastening Systems verzeichnete 2016 ein attraktives Umsatzwachstum von 8.8%. Der Anteil am Umsatz der SFS Group stieg von 23.7% im Vorjahr auf aktuell 24.8%. Verantwortlich für die positive Entwicklung sind die gute Nachfrage in wichtigen Märkten Nordamerikas und Europas sowie substanzielle Marktanteilsgewinne durch Erfolge mit innovativen Produkten.

Der Segmentumsatz von Engineered Components stieg um 3.8% dank einem soliden Wachstum in den Divisionen Automotive und Industrial. Unter Ausklammerung des negativen Effekts durch den Auslauf des Handelsgeschäft in der Division Electronics wäre ein Wachstum von 8.0% erzielt worden. Der Anteil am Gesamtumsatz sank leicht und erreichte 53.4%.

Das Segment Distribution & Logistics erzielte trotz einem herausfordernden Marktumfeld wichtige Projekterfolge. Der Anteil am Gesamtumsatz beträgt 21.8%.

Stärkstes Wachstum in Engineered Components 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. Grund dafür ist das prognostizierte tiefe Wirtschaftswachstum in der Schweiz, insbesondere im Bereich der exportorientierten Industriekunden.



Damit die Herstellung von Komponenten für die Automobilindustrie möglichst nahe bei den Kunden erfolgt, werden identische Produktionslinien an verschiedenen Standorten aufgebaut. So werden mittlerweile Baugruppen für die elektrische Parkbremse in Europa, Asien und Nordamerika nach einheitlichen Standards gefertigt.

-

Technologie

Technologieportfolio attraktiv ergänzt

Die anerkannt hohe Technologie- und Prozesskompetenz von SFS ist das Fundament für innovative Lösungen. Mit den Akquisitionen von Stamm und Tegra Medical wurde das Technologieportfolio in den Bereichen Mikrospritzgiess- und Lasertechnologie attraktiv ergänzt.

Kaltmassivumformung: Hohe Produktivität und Materialeffizienz

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

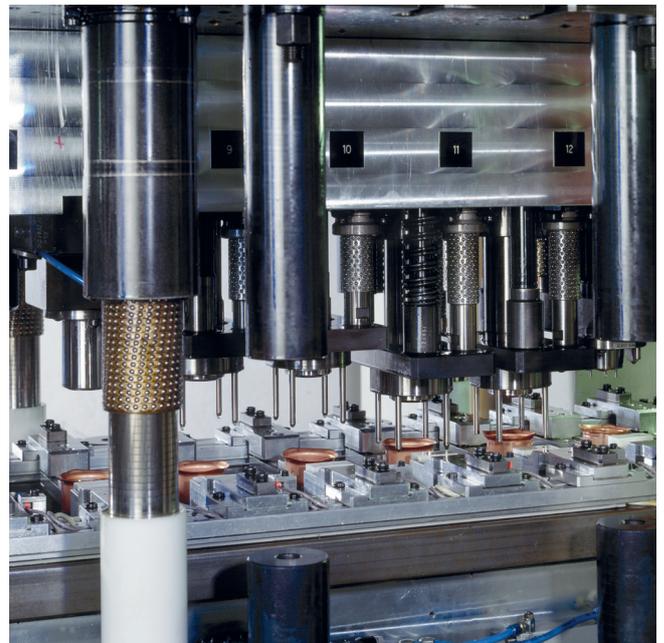
Dem Kundenwunsch nach einbaufertigen Komponenten entspricht SFS unter anderem mit umfassendem Know-how in der Präzisionszerspanung. Mit modernen Maschinen und Anlagen zur spanenden Bearbeitung wird eine breite Palette an Produkten realisiert.

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

Kunststoff-Spritzgiesstechnik: Kompetenzerweiterung im Bereich Mikrospritzgiesstechnik

SFS verfügt über 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 beschränkter Masse umsetzen lassen. Insbesondere die Realisierung kombinierter Metall-/Kunststoffkomponenten schafft oftmals überlegene Lösungen. Mit der Akquisition von Stamm wurde das Technologieportfolio um die Mikrospritzgiesstechnologie ergänzt (siehe Box Seite 19).

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



Die Tiefziehtechnik eignet sich unter anderem zur Herstellung von Hohlkörpern mit Wandstärken von 0.1 bis 2 mm. Ausgehend von einer gestanzten Platine werden die Teile in bis zu 22 Umformstufen in ihre finale Geometrie gebracht.

Mechanische Befestigungstechnik: Befestiger und Installationsgerät als System

Im stetigen Bestreben, Mehrwerte zu generieren, gilt das Augenmerk von SFS der gesamtheitlichen Optimierung des Befestigungsprozesses. Diesen gestalten wir ergonomischer, zuverlässiger oder effizienter. Mit der Entwicklung von anwendungsspezifischen Installationsgeräten und Werkzeugen profitieren die Kunden von massgeschneiderten Systemlösungen.

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

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

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

Logistiklösungen: Hohe Einsparungen bei C-Teile-Logistik

Oft sind die Beschaffungskosten für Kleinteile höher als die eigentlichen Produktkosten. Gründe dafür sind meist administrative Tätigkeiten, aufwendige Informationsflüsse und komplexe Warenbewegungen. Basierend auf diesen Erkenntnissen hat SFS unter dem Label «M2M by SFS» zahlreiche Lösungen zur optimierten Warenbewirtschaftung entwickelt, die signifikante Kostenvorteile bieten. Sie ermöglichen die Senkung der Prozesskosten und die Reduktion von Lagerbeständen bei gleichzeitiger Erhöhung der Verfügbarkeit. Sie bieten auch neue Möglichkeiten wie die Anbindung von mobilen Endgeräten und sind hinsichtlich Sensortechnologie und drahtloser Kommunikation auf dem neuesten Stand der Technik. Mit diesen innovativen Logistiklösungen unterstreicht SFS seine Rolle als Technologieführer.

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

Mikrospritzgiesstechnologie

Stamm hat sich auf die Herstellung technischer Klein- und Mikroteile spezialisiert. 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. Es stehen unzählige Polymere zur Verfügung, um den unterschiedlichsten Anwendungen und Anforderungen an die Bauteile gerecht zu werden.

Bei der Produktion müssen unterschiedliche Produktionsparameter wie Temperatur oder Luftfeuchtigkeit bis ins kleinste Detail aufeinander abgestimmt werden. Denn schon geringe Prozessschwankungen können zu fehlerhaften Teilen führen.

Lasertechnologie

Als Partner der Medizinaltechnik bietet Tegra Medical der Branche seit über 20 Jahren ein umfassendes Portfolio aus Fertigungs- und Reinigungstechnologien sowie modernsten Bearbeitungsverfahren wie Laserschweißen, -schneiden, -bohren, -abtragen und -beschriften. Dabei reicht das Leistungsspektrum des Unternehmens von Prototypen und der Entwicklung über die Prozessvalidierung bis hin zur Herstellung verschiedenster medizinischer Geräte. Durch die langjährige Erfahrung in der Verarbeitung eines umfassenden Materialspektrums kann Tegra Medical den individuellen Projektanforderungen seiner Kunden bestens entsprechen. Umfangreiches Prozesswissen bildet das Fundament, auf dem diese Erfordernisse kundenorientiert, flexibel und mit höchster Wiederholgenauigkeit umgesetzt werden.

Mit diesem Know-how und der Fähigkeit, innovative Antworten auf die komplexen Aufgabenstellungen seiner Kunden zu finden, entwickelt Tegra Medical wegweisende Geräte und Instrumente, die in der Orthopädie und bei der Behandlung kardiovaskulärer Erkrankungen ebenso Anwendung finden wie bei minimalinvasiven arthroskopischen, laparoskopischen und augenchirurgischen Eingriffen.

 [Mehr Informationen zu Tegra Medical \(Video\)](#)

Engineered Components

Positionierung in Wachstumsmärkten gestärkt

Dank wichtigen Projekterfolgen und den Akquisitionen von Stamm und Tegra Medical baute das Segment Engineered Components die Positionierung in den relevanten Wachstumsmärkten deutlich aus. Die substanzielle Steigerung der Profitabilität belegt die Wirksamkeit der ergriffenen Massnahmen speziell im Nachgang zur Aufwertung des Schweizer Frankens.

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2016	± Vj.	2015	2014
Umsatz mit Dritten	768.1	3.8%	740.1	727.2
Wachstum vergleichbar ¹		0%		
Nettoumsatz	781.5	3.4%	756.1	743.5
EBITDA	218.9	18.1%	185.3	190.7
In % des Nettoumsatzes	28.0		24.5	25.7
EBITA	165.4	23.4%	134.1	143.0
In % des Nettoumsatzes	21.2		17.7	19.2
Betriebliche Nettoaktiven	1'519.2	17.8%	1'290.6	1'326.1
Investitionen	48.2	-31.4%	70.3	62.6
Mitarbeitende (FTE)	6'217	10.3%	5'635	6'038
RONOA (%) ²	12.6		10.4	11.0
ROCE (%) ³	32.3		26.5	30.8

¹ bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² Rendite (EBITA) der betrieblichen Nettoaktiven (angepasst um die Akquisition Tegra Medical im 2016 und Indo Schöttle 2014)

³ Rendite (EBITA) des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

Solide Entwicklung im Kerngeschäft erzielt

Das Segment Engineered Components erreichte einen Umsatz von CHF 768.1 Mio., was einer Steigerung von 3.8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Unter Berücksichtigung von Veränderungen im Konsolidierungskreis und von Währungseffekten verharrte der Umsatz auf Vorjahresniveau. Im Kerngeschäft, d. h. unter Ausklammerung des Handelsgeschäfts der Division Electronics, hätte das Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis 8.0% betragen.

Obschon sämtliche Bereiche im Kerngeschäft eine solide Entwicklung aufwiesen, zeigte die Umsatzentwicklung ein uneinheitliches Bild. Die Divisionen Automotive und



Eine wichtige Voraussetzung für die Lieferung fehlerfreier Bauteile ist unser Kompetenzzentrum für hochpräzise Messdienstleistungen. Neben Produkten werden vor allem Werkzeuge und Lehren, teilweise bis auf wenige Mikrometer genau, geprüft.

Industrial erzielten attraktive Wachstumsraten, die von gesunden Märkten und dem Hochlauf von Neuprodukten getragen wurden. In der Division Electronics führten ein ungünstiges Marktumfeld und der rasche Auslauf des Handelsgeschäfts, das nicht zum Kerngeschäft gehört, zu einem deutlichen Umsatzverlust. Die Marktstellung dieser Division wurde hingegen mit dem Gewinn von Kunden und neuen Projekten verteidigt bzw. ausgebaut.

Die Umsatzzahlen der neu akquirierten Tegra Medical, einem führenden Entwicklungs-, Produktions- und Lieferpartner für die Medizinaltechnik, wurden im Monat Dezember erstmals mit eingerechnet. Dadurch, und dank der Akquisition der Stamm AG, die per 1. Januar 2016 konsolidiert wurde, hat SFS ihre Position im attraktiven Wachstumsmarkt der Medizinaltechnik deutlich ausgebaut. Der Anstieg der Anzahl Mitarbeitenden im Segment Engineered Components (+10.3%) ist insbesondere auf die Akquisition von Tegra Medical zurückzuführen.

Segment 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 z. B. 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 intec fokussieren auf Anwendungsgebiete wie Sicherheit, Komfort, autonomes Fahren oder Reduktion der Verbrauchs- und Emissionswerte.

Division Electronics

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

Division Industrial

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

Division Medical

In der Division Medical entwickelt und produziert SFS unter der Marke Tegra Medical für führende globale OEMs auf dem Gebiet der Medizinaltechnik vornehmlich Einwegprodukte aus Metall und Kunststoff. Das Produktspektrum umfasst Schrauben, Stifte, Kanülen, Implantate und Instrumente, die in Anwendungsgebieten wie der Orthopädie, interventionellen Therapie oder minimalinvasiven Chirurgie eingesetzt werden.

Markante Steigerung der Profitabilität erwirtschaftet

Mit einer EBITA-Marge von 21.2% wurde die Profitabilität im Segment Engineered Components gegenüber dem Vorjahr um 350 Basispunkte gesteigert. Die Lancierung von innovativen Produkten, Skaleneffekte durch Umsatzwachstum und Massnahmen zur Steigerung der Leistungsfähigkeit haben zur deutlichen Verbesserung der Ertragskraft beigetragen.

Kern der Massnahmen ist die Schärfung der Produktionsprofile. So werden die Produktionswerke in der Schweiz ganz auf die Bedürfnisse der Divisionen Automotive und Industrial ausgerichtet. Die Fertigung wird auf Produkte und Prozesse konzentriert, die einen hohen Innovationsgehalt, hohe Wertschöpfung, einen hohen Automatisierungsgrad sowie eine hohe Kapitalintensität aufweisen. Leistungen, die diesen Kriterien nicht entsprechen, werden an andere SFS Fertigungsstandorte transferiert. SFS beabsichtigt, das aktuelle Beschäftigungsniveau in der Schweiz zu halten.

Im Berichtsjahr wurden CHF 48.2 Mio. in Gebäude und Anlagen investiert. Gegenüber 2015 entspricht dies einem Rückgang von 31.4 %. Dieser Investitionsrückgang ist auf Verzögerungen bei Infrastruktur- und Anlageprojekten zurückzuführen. Freie Kapazitäten aus Investitionen in den Jahren 2014 und 2015 konnten mit dem Hochlauf von Serien im 2016 optimal ausgenutzt werden. Bestehende Engpässe und erhöhte Kapazitätsbedarfe werden in den kommenden Jahren wieder zu mehr Investitionen führen. So hat SFS beispielsweise ein Investitionsprogramm von rund CHF 30 Mio. für den Ausbau der Wärmebehandlungskapazitäten in der Schweiz und in Tschechien verabschiedet, um den Hochlauf der verschiedenen Neuprojekte der Division Automotive zu gewährleisten.

Leistungsfähigkeit mit Neuprojekten und Kundenauszeichnungen dokumentiert

Das Geschäftsmodell von SFS basiert auf einer frühen Einbindung in die Entwicklungsprozesse der Kunden. Dies ist die Voraussetzung, um die Potenziale der eingesetzten Technologien voll auszuschöpfen und für die Kunden einen substanziellen Mehrwert zu schaffen. Die Bereitschaft zur frühen Einbindung erfordert seitens der Kunden ein hohes Mass an Vertrauen, das wiederum Ausdruck hoher Kundenzufriedenheit ist.

Die zahlreichen Projektgewinne bestätigen die Leistungsfähigkeit von SFS und dokumentieren die Kundenzufriedenheit. Auch dieses Jahr durfte SFS von namhaften Kunden verschiedene Auszeichnungen entgegennehmen (siehe Seite 11).

Basis für Wachstum in attraktivem Marktsegment geschaffen

– Die Medizinaltechnik ist ein weltweit wachsender Markt. Für den Anstieg ausschlaggebend sind die demografische Entwicklung, eine hohe Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen, ein verbesserter Zugang zu Gesundheitssystemen sowie eine hohe Innovationsrate. Aufgrund des steigenden Kostendrucks in der Medizinalindustrie können Firmen wie Tegra Medical oder Stamm auf Basis hoher Technologie- und Fertigungskompetenz für die OEMs Mehrwert schaffen. Beide Firmen, die im Berichtsjahr akquiriert wurden, engagieren sich wie die SFS Group früh im Entwicklungsprozess eines Produkts, streben enge und langfristige Partnerschaften an und setzen hohe Qualitätsstandards bei der Herstellung von komplexen Komponenten.

Tegra Medical

– Tegra Medical entwickelt und produziert für globale OEMs auf dem Gebiet der Medizinaltechnik vornehmlich Einwegprodukte aus Metall und Kunststoff. Diese finden Anwendung in der Orthopädie, der interventionellen Therapie und der minimalinvasiven Chirurgie. Das Produktspektrum umfasst Schrauben, Stifte, Kanülen, Implantate und Instrumente. Mit rund 700 Mitarbeitenden an den Produktionsstandorten in Franklin, Dartmouth und Hernando (USA) sowie La Aurora (Costa Rica) werden die Komponenten in unmittelbarer Nähe ihrer Schlüsselkunden realisiert. Durch die Integration in die SFS Group erhalten die Kunden Zugang zu einem erweiterten Technologiespektrum. Tegra Medical wird eigenständig als Division Medical innerhalb des Segments Engineered Components geführt.

Stamm

– Stamm ist der Spezialist für die Realisierung von Hochpräzisions-Kunststoffspritzgießteilen im Klein- und Mikrobereich. Mit dieser Akquisition ergänzt SFS ihre Kompetenz in der Mikrospritzgießtechnik. Das Kundenportfolio ist weitgehend komplementär zu jenem von SFS und ermöglicht den Zugang zu erstklassigen Unternehmen der Medizinaltechnik. Die Kunden profitieren durch die Einbindung in die SFS Group vom breiten Leistungsspektrum, beispielsweise für die Realisierung von Hybridbauteilen (Kunststoff/Metall). Die rund 60 Mitarbeitenden von Stamm sind organisatorisch in die Division Industrial eingebunden.

Division Automotive

Attraktives Wachstum fortgesetzt

– Die Division Automotive hat auch 2016 ein starkes organisches Wachstum erzielt. Vor dem Hintergrund eines guten Marktumfelds resultiert diese Entwicklung zum grössten Teil aus dem erfolgreichen Hochlauf zahlreicher Neuprodukte. Innovationstreiber sind die Trends zu mehr Komfort, Sicherheit und Effizienz sowie übergeordnet zum autonomen Fahren. Insbesondere die zunehmende Elektrifizierung der Bremssysteme ist ein vielversprechendes Wachstumsfeld. Zahlreiche Neuprojekte, die 2016 und in den Vorjahren gewonnen wurden, bilden die Basis für die Fortsetzung dieser Tendenz in den nächsten Jahren.

Die Entwicklung des Joint Ventures Sunil SFS intec in Tianjin (China) gestaltete sich auch 2016 positiv. Die 2015 geschaffenen Kapazitäten waren die Voraussetzung für die erfolgreiche Lancierung der Neuprojekte, die zum attraktiven Wachstum führten. Aufgrund der Rechnungslegung nach IFRS ist das Joint Venture nicht Teil des Konsolidierungskreises.

Für 2017 erwartet die Division Automotive erneut ein attraktives Wachstum. Dies aufgrund der positiven Markteinschätzungen von Analysten und konkreter Neuprojekte. Der substanzielle Ausbau der Kapazitäten in der Wärmebehandlung (siehe Seite 21) sowie weitere Investitionsprojekte sind die Basis für den erfolgreichen Hochlauf der Kundenprojekte und die Steigerung der Produktivität.

Division Electronics

Marktposition im Kerngeschäft ausgebaut

– 2016 war für die Division Electronics ein Jahr des Übergangs. Obschon die Marktstellung im Kerngeschäft weiter ausgebaut wurde, resultierte 2016 ein deutlicher Umsatzrückgang. Neben einem Nachfragerückgang im Bereich der Festplattenlaufwerke und anderen Anwendungsgebieten belastete insbesondere das auslaufende Handelsgeschäft die Umsatzentwicklung erheblich. Die Division Electronics hat erfolgreich Massnahmen umgesetzt, um eine negative EBITA-Margenentwicklung abzufedern. Die monatlichen Umsätze im vierten Quartal 2016 entwickelten sich wieder positiv. Unisteel hat ihre anerkannten Wettbewerbsvorteile wie die hohe Entwicklungsgeschwindigkeit und ihre hervorragende Agilität und Zuverlässigkeit bei Produkteinführungen erneut unter Beweis gestellt. Wichtige Erfolge wurden auch in der Zusammenarbeit mit den chinesischen Smartphone-OEMs erzielt.

Der Druck auf die Produktpreise hält aufgrund einer zunehmenden Sättigung und eines abnehmenden Innovationsgehalts der Geräte unvermindert an. Diese kurzfristige Herausforderung stellt für SFS jedoch mittelfristig eine Chance dar. Durch die Nutzung der Kompetenz im Bereich der Kaltmassivumformung ergeben sich Chancen, Produkte, die heute branchenweit zerspanend hergestellt werden, durch kostengünstigere kaltumgeformte Lösungen zu ersetzen.

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Marktposition liegt der Fokus der Division Electronics 2017 auf der Nutzung der Möglichkeiten der Kaltmassivumformung. Durch die Lancierung von Neuprodukten und dank umfassender Lean-Management-Anstrengungen erwartet die Division, im nächsten Jahr die Produktivität weiter steigern zu können.

Division Industrial

Gutes Wachstum im Luftfahrtgeschäft erreicht

Im Jahr 2016 verzeichnete die Division Industrial ein solides Wachstum. In allen Marktsegmenten konnte die Position gehalten oder ausgebaut werden. Der wichtigste Wachstumstreiber war erneut der Luftfahrtbereich und im Speziellen der Hochlauf des Airbus A350. Für dieses innovative Flugzeug hat SFS Lösungen zur Befestigung der Kabineneinrichtung entwickelt. Die Produktionskapazitäten werden laufend erweitert, um den erfolgreichen Hochlauf sicherzustellen. SFS ist auch in die Entwicklung neuer, attraktiver Projekte involviert, mit denen der aktuelle Leistungsumfang weiter ausgebaut werden kann.

Wichtige Wachstumsimpulse erzielten auch die Aktivitäten in der Medizinaltechnik. Durch die Übernahme von Stamm (siehe Box Seite 22) wurde die Marktposition infolge der erweiterten Kundenbasis und der ausgebauten Technologiekompetenz deutlich gestärkt. Obschon Stamm nicht Teil der neu geschaffenen Division Medical ist, werden Synergiepotenziale gesucht und konsequent ausgeschöpft. Die im Rahmen des Übernahmeprozesses definierten Zielsetzungen für 2016 wurden erreicht.

Im kommenden Jahr liegt der Fokus der Division Industrial auf der Markteinführung neuer Produkte. Auch der Ausweitung des Leistungsspektrums bei bestehenden Kunden sowie der Akquisition von Neukunden gilt das Augenmerk.

Division Medical

Erfolgreicher Ausbau der Lieferanteile erzielt

Die Umsätze von Tegra Medical wurden im Dezember 2016 erstmals konsolidiert. Dank intensiver Partnerschaften mit führenden OEMs aus der Medizinaltechnik-Branche konnte Tegra Medical in der Vergangenheit attraktive Wachstumsraten erzielen. Tegra Medical arbeitet bereits in einem frühen Stadium des Produktentwicklungsprozesses eng mit seinen Kunden zusammen, um bei Fertigung und Montage ein Höchstmass an Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Qualität zu gewährleisten und seine Produkte zu attraktiven Kosten und innerhalb einer möglichst kurzen Markteinführungszeit bereitzustellen. Indem sie ihre Palette an Spritzguss-, Montage- und Verpackungsprozessen unter Reinraumbedingungen weiter ausbaute, konnte die Division Medical ihre Position stärken und die Marktanteile erfolgreich erhöhen.

Der Trend zur Auslagerung in der Medizinaltechnik-Branche dürfte sich auch in Zukunft fortsetzen. Um die Geschäftsbeziehungen zu den OEMs weiter zu vertiefen, soll durch einen höheren Automatisierungsgrad, eine verbesserte Effizienz und den Ausbau von drei der vier Unternehmensstandorte die Angebotspalette verbreitert werden. Ein Beispiel hierfür sind automatisierte Reinigungssysteme der neuesten Generation. Zudem werden ein systematischer Know-how-Austausch sowie die Ausschöpfung von Synergiepotenzialen innerhalb der SFS Group angestrebt.



Dank umfassender Kompetenz in der Mikrospritzgießtechnik sowie der vor- und nachgelagerten Prozesse realisiert die Stamm AG komplexe Baugruppen für namhafte Kunden aus der Medizinaltechnik.



Mehrwert durch kompaktes Design für ein hochdynamisches Bremssystem

Der globale Automobilzulieferer Continental hat gemeinsam mit SFS Komponenten und Baugruppen für das hochdynamische Bremssystem MK C1 entwickelt. Es vereint verschiedene Funktionen in einer kompakten und gewichtssparenden Baugruppe. Damit leistet das Bremssystem einen entscheidenden Beitrag zu erhöhter Sicherheit, mehr Komfort und autonomem Fahren.

Mehrwert durch innovative Miniaturbefestiger für wasserdichte Geräte

Für die Elektronikindustrie hat Unisteel eine innovative Dichtlösung entwickelt. Dank dieser Lösung können mobile Geräte realisiert werden, die gegen Wasser und Staub geschützt sind – was einem immer stärker aufkommenden Bedürfnis der Endkunden entspricht.

Mehrwert durch vertrauensvolle Zusammenarbeit

Im Zentrum für Angewandte Luftfahrtforschung (ZAL) in Hamburg arbeiten, forschen und entwickeln die Spezialisten von SFS Tür an Tür zusammen mit Airbus und seinen wichtigsten Lieferanten. Die enge Zusammenarbeit ermöglicht eine noch bessere Vernetzung mit Partnern aus dem internationalen Luftfahrt-Forschungsnetzwerk und die Entwicklung innovativer Produkte.

Mehrwert durch umfassende Anwendungserfahrungen

Dank umfassender Anwendungserfahrungen in der Wirbelsäulenchirurgie und der erstklassigen Technologie- und Produktionsmöglichkeiten konnte Tegra Medical einen Schlüsselkunden von der Erstellung des Prototyps bis zur Produktion unterstützen und die Geschäftsbeziehung als zuverlässiger Partner weiter stärken.

Details finden Sie unter annualreport.sfs.biz ➔ Success Stories

Fastening Systems

Attraktives Wachstum mit innovativen Produkten erzielt

In einem positiven Marktumfeld hat das Segment Fastening Systems Marktanteile gewonnen. Innovative Produkte, Skaleneffekte und tief greifende Massnahmen zur Effizienzsteigerung führten zu einer deutlichen Verbesserung der Profitabilität.

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2016	± Vj.	2015	2014
Umsatz mit Dritten	355.6	8.8%	326.9	336.7
Wachstum vergleichbar ¹		7.5%		
Nettoumsatz	370.8	8.6%	341.4	353.1
EBITDA	49.3	26.7%	38.9	43.4
In % des Nettoumsatzes	13.3		11.4	12.3
EBITA	33.5	44.1%	23.2	26.9
In % des Nettoumsatzes	9.0		6.8	7.6
Betriebliche Nettoaktiven	309.7	7.1%	289.1	317.6
Investitionen	27.2	66.9%	16.3	20.8
Mitarbeitende (FTE)	1'885	7.2%	1'758	1'733
RONOA (%) ²	10.8		8.0	8.5
ROCE (%) ³	16.0		11.1	12.3

¹ bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² Rendite (EBITA) der betrieblichen Nettoaktiven

³ Rendite (EBITA) des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

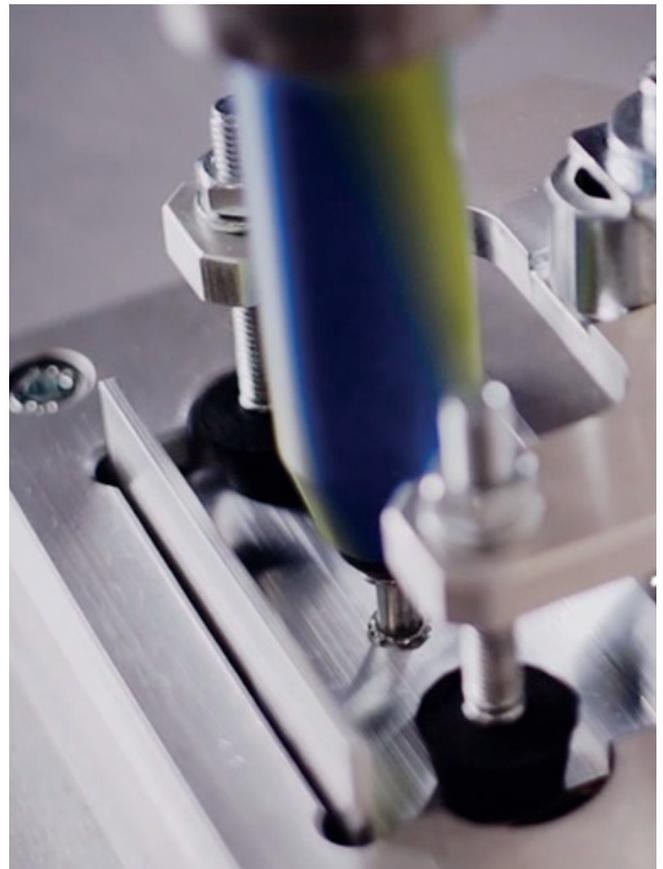
Wettbewerbsposition weiter gestärkt

Das Segment Fastening Systems erwirtschaftete 2016 einen Umsatz von CHF 355.6 Mio., was einer Steigerung von 8.8% gegenüber dem Vorjahreswert entspricht. Positive Währungseffekte stützten das Umsatzwachstum mit 0.1%. Wichtige Märkte in Nordamerika und Zentraleuropa zeigten sich in guter Verfassung. Auch die südeuropäischen Märkte entwickelten wieder eine höhere Aktivität. Dank den innovativen Produkten konnten Marktanteile gewonnen und die Wettbewerbsposition gestärkt werden. Mit der Akquisition von Ncase wurde das Leistungsspektrum weiter ausgebaut. Seit dem 1. Juli werden die Ergebnisse von Ncase konsolidiert. Dieser Zuwachs vermindert um den Abgang von Unibolt (Dänemark) ergibt netto eine Umsatzzunahme von 1.2% aus Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Ertragskraft deutlich gesteigert

Gegenüber der Vorjahresperiode steigerte das Segment Fastening Systems die Ertragskraft deutlich auf eine EBITA-Marge von 9.0%. Dies entspricht einer Steigerung um 220 Basispunkte. Der Profitabilitätsfortschritt ist hauptsächlich auf drei Faktoren zurückzuführen: Erstens hat die gute Nachfrage nach neuen und innovativen Produkten den Produktmix positiv beeinflusst. Zweitens führte die bessere Auslastung der Werke zu Skaleneffekten. Und drittens trugen zahlreiche Optimierungsprojekte entlang der gesamten Supply Chain zur Effizienzsteigerung bei.

Parallel dazu wurden die juristischen Strukturen vereinfacht und einzelne Ländergesellschaften von GESIPA® mit denjenigen von SFS intec zusammengelegt. Mit all diesen Massnahmen hat das Segment einen grossen Schritt zur mittelfristigen Zielsetzung einer EBITA-Marge von 10% gemacht und bestätigt, auf dem richtigen Weg zu sein.



Mit dem FDR® (Flow Drilling Rivet®) lancierte GESIPA® eine Produktneueheit, die bei der Verarbeitung von Blindniete neue Masstäbe setzt. Das Formen des Bohrlochs und der Nietprozess erfolgen in einem Arbeitsgang, was zu einer wesentlichen Effizienzsteigerung führt.

Segment Fastening Systems

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

Division Construction

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

Division Riveting

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

Division Construction

Innovative Produkte in positivem Marktumfeld platziert

– Als Spezialist von Befestigungslösungen für die Gebäudehülle ist es der Division Construction gelungen, Marktanteile zu gewinnen und damit die Wettbewerbsposition zu stärken. Die Trends zu erhöhter Sicherheit und verbesserter Energieeffizienz bildeten die Basis für die Markterfolge mit innovativen Produkten.

Die Division Construction profitierte generell vom guten Momentum der Märkte. Insbesondere in Nordamerika war die Nachfrage hoch, aber auch in Europa, besonders in den südlichen Märkten wie Spanien, Portugal, Frankreich und Italien erholte sich die Bautätigkeit zunehmend.

Bei den Kunden stiessen die angebotenen M2M-Logistiklösungen (bekannt aus dem Segment Distribution & Logistics) auf sehr gute Resonanz. Diese schafften für die Kunden Mehrwert durch automatisierte Bestellvorgänge und höhere Teileverfügbarkeit bei gleichzeitig tieferen Lagerbeständen.

Die Zusammenarbeit mit HECO (Ludwig Hettich GmbH & Co. KG), an der SFS im Jahr 2015 eine Beteiligung von 30% erworben hat, entwickelt sich positiv. Der Zugang zu HECOs leistungsfähigem Händlernetzwerk, das Zusammenführen des Produktmanagements und die Konsolidierung der Holzbefestiger-Produktion an HECO Standorten sind wichtige Synergien, die bisher realisiert wurden. HECO ist nicht Teil des Konsolidierungskreises.

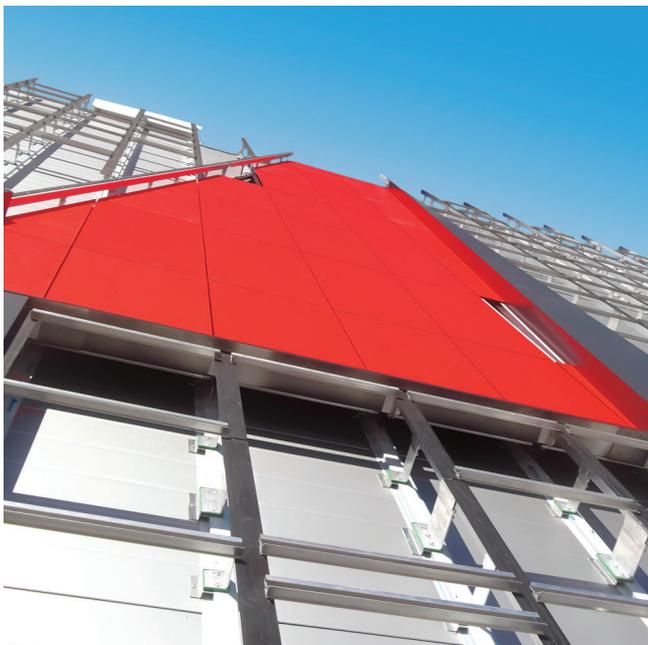
Leistungsfähigkeit weiter verbessert

– Die Schärfung der Produktionsprofile ist über die ganze SFS Group hinweg eines der Schlüsselthemen zur weiteren Steigerung der Leistungsfähigkeit. Für die Division Construction sind die damit verbundenen Veränderungen erheblich, da die Schweizer Produktionsstandorte zunehmend auf die Bedürfnisse der Divisionen Automotive und Industrial ausgerichtet werden. So wurden in einem ersten Schritt 2015 die Finishing-Operationen erfolgreich aus der Schweiz nach Tschechien verlagert, was dieses Jahr bereits signifikant zur Ergebnisverbesserung beigetragen hat. In einem zweiten Schritt wird bis Mitte 2018 die Herstellung der Produkte für die Bauindustrie an andere SFS Standorte transferiert, die über optimale Rahmenbedingungen verfügen.

**Kompetenz im Bereich
Fassadenbefestigung gestärkt**

–
Im Juli 2016 hat SFS die Firma Ncase übernommen. Mit rund 20 Mitarbeitenden entwickelt, produziert und vermarktet Ncase unter den bekannten Marken Nvelope und Kladfix qualitativ hochstehende Fassadenunterkonstruktionen. Mit dieser Übernahme hat die Division Construction ihre Kompetenz im Bereich der vorgehängten hinterlüfteten Fassade gestärkt und ihr Produktspektrum in idealer Weise komplettiert. Die Kunden können neu das komplette Befestigungssystem – Unterkonstruktion, Befestiger und Engineering-Leistungen – aus einer Hand beziehen. Die starke internationale Präsenz von SFS eröffnet attraktive Wachstumsmöglichkeiten für die Produkte von Ncase. SFS und Ncase arbeiten bereits seit mehreren Jahren erfolgreich zusammen.

Im Jahr 2017 wird die Division Construction vor allem weitere wichtige Produktinnovationen lancieren. Zudem wird sie zielstrebig das gute Marktumfeld für den Gewinn von Marktanteilen nutzen sowie die beschriebenen Massnahmen zur Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit konsequent umsetzen.



Mit der Übernahme von Ncase in Grossbritannien, einem marktführenden Anbieter von Unterkonstruktionen für vorgehängte Fassaden, stärkt die Division Construction ihre Kompetenz und Wettbewerbsposition in diesem hochwertigen Anwendungssegment.

Division Riveting

Solides Wachstum erwirtschaftet

–
Die rapportierte Wachstumsentwicklung aus dem ersten Semester 2016 hat sich im zweiten Halbjahr aufgrund der Devestition von Unibolt leicht abgeschwächt, konnte sich jedoch in den relevanten Kernaktivitäten dynamisch fortsetzen. Die für die Division Riveting relevanten Absatzmärkte in Nordamerika und Europa zeigten sich in guter Verfassung. Anwendungen für industrielle Kunden und die OEMs der Automobilindustrie bestätigten sich als Wachstumstreiber. Neben überzeugenden neuen Produktlösungen zeichnet sich die Division Riveting aber auch durch das Wachstum mit bestehenden Produktsortimenten aus. General Motors (GM) hat GESIPA® für ihre sehr guten Leistungen bereits zum dritten Mal in Folge den «Supplier Quality & Development Excellence Award» verliehen. Das stete Streben nach Innovation wurde auch von der Europäischen Forschungsgesellschaft für Blechverarbeitung (EFB) anerkannt. Sie verlieh GESIPA® das «EFB-Gütesiegel für Innovative Allianz», mit dem Unternehmen und Forschungsinstitute für ihre langjährige und kontinuierliche Forschungsarbeit ausgezeichnet werden.

Innovation als Wachstumstreiber bestätigt

–
Wichtige Markttrends sind die zunehmende Elektrifizierung von Montagelinien als Ersatz von pneumatischen Lösungen oder die Automatisierung von Prozessen und deren Qualitätsüberwachung. Mit den leistungsstarken Akku-Setzgeräten und Setzgeräten mit integrierter Prozessüberwachung bietet GESIPA® überzeugende Lösungen für die genannten Bedürfnisse. Zudem hat GESIPA® mit der Lancierung der «Flow Drilling Rivet®»-Technologie ihre führende Rolle im Bereich der Blindniettechnologie bestätigt (siehe Seite 29).

Leistungssteigerung durch Fokussierung erwirkt

–
Auch bei der Division Riveting führt die Fokussierung auf Kerntätigkeiten und damit einhergehend die Schärfung der Produktionsprofile zu erheblichen Veränderungen. In diesem Zusammenhang werden die Standorte in Mörfelden-Walldorf und Thal (Deutschland) neu positioniert: In Mörfelden-Walldorf werden zukünftig ausschliesslich Installationsgeräte montiert und am Standort in Thal, der substanziell erweitert wird, Befestiger hergestellt. In den USA wurden der Standort in Vivian aufgehoben und die Aktivitäten im Werk in Mocksville konsolidiert.

Unibolt, eine Tochtergesellschaft in Dänemark, die sich auf Pflugschrauben für den Agrarbereich spezialisiert hat, wurde in einem Management-Buy-out veräußert. Die Geschäftsaktivitäten stehen nicht mehr im Fokus der Marktstrategie.

Weitere Projekte zu Leistungssteigerung umgesetzt

Im Rahmen der Bemühungen zur Prozessstandardisierung werden die SAP-Lösungen, die in Deutschland, Spanien, den USA und Frankreich bereits im Berichtsjahr implementiert worden sind, 2017 auch an den übrigen internationalen Standorten von GESIPA® ausgerollt. Parallel dazu werden die juristischen Strukturen vereinfacht. Zu diesem Zweck werden einzelne Ländergesellschaften mit denjenigen von SFS intec zusammengelegt. Dies ist in Spanien, den USA und Frankreich bereits umgesetzt; weitere Länderfusionen folgen.

2017 wird sich die Division Riveting insbesondere auf die Erschließung der Marktpotenziale konzentrieren, die durch zahlreiche neu lancierte Produktinnovationen geschaffen wurden. Ein zweiter Fokus liegt auf der erfolgreichen Realisierung der genannten Projekte zur Schärfung der Produktionsprofile.



Der Spatenstich zur Erweiterung der Produktions- und Lagerfläche in Thal (Thüringen, Deutschland) ist ein wichtiger Meilenstein des im Berichtsjahr begonnenen Projekts «Evotion». Zentrales Ziel ist, GESIPA® für die anspruchsvollen Anforderungen der Zukunft vorzubereiten und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken und auszubauen.



Mehrwert durch umfassende Lösungskompetenz

Mit der Akquisition von Ncase Limited, einem führenden Anbieter von Unterkonstruktionen für vorgehängte hinterlüftete Fassaden, stärkt SFS ihre Kompetenz in diesem hochwertigen Anwendungsgebiet. Somit können Kunden neu das gesamte Befestigungssystem aus einer Hand beziehen, was für sie insbesondere einfacher, praktischer und auch kostengünstiger ist.

Mehrwert durch Effizienzsteigerung

Mit der Lancierung der «Flow Drilling Rivet®»-Technologie bestätigt GESIPA® ihre führende Rolle im Bereich der Blindniettechnologie. Die patentierte Produktinnovation erhöht die Setzgeschwindigkeit markant und gestaltet so den Verarbeitungsprozess wirtschaftlicher.

Details finden Sie unter annualreport.sfs.biz ➔ Success Stories

Distribution & Logistics

Projektgewinne dank Logistikkompetenz realisiert

Mit hoher Logistikkompetenz und attraktiven Produktangeboten realisierte das Segment Distribution & Logistics, das unter der Marke SFS unimarket auftritt, trotz eines herausfordernden Marktumfelds wichtige Projekterfolge. Die Ertragskraft wurde deutlich gesteigert.

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2016	± Vj.	2015	2014
Umsatz mit Dritten	312.8	1.1%	309.3	319.1
Wachstum vergleichbar ¹		0.9%		
Nettoumsatz	318.6	1.2%	314.8	326.0
EBITDA	33.8	27.6%	26.5	33.7
In % des Nettoumsatzes	10.6		8.4	10.3
EBITA	27.1	44.4%	18.8	26.0
In % des Nettoumsatzes	8.5		6.0	8.0
Betriebliche Nettoaktiven	140.3	-7.6%	151.9	146.6
Investitionen	3.9	143.8%	1.6	4.0
Mitarbeitende (FTE)	625	-2.8%	643	626
RONOA (%) ²	19.3		12.3	17.7
ROCE (%) ³	19.0		12.5	18.8

¹ bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² Rendite (EBITA) der betrieblichen Nettoaktiven

³ Rendite (EBITA) des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals ohne immaterielles Anlagevermögen

Positive Entwicklung in anspruchsvollem Marktumfeld erzielt

Während die Nachfrage aus der Bauindustrie auf hohem Niveau verharrte, ist die Nachfrage aus der Industrie immer noch deutlich von den Auswirkungen des starken Schweizer Frankens gezeichnet. In diesem anspruchsvollen Marktumfeld erreichte das Segment Distribution & Logistics einen Umsatz von CHF 312.8 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Umsatzsteigerung um CHF 3.5 Mio. oder 1.1%. Insbesondere im Produktbereich Werkzeuge wurde ein attraktives Wachstum erzielt. Dank dem umfassenden Produktangebot und der hohen Kompetenz im Bereich der C-Teile-Logistik («M2M») wurden 2016 verschiedene wichtige Neuprojekte akquiriert und damit die Kundenbasis um namhafte Partner erweitert. Parallel

dazu stieg die Akzeptanz der elektronischen Vertriebskanäle und der damit erzielten Umsätze weiter an. Die Kunden von SFS schätzen zudem die Kombination der elektronischen und traditionellen Kanäle, wie beispielsweise die 27 HandwerkStadt Abholstandorte. Die Breite der Vertriebskanäle und des Produktangebots erlaubt es SFS, sich gegenüber den Mitbewerbern deutlich zu differenzieren.

Wieder gesunde Ertragskraft erreicht

Die rasche Weitergabe von potenziellen Preisvorteilen in der Beschaffung – als Folge der massiven Aufwertung des Schweizer Frankens – hat 2015 nicht nur zu einem Umsatz-, sondern auch zu einem Ertragsrückgang geführt. 2016 gelang es, die Profitabilität wieder auf eine EBITA-Marge von 8.5% zu steigern. Dies entspricht einer deutlichen Verbesserung von 250 Basispunkten gegenüber der Vorjahresperiode. Die Hälfte des Anstiegs ist auf einmalige Buchgewinne aus dem Verkauf nicht mehr betrieblich genutzter Liegenschaften zurückzuführen. Die Kapitalrentabilität nahm deutlich auf rund 19% zu, was die Attraktivität des Geschäftsbereichs unterstreicht.

Mit Allchemet den Zugang zum Fachhandel gestärkt

Mit der Übernahme der Allchemet im Frühjahr 2015 hat SFS die Marktstellung im Schweizer Gross- und Fachhandel deutlich ausgebaut. Allchemet wird für diese Kundensegmente weiterhin eigenständig am Markt auftreten. Durch die Einbindung von Allchemet konnte das Produktsortiment



Der Kundennutzen von Allchemet liegt insbesondere in der hohen Kompetenz für die Erstellung von Werkzeugsortimenten und bedürfnisgerechten Werkzeugkoffern für den Fachhandel.

Segment Distribution & Logistics

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

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

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

für die Handelskunden deutlich erweitert und die Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern verbessert werden. Die im Rahmen der Übernahme definierten Zielsetzungen wurden zum grössten Teil erreicht und die Integration des Unternehmens in die SFS Group verläuft planmässig.

Mit «M2M» die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert

–
Um als exportorientiertes Industrieunternehmen in der Schweiz konkurrenzfähig zu bleiben, sind Lösungen zur Steigerung der Effizienz unabdingbar gefragt. SFS unimarket unterstützt mit den digitalisierten Warenbewirtschaftungssystemen «M2M by SFS» ihre Partner bei diesen Herausforderungen optimal und unterstützt die Transformation hin zur Industrie 4.0. «M2M» ermöglicht unseren Kunden, nicht nur die Prozesskosten für die Warenbewirtschaftung der C-Teile zu minimieren, sondern auch die Lagerbestände zu senken und gleichzeitig die Teileverfügbarkeit zu erhöhen. Das Akronym «M2M» steht für «Machine to Machine» und bezeichnet den automatisierten Informationsaustausch zwischen Maschinen oder Geräten – in diesem Fall zwischen einer Lagerinfrastruktur, mobilen Endgeräten und ERP-Systemen.

Die «M2M»-Palette umfasst ein breites Angebot an Lösungen zur optimierten Warenbewirtschaftung. Allen Lösungen gemein sind die vielfältigen neuen Funktionalitäten wie die Anbindung mobiler Endgeräte oder die Anzeige des Lieferstatus.

Einbindung von Drittlieferanten ermöglicht

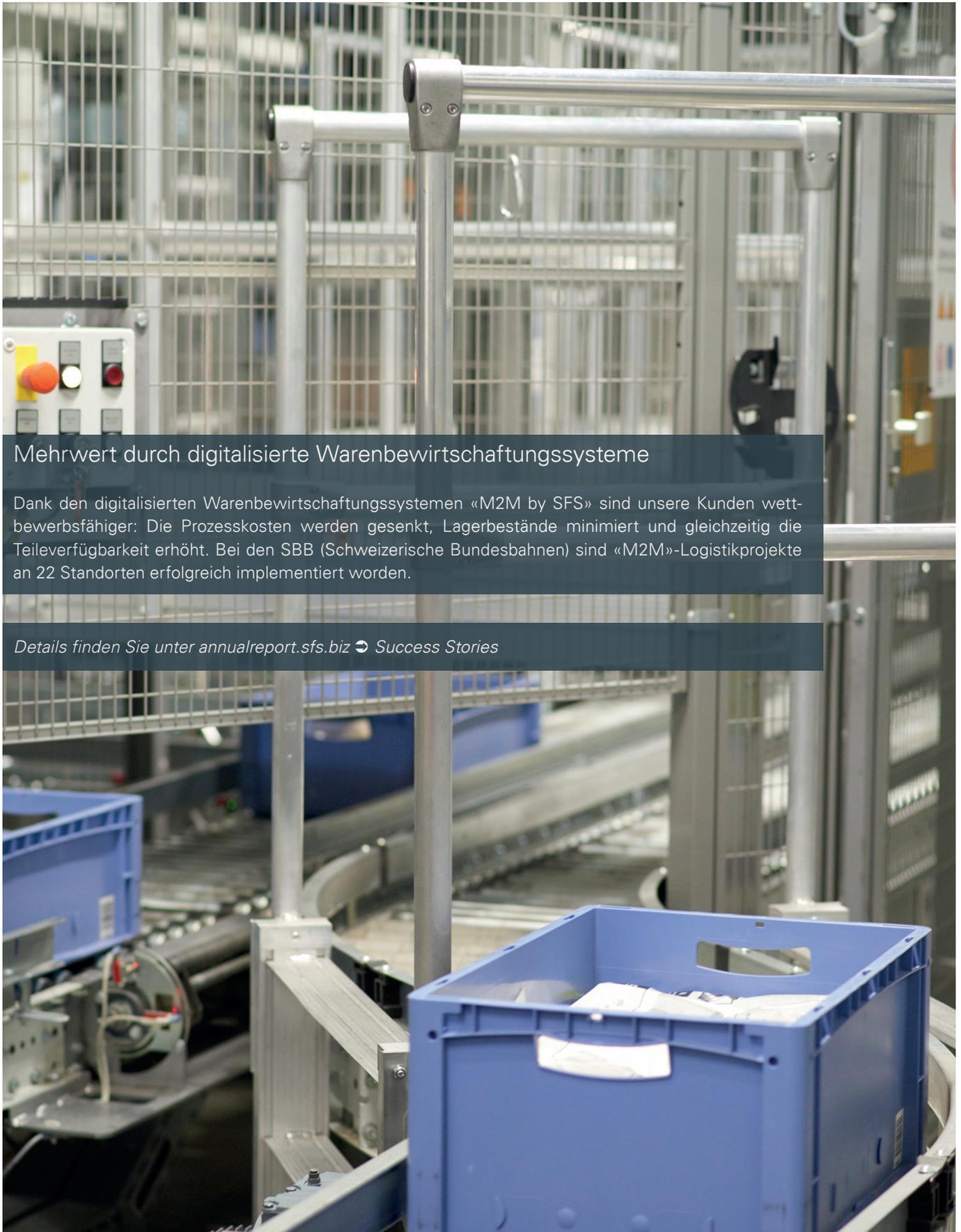
–
Die starke Wettbewerbsposition verdankt das «M2M»-System auch den niedrigen Systemkosten. Die Lösungen sind bereits für Kunden mit kleineren Einkaufsvolumen attraktiv und können aufgrund der kurzen Zeitspanne, welche die Implementierung erfordert, rasch zu ersten Einsparungen führen.

Eine weitere Stärke des «M2M»-Systems ist seine Skalierbarkeit. Sie erlaubt die einfache Einbindung der Sortimente von Drittlieferanten und ermöglicht den Kunden, unter Beibehaltung eines einzelnen Warenbewirtschaftungssystems die Vorteile von «M2M» auch bei deutlich grösseren Einkaufsvolumen zu nutzen. Zudem können über die Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Allianzpartnern oder den Einbezug von SFS Standorten international tätige Fokuskunden auch ausserhalb der Schweiz von den Vorzügen des Systems profitieren.



turnLOG® 2 bietet alle Vorteile der mehrfach ausgezeichneten Vorgängerversion – und noch viele weitere. Vor allem durch die Integration mobiler Endgeräte eröffnen sich spannende Perspektiven.

–



Mehrwert durch digitalisierte Warenbewirtschaftungssysteme

Dank den digitalisierten Warenbewirtschaftungssystemen «M2M by SFS» sind unsere Kunden wettbewerbsfähiger: Die Prozesskosten werden gesenkt, Lagerbestände minimiert und gleichzeitig die Teileverfügbarkeit erhöht. Bei den SBB (Schweizerische Bundesbahnen) sind «M2M»-Logistikprojekte an 22 Standorten erfolgreich implementiert worden.

Details finden Sie unter annualreport.sfs.biz ➔ *Success Stories*

Nachhaltigkeit

Wichtigste Themen identifiziert

—

In einem intensiven Dialog mit verschiedenen Stakeholdern haben wir die wichtigsten Themen für eine nachhaltige Entwicklung von SFS identifiziert und in der Wesentlichkeitsanalyse dargestellt.

Berichterstattung in Richtung GRI G4 weiterentwickelt

—

Seit der Gründung von SFS ist Nachhaltigkeit, zu der wir den Umweltschutz und die soziale Verantwortung zählen, Teil der Unternehmens-DNA. Unsere Firmenkultur und Geschäftsstrategie sind durch einen langfristig orientierten und ganzheitlichen Ansatz geprägt und basieren auf Partnerschaft und Vertrauen.

Im Geschäftsbericht 2015 war das Thema Nachhaltigkeit erstmals fester Bestandteil der Jahresberichterstattung. Jener Nachhaltigkeitsbericht basierte auf den Prinzipien des UN Global Compact, zu dessen Mitgliedern die SFS Group seit 2010 zählt. Diese Prinzipien sind in die Bereiche Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung gegliedert.

Der diesjährige Nachhaltigkeitsbericht nimmt erneut auf diese Themenbereiche Bezug und kommentiert im ersten Teil die aktuelle Entwicklung.

In Zukunft wird sich der Bericht jedoch an den Grundsatz G4, «Leitlinien zur Nachhaltigkeitsberichterstattung» von GRI (Global Reporting Initiative), anlehnen. Das Fundament einer GRI-G4-konformen Nachhaltigkeitsberichterstattung bildet die Materialitäts- oder Wesentlichkeitsanalyse. Im Rahmen dieser Analyse werden in einem intensiven Dialog mit den wichtigsten Anspruchsgruppen diejenigen Themen identifiziert, welche für eine nachhaltige Entwicklung von SFS von grösster Bedeutung sind. Diese Materialitätsanalyse wird im zweiten Teil dieses Berichts vorgestellt.

Menschenrechte

Compliance-Prozesse und -Organisation gefestigt

—

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. Mit der Einführung des Verhaltenskodex 2014 wurden auch die erforderlichen Compliance-Prozesse und deren Organisation eingeführt. 2016 lag ein grosses Augenmerk auf der Festigung dieser noch jungen Strukturen. Nicht zuletzt das erfolgreich durchgeführte Compliance-Reporting dokumentiert, dass dieses Ziel erreicht wurde. SFS verfügt über wirksame Strukturen für die Berichterstattung von Verstössen gegen den Verhaltenskodex. Im 2017 wird das bestehende Schulungsprogramm zum Verhaltenskodex, inklusive E-learning, überarbeitet und weltweit ausgerollt.

Gemäss den Resultaten des Compliance-Reportings per 30. September 2016 besteht kein unmittelbarer Handlungsbedarf im Bereich der Menschenrechte. So wurde beispielsweise kein Fall von Diskriminierung festgestellt. SFS ist ein international tätiges Unternehmen mit Mitarbeitenden unterschiedlicher Nationalitäten, Religionen und Ethnien. Diese Vielfalt an Mitarbeitenden bietet vor allem Chancen, in unterschiedlich zusammengesetzten Teams zu arbeiten, Einblick in verschiedenste Sichtweisen zu erhalten, von anderen zu lernen und aufgrund dieser Diversität das Unternehmen entscheidend weiterzubringen. Um der Wichtigkeit der Diversität Ausdruck zu verleihen, wird im Jahr 2017 eine Diversity-Initiative mit Fokus auf Sensibilisierung und Wertschätzung ebendieser Vielfalt lanciert. Damit soll allfälligen Gefahren von Diskriminierungen direkt entgegengewirkt werden.

UN Global Compact von Lieferanten getragen

—

Im Jahr 2015 wurden die Einkaufsbedingungen der SFS Group überarbeitet. Diese verlangen von den Lieferanten, dass sie einen eigenen Verhaltenskodex besitzen, der materiell die Inhalte des UN Global Compact umfasst. Im Jahr 2016 wurden wesentliche Fortschritte beim Ausrollen der angepassten Einkaufsbedingungen erzielt.

Wie im Nachhaltigkeitsbericht 2015 festgehalten, wurden im Zusammenhang mit unserem Engagement bei der BSCI (Business Social Compliance Initiative) verschiedene Lieferanten-Audits durchgeführt.

Arbeitsnormen

Attraktivität der Berufsbildung weiter gesteigert

Wie letztes Jahr angekündigt, wurden verschiedene Massnahmen für die Weiterentwicklung der Berufsbildung an unseren internationalen Standorten in den USA und in Deutschland getätigt. Erstmals erhielt eine Gruppe von Lernenden als Teil ihrer Ausbildung die Chance zu einem mehrwöchigen Aufenthalt im Werk in Medina (USA). Mit dieser Massnahme können die Lernenden wertvolle internationale Erfahrungen sammeln und die Attraktivität der Berufsbildung wird weiter erhöht. Auch 2017 werden Lernende die Möglichkeit erhalten, über die Sommerferien einen achtwöchigen Aufenthalt im Werk Medina zu absolvieren und als Botschafter der dualen Ausbildung die Bedeutung und Vorteile innerhalb der SFS Group aufzeigen.

Im Bereich der internen Ausbildung wurde das neu konzipierte «International Leadership Development Program (ILDP)» lanciert. Zielgruppe dieses Programms sind Führungskräfte und Spezialisten. Ein wichtiger Aspekt des Lehrgangs ist die Förderung der interkulturellen Zusammenarbeit innerhalb der SFS Group. Die einzelnen Module des Programms finden in China, Deutschland und der Schweiz statt.

Beim 16. Swiss Arbeitgeber Award, der grössten Mitarbeiterbefragung der Schweiz, erreichte SFS mit dem Segment Distribution & Logistik und dem Bereich Services den starken 2. Rang. Bei der letzten Teilnahme 2014 platzierte sich SFS

auf Rang 4. Die Mitarbeitenden bewerteten unter anderem Arbeitsinhalt, Strukturen und Abläufe, Zusammenarbeit, Umgang mit Veränderungen, Führung durch die Vorgesetzten, Mitarbeiterförderung und Vergütungssysteme. Die gute Platzierung ist umso bemerkenswerter, als im Vorfeld der Befragung die kurzfristig wirkenden Massnahmen gegen die Frankenstärke implementiert wurden, die von den Mitarbeitenden mit der Verlängerung der Arbeitszeit und der Reduktion des Ferienanspruchs wichtige Zugeständnisse forderten. SFS ist erfreut über das gute Ergebnis. Im Dialog mit den Mitarbeitenden werden nun Massnahmen zur Verbesserung erarbeitet. Die Interaktion mit den Mitarbeitenden, das Streben nach kontinuierlicher Verbesserung und die Förderung eines attraktiven Arbeitsumfelds sind uns wichtige Anliegen.



Die positiven Erfahrungen der dualen Berufsbildungen aus der Schweiz werden auch in Medina (USA) eingesetzt. Im persönlichen Erfahrungsaustausch können zukünftig Lernende aus der Schweiz in den USA wertvolle internationale Erfahrungen sammeln.

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	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Anzahl Mitarbeitende	Anzahl	2'321	2'292	2'337
Davon weibliche Mitarbeitende	Anzahl	446	437	459
	Anteil in %	19.2	19.1	19.6
Davon Lernende	Anzahl	153	152	157
	Anteil in %	6.6	6.6	6.7
Fluktuation	Anteil in %	6.0	5.1	6.0
Aus- und Weiterbildung pro Mitarbeitender	Tage	4.2	3.8	4.3

Umweltschutz

Alle Standorte der Division Automotive sind nach ISO 14001 zertifiziert

Die 2015 angekündigte Zertifizierung des Werks in Medina (USA) nach ISO 14001 wurde wie geplant erreicht. Damit sind alle Standorte der Division Automotive nach ISO 14001 zertifiziert. Die weitere Zertifizierung von Niederlassungen anderer Divisionen ist geplant. Zudem haben alle relevanten Standorte erstmals einen Bericht zu Qualität, Umwelt und Sicherheit verfasst, der auch die Berichterstattung zu den wichtigsten Umweltkennzahlen beinhaltet. Die Fortschrittskontrolle und Definition der Zielsetzungen erfolgt im Rahmen der jährlichen Management Reviews.

Einen wichtigen Aspekt bei den Investitionen in Infrastrukturprojekte bildet die Berücksichtigung nachhaltiger Methoden zur Energiegewinnung. So wurden beispielsweise in den letzten Jahren auf den Dächern der Produktionshallen in Heerbrugg Fotovoltaikanlagen installiert, die zu einem grossen Teil von SFS Lernenden realisiert wurden. In diesem Jahr konnte die dritte Etappe mit einer Leistung von 691 MWh fertiggestellt werden. Die Gesamtleistung der Fotovoltaikanlage beträgt nach dem letzten Ausbauschritt 1.9 GWh. Damit könnte der Stromverbrauch von rund 400 Einfamilienhäusern gedeckt werden.

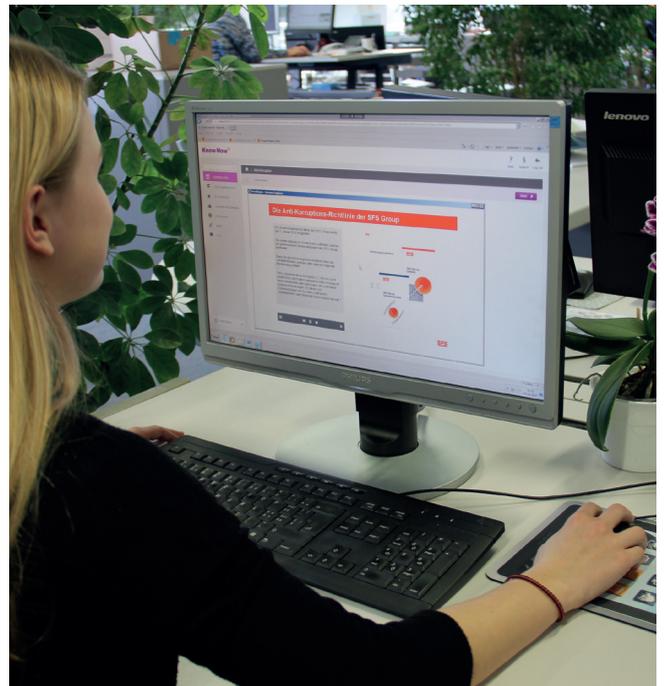
Im Weiteren gilt es zu vermerken, dass entlang des Wertversprechens der SFS Group auch im Jahr 2016 zahlreiche innovative Produkte entwickelt und hergestellt wurden, die für unsere Kunden und Endkunden Mehrwert schaffen – beispielsweise durch die Steigerung der Energieeffizienz, des Komforts oder durch die Erhöhung der Sicherheit.

Korruptionsbekämpfung

Anti-Korruptions-Richtlinie implementiert

In Ergänzung zum Verhaltenskodex wurde eine Anti-Korruptions-Richtlinie erarbeitet. Diese soll das Bewusstsein hinsichtlich Korruption schärfen und die Mitarbeitenden sensibilisieren. Die Implementierung der Richtlinie per 1. Januar 2016 wurde von einem E-Learning begleitet, das von allen Mitarbeitenden des Managements sowie von den Bereichen Verkauf, Einkauf und Finance/Controlling zu absolvieren war. Damit wurde die Sensibilisierung aller potenziell mit Korruption konfrontierten Mitarbeitenden sichergestellt.

Das E-Learning wurde bis zum 30. September 2016 durch die betroffenen Mitarbeitenden absolviert. Fragestellungen in Bezug auf Verhalten bei Geschenken und Einladungen sind auf besonderes Interesse gestossen. Neu eintretende Mitarbeitende der betroffenen Bereiche werden gleichermassen zur Durchführung des Trainings angehalten. Zudem ist die Überführung des Themenkreises Korruption in einen standardisierten internationalen HR-Prozess für die Einarbeitung neuer Mitarbeitender geplant.



Die Thematik der Anti-Korruptions-Richtlinie wurde allen Mitarbeitenden, die mit diesem Thema in Berührung kommen, mit einem E-Learning nähergebracht.

Wesentlichkeitsanalyse

Dialog mit Stakeholdern intensiviert

Der enge Dialog mit verschiedenen Stakeholdern hat bei SFS Tradition. Vor dem Hintergrund der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsberichterstattung in Richtung GRI G4 haben wir diesen Dialog nochmals intensiviert. Hauptziel im Berichtsjahr war die Erarbeitung der eingangs erwähnten Wesentlichkeitsmatrix als zentrale Vorgabe von GRI. In dieser Matrix wird die Unternehmenssicht, repräsentiert durch die Konzernleitung, der Sichtweise von anderen internen und externen Anspruchsgruppen gegenübergestellt. Auf dieser Basis können die wichtigsten Themen eines Unternehmens im Bereich der Nachhaltigkeit herauskristallisiert und Massnahmen definiert werden.

In einem ersten Schritt wurden mittels einer Umfeldanalyse diejenigen Anspruchsgruppen identifiziert, die für SFS von grösster Bedeutung sind. Zu diesen Anspruchsgruppen zählen:

- Kunden
- Lieferanten
- Mitarbeitende
- Investoren
- Verwaltungsrat
- Bildungseinrichtungen
- Medien

Die Ermittlung der Unternehmenssicht erfolgte durch Interviews mit allen Mitgliedern der Konzernleitung. Die Mitarbeitenden der SFS Group wurden durch den Mitarbeiterrat, welcher die Interessen der Mitarbeitenden in der Schweiz vertritt, repräsentiert.

Aus insgesamt 56 GRI G4-Themenbereichen haben wir 14 relevante Themen selektiert. In 26 Gesprächen wurden die sechs wichtigsten Themen für eine nachhaltige Entwicklung von SFS identifiziert. Der Dialog mit den Anspruchsgruppen wird in den kommenden Jahren fortgeführt und ausgebaut und trägt somit zur breiteren Abstützung und Weiterentwicklung der Wesentlichkeitsmatrix bei.

Um bereits 2016 eine möglichst hohe Relevanz der Aussagen zu erreichen, wurden in einem ersten Schritt Gespräche mit wichtigen Kunden und Lieferanten des Segments Engineered Components (Divisionen Automotive, Industrial und Electronics) durchgeführt. Das Segment steuerte 2015 über 50% des Umsatzes und über zwei Drittel des Betriebsgewinnes der SFS Group bei.

Die Einschätzungen der verschiedenen Anspruchsgruppen wurden anschliessend konsolidiert und der Sichtweise der SFS Konzernleitung in der Wesentlichkeitsmatrix gegenübergestellt (siehe Seite 38).

Im Interviews mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen wurden relevante Themen im Bereich Nachhaltigkeit herausgearbeitet.



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 Karrierenentwicklung
- 5 Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karrierenentwicklung
- 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

Die abgebildete Wesentlichkeitsmatrix wurde am 7. Dezember 2016 durch die Konzernleitung von SFS verabschiedet. Auffallend positiv ist, dass die Themenbereiche von der Konzernleitung und den verschiedenen Stakeholdern grundsätzlich sehr ähnlich beurteilt wurden und somit in der Matrix relativ nahe bei der Diagonale liegen.

Diese sechs im Diagramm oben rechts platzierten, rot markierten Themen sind für die nachhaltige Entwicklung von SFS von grösster Bedeutung:

■ 1 Kundenzufriedenheit

Unser oberstes Ziel besteht darin, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen. Die Bestätigung der Zielerreichung widerspiegelt die Zufriedenheit unserer Kunden.

■ 2 Wertschöpfung zugunsten der Anspruchsgruppen, z. B. in Form von Lohnzahlungen, Dividendenzahlungen, Steuerzahlungen an die öffentliche Hand, usw.

Dieses Kriterium umschreibt im Kern die faire Partnerschaft zwischen Unternehmen und Gesellschaft und den verschiedenen Anspruchsgruppen. Das Bekenntnis zu fairer Partnerschaft gehört zur DNA von SFS und ist auch im Leitbild verankert.

■ 3 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Bei einem industriellen Unternehmen wie SFS, dessen Leistung und Erfolg einzig als Resultat seiner hoch motivierten Mitarbeitenden zu verstehen ist, geniessen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz einen hohen Stellenwert. Diese Themen befinden sich bereits auf einem hohem Niveau. Die hohe Wichtigkeit, die diesem Thema beigemessen wird, ist jedoch Ansporn zu einer weiteren Verbesserung.

■ 4 Regelmässige Beurteilung von Leistung und Karrierenentwicklung

■ 5 Programme für Kompetenzmanagement und stetige Lernprozesse

■ 6 Aus- und Weiterbildung

Hauptverantwortlich für die nachhaltig gute Entwicklung von SFS sind wie bereits erwähnt die Mitarbeitenden. Folglich werden die Instrumente zur regelmässigen Beurteilung und Förderung der Mitarbeitenden von der Konzernleitung und einer Mehrheit der Anspruchsgruppen sehr hoch gewichtet. SFS ist im Bereich Weiterbildung bereits stark engagiert (siehe Seite 35), betrachtet jedoch die positive Bewertung als Antrieb, den eingeschlagenen Weg konsequent fortzusetzen.

Prioritäten für zukünftige Berichterstattung definiert

–
Auffallend ist, dass alle ökologischen Aspekte sowohl seitens der Konzernleitung als auch seitens der Anspruchsgruppen als relevant, aber im Vergleich weniger wichtig bewertet werden. Dies steht im Zusammenhang mit den Charakteristika der eher kleinen Produkte und deren bereits effizienter Herstellung insbesondere in der Kaltmassivumformung.

Im Fokus stehen künftig die sechs mittels Wesentlichkeitsanalyse evaluierten Themenbereiche. 2017 werden für jeden Bereich konkrete Zielsetzungen definiert und Massnahmenpläne erarbeitet.



Der Einsatz von Instrumenten zur regelmässigen Beurteilung und Förderung der Mitarbeitenden hat einen zentralen Stellenwert beim Streben nach umfassender Sozial- und Fachkompetenz.

–

Corporate Governance

- 1 Konzernstruktur und Aktionariat 43
- 2 Kapitalstruktur 44
- 3 Verwaltungsrat 45
- 4 Konzernleitung 53
- 5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen 58
- 6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre 58
- 7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen 59
- 8 Revisionsstelle 59
- 9 Informationspolitik 60
- 10 Nichtanwendbarkeit/Negativerklärung 60

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 Stichtatum 31. Dezember 2016.

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 Beschlägen in der Schweiz und im angrenzenden Ausland.

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

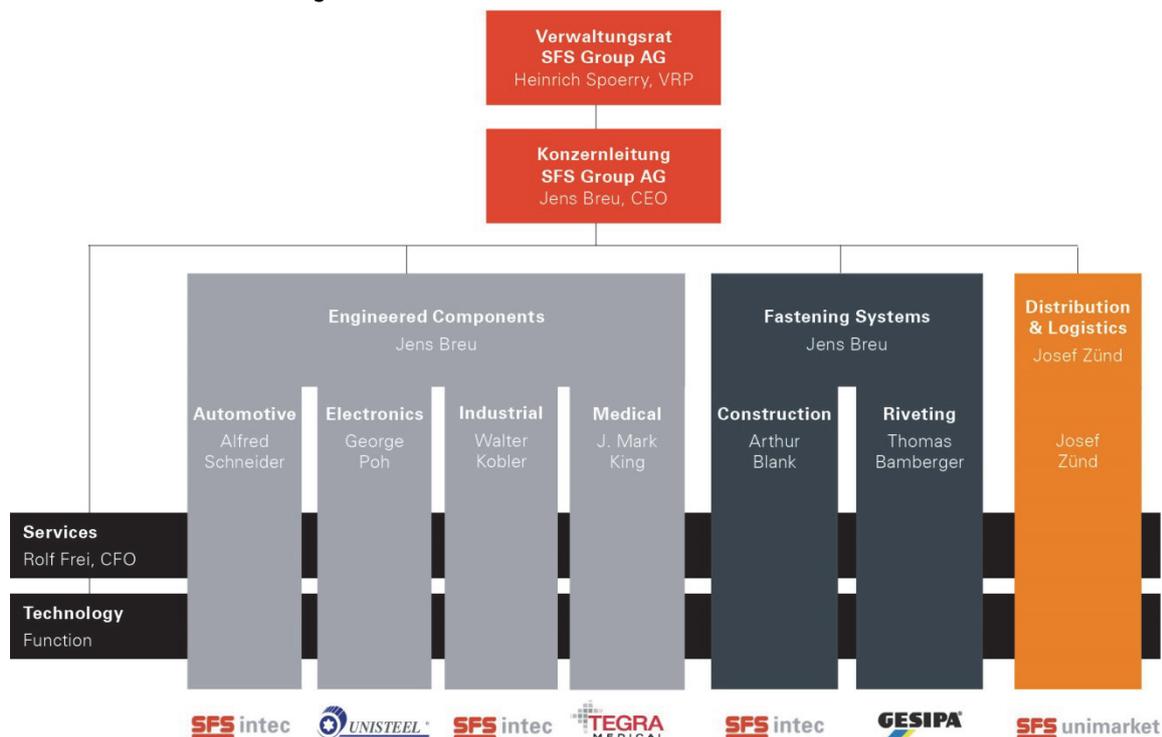
Die Dachgesellschaft der SFS Group ist die SFS Group AG mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Au/SG, Schweiz. Sie ist nach schweizerischem Recht organisiert und an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG gemäss Main Standard (Valorennummer 23.922.930, ISIN CH 023 922 930 2) kotiert. Das Aktienkapital beträgt CHF 3'750'000 (Vj. 3'750'000) und die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2016 beläuft sich auf CHF 3'116.3 Mio. (Vj. 2'625.0).

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

1.2 Bedeutende Aktionäre

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

Konzernstruktur und Konzernleitung



Anteile Aktienkapital und Stimmrechte

	31.12.2016	31.12.2015
Gründerfamilien	55.0%	55.1%

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

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

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

1.3 Kreuzbeteiligungen

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

2 Kapitalstruktur

2.1 Kapital

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

2.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital im Besonderen

Die SFS Group AG hat kein genehmigtes oder bedingtes Kapital.

2.3 Kapitalveränderungen

Im Berichtsjahr 2016 erfolgte keine Kapitalveränderung. Im Zuge des Börsengangs 2014 wurde eine Kapitalerhöhung von CHF 3'244'250 auf CHF 3'750'000 vorgenommen. Für diese Kapitalerhöhung waren die Bezugsrechte der Aktionäre zu Gunsten von Dritten ausgeschlossen. In den letzten

drei Berichtsjahren erfolgten keine weiteren Kapitalveränderungen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine/Genussscheine

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

gen 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 keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur SFS Group.

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

In den Kurzprofilen der Verwaltungsratsmitglieder sind weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen beschrieben. Darüber hinaus übt kein Verwaltungsratsmitglied Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, hat keine dauernden Leitungs- und Beraterfunktionen für Interessensgruppen und bekleidet keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

3.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

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

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

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

3.4 Wahl und Amtszeit

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

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

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

Verwaltungsrat

1 Heinrich Spoerry

- Präsident des Verwaltungsrats seit 1999
- Nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit 2016
- Chief Executive Officer von 1999 bis 2015
- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Bei SFS von 1981 bis 1986 und seit 1998
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1951

Weitere Tätigkeiten

- Mikron Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2010
- Bucher Industries AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006
- Frutiger AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2016, Mitglied seit 2008

Qualifikationen

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

2 Ruedi Huber

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

Weitere Tätigkeiten

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

Qualifikationen

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

3 Urs Kaufmann

- Nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit 2012
- Lead Director seit 2014
- Vorsitz Nominations- und Vergütungsausschuss seit 2014
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1962

Berufliche Tätigkeiten

- HUBER + SUHNER AG, Delegierter des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer seit 2002, designierter Verwaltungsratspräsident ab 5. April 2017
- Schaffner Holding AG, Verwaltungsratspräsident seit 2017
- Universität St. Gallen, Präsident des Geschäftsleitenden Ausschusses am ITEM seit 2014
- SWISSMEM, Mitglied des Vorstandsausschusses seit 2012
- Technorama Winterthur, Mitglied des Stiftungsrats seit 2010
- Müller Martini Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2009
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006

Qualifikationen

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

4 Thomas Oetterli

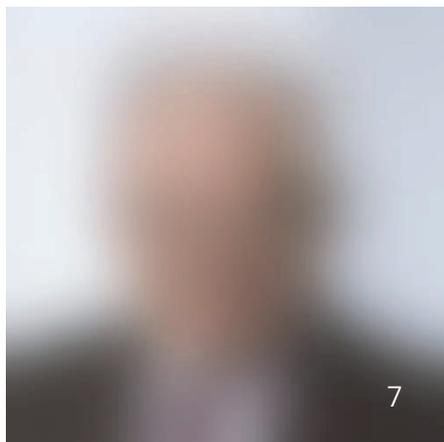
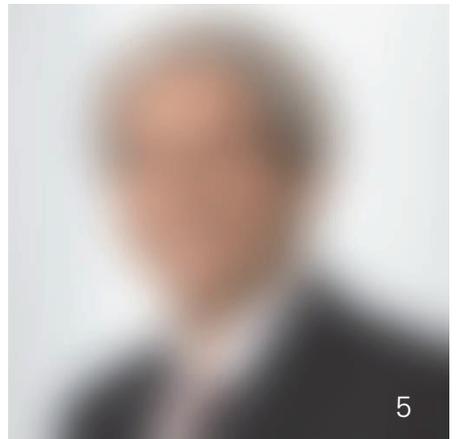
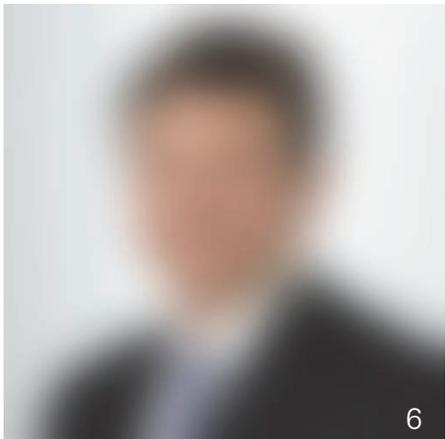
- Nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit 2011
- Vorsitz Audit Committee seit 2014
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1969

Berufliche Tätigkeiten

- 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



5 Karl Stadler

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

Berufliche Tätigkeiten

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

Qualifikationen

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

6 Jörg Walther

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

Berufliche Tätigkeiten

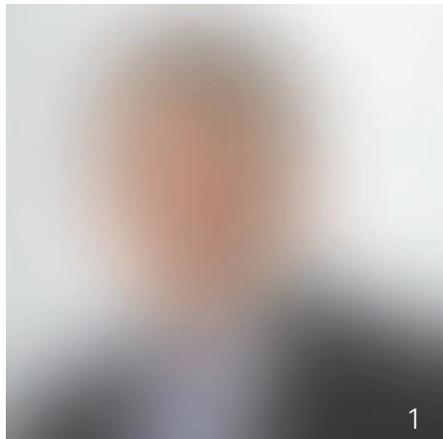
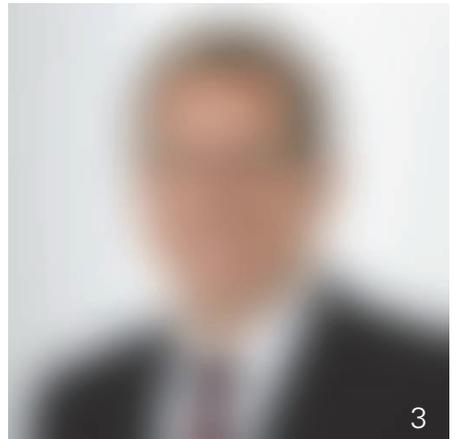
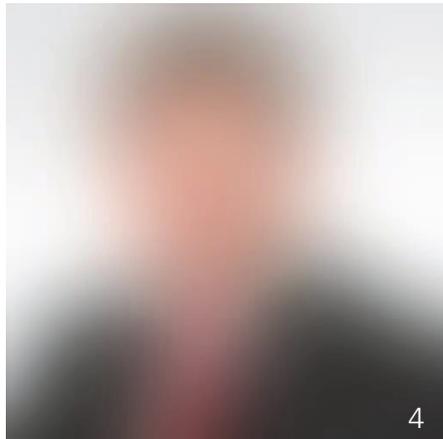
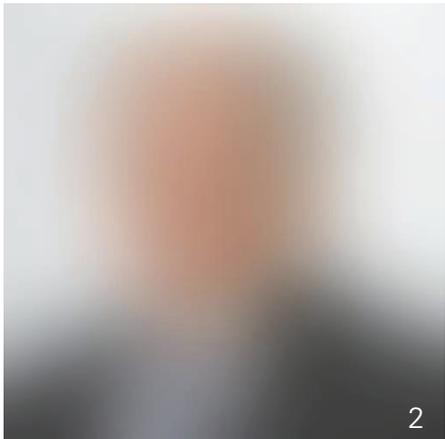
- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- HUBER + SUHNER AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016
- Zehnder Group AG, Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses seit 2016
- Sika AG, Präsident des Sachverständigenausschusses seit 2015
- AEW Energie AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2014
- 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

7 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 in Asien dauerte insgesamt zweieinhalb Tage. Die Sitzungen waren regelmässig auf das Geschäftsjahr verteilt und fanden jeweils im Abstand von ein bis zwei Monaten statt.

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

Lead Director

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

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

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

Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse

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

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

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

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

Nominations- und Vergütungsausschuss

Urs Kaufmann	Vorsitz
Heinrich Spoerry	Mitglied
Karl Stadler	Mitglied

Audit Committee

Thomas Oetterli	Vorsitz
Ruedi Huber	Mitglied
Jörg Walther	Mitglied

Die Ausschüsse tagen, sooft es die Geschäfte erfordern. Das Audit Committee tagt in der Regel im Januar, Februar und September. 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 Verwaltungsrats-Mitglied zusammen.

Nominations- und Vergütungsausschuss

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

An den Sitzungen nehmen der Chief Executive Officer und der Chief Human Resources Officer teil, ausser wenn deren eigene Leistung oder Vergütung behandelt wird. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss zwei Sitzungen abgehalten, welche je rund drei Stunden dauerten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

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

Die Anträge erfolgen jeweils an den Gesamtverwaltungsrat. Die übrigen Aufgaben des Nominations- und Vergütungsausschusses sind in Ziff. 5.3 des Organisationsreglements beschrieben.

Audit Committee

Das Audit Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern, 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 sowie die externe Revision teil. Bei Bedarf behandelt das Audit Committee bestimmte Traktanden alleine mit der externen Revisionsstelle. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss drei Sitzungen abgehalten. Sie dauerten jeweils rund zwei Stunden.

Das Audit Committee hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

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

Revision sowie Erlass allfälliger Anträge oder Empfehlungen an den Verwaltungsrat

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

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

3.6 Kompetenzregelung

Die Aufgaben und Entscheidungsbefugnisse der verschiedenen Instanzen sind in 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 drei (Vj. zwölf) interne Revisionen statt, wovon zwei durch den externen Partner durchgeführt wurden.

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

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

den insbesondere potenzielle Risiken und mögliche Gegenmassnahmen in den folgenden Bereichen diskutiert:

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

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

4 Konzernleitung

4.1 Mitglieder der Konzernleitung

Der Chief Executive Officer ist zusammen mit der Konzernleitung für die Geschäftsführung der SFS Group zuständig. Unter seiner Leitung befasst sich die Konzernleitung mit allen konzernrelevanten Themen, entscheidet im Rahmen ihrer Kompetenzen und stellt Anträge an den Verwaltungsrat. Die Leiter der Segmente, Divisionen und Supportfunktionen sind verantwortlich für die Erarbeitung und Erreichung ihrer unternehmerischen Ziele und für die selbstständige Führung ihrer Bereiche. Mit der Gründung der neuen Division Medical per 1. Dezember 2016 wurde die Konzernleitung um ein Mitglied erweitert.

Per 1. Januar 2016 ist Jens Breu, bisher Chief Operating Officer, in die Funktion des Chief Executive Officer eingetreten und löste damit Heinrich Spoerry auf dieser Position ab.

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

Konzernleitung

1 Jens Breu

- Chief Executive Officer seit Januar 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

2 Rolf Frei

- Chief Financial Officer seit 2003
- Bei SFS seit 1981
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1958

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter SFS services AG seit 2008
- Leiter Finanz- und Rechnungswesen 1994 – 2003
- Controller 1981 – 1994

Weitere Tätigkeiten

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

Qualifikationen

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

3 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

4 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

5 Walter Kobler

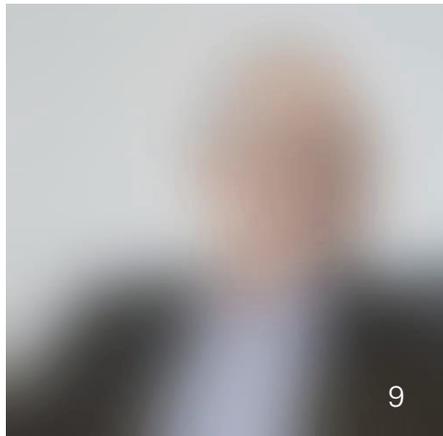
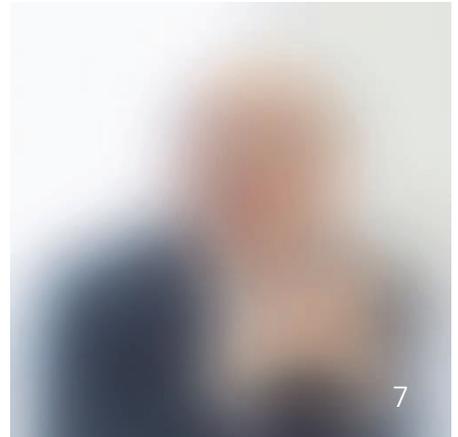
- Leiter Division Industrial seit 2014
- Bei SFS seit 1987
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1963

Positionen im Unternehmen

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

Qualifikationen

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



6 J. Mark King

- Leiter Division Medical seit Dezember 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

7 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

8 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

9 Josef Zünd

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

Positionen im Unternehmen

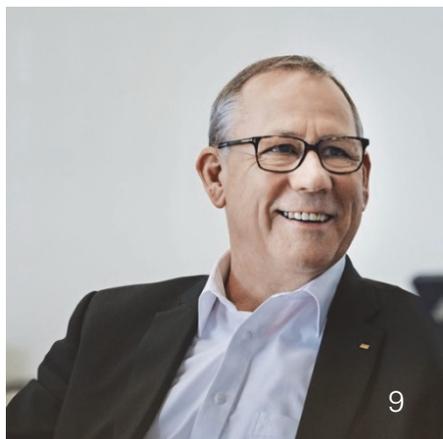
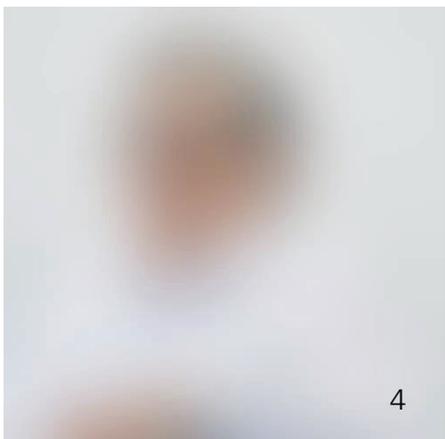
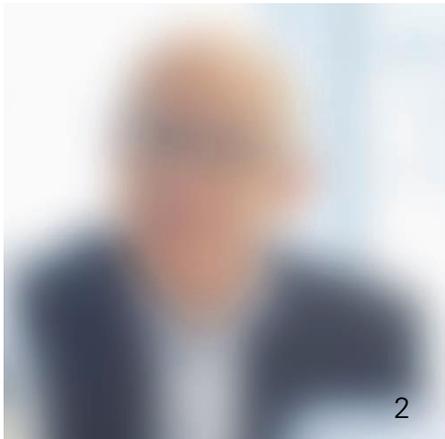
- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- Leiter SFS unimarket 2000 – 2013
- Verschiedene Vertriebs- und Führungsfunktionen SFS unimarket

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 übt kein Konzernleitungsmitglied Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, hat keine dauernde Leitungs- oder Beraterfunktion für Interessengruppen und bekleidet keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

4.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

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

- zwei Mandate von Gesellschaften, die als Publikums-gesellschaften (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 1 OR) gelten; zusätzlich
- drei Mandate von Gesellschaften, die in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren eine Bilanzsumme von CHF 20 Mio., einen Umsatzerlös von CHF 40 Mio. und 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt übersteigen (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR); zusätzlich
- fünf Mandate von Rechtseinheiten, welche die obenge-nannten 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 Voll-machten und Weisungen.

Eine Erleichterung oder Aufhebung der Beschränkung der Übertragbarkeit der Namenaktien und damit der Stimm-rechtsbeschränkung kann durch Beschluss der Generalver-sammlung erfolgen. Für ein Zustandekommen des Be-schlusses 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 Stimmrechts-vertreter vertreten lassen.

Die Amtsdauer des unabhängigen Stimmrechtsvertreter endet an der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Wiederwahl ist möglich. Seine Pflichten richten sich nach den anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen.

Als unabhängigen Stimmrechtsvertreter hat die Generalver-sammlung vom 20. April 2016 bürki bolt németh Rechtsan-wälte 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 Bun-desgesetz über Fusion, Spaltung, Umwandlung und Ver-mögensübertragung (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 Aktienstim-men und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktien-nennwerte notwendig.

6.4 Einberufung der Generalversammlung

Es bestehen keine vom Gesetz abweichenden Regeln.

6.5 Traktandierung

Der Verwaltungsrat nimmt die Traktandierung der Verhand-lungsgegenstände 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 0.7 Mio. (Vj. 0.7) an PricewaterhouseCoopers aus.

8.3 Zusätzliche Honorare

PricewaterhouseCoopers AG und mit ihr verbundene Gesellschaften stellten im Berichtsjahr keine prüfungsnahen Dienstleistungen in Rechnung (Vj. keine). Für weitere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen und anderen steuerbezogenen Dienstleistungen bezahlte die SFS Group an PricewaterhouseCoopers CHF 0.3 Mio. (Vj. 0.2).

8.4 Informationsinstrumente der externen Revision

Das Audit Committee informiert den Verwaltungsrat mindestens einmal jährlich über die Arbeit der externen Revisionsstelle 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 2016 nahm PricewaterhouseCoopers AG wie im Vorjahr eine "analytische Durchsicht" vor und bestätigte ihr Prüfergebnis. 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/aktionaersinformationen/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html

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

SFS 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

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/aktionaersinformationen/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/aktionaersinformationen/finanzpublikationen_1/finanzpublikationen_1.html

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

Auf der Internetseite der SFS Group www.sfs.biz sind folgende Informationen und Dokumente abrufbar:

Investoreninformationen

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

Organisationsreglement

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

Statuten

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

Unternehmensnachrichten und Ad-hoc-Mitteilungen

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

Finanzpublikationen

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

Corporate Communications/Investor Relations

Claude Stadler
Rosenbergsaustasse 8
9435 Heerbrugg, Schweiz
+41 71 727 51 85
corporate.communications@sfs.biz

10 Nichtanwendbarkeit/Negativerklärung

Es wird ausdrücklich festgehalten, dass sämtliche nicht enthaltenen oder erwähnten Angaben entweder als nicht anwendbar oder als Negativerklärung (gemäss den Anforderungen der Corporate-Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG bzw. deren Kommentar) gelten.

Vergütungsbericht

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

1 Inhalt

Der Vergütungsbericht informiert über das Vergütungssystem der SFS Group und die 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.

Seit dem Geschäftsjahr 2016 sind die Funktionen Verwaltungsratspräsident und CEO getrennt. 2015 wurden die Aufgaben des Verwaltungsratspräsidenten und des Chief Executive Officer von derselben Person wahrgenommen.

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.

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 2016 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 dem 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:

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

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 auf 15 bis 30% und für die übrige Konzernleitung auf 10 bis 20% des Basissalärs belaufen. Nach Ablauf der Leistungsperiode legt der Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungsausschusses nach eigenem Ermessen, aufgrund des Marktumfelds (Teuerung, konjunkturelle Entwicklung, Branchenentwicklung 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 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.

2.4 Darlehen und Kredite

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

3 Festlegungsverfahren

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

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

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

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

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

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

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

1. die Vergütung des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung;
2. eine allfällige zusätzliche Vergütung für den Verwaltungsrat für das abgeschlossene Geschäftsjahr;
3. die variable Vergütung des Chief Executive 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.

4.1 Vergütung Verwaltungsrat 2016

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

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

4.2 Vergütung Verwaltungsrat 2015

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

- ¹ Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Mai 2015 bis 31. Dezember 2015 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.
- ² Die SFS Aktien wurden zum Kurs von CHF 65.60 bewertet.
- ³ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

4.3 Vergütung Konzernleitung 2016

in CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär netto ¹	Variable Barvergü- tung netto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien ²	Vergütung Beteili- gungsplan ³	Sozial- leistungen ⁴	Total	Davon in bar
Jens Breu, CEO	413'954	237'420	1'750	161'000	4'686	199'499	1'016'559	651'374
Übrige Mitglieder der Konzernleitung	1'973'915	523'876	5'339	491'188	16'401	804'485	3'809'865	2'497'791
Total Konzernleitung	2'387'869	761'296	7'089	652'188	21'087	1'003'984	4'826'424	3'149'165

- ¹ Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Januar 2016 bis 30. Juni 2016 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.
- ² 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.
- ³ Die Vergütung berechnet sich aus der Anzahl SFS Aktien, die aus dem Aktienkaufprogramm bezogen wurden, multipliziert mit dem gewährten Discount.
- ⁴ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

4.4 Vergütung Konzernleitung 2015

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

- ¹ Das Basissalär wurde während der Periode vom 1. Februar 2015 bis 31. Dezember 2015 aufgrund von Währungsmassnahmen um 10% gekürzt.
- ² Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 22. Februar 2016 betrug CHF 65.60. Der Aktienkurs zum Zeitpunkt der Zuteilung am 21. April 2016 betrug CHF 71.40.
- ³ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge 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 31.12.2016	Anzahl Aktien am 31.12.2015
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives Mitglied (Vj. exekutiv)	194'480	n/a
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied	247'404	245'960
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	7'780	6'680
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'780	4'680
Karl Stadler ¹ , nicht exekutives Mitglied	2'522'580	2'521'480
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	2'780	1'680
Total Verwaltungsrat	2'980'804	2'780'480

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

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

5.2 Konzernleitung

	Anzahl Aktien am 31.12.2016	Anzahl Aktien am 31.12.2015
Heinrich Spoerry, Chief Executive Officer bis Ende 2015	n/a	190'280
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	1'870	1'170
Arthur Blank, Leiter Division Construction	13'340	12'840
Jens Brey, Chief Executive Officer seit 2016	7'580	6'330
Rolf Frei, Chief Financial Officer	62'850	61'530
J. Mark King, Leiter Division Medical	0	n/a
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	20'000	19'500
George Poh, Leiter Division Electronics	51'780	50'330
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	14'880	14'080
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	19'290	18'190
Total Konzernleitung	191'590	374'250

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 (Seiten 66 bis 67) des Vergütungsbericht vom 9. März 2017 der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2016 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 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

St. Gallen, 9. März 2017

Finanzbericht 2016

Konzernrechnung SFS Group

Konsolidierte Bilanz 72

Konsolidierte Erfolgsrechnung 73

Konsolidiertes Gesamtergebnis 74

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis 74

Konsolidierte Cash Flow Rechnung 75

Anhang 77

Bericht der Revisionsstelle 112

Jahresrechnung der SFS Group AG 119

Informationen für Aktionäre 128

Konsolidierte Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2016		31.12.2015	
Liquide Mittel	7	163.8		157.0	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	283.6		243.9	
Übrige Forderungen	9	34.4		29.2	
Vorräte	10	275.1		258.1	
Umlaufvermögen		756.9	31.1%	688.2	31.7%
Sachanlagen	11	592.1		576.0	
Immaterielles Anlagevermögen	12	1'028.4		850.2	
Finanzanlagen	13	9.4		10.1	
Verbundene Gesellschaften	14	26.4		27.1	
Latente Steueransprüche	17	23.6		18.1	
Anlagevermögen		1'679.9	68.9%	1'481.5	68.3%
Aktiven		2'436.8	100.0%	2'169.7	100.0%

Passiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2016		31.12.2015	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		94.1		77.0	
Kurzfristige Steuerschulden		25.4		18.4	
Übrige Verbindlichkeiten	15	107.6		93.6	
Kurzfristige Finanzschulden	16	27.8		17.2	
Kurzfristiges Fremdkapital		254.9	10.5%	206.2	9.5%
Langfristige Finanzschulden	16	135.5		12.3	
Latente Steuerverbindlichkeiten	17	104.9		106.2	
Rückstellungen	18	81.2		52.4	
Langfristiges Fremdkapital		321.6	13.2%	170.9	7.9%
Fremdkapital		576.5	23.7%	377.1	17.4%
Aktienkapital		3.8		3.8	
Reserven	19	1'846.2		1'780.5	
Eigenkapital SFS		1'850.0	75.9%	1'784.3	82.2%
Nicht beherrschende Anteile		10.3		8.3	
Eigenkapital		1'860.3	76.3%	1'792.6	82.6%
Passiven		2'436.8	100.0%	2'169.7	100.0%

Der Anhang auf den Seiten 77 bis 111 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	Anhang	2016		2015	
Nettoumsatz	20	1'436.7	100.0%	1'371.8	100.0%
Veränderung Halb- und Fertigfabrikate		-4.5		-1.2	
Warenaufwand		-515.4		-532.2	
Betrieblicher Nebenertrag	21	25.4		16.1	
Deckungsbeitrag		942.2	65.6%	854.5	62.3%
Personalaufwand	22	-416.3		-377.5	
Übriger betrieblicher Aufwand	23	-225.5		-209.6	
Abschreibung Sachanlagen	11	-83.7		-80.8	
Amortisation immaterielle Werte	12	-61.6		-57.5	
Total Betriebsaufwand		-787.1	-54.8%	-725.4	-52.9%
Betriebserfolg (EBIT)		155.1	10.8%	129.1	9.4%
Zinsaufwand	24	-3.0		-3.2	
Zins- und Wertschriftenerfolg	24	-1.0		3.4	
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	14	-0.3		1.6	
Gewinn vor Steuern		150.8		130.9	
Ertragssteuern	25	-28.6		-25.9	
Unternehmensgewinn		122.2	8.5%	105.0	7.7%
Davon SFS Aktionäre		122.0		104.1	
Davon nicht beherrschende Anteile		0.2		0.9	
Ergebnis je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF)	26	3.25		2.78	
unverwässert und verwässert					

Der Anhang auf den Seiten 77 bis 111 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidiertes Gesamtergebnis

in Mio. CHF	Anhang	2016	2015
Unternehmensgewinn		122.2	105.0
Posten ohne erfolgswirksame Umgliederung			
Anpassungsbedingter Aufwand Vorsorgepläne	19	-25.6	-24.7
Steuereffekt Vorsorgepläne	19	4.3	4.7
Posten mit erfolgswirksamer Umgliederung			
Umrechnungsdifferenzen	19	18.9	-36.3
Hedge Accounting	19	2.9	-2.4
Steuereffekt Hedge Accounting		-0.5	0.5
Gesamtergebnis		122.2	46.8
Davon SFS Aktionäre		122.0	46.9
Davon nicht beherrschende Anteile		0.2	-0.1

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

in Mio. CHF	Aktienkapital	Reserven	Eigenkapital SFS Group	Nicht beherrschende Anteile	Total
Stand 1.1.2015	3.8	1'789.9	1'793.7	11.3	1'805.0
Gesamtergebnis 2015	-	46.9	46.9	-0.1	46.8
Ausschüttung für 2014	-	-56.3	-56.3	-2.3	-58.6
Übrige Veränderungen	-	-	-	-0.6	-0.6
Stand 31.12.2015	3.8	1'780.5	1'784.3	8.3	1'792.6
Gesamtergebnis 2016	-	122.0	122.0	0.2	122.2
Ausschüttung für 2015	-	-56.3	-56.3	-0.6	-56.9
Übrige Veränderungen	-	-	-	2.4	2.4
Stand 31.12.2016	3.8	1'846.2	1'850.0	10.3	1'860.3

Die Veränderung der Reserven werden im Anhang 19 im Detail dargestellt.

Der Anhang auf den Seiten 77 bis 111 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Cash Flow Rechnung

in Mio. CHF	Anhang	2016	2015
Betriebserfolg (EBIT)		155.1	129.1
Abschreibungen/Amortisationen	11, 12	145.3	138.3
Bezahlte Zinsen	24	-2.9	-3.1
Bezahlte Ertragssteuern		-33.8	-38.4
Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen		-16.5	-8.5
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		247.2	217.4
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-25.0	16.9
Veränderung übrige Forderungen		-4.6	3.8
Veränderung Vorräte		-1.6	7.8
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten		25.5	-34.6
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-5.7	-6.1
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		241.5	211.3
Kauf von Sachanlagen	11	-83.5	-88.7
Kauf von Software	12	-1.1	-1.7
Verkaufserlös von Sachanlagen		23.4	2.1
Kaufpreiszahlungen Beteiligungen	30	-249.4	-7.5
Verkaufserlös Beteiligungen		0.2	0.3
Verkaufserlös verbundene Gesellschaften	14	-	1.6
Investitionen in verbundene Gesellschaften		-4.4	-10.1
Dividenden von verbundenen Gesellschaften	14	0.1	-
Zins- und Wertschrifteneinnahmen	24	1.0	0.9
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-313.7	-103.1
Aufnahme kurzfristiger Finanzschulden		20.8	12.9
Rückzahlung kurzfristiger Finanzschulden		-12.0	-29.0
Aufnahme langfristiger Finanzschulden		127.4	-
Veränderung von Aktivdarlehen		0.3	-9.9
Ausschüttung an die Aktionäre		-56.9	-58.6
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		79.6	-84.6
Umrechnungsdifferenz bei liquiden Mitteln		-0.6	-4.9
Veränderung von liquiden Mitteln		6.8	18.7
Liquide Mittel Anfangsbestand	7	157.0	138.3
Liquide Mittel Schlussbestand	7	163.8	157.0

Der Anhang auf den Seiten 77 bis 111 integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Anhang

1	Allgemeine Informationen	78
2	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	78
3	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	82
4	Segmentinformationen	82
5	Finanzielles Risikomanagement	87
6	Finanzinstrumente	90
7	Liquide Mittel	90
8	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	91
9	Übrige Forderungen	91
10	Vorräte	91
11	Sachanlagen	92
12	Immaterielles Anlagevermögen	93
13	Finanzanlagen	94
14	Verbundene Gesellschaften	94
15	Übrige Verbindlichkeiten	95
16	Finanzschulden	96
17	Latente Steuern	97
18	Rückstellungen	98
19	Reserven	99
20	Nettoumsatz	99
21	Betrieblicher Nebenertrag	100
22	Personalaufwand	100
23	Übriger betrieblicher Aufwand	100
24	Finanzergebnis	101
25	Ertragssteuern	102
26	Ergebnis je Aktie	102
27	Pensionsplan Schweiz	103
28	Derivative Finanzinstrumente	106
29	Transaktionen mit nahestehenden Personen	106
30	Veränderungen im Konsolidierungskreis	107
31	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	108
32	Konzerngesellschaften	109
33	Währungskurse	111

1 Allgemeine Information

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

Die vorliegende Konzernrechnung der SFS Group wurde vom Audit Committee und vom Verwaltungsrat am 9. März 2017 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 26. April 2017.

Alle nachfolgenden Werte sind in Millionen CHF angegeben und beziehen sich bei Bilanzpositionen auf den 31. Dezember und bei Erfolgsrechnungspositionen auf das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

2.1 Basis der Erstellung

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

2.2 Änderungen in den IFRS Richtlinien

2.2.1 Übernahme von angepassten IFRSs/IASs

IAS 1 Angabeninitiative wird seit 1. Januar 2016 angewendet, hat jedoch auf den Abschluss kaum Auswirkungen. Die jährlichen Präzisierungen und kleineren Anpassungen aus dem Zyklus 2012 bis 2015 an diversen Standards sowie Interpretationen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Rechnung.

2.2.2 Vorzeitige Anwendung von IFRSs/IASs

Die SFS Group hat keine neuen Standards und Anpassungen an IFRSs/IASs mit obligatorischer Gültigkeit für Perioden ab 1. Januar 2017 in diesem Finanzbericht vorzeitig angewendet.

2.2.3 Noch nicht eingeführte Standards

Der neue Standard IFRS 9 Finanzinstrumente definiert die Klassifizierung, Erfassung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten, einschliesslich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Leasingforderungen, werden neu anhand des zukünftig erwarteten Aufwandes berücksichtigt. Weiters wird ein neues Bilanzierungsmodell für Absicherungsgeschäfte eingeführt.

Es werden keine wesentlichen Auswirkungen für die SFS Group erwartet.

IFRS 15 Umsatzerfassung führt einen neuen Grundsatz ein, wonach der Umsatz dann zu erfassen ist, wenn der Kunde die Kontrolle über ein Produkt oder eine Dienstleistung erlangt. Die SFS Group erwartet mit Ausnahme von zusätzlichen Offenlegungen keine wesentlichen Auswirkungen.

Die beiden Standards IFRS 9 und IFRS 15 treten auf 1. Januar 2018 in Kraft.

IFRS 16 Leasingverhältnisse hat zur Folge, dass operatives Leasing bilanzwirksam wird und damit der Bilanzwert von Sachanlagen erhöht wird. Die Verbindlichkeiten werden in ähnlicher Höhe zunehmen. Teile der bisherigen operativen Leasingaufwendungen werden künftig als Zinsaufwendungen erfasst. Im 2016 wurde ein operativer Leasingaufwand von CHF 9.2 Mio. erfasst. Die Bilanzsumme verlängert sich schätzungsweise um die künftigen Mindestzahlungen für Leasingaufwand von CHF 41.8 Mio. verringert um den Zinseffekt. IFRS 16 tritt auf 1. Januar 2019 in Kraft.

2.3 Konsolidierungsgrundsätze

Die Konzernrechnung umfasst die SFS Group AG sowie alle in- und ausländischen Konzerngesellschaften. Dabei werden nach der Methode der Vollkonsolidierung die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag der in die Konsolidierung integrierten Gesellschaften zu 100% erfasst. Anteile von Drittaktionären am Eigenkapital und am Ergebnis werden in der Konzernbilanz und in der Konzernergebnisrechnung separat ausgewiesen. Die konsolidierte Jahresrechnung basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. Dezember.

Forderungen, Verbindlichkeiten, Aufwände und Erträge zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegenseitig verrechnet. Die aus konzerninternen Transaktionen stammenden Zwischengewinne bei Warenvorräten und Anlageverkäufen werden eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Auf den Zeitpunkt der Erstkonsolidierung werden die Aktiven und Passiven der erworbenen Gesellschaften nach konzerneinheitlichen Grundsätzen zum Marktwert bewertet und dem Erwerbspreis gegenüber gestellt. Ein dabei entstehender Goodwill wird aktiviert und jährlich einer Werthaltigkeitsprüfung (Impairment Test) unterzogen. Ein negativer Goodwill wird beim Unternehmenserwerb festgestellt, nochmals überprüft und danach unmittelbar über die Erfolgsrechnung gebucht.

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

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

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

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

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

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

2.4 Währungsumrechnung

Die Gesellschaften der SFS Group verwenden die funktionale Währung des jeweiligen lokalen Wirtschaftsraumes. Bei den Einzelabschlüssen werden Transaktionen in Fremdwährungen zu den jeweiligen Tageskursen oder einem diesen angenäherten Kurs umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen werden zu Jahresendkursen umgerechnet. Die daraus entstehenden Kursgewinne oder -verluste werden erfolgswirksam verbucht, es sei denn, sie werden im Gesamtergebnis als Cash Flow Hedges erfasst.

Zum Zweck der Konsolidierung werden die in ausländischen Währungen erstellten Bilanzen zu Jahresendkursen in Schweizer Franken umgerechnet. Aufwände und Erträge der in Fremdwährung erstellten Erfolgsrechnungen werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die sich ergebenden Differenzen werden dem Gesamtergebnis zugeordnet.

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

2.5 Bewertungstechniken

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

2.6 Liquide Mittel

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

2.7 Finanzielle Vermögenswerte

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

Erfolgswirksam zum Marktwert bewertete Anlagen

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

Darlehen und Forderungen

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

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

2.8 Hedge Accounting

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

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

2.9 Übrige Forderungen

Neben den rückforderbaren Mehrwert- und Verrechnungssteuern beinhalten sie die aktiven Rechnungsabgrenzungen sowie übrige kurzfristige Guthaben. Die Bilanzierung erfolgt zu realisierbaren Nettowerten.

2.10 Vorräte

Sie sind zu durchschnittlichen Anschaffungs- bzw. Herstellkosten bilanziert, höchstens jedoch zum netto realisierbaren Erlös. Die Herstellkosten enthalten die Material- und Fertigungseinzelkosten sowie einen angemessenen Anteil der Fertigungsgemeinkosten. Letztere basieren auf Kalkulationen bei normaler Kapazitätsauslastung.

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

Zusätzlich erfolgt eine Gegenüberstellung des Ø Nettoverkaufspreises nach Abzug von Veräusserungskosten zum Lagerwert am Bilanzstichtag. Diese Wertveränderung aus dem Niederstwertprinzip ist in der Wertberichtigung enthalten.

2.11 Sachanlagen

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

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

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

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

2.12 Immaterielles Anlagevermögen

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

	Jahre
Kunden, Marken, Technologie	5 - 10
Baurechte	50
Patente	3 - 5
Software	3 - 10

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

2.13 Rückstellungen

Diese werden bilanziert, wenn die SFS Group eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit hat, ein Geldabfluss wahrscheinlich erscheint und der potentielle Mittelabfluss verlässlich einschätzbar ist.

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

2.14 Leistungen an Arbeitnehmer

Pensionspläne

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

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

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

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

Andere Leistungen an Mitarbeitende

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

Aktienbasierte Mitarbeitendenkompensation

Die Organmitglieder erhalten eine variable Vergütung in Form von Aktien der SFS Group AG. Die abgegebenen Aktien unterliegen einer Sperrfrist von mindestens drei Jahren. Der Aufwand dieser Aktien bemisst sich nach dem Kurswert am Tag der Gewährung. Die Kosten werden der Erfolgsrechnung unter der Position "Personalaufwand" belastet.

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

2.15 Steuerverpflichtungen

Alle Steuerverpflichtungen, die sich aufgrund der steuerlichen Gewinne des Geschäftsjahres ergeben, werden rückgestellt, unabhängig davon, wann solche Verpflichtungen zur Zahlung fällig werden. Auf allen temporären Differenzen zwischen den Werten der IFRS-Bilanz und den steuerlichen Jahresrechnungen der einzelnen Gesellschaften werden latente Steuern bilanziert. Steuerlich verwendbare Verlustvorträge werden nur berücksichtigt, wenn die steuerliche Verrechnung mit zukünftigen Gewinnen innert realistischer

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

2.16 Leasing

Leasingverträge, die wirtschaftlich gesehen einem Anlagekauf entsprechen (Finanzierungsleasing), sind bei der erstmaligen Erfassung zum Marktwert oder zum tieferen Barwert der zukünftigen Mindestzahlungen aktiviert und werden über die Leasingdauer abgeschrieben. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen sind als Verbindlichkeiten passiviert.

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

2.17 Aktienkapital

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

2.18 Ergebnis je Aktie

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

2.19 Dividende

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

2.20 Eventualverbindlichkeiten

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

2.21 Umsatzerfassung

Erlöse werden aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen dann erfasst, wenn die massgeblichen Eigentumsrisiken oder der Eigentumsnutzen auf den Käufer übertragen

sind. Dies ist normalerweise nach Lieferung und Fakturierung der Produkte oder bei Erbringung der Dienstleistungen der Fall.

2.22 Forschungs- und Entwicklungskosten

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

2.23 Zinsaufwand

Fremdkapitalkosten werden grundsätzlich in jener Periode erfolgswirksam als Aufwand erfasst, in der sie anfallen. Es sei denn, sie werden beim Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes als Teil der Anschaffungskosten aktiviert.

3 Wesentliche Annahmen und Einschätzungen

Bei der Erstellung eines Jahresabschlusses muss die Konzernleitung Schätzungen vornehmen und Annahmen treffen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Aktiven und Passiven, das Offenlegen von Eventualverbindlichkeiten und -forderungen zum Zeitpunkt der Bilanzierung sowie auf die Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von den Schätzungen abweichen.

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

3.1 Werthaltigkeit von Goodwill

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

3.2 Bewertung Kunden, Marken, Technologie

Die Bewertung im Rahmen der Kaufpreisallokation basiert unter anderem auf Annahmen zum Umsatzwachstum, dem Diskontsatz und der Kundenfluktuationsrate.

3.3 Höhe der Steuerverbindlichkeiten

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

3.4 Annahmen für die Bilanzierung der Pensionspläne

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

4 Segmentinformationen

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

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

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

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

Engineered Components

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

Fastening Systems

Das Segment Fastening Systems fasst die mechanischen Befestigungssysteme der Verschraubungstechnik und Blindniettechnik zusammen. In der eigenen Herstellung der

Befestiger und Blindnieten kommen die Kaltmassivumformung und die dazugehörigen Nachbearbeitungen zum Einsatz. Um den Verarbeitungskomfort sowie die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit beim Kunden zu erhöhen, beinhaltet das breite Sortiment Setzgeräte und -werkzeuge. Dank einem weltweiten Netzwerk von lokalen Vertriebsgesellschaften gelangen die anwendungsorientierten Produkte rasch an die Verarbeitungsorte.

Distribution & Logistics

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

Übrige

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

Services. Im Weiteren werden unternehmensübergreifende Erträge und Aufwände in dieser Kolonne mit ausgewiesen.

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

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

Im 2016 enthält die Spalte "Übrige" keinen nennenswerten Sondereinfluss. 2015 enthält einen positiven Sondereinfluss von CHF 14.9 Mio. aus der Neuberechnung der Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden gemäss IAS 19r. Zwei Hauptgründe verursachten diese aperiodische Veränderung:

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

	Anhang	Engineered Compo- nents	Fastening Systems	Distribution & Logistics	Total Segmente	Übrige	Total SFS Group
2016							
Drittumsatz	20	768.1	355.6	312.8	1'436.5	-	1'436.5
Interner Umsatz		15.7	14.8	4.2	34.7	-34.7	-
Bruttoumsatz		783.8	370.4	317.0	1'471.2	-34.7	1'436.5
Nettoumsatz	20	781.5	370.8	318.6	1'470.9	-34.2	1'436.7
EBITDA		218.9	49.3	33.8	302.0	-1.5	300.5
- Abschreibungen		-53.5	-15.8	-6.7	-76.0	-7.7	-83.7
EBITA		165.4	33.5	27.1	226.0	-9.2	216.8
- Amortisationen		-51.4	-7.6	-1.0	-60.0	-1.6	-61.6
Betriebserfolg (EBIT)		114.0	25.9	26.1	166.0	-10.9	155.1
Investitionen		48.2	27.2	3.9	79.3	5.3	84.6
Aktiven		1'639.9	343.9	163.1	2'146.9	55.9	2'202.8
Passiven		120.7	34.2	22.8	177.8	21.3	199.0
Betriebliche Nettoaktiven		1'519.2	309.7	140.3	1'969.2	34.6	2'003.8
Davon Nettoumlaufvermögen		264.8	115.9	91.8	472.5	-8.0	464.5

2015

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

Kunden mit Umsatz grösser als 10% am Gesamtumsatz

Im Berichtsjahr hat kein Kunde einen Umsatz über der berichtspflichtigen Wertschwelle von 10% am Drittumsatz erzielt (Vj. ein Kunde im Segment Engineered Components mit CHF 150.9 Mio. oder 11.0% am Drittumsatz).

Nach Regionen gegliederte Drittumsätze und Aktiven

Drittumsätze	Anhang	2016		2015	
Schweiz		325.3	22.6%	315.3	22.9%
Deutschland		242.2	16.9%	219.6	16.0%
Übriges Europa		359.7	25.0%	318.9	23.2%
Amerika		201.1	14.0%	164.8	12.0%
China		184.9	12.9%	232.9	16.9%
Übriges Asien		118.7	8.3%	120.5	8.7%
Afrika, Australien		4.6	0.3%	4.3	0.3%
Total	20	1'436.5	100.0%	1'376.3	100.0%

Die Drittumsätze werden den Ländern der Leistungsempfänger zugeordnet.

Aktiven: Sach- und immaterielles Anlagevermögen	Anhang	2016		2015	
Schweiz		313.3	19.3%	294.9	20.7%
Europa		207.5	12.8%	193.0	13.5%
Amerika		263.4	16.3%	70.4	4.9%
Asien		836.3	51.6%	867.9	60.9%
Total	11, 12	1'620.5	100.0%	1'426.2	100.0%

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

Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

Erfolgsrechnung	Anhang	2016	2015
Betriebserfolg (EBIT)		155.1	129.1
Finanzergebnis	24	-4.0	0.2
Ergebnisanteil verbundene Gesellschaften	14	-0.3	1.6
Gewinn vor Steuern		150.8	130.9

Aktiven

Betriebliche Aktiven		2'202.8	1'946.3
+ Liquide Mittel	7	163.8	157.0
+ Übrige Forderungen	9	34.4	29.2
+ Verbundene Gesellschaften	14	26.4	27.1
+ Finanzanlagen	13	9.4	10.1
Aktiven		2'436.8	2'169.7

Passiven

Betriebliche Passiven		199.0	183.2
+ Kurzfristige Steuerschulden		25.4	18.4
+ Übrige Verbindlichkeiten	15	107.6	93.6
+ Kurzfristige Finanzschulden	16	27.8	17.2
+ Langfristige Finanzschulden	16	135.5	12.3
+ Rückstellungen	18	81.2	52.4
Fremdkapital		576.5	377.1
Eigenkapital (Nettoaktiven)		1'860.3	1'792.6

5 Finanzielles Risikomanagement

5.1 Risikopolitik

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

5.2 Währungsrisiko

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

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

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

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

Unter der Annahme, dass der EUR zum Zweck der Bewertung aller Bilanzpositionen, welche in der Originalwährung von der funktionalen Währung abweichen, um 5% schwächer notiert hätte und alle anderen Parameter unverändert blieben, wäre der Gewinn nach Steuern um CHF 1.3 Mio. (Vj. 10% / 4.1) tiefer ausgefallen. Zusätzlich hätte sich das Eigenkapital insgesamt um CHF 0.1 Mio. (Vj. 10% / 1.5) reduziert.

Eine schwächere Notierung des USD von 5% hätte einen höheren Unternehmensgewinn von CHF 2.2 Mio. (Vj. 0.2 tiefer) infolge Währungsabsicherung und ein höheres Eigenkapital von CHF 5.9 Mio. (Vj. 0.6) zur Folge.

Bei einer stärkeren Notierung sind die Einflüsse symmetrisch.

5.3 Zinsänderungsrisiko

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

Auf den Finanzschulden hätte ein um 0.5 Prozentpunkte höherer Zinssatz per 31. Dezember 2016 einen Mehraufwand von CHF 0.5 Mio. (Vj. 0.1) zur Folge gehabt, bzw. im umgekehrten Fall eine Aufwandsreduktion um denselben Betrag.

5.4 Ausfallrisiko

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

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

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

5.5 Finanzierungsrisiko

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

5.6 Liquiditätsrisiko

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

Liquiditätsübersicht	2016	2015
Liquide Mittel	163.8	157.0
Zugesagte Kreditlimiten	235.8	230.2
Finanzschulden	-163.3	-29.5
Garantieverbindlichkeiten gegenüber Dritten	-10.9	-10.9
Total verfügbare Mittel	225.4	346.8
Angestrebte Liquiditätsreserve	120.0	115.0

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

	Total	Geldabflüsse			
		in 3	in 4 - 12	in 13 - 24	später
Berichtsjahr 2016	31.12.2016	Monaten	Monaten	Monaten	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	94.1	94.1	-	-	-
Übrige Verbindlichkeiten	107.6	97.4	10.2	-	-
Finanzschulden	163.3	21.4	6.4	7.9	127.6
Zinszahlungen	5.8	0.7	1.6	1.8	1.7
Total	370.8	213.6	18.2	9.7	129.3

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

5.7 Kapitalmanagement

Beim Management der Kapitalstruktur verfolgt die SFS Group die Ziele:

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

Um die Kapitalstruktur zu verändern, können Massnahmen ergriffen werden:

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

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

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

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

Kennzahlen	2016	2015
Nettofinanzvermögen in Mio. CHF	0.5	127.5
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Total Aktiven) in %	76.3	82.6
Ø Nettoumlaufvermögen in % des Nettoumsatzes	24.7	25.7
Investitionen Sachanlagen und Software in % des Nettoumsatzes	5.9	6.6
Rendite (EBITA) des Ø eingesetzten Betriebskapitals in %	27.1	22.2

Das Betriebskapital und das Nettoumlaufvermögen werden als Durchschnitt aus den letzten vier Quartalen berechnet. Es beinhaltet das Nettoumlaufvermögen (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen, Vorräte abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, kurzfristige Steuerschulden, übrige kurzfristige Verbindlichkeiten), die Sachanlagen abzüglich die latenten Nettosteuerverbindlichkeiten und Rückstellungen. Der Durchschnitt beträgt im 2016 CHF 797.1 Mio. (Vj. 838.6), wobei die seit dem 1. Dezember 2016 konsolidierte Tegra Medical beim Betriebskapital und EBITA von der Berechnung ausgeklammert wurde.

6 Finanzinstrumente

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

Finanzielle Vermögenswerte

Erfolgswirksam zum Marktwert bewertet	Bemessungsstufe	2016	2015
Liquide Mittel		163.8	157.0
Derivative Finanzinstrumente	2	0.7	0.3
Total		164.5	157.3

Finanzielle Vermögenswerte

Forderungen und Darlehen		2016	2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		283.6	243.9
Darlehen an Dritte und verbundene Gesellschaften		9.3	10.0
Total		292.9	253.9

Finanzielle Verbindlichkeiten

	Bemessungsstufe	2016	2015
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		94.1	77.0
Kurzfristige Finanzschulden		27.8	17.2
Langfristige Finanzschulden		135.5	12.3
Derivative Finanzinstrumente	2	0.9	4.3
Total		258.3	110.8

7 Liquide Mittel

	2016	2015
Flüssige Mittel	154.7	153.3
Kurzfristige Geldanlagen	9.1	3.7
Total liquide Mittel	163.8	157.0

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

8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2016	2015
Gegenüber Dritten	285.4	245.7
Gegenüber verbundenen Gesellschaften	0.9	0.6
Wertberichtigungen	-2.7	-2.4
Total	283.6	243.9

Altersstruktur

Nicht fällig	229.9	192.3
Überfällig 1 bis 30 Tage	42.9	42.1
Überfällig 31 bis 90 Tage	12.1	11.6
Überfällig mehr als 91 Tage	1.4	0.3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	286.3	246.3
Wertberichtigungen	-2.7	-2.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	283.6	243.9

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

9 Übrige Forderungen

	Bemessungsstufe	2016	2015
Mehrwert- und Verrechnungssteuer		11.7	6.5
Sonstige Guthaben		12.5	14.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen		9.5	7.9
Derivative Finanzinstrumente	2	0.7	0.3
Total		34.4	29.2

10 Vorräte

	2016	2015
Roh- und Betriebsmaterial	33.8	33.8
Halbfabrikate	70.3	61.2
Fertigfabrikate und Handelswaren	208.1	201.8
Wertberichtigungen	-37.1	-38.7
Total	275.1	258.1

Im 2016 wurden Wertberichtigungen von netto CHF 1.6 Mio. aus Veränderungen bei nicht kuranten Warenbeständen oder Artikeln mit ungenügendem Lagerumschlag dem Warenaufwand gutgeschrieben (Vj. 1.2 belastet).

11 Sachanlagen

	Land	Gebäude	Maschinen Mobilien Fahrzeuge	Anlagen in Bau	Total
Anschaffungswert 1.1.2015	84.2	541.6	870.4	30.3	1'526.5
Verkauf von Beteiligungen	-	-	-4.4	-	-4.4
Kauf von Beteiligungen	-	0.3	1.0	-	1.3
Kauf von Sachanlagen	-	5.6	54.2	28.9	88.7
Abgänge	-0.6	-4.5	-42.8	-	-47.9
Umgliederungen	-	4.7	20.3	-27.0	-2.0
Umrechnungsdifferenzen	-2.7	-14.8	-20.2	-1.3	-39.0
Anschaffungswert 31.12.2015	80.9	532.9	878.5	30.9	1'523.2
Verkauf von Beteiligungen	-0.1	-7.2	-7.8	-	-15.1
Kauf von Beteiligungen	1.4	17.2	44.5	0.4	63.5
Kauf von Sachanlagen	0.3	3.2	44.3	35.7	83.5
Abgänge	-3.6	-19.8	-47.4	-	-70.8
Umgliederungen	-	4.3	20.7	-27.1	-2.1
Umrechnungsdifferenzen	-0.4	-2.4	-1.6	-0.5	-4.9
Anschaffungswert 31.12.2016	78.5	528.2	931.2	39.4	1'577.3
Kumulative Abschreibung 1.1.2015	-	-304.3	-631.7	-	-936.0
Verkauf von Beteiligungen	-	-	4.2	-	4.2
Kauf von Beteiligungen	-	-0.1	-0.5	-	-0.6
Abschreibung	-	-23.6	-57.2	-	-80.8
Abgänge	-	2.7	41.4	-	44.1
Umrechnungsdifferenzen	-	7.6	14.3	-	21.9
Kumulative Abschreibung 31.12.2015	-	-317.7	-629.5	-	-947.2
Verkauf von Beteiligungen	-	6.9	7.7	-	14.6
Kauf von Beteiligungen	-	-4.6	-24.9	-	-29.5
Abschreibung	-	-23.9	-59.8	-	-83.7
Abgänge	-	14.6	43.4	-	58.0
Umrechnungsdifferenzen	-	1.2	1.4	-	2.6
Kumulative Abschreibung 31.12.2016	-	-323.5	-661.7	-	-985.2
Buchwert 31.12.2015	80.9	215.2	249.0	30.9	576.0
Buchwert 31.12.2016	78.5	204.7	269.5	39.4	592.1

Zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden sind Aktiven mit Buchwert von CHF 19.2 Mio. (Vj. 21.6) für eine Kreditlimite von CHF 18.8 Mio. (Vj. 18.8) belastet. Von dieser sind CHF 13.1 Mio. (Vj. 15.1) beansprucht.

Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 29.1 Mio. (Vj. 14.8).

12 Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Kunden Marken Technologie	Baurechte Patente	Software	Total
Anschaffungswert 1.1.2015	508.2	541.2	2.6	56.7	1'108.7
Kauf von Beteiligungen	-	6.2	-	0.5	6.7
Kauf von immateriellem Anlagevermögen	-	-	-	1.7	1.7
Abgänge	-	-3.2	-	-1.6	-4.8
Umgliederungen	-	-	-	1.9	1.9
Umrechnungsdifferenzen	-6.1	-7.7	-0.1	-0.5	-14.4
Anschaffungswert 31.12.2015	502.1	536.5	2.5	58.7	1'099.8
Kauf von Beteiligungen	92.7	120.2	-	0.6	213.5
Kauf von immateriellem Anlagevermögen	-	-	-	1.1	1.1
Abgänge	-	-2.4	-0.3	-1.5	-4.2
Umgliederungen	-	-	0.1	2.0	2.1
Umrechnungsdifferenzen	14.7	14.5	-0.1	-	29.2
Anschaffungswert 31.12.2016	609.5	668.8	2.2	60.9	1'341.4
Kumulative Amortisation 1.1.2015	-	-148.9	-0.4	-50.7	-200.0
Kauf von Beteiligungen	-	-	-	-0.4	-0.4
Amortisation	-	-54.3	-0.2	-3.0	-57.5
Abgänge	-	3.2	-	1.6	4.8
Umrechnungsdifferenzen	-	3.2	-	0.3	3.5
Kumulative Amortisation 31.12.2015	-	-196.8	-0.6	-52.2	-249.6
Kauf von Beteiligungen	-	-	-	-0.5	-0.5
Amortisation	-	-58.9	-	-2.7	-61.6
Abgänge	-	2.4	0.3	1.4	4.1
Umrechnungsdifferenzen	-	-5.5	0.1	-	-5.4
Kumulative Amortisation 31.12.2016	-	-258.8	-0.2	-54.0	-313.0
Buchwert 31.12.2015	502.1	339.7	1.9	6.5	850.2
Buchwert 31.12.2016	609.5	410.0	2.0	6.9	1'028.4

Die erworbenen immateriellen Werte in der Spalte "Kunden, Marken, Technologie" beinhalten ausschliesslich Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer.

Die SFS Group hat im 2016 CHF 1.1 Mio. (Vj. 0.1) finanzielle Verpflichtungen für den Kauf von Software oder für Softwareprojekte.

Goodwill-Impairment-Tests

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

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

Der Buchwert der wesentlichen Goodwillpositionen wurde mit den nachfolgenden Schlüsselfaktoren einer Werthaltigkeitsprüfungen unterzogen. Alle Positionen mit der Ausnahme von Deutschland (Fastening Systems) beziehen sich auf das Segment Engineered Components.

2016	USA	Schweiz	Deutschland	Malaysia / China	Indien
Buchwert Goodwill	76.9	11.0	46.3	449.7	11.5
Wachstumsrate nach Ende der Planungsperiode	2.0%	1.0%	2.0%	2.0%	4.0%
Diskontsatz vor Steuern	8.3%	6.0%	7.3%	9.2%	15.4%

2015	Deutschland	Malaysia / China	Indien
Buchwert Goodwill	46.6	436.9	11.5
Wachstumsrate nach Ende der Planungsperiode	1.0%	2.0%	4.0%
Diskontsatz vor Steuern	9.0%	8.8%	18.5%

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

13 Finanzanlagen

	2016	2015
Darlehen an Dritte	0.9	1.3
Darlehen an verbundene Gesellschaften	8.4	8.7
Übrige Finanzanlagen	0.1	0.1
Total	9.4	10.1

14 Verbundene Gesellschaften

Joint Ventures	2016		2015	
	CHF	Anteil	CHF	Anteil
Sunil SFS intec Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd, Tianjin	13.4	50%	13.0	50%
Assoziierte				
Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG, Schramberg	13.0	30%	14.1	30%
Total	26.4		27.1	

Die verbundenen Gesellschaften erzielten in der Berichtsperiode einen Unternehmensgewinn von CHF 3.2 Mio. (Vj. 3.1).

Entwicklung	2016	2015
Anfangsbestand 1.1.	27.1	13.8
Kauf von Beteiligungen	-	14.3
Zugänge	1.5	-
Anteiliges Jahresergebnis	-0.3	-
Abgänge	-1.3	-
Umrechnungsdifferenzen	-0.6	-1.0
Schlussbestand 31.12.	26.4	27.1

Geschäftliche Beziehungen mit verbundenen Gesellschaften	2016	2015
Kauf von Waren und Dienstleistungen	0.3	-
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	1.3	0.6
Verkauf von Maschinen und Werkzeugen	2.1	2.1
Forderungen	0.9	0.6
Darlehen an verbundene Gesellschaften	8.4	8.7
Bankgarantien für verbundene Gesellschaften	11.0	10.9

2016

Bei Sunil SFS intec wurde eine Kapitalerhöhung (Zugang CHF 1.5 Mio.) durchgeführt. Für die HECO Gruppe konnte die definitive Kaufpreisallokation vorgenommen werden (Abgang CHF 1.3 Mio.).

2015

Am 1. Oktober 2015 hat die SFS Group eine Beteiligung von 30% an der HECO Gruppe (Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG) erworben. HECO erzielte im Geschäftsjahr 2015 mit rund 240 Mitarbeitenden einen Umsatz von € 35 Mio. 2018 kann die SFS Group eine Call-Option zum Erwerb weiterer Anteile am Gesellschaftskapital ausüben. Die Kaufpreisallokation ist seit Ende 2016 definitiv.

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

15 Übrige Verbindlichkeiten

	Bemessungsstufe	2016	2015
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten		27.9	25.4
Passive Rechnungsabgrenzungen		78.8	63.9
Derivative Finanzinstrumente	2	0.9	4.3
Total		107.6	93.6

16 Finanzschulden

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

	2016		2015	
	CHF	Zinssatz	CHF	Zinssatz
Banken	27.8	3.8%	17.2	6.2%
Kurzfristige Finanzschulden	27.8	3.8%	17.2	6.2%
Davon CHF	-	-	3.2	2.1%
Davon EUR	1.2	2.7%	0.9	4.4%
Davon USD	19.1	1.7%	5.1	2.6%
Davon TRY	6.6	10.4%	6.5	12.3%
Davon übrige Währungen	0.9	1.5%	1.5	1.5%
Banken	135.2	1.4%	12.1	2.1%
Sonstige Finanzschulden	0.3	2.0%	0.2	0.5%
Langfristige Finanzschulden	135.5	1.4%	12.3	2.0%
Davon CHF	0.3	2.0%	0.1	0.0%
Davon EUR	7.5	1.3%	9.5	1.6%
Davon USD	127.7	1.4%	2.7	3.9%
Total Finanzschulden	163.3	1.8%	29.5	4.4%

CHF-Syndikatskredit

Im August 2014 wurde zur Sicherung der Liquiditätsreserve ein neuer Kreditvertrag mit fünf Banken abgeschlossen. Die ursprüngliche Laufzeit des CHF-Syndikatskredites betrug fünf Jahre. Die SFS Group hat im 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 2016 zu 95% (Vj. 0) 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

Übrige Kredite

Im Weiteren sind zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden Aktiven mit Buchwert von CHF 19.2 Mio. (Vj. 21.6) für eine Kreditlimite von CHF 18.8 Mio. (Vj. 18.8) belastet. Von dieser sind CHF 13.1 Mio. (Vj. 15.1) beansprucht.

17 Latente Steuern

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

Latente Steueransprüche auf:	2016	2015
Sachanlagen	5.8	4.9
Immateriellem Anlagevermögen	14.5	11.0
Vorräten	6.8	2.9
Wertberichtigungen und Rückstellungen	16.5	11.3
Aktivierten Verlustvorträgen	1.6	1.2
Verrechnungen	-21.6	-13.2
Total	23.6	18.1

Latente Steuerverbindlichkeiten auf:		
Sachanlagen	42.9	38.4
Immateriellem Anlagevermögen	62.6	62.1
Vorräten	11.3	10.3
Wertberichtigungen und Rückstellungen	9.7	8.6
Verrechnungen	-21.6	-13.2
Total	104.9	106.2
Netto	81.3	88.1

Der Konzern verzichtet im Einklang mit der Ausnahmeregelung von IAS 12, latente Ertragssteuern auf Beteiligungen an Konzerngesellschaften zurückzustellen. Per 31. Dezember 2016 betragen die temporären Differenzen auf den Beteiligungen an Tochtergesellschaften inklusive Darlehen mit Eigenkapitalcharakter CHF 616.1 Mio. (Vj. 618.4).

Veränderung latente Steuern	2016	2015
Stand 1.1.	81.3	100.1
Kauf von Beteiligungen	9.0	1.2
Dekonsolidierung	-	0.2
Über die Erfolgsrechnung erfasst	-12.3	-7.1
Über das Gesamtergebnis erfasst	3.0	-5.2
Umrechnungsdifferenzen	0.3	-1.1
Stand 31.12.	81.3	88.1

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

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

Verlustvorträge	bilanziert		nicht bilanziert	
	2016	2015	2016	2015
Verfall in den nächsten 3 Jahren	0.2	0.3	1.0	1.1
Verfall in 4 bis 7 Jahren	0.2	0.1	2.2	2.8
Verfall nach 7 Jahren	4.9	4.1	6.8	6.6
Total	5.3	4.5	10.0	10.5

Bei den nicht bilanzierten Verlustvorträgen liegen die Steuersätze zwischen 25 und 41%.

18 Rückstellungen

	Pensionsplan Schweiz	Pensionspläne übrige	Dienstjubiläen Abfertigungen	Andere	Total
Stand 1.1.2015	16.4	10.7	10.0	3.8	40.9
Kauf von Beteiligungen	-	-	-	0.8	0.8
Zugänge	13.6	-1.6	0.9	0.3	13.2
Zahlungen	-	-0.3	-0.4	-0.2	-0.9
Auflösungen	-	-	-	-0.2	-0.2
Umrechnungsdifferenzen	-	-0.6	-0.7	-0.1	-1.4
Stand 31.12.2015	30.0	8.2	9.8	4.4	52.4
Kauf von Beteiligungen	2.0	-	-	0.1	2.1
Zugänge	27.2	-	0.9	0.3	28.4
Zahlungen	-	-0.3	-0.4	-	-0.7
Auflösungen	-	-0.3	-	-0.6	-0.9
Umrechnungsdifferenzen	-	-	-	-0.1	-0.1
Stand 31.12.2016	59.2	7.6	10.3	4.1	81.2

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

In den USA, Deutschland, Grossbritannien und Österreich bestehen Ende 2016 für die SFS Group nicht wesentliche, leistungsorientierte Pensionspläne. Sie werden mittels versicherungstechnischer Bewertungen nachgewiesen. Notwendige Rückstellungen sind in der Spalte "Pensionspläne Übrige" enthalten.

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

Die Spalte "Andere" enthält Rückstellungen nach IAS 37 für Gewährleistungsansprüche und Geschäftsrisiken. Gegen Verpflichtungen aus Produkthaftungspflicht ist die SFS Group versichert. Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden auf Basis von Erfahrungswerten gebildet und betragen CHF 3.2 Mio. (Vj. 2.9). Für übrige Geschäftsrisiken sind CHF 0.9 Mio. (Vj. 1.5) zurückgestellt.

19 Reserven

Die im Eigenkapital ausgewiesenen Reserven weisen diese Unterteilung auf:

	Gewinn- reserven	Umrech- nungen	Hedge Accounting	Pensions- pläne	Total
Stand 1.1.2015	1'835.8	-24.7	-0.7	-20.5	1'789.9
Unternehmensgewinn	104.1	-	-	-	104.1
Ausschüttung 2014	-56.3	-	-	-	-56.3
Währungseinflüsse	-	-35.3	-	-	-35.3
Über Gesamtergebnis	-	-	-	-20.0	-20.0
Cash Flow Absicherung	-	-	-1.9	-	-1.9
Stand 31.12.2015	1'883.6	-60.0	-2.6	-40.5	1'780.5
Unternehmensgewinn	122.0	-	-	-	122.0
Ausschüttung 2015	-56.3	-	-	-	-56.3
Währungseinflüsse	-	18.9	-	-	18.9
Über Gesamtergebnis	-	-	-	-21.3	-21.3
Cash Flow Absicherung	-	-	2.4	-	2.4
Stand 31.12.2016	1'949.3	-41.1	-0.2	-61.8	1'846.2

20 Nettoumsatz

	2016	2015
Bruttoumsatz	1'436.5	1'376.3
Fakturierte Fracht	8.0	7.7
Abgesicherte Fremdwährungseffekte	-1.4	-5.2
Skonti	-6.4	-7.0
Total	1'436.7	1'371.8

Der Bruttoumsatz nimmt um 4.4% zu (Vj. 0.5 Abnahme). Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ist 1.5% (Vj. 2.1). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 2.0% (Vj. 2.5) gewachsen. Der Währungseffekt macht 0.9% (Vj. -5.1) aus.

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

21 Betrieblicher Nebenertrag

	2016	2015
Dienstleistungsertrag	7.8	8.0
Mietertrag Immobilien	1.6	1.4
Anlagenbau	4.3	4.1
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	11.7	2.3
Buchgewinn auf Abgang Nettoaktiven	-	0.3
Total	25.4	16.1

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

Künftige Mindesteinnahmen aus Leasingertrag	2016	2015
Bis 1 Jahr	1.1	1.2
2 bis 5 Jahre	0.7	1.5
Über 5 Jahre	0.1	0.1
Total	1.9	2.8

22 Personalaufwand

	2016	2015
Löhne und Gehälter	327.5	310.5
Erfolgsbeteiligung	7.7	5.5
Sozialleistungen	70.6	50.6
Übriger Personalaufwand	10.5	10.9
Total	416.3	377.5

In verschiedenen Ländern werden beitragsorientierte Vorsorgepläne mit Versicherungsgesellschaften und staatlichen Vorsorgeeinrichtungen abgerechnet. Die Prämienzahlungen von CHF 9.1 Mio. (Vj. 8.5) sind im Personalaufwand enthalten.

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

23 Übriger betrieblicher Aufwand

	2016	2015
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	110.5	106.6
Verkaufs- und Vertriebskosten	76.5	68.9
Sonstiger Betriebsaufwand	38.5	34.1
Total	225.5	209.6

Im übrigen betrieblichen Aufwand sind in der Berichtsperiode operative Leasingaufwendungen im Betrag von CHF 9.2 Mio. (Vj. 7.7) enthalten.

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

Künftige Mindestzahlungen für Leasingaufwand	2016	2015
Bis 1 Jahr	10.9	7.8
2 bis 5 Jahre	26.3	17.8
Über 5 Jahre	4.6	4.6
Total	41.8	30.2

Forschungs- und Entwicklungskosten

Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst worden sind, betragen CHF 30.6 Mio. (Vj. 30.5). Sie fallen in den Bereichen Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung und Vorbereitung auf die Grossserienproduktionen an und sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten. Die Anforderungen für die Aktivierungsfähigkeit nach IFRS sind nicht erfüllt.

24 Finanzergebnis

	2016	2015
Bezahlte Zinsen	-2.9	-3.1
Veränderung Zinsabgrenzung	-0.1	-0.1
Zinsaufwand	-3.0	-3.2
Realisierte Erträge	1.0	0.9
Währungsdifferenzen Finanzanlagen	-2.0	2.5
Zins- und Wertschriftenerfolg	-1.0	3.4
Finanzergebnis	-4.0	0.2

25 Ertragssteuern

	2016	2015
Laufender Steueraufwand	40.9	33.0
Latenter Steuerertrag	-12.3	-7.1
Ertragssteuern	28.6	25.9
Überleitung:		
Gewinn vor Steuern	150.8	130.9
Erwarteter Steuersatz	17.4%	17.4%
Erwarteter Steueraufwand	26.2	22.8
Abweichende Steuersätze	6.2	0.7
Nicht steuerwirksame Posten	-1.4	-2.5
Änderungen bei Verlustvorträgen	-0.1	1.9
Vorjahres und übrige Posten	-2.3	3.0
Effektiver Steueraufwand	28.6	25.9
Effektiver Steuersatz	19.0%	19.8%

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

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

26 Ergebnis je SFS Aktie

	2016	2015
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000
Unternehmensgewinn SFS Aktionäre	122.0	104.1
Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert	3.25	2.78

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

Per 31. Dezember 2016 sind wie im Vorjahr 37'500'000 à CHF 0.10 ausgegeben und ausstehend. Es bestehen keine Verwässerungseffekte (Vj. keine).

Der Ausschüttungsantrag an die Generalversammlung lautet auf CHF 1.75 (Vj. 1.50) je Namenaktie bzw. CHF 65.6 Mio. (Vj. 56.3).

27 Pensionsplan Schweiz

Die Mitarbeitenden der SFS Group in der Schweiz sind bei der SFS Pensionskasse im Rahmen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) gegen die Risiken Alter, Tod und Invalidität versichert.

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

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

Die Leistungen des Vorsorgeplans liegen über dem gesetzlich vorgeschriebenen Minimum. Sie finanzieren sich aus den geleisteten Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträgen sowie einer jährlichen Verzinsung der Sparguthaben der Versicherten. Die vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer geleisteten Beiträge bestimmen sich nach der Höhe des versicherten Lohnes und variieren abhängig vom Alter. Sie betragen je 2.75% bis 7.5% (Vj. je 2.5% bis 7.25%).

Im Falle einer Unterdeckung auf vorsorgerechtlicher Basis (BVG) ist das Leitungsorgan gesetzlich verpflichtet, Massnahmen zu ergreifen. Mögliche Massnahmen wären unter anderem Anpassungen am Leistungsplan und zusätzliche Beitragszahlungen des Unternehmens und der Versicherten. Die aktuelle Finanzlage der SFS Pensionskasse zeigt Ende 2016 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 116.3% (Vj. 115%).

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

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

Bilanz-Vermögensstatus	2016	2015	2014	2013	2012
Vorsorgevermögen	519.2	490.3	478.0	433.8	400.4
Vorsorgeverpflichtungen	-578.4	-520.3	-494.4	-430.9	-436.4
Nettoguthaben/(Verpflichtung) in Bilanz	-59.2	-30.0	-16.4	2.9	-36.0

Entwicklung der Vorsorgeverpflichtungen	2016	2015
Verpflichtungen 1.1.	-520.3	-494.4
Änderungen im Versichertenkreis	-11.2	-
Anpassung Umwandlungssatz	-	18.2
Dienstzeitaufwand	-24.9	-25.1
Zinsaufwand	-3.9	-6.2
Erfahrungsbedingte Anpassung	-5.6	1.5
Veränderungen Finanzannahmen	-25.8	-29.5
Ausbezahlte Leistungen	13.3	15.2
Verpflichtungen 31.12.	-578.4	-520.3

Entwicklung des Vorsorgevermögens	2016	2015
Vorsorgevermögen 1.1.	490.2	478.0
Änderungen im Versichertenkreis	9.2	-
Arbeitgeberbeiträge	11.0	10.4
Arbeitnehmerbeiträge	11.0	10.4
Zinsertrag	3.7	6.0
Vermögensertrag	7.8	1.1
Aufwand für Verwaltung	-0.4	-0.4
Ausbezahlte Leistungen	-13.3	-15.2
Vorsorgevermögen 31.12.	519.2	490.3

Personalvorsorgekosten	2016	2015
Arbeitgeberbeiträge	-11.0	-10.4
Zusätzlicher Dienstzeitaufwand Arbeitgeber	-3.0	-4.3
Anpassung Umwandlungssatz	-	18.2
Nettozinsaufwand	-0.2	-0.2
Aufwand für Verwaltung	-0.4	-0.4
Über die Erfolgsrechnung erfasst	-14.6	2.9
Vermögensertrag	7.8	1.1
Veränderungen Finanzannahmen	-28.1	-29.5
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-5.5	1.5
Über das Gesamtergebnis erfasst	-25.8	-26.9

Der effektive Vermögensertrag beträgt im 2016 CHF 11.5 Mio. (Vj. 7.1). Die geschätzten Arbeitgeberbeiträge für 2017 betragen CHF 11.0 Mio. (Vj. 10.5). Der Versichertenkreis hat sich um die Mitarbeitenden der Stamm AG erhöht.

Unter Berücksichtigung der schrittweisen Senkung des Umwandlungssatzes führt der berechnete Dienstzeitaufwand im 2015 zu einer einmaligen Reduktion der Personalvorsorgekosten von CHF 18.2 Mio.

Annahmen/Parameter	2016	2015
Diskontsatz/Rendite der Anlagen	0.40%	0.75%
Künftige Lohnerhöhungen	1.00%	1.00%
Demografische Annahmen	BVG 2015 GT	BVG 2010 GT
Durchschnittliches Pensionierungsalter	64/63	64/63
Duration der Leistungsverpflichtung	12.5 Jahre	11.6 Jahre

Sensitivitätsanalysen

Wesentliche Annahmen für die Berechnung der Vorsorgeverpflichtung sind der Diskontsatz und künftige Lohnerhöhungen. Folgende Sensitivitätsanalysen zeigen mögliche Veränderungen der Vorsorgeverpflichtung per 31. Dezember 2016 auf:

- eine Senkung/Erhöhung des Diskontsatzes um 25 Basispunkte (Vj. 25) erhöht die Vorsorgeverpflichtung um CHF 23.8 Mio. (Vj. 20.5) bzw. reduziert sie um CHF 22.3 Mio. (Vj. 19.2)
- eine Lohnerhöhung/Lohnsenkung um 50 Basispunkte (Vj. 50) erhöht die Vorsorgeverpflichtung um CHF 2.9 Mio. (Vj. 2.8) bzw. reduziert sie um CHF 2.7 Mio. (Vj. 2.7)

Versichertenstruktur

2016	Aktive	Rentner	Total
Anzahl	2'170	490	2'660
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	372.2	206.1	578.3

2015

Anzahl	2'129	464	2'593
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen	348.1	172.2	520.3

Anlagestruktur des Vorsorgevermögens	2016	2015
Liquide Mittel	37.1	52.7
Börsennotierte Obligationen	141.8	145.2
Börsennotierte Aktien	185.6	156.6
Nicht börsennotierte Aktien	18.2	18.9
Immobilien	135.5	116.3
Übrige Anlagen	1.0	0.6
Vorsorgevermögen 31.12.	519.2	490.3

Die Anlagestrategie sieht einen Anteil von 34% Aktien, 42% festverzinslichen Obligationen und 24% Immobilien vor. Das Vorsorgevermögen enthält Aktien der SFS Group AG im Betrag von CHF 0.1 Mio. (Vj. 2.4). Wie in den Vorjahren sind keine selbst genutzten Immobilien im Vorsorgevermögen enthalten.

28 Derivative Finanzinstrumente

Devisenterminkontrakte	Kontraktwerte					Marktwert	Bemes- sungsstufe
	CHF	EUR	USD	CNY	MYR		
2016							
EUR Verkauf/CHF Kauf	58.3	-53.8	-	-	-	0.7	2
USD Verkauf/EUR Kauf	-	2.9	-4.0	-	-	-0.9	2
USD Verkauf/MYR Kauf	-	-	-1.5	-	6.7	0.0	2
2015							
EUR Verkauf/CHF Kauf	63.3	-60.7	-	-	-	-2.2	2
USD Verkauf/CHF Kauf	10.0	-	-10.0	-	-	0.2	2
USD Verkauf/EUR Kauf	-	5.9	-8.0	-	-	-1.4	2
USD Verkauf/CNY Kauf	-	-	-21.3	135.3	-	-0.5	2

29 Transaktionen mit nahestehenden Personen

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

Entschädigung an Organmitglieder	2016	2015
Entschädigungen	5.2	5.5
Vorsorgeleistungen	0.2	0.2
Einschlag auf Aktienkäufe	0.1	0.0
Total	5.5	5.7
Anzahl Organmitglieder	15	14

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

Geschäftliche Beziehungen mit Organmitgliedern

Mit Organmitgliedern oder ihnen nahestehenden Gesellschaften bestehen folgende geschäftliche Beziehungen:

	2016	2015
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	3.1	3.2
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	1.2	0.8
Forderungen	0.3	0.2

Geschäftliche Beziehungen mit Vorsorgeeinrichtungen

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

30 Veränderungen im Konsolidierungskreis

	2016	davon Tegra Medical	2015
Kauf von Beteiligungen			
Liquide Mittel	10.8	3.9	0.8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	15.3	11.1	1.9
Vorräte	14.9	9.2	4.3
Übriges Umlaufvermögen	1.2	0.8	1.6
Sachanlagen	34.0	26.1	0.7
Immaterielles Anlagevermögen	120.3	86.2	6.2
Goodwill	92.7	76.9	-
Kurzfristiges Fremdkapital	-11.8	-6.0	-1.5
Finanzschulden	-	-	-3.7
Latente Steuern (netto)	-9.0	-1.6	-1.2
Übrige Rückstellungen	-2.1	-	-0.8
Kaufpreis	266.3	206.6	8.3
Liquide Mittel	-10.8	-3.9	-0.8
Aufgeschobener Kaufpreis	-6.1	-0.5	-
Ausweis in Cash Flow Rechnung	249.4	202.2	7.5

Der aufgeschobene Kaufpreis von CHF 6.1 Mio. betrifft die Akquisitionen Stamm AG, Ncase Ltd und Tegra Medical. Er stellt eine Kaufpreiskomponente dar, die erst beim Erreichen von erfolgsabhängenden Ergebnissen fällig wird. Die Kaufpreisallokationen sind per Bilanzstichtag provisorisch.

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. Die ausgewiesenen Werte sind provisorisch, da eine im 2017 fällige Preiskomponente vom Jahresergebnis 2016 abhängt.

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. Die ausgewiesenen Werte sind provisorisch, da eine im 2017 fällige Preiskomponente vom Jahresergebnis 2017 abhängt.

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 wird Tegra Medical als eigenständige Division Medical innerhalb des Segments Engineered Components geführt. Die ausgewiesenen Werte sind provisorisch. Der definitive Kaufpreis hängt vom Jahresergebnis 2016 ab. Das lokale Management ist mit 1.9% an Tegra Medical beteiligt.

2015

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

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

31 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf die Konzernrechnung des am 31. Dezember 2016 beendeten Geschäftsjahres haben.

32 Konzerngesellschaften

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2016	2015	Währung	(in 1'000)	
China	Guangzhou	Guangzhou SFS intec Fastening & Precision Parts Co., Ltd	-	100.0	-	-	-
	Nansha-Guangzhou	SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	93'959	V, P
	Shanghai	Unisteel Fastening Systems (Shanghai) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	100'688	V, P
	Suzhou	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.	98.1	-	USD	0	V, P
Dänemark	Vejle	Unibolt A/S	-	100.0	-	-	-
Deutschland	Mörfelden-Walldorf	GESIPA Blindniettechnik GmbH	100.0	100.0	EUR	5'000	V, P
	Oberursel	SFS intec GmbH	100.0	100.0	EUR	5'000	V, P
		SFS intec Beteiligungen GmbH & Co. KG	99.0	99.0	EUR	4'000	H
Olpe	W+O Niettechnik GmbH	-	100.0	-	-	-	
Estland	Tallinn	SFS intec Oy Eesti Filiaal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Finnland	Nummela	SFS intec Oy	100.0	100.0	EUR	84	V
Frankreich	Valence	GESIPA SAS	-	100.0	-	-	-
		SFS Group SAS	100.0	100.0	EUR	3'078	V, P
		SFS unimarket SAS	-	100.0	-	-	-
Grossbritannien	Keighley	GESIPA Blind Riveting Systems Ltd	100.0	100.0	GBP	840	V, P
	Leeds	QBM Distributors Ltd	100.0	100.0	GBP	100	V
		SFS intec Holdings Ltd	100.0	100.0	GBP	2'000	H
		SFS intec Ltd	100.0	100.0	GBP	2'500	V, P
		Ncase Ltd	100.0	-	GBP	0	H
		Ekoklad Ltd	100.0	-	GBP	0	V
		Kladfix Ltd	100.0	-	GBP	0	V
Nvelope Rainscreen Systems Ltd	100.0	-	GBP	0	V		
Indien	Pune	Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd	88.8	88.8	INR	46'654	V, P
		Pusalkar Fluid Power Pvt. Ltd	88.8	88.8	INR	17'672	V, P
Italien	Pordenone	SFS intec 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
Niederlande	Helmond	Afast Holding B.V.	100.0	100.0	EUR	18	V, P
Norwegen	Lorenskog	SFS intec AS	100.0	100.0	NOK	2'500	V
Österreich	Korneuburg	SFS intec GmbH	100.0	100.0	EUR	146	V, P
	Wien	GESIPA Blindnietvertriebs GmbH	100.0	100.0	EUR	365	V
Polen	Legionowo	GESIPA Polska Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	1'000	V
	Poznan	SFS intec Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	8'600	V
Portugal	Malveira	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U. Sucursal em Portugal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Schweden	Strängnäs	SFS intec AB	100.0	100.0	SEK	200	V, P

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Grundkapital		Tätigkeit
			2016	2015	Wäh- rung	(in 1'000)	
Schweiz	Heerbrugg Gemeinde Au/SG	SFS intec Holding AG	100.0	100.0	CHF	5'400	H
		SFS intec AG	100.0	100.0	CHF	6'550	V, P
		SFS unimarket AG	100.0	100.0	CHF	12'550	V, P
		SFS services AG	100.0	100.0	CHF	100	DL
	Bäretswil	Allchemet AG	100.0	100.0	CHF	340	V
	Hallau	Stamm AG	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	63.0	SGD	2'020	V, H
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	-	NT\$	n/a	DL
Tschechische Republik	Brno	GESIPA CZ s.r.o.	100.0	100.0	CZK	1'700	V
	Turnov	SFS intec s.r.o.	100.0	100.0	CZK	205'000	V, P
Türkei	Torbali-Izmir	SFS intec Bağlanti Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	91.4	91.4	TRY	3'000	V, P
Ungarn	Janossomorja	GESIPA Hungary Kft.	100.0	100.0	HUF	12'500	V
		SFS intec Kft.	100.0	100.0	HUF	400'000	V, P
USA	Mocksville, NC	GESIPA Fasteners USA, Inc.	-	100.0	-	-	-
	Wyomissing, PA	SFS Group USA, Inc.	100.0	100.0	USD	34'000	V, P
		SFS Aquisition Holding, Inc.	98.1	-	USD	140'000	H
	Franklin, MA	Tegra-CTW Holdings, LLC	98.1	-	USD	41'473	H
		Tegra Medical, LLC	98.1	-	USD	23'465	V, P
		Tegra Medical CR, LLC	98.1	-	USD	0	H
	Hernando, MS	Tegra Medical (MS), LLC	98.1	-	USD	17'275	V, P
	Seattle, WA	Nvelope Rainscreen Systems Corporation	100.0	-	USD	0	V

DL = Dienstleistungen

P = Produktion

V = Vertrieb

H = Holding

2016

Die Aktivitäten der SFS unimarket SAS in Frankreich werden über die Schweiz abgewickelt. Das Unternehmen 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. Sie treten neu unter der Firma SFS Group auf. Weitere Zusammenlegungen sind im 2017 geplant.

2015

Das nicht zum Kerngeschäft gehörende Unternehmen SPI Precision (Suzhou) Pte. Ltd in Singapur wurde zusammen mit der Tochtergesellschaft SPI Precision (Suzhou) Co., Ltd auf Ende 2015 verkauft.

33 Währungskurse

	Einheit	Bilanz		Erfolgsrechnung	
		2016	2015	2016	2015
China	CNY 100	14.670	15.250	14.784	15.317
Costa Rica	CRC 100	0.185	-	0.180	-
Dänemark	DKK 100	14.445	14.500	14.705	14.344
EU	EUR 1	1.074	1.082	1.090	1.068
Grossbritannien	GBP 1	1.254	1.467	1.325	1.471
Indien	INR 100	1.500	1.500	1.467	1.495
Kanada	CAD 1	0.757	0.712	0.744	0.753
Malaysia	MYR 100	22.710	23.050	22.866	24.460
Norwegen	NOK 100	11.819	11.240	11.758	11.957
Polen	PLN 100	24.350	25.420	24.992	25.538
Schweden	SEK 100	11.242	11.790	11.529	11.415
Singapur	SGD 1	0.705	0.701	0.714	0.701
Taiwan	TWD 100	3.150	-	3.070	-
Tschechien	CZK 100	3.974	4.000	4.033	3.912
Türkei	TRY 100	28.968	33.850	32.694	34.806
Ungarn	HUF 100	0.347	0.346	0.350	0.345
USA	USD 1	1.019	0.990	0.986	0.963

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 2016, der Konsolidierten Erfolgsrechnung, dem Konsolidierten Gesamtergebnis, 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 71 bis 111) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2016 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz, den International Standards on Auditing (ISA) sowie 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 sowie dem Code of Ethics for Professional Accountants des International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA Code), 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 7'540'000

Wir haben bei elf Konzerngesellschaften in sieben Ländern Prüfungen („full scope audits“) durchgeführt. Bei weiteren vier Konzerngesellschaften in vier Ländern haben wir einen Review durchgeführt.

Unsere Prüfungen decken 84% der Umsatzerlöse und 85% der Aktiven des Konzerns ab.

Als besonders wichtige Prüfungssachverhalte haben wir folgende Themen identifiziert:

- Werthaltigkeitsüberprüfung Goodwill
- Bewertung des immateriellen Anlagevermögens aus der Akquisition der Tegra-CTW Gruppe (Tegra)

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 einen Review abdecken. Bei den übrigen Gesellschaften stützen wir uns auf bereits abgeschlossene statistische Prüfungen sowie auf Analysen von wesentlichen Veränderungen ab. 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. Dies ermöglicht uns, ein Prüfungsurteil zur Konzernrechnung als Ganzes abgeben zu können, unter Berücksichtigung der Konzernorganisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher der Konzern tätig ist.

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 7'540'000
<i>Herleitung</i>	5% vom Gewinn 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 das Ergebnis 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 300'000 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte

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.

Werthaltigkeitsüberprüfung Goodwill

Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Das immaterielle Anlagevermögen beinhaltet einen Goodwill von CHF 609.5 Millionen per 31. Dezember 2016. Dies entspricht rund 25% der Bilanzsumme. Die Beurteilung der Werthaltigkeit des Goodwills stellte für uns einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar. Die Werthaltigkeitsüberprüfung des Goodwills muss jährlich vorgenommen werden. Dabei bestehen erhebliche Ermessensspielräume insbesondere in folgenden Bereichen:

- Annahmen über das erwartete Umsatzwachstum in der Planperiode.
- Annahmen zur Herleitung der gewichteten Kapitalkosten (Diskontsatz).

Bezüglich Goodwill haben wir folgende Risiken identifiziert: Der Goodwill könnte in seinem Wert beeinträchtigt sein, wenn die vom Management gewählten Annahmen zu erwarteten Umsätzen und zur Herleitung des Diskontsatzes zu optimistisch wären.

Es besteht ein definierter Prozess zur Werthaltigkeitsüberprüfung von Goodwill. Das Management führt diese durch und legt sie dem Audit Committee zur Genehmigung vor.

Das Management schätzt dabei die Umsätze für die Planperiode aufgrund von Erfahrungswerten und Erwartungen an die Marktentwicklung. Das vom Verwaltungsrat genehmigte Budget und die Mittelfristplanung stellen hierfür die Basis dar. Die gewichteten Kapitalkosten werden mit den am Markt beobachtbaren Inputdaten und spezifischen Faktoren der einzelnen Gesellschaften hergeleitet.

Wesentliche Annahmen für die Werthaltigkeitsüberprüfung von Goodwill sind in Anhang 12 offengelegt.

Unser Prüfungsvorgehen

Wir konzentrierten unsere Prüfung auf die prognostizierten Umsätze und die verwendeten gewichteten Kapitalkosten und wählten folgendes Vorgehen:

- Wir verglichen die Geschäftsergebnisse inklusive der Umsätze des Berichtsjahres mit den Resultaten der Vorjahresprognose. Dies erlaubte uns, im Nachhinein allfällig zu optimistische Annahmen zu identifizieren.
- Die vom Management verwendeten Annahmen zur Umsatzentwicklung haben wir mit den Prognosen in den vom Verwaltungsrat genehmigten Budgets und der Mittelfristplanung abgestimmt.
- Die Annahmen zu den gewichteten Kapitalkosten haben wir, wo möglich, mit unabhängigen Marktdaten abgeglichen. Die übrigen gesellschaftsspezifischen Annahmen haben wir mit den Annahmen vergleichbarer Unternehmen, unter Berücksichtigung länderspezifischer Besonderheiten, plausibilisiert.
- Wir prüften weiter die vom Management erstellten Sensitivitätsanalysen zu den oben genannten wichtigsten Annahmen. Diese Analysen erleichterten es uns, das Wertbeeinträchtigungsrisiko des Goodwills insgesamt besser einzuschätzen.

Unsere Prüfungsergebnisse stützen die vom Management verwendeten Annahmen und Planzahlen im Rahmen der Werthaltigkeitsüberprüfung des Goodwills zum 31. Dezember 2016.

Bewertung des immateriellen Anlagevermögens aus der Akquisition der Tegra-CTW Gruppe (Tegra)

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsvorgehen</i>
<p>Im Rahmen der provisorischen Kaufpreisallokation für die Akquisition Tegra per 30. November 2016 (Closing-Datum) wurde immaterielles Anlagevermögen (Kunden, Marke und Technologie) identifiziert und mit CHF 86.2 Millionen bewertet.</p> <p>Die Prüfung des in der Kaufpreisallokation bewerteten immateriellen Anlagevermögens Kunden, Marke und Technologie stellt für uns einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar. Es bestehen erhebliche Ermessensspielräume in der Bewertung:</p> <ul style="list-style-type: none">• Annahme des erwarteten Umsatzwachstums in der Bewertungsperiode.• Annahmen zur Herleitung der gewichteten Kapitalkosten (Diskontsatz).• Annahmen über Kundenfluktuationsrate.• Annahmen betreffend Royalties der Marke und Technologie. <p>Bezüglich der Bewertung des immateriellen Anlagevermögens Kunden, Marke und Technologie haben wir folgende Risiken identifiziert: Die vom Management gewählten Annahmen könnten zu unrealistisch sein und das immaterielle Anlagevermögen Kunden, Marke und Technologie könnte über- bzw. unterbewertet sein. Der aus der Akquisition resultierende Goodwill könnte als Folge davon zu tief oder zu hoch sein.</p> <p>Es besteht ein definierter Prozess zur Bewertung des immateriellen Anlagevermögens im Rahmen einer Kaufpreisallokation. Das Management führt die Bewertung durch und legt diese dem Audit Committee zur Genehmigung vor.</p>	<p>Wir fokussierten unsere Prüfung auf die prognostizierten Umsätze, die verwendeten gewichteten Kapitalkosten und die Annahmen über die Kundenfluktuationsrate und Royalties. Wir wählten dabei folgendes Vorgehen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Wir verglichen die Geschäftsergebnisse inklusive der Umsätze des Berichtsjahres und der Vorjahre mit den vom Management festgelegten Umsatzprognosen. Dies erlaubt uns, allfällige zu optimistische Annahmen zu identifizieren.• Die vom Management verwendeten Annahmen zur Umsatzentwicklung haben wir mit der vom Audit Committee genehmigten provisorischen Kaufpreisallokation abgestimmt.• Die Annahmen zu den gewichteten Kapitalkosten haben wir, wo möglich, mit unabhängigen Marktdaten abgeglichen. Die übrigen gesellschaftsspezifischen Annahmen haben wir mit den Annahmen vergleichbarer Unternehmen, unter Berücksichtigung der länderspezifischen Besonderheiten, plausibilisiert.• Die vom Management verwendeten Annahmen zur Kundenfluktuationsrate sowie zu den Royalties der Marke und der Technologie verglichen wir mit eigenen Erfahrungswerten von ähnlichen Industrieunternehmen. Dies ermöglichte uns, zu unrealistische Annahmen festzustellen, welche zu einer Über- bzw. Unterbewertung der Kunden, Marke und Technologie führen würden.

Das Management schätzt dabei die Umsätze für die Bewertungsperiode aufgrund von Erfahrungswerten und Erwartungen an die Marktentwicklung. Die gewichteten Kapitalkosten werden mit den am Markt beobachtbaren Inputdaten und spezifischen Faktoren der Gesellschaft hergeleitet. Die Annahmen über die Höhe der Kundenfluktuationsrate und Royalties schätzt das Management aufgrund von Erfahrungswerten und externen Benchmarks.

Detaillierte Angaben zum immateriellen Anlagevermögen aus der provisorischen Kaufpreisallokation Tegra finden sich in Anhang 30.

Unsere Prüfungsergebnisse stützen die vom Management verwendeten Annahmen und Planzahlen zur Bewertung der immateriellen Anlagen Kunden, Marke und Technologie im Rahmen der provisorischen Kaufpreisallokation.

Übrige Informationen im Geschäftsbericht

Der Verwaltungsrat ist für die übrigen Informationen im Geschäftsbericht verantwortlich. Die übrigen Informationen umfassen alle im Geschäftsbericht dargestellten Informationen, mit Ausnahme der Konzernrechnung, der Jahresrechnung und des Vergütungsberichts der SFS Group AG und unserer dazugehörigen Berichte.

Die übrigen Informationen im Geschäftsbericht sind nicht Gegenstand unseres Prüfungsurteils zur Konzernrechnung und wir machen keine Prüfungsaussage zu diesen Informationen.

Im Rahmen unserer Prüfung der Konzernrechnung ist es unsere Aufgabe, die übrigen Informationen im Geschäftsbericht zu lesen und zu beurteilen, ob wesentliche Unstimmigkeiten zur Konzernrechnung oder zu unseren Erkenntnissen aus der Prüfung bestehen oder ob die übrigen Informationen anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf der Basis unserer Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung der übrigen Informationen vorliegt, haben wir darüber zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang keine Bemerkungen anzubringen.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den IFRS 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 und den ISA 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 Website 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, 9. März 2017

Jahresrechnung der SFS Group AG

Bilanz 120

Erfolgsrechnung 121

Anhang 121

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns 124
und der gesetzlichen Kapitaleinlagereserven

Bericht der Revisionsstelle 125

Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	31.12.2016	31.12.2015
Flüssige Mittel	14.6	19.3
Übrige kurzfristige Forderungen Konzerngesellschaften	49.5	52.5
Umlaufvermögen	64.1	71.8
Finanzanlagen	0.1	0.1
Finanzanlagen Konzerngesellschaften	738.8	696.8
Beteiligungen	90.8	90.8
Anlagevermögen	829.7	787.7
Aktiven	893.8	859.5

Passiven in Mio. CHF		
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	22.6	21.6
Passive Rechnungsabgrenzungen	0.7	0.7
Kurzfristiges Fremdkapital	23.3	22.3
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	33.6	14.2
Langfristiges Fremdkapital	33.6	14.2
Aktienkapital	3.8	3.8
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	210.6	266.9
Gesetzliche Gewinnreserven	1.9	1.9
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	345.5	275.3
Eigenkapital	836.9	823.0
Passiven	893.8	859.5

Erfolgsrechnung

Ertrag in Mio. CHF	2016	2015
Beteiligungsertrag	66.0	63.0
Zinsertrag	5.4	5.7
Total Ertrag	71.4	68.7
Aufwand in Mio. CHF		
Zinsaufwand	-0.4	-0.5
Währungsverlust Finanzanlagen (netto)	0.0	-0.3
Verwaltungsaufwand	-0.4	-0.4
Total Aufwand	-0.8	-1.2
Jahresergebnis vor Steuern	70.6	67.5
Direkte Steuern	-0.4	-0.4
Jahresergebnis	70.2	67.1

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:

	2016		2015	
	Grundkapital	Anteil ¹	Grundkapital	Anteil ¹
SFS intec Holding AG, Heerbrugg, Gemeinde Au/SG, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, Heerbrugg, Gemeinde Au/SG, Schweiz	12.6	100%	12.6	100%
SFS services AG, Widnau, Schweiz	0.1	100%	0.1	100%

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

¹ Stimm- und Kapitalanteil

4 Aktienkapital

Das Aktienkapital ist wie im Vorjahr in 37'500'000 Aktien 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. 10 der Verordnung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht über die Börsen und den Effektenhandel (BEHV-FINMA).

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte	31.12.2016	31.12.2015
Gründerfamilien	55.0%	55.1%

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

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

6 Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung

Die nachfolgenden Tabellen geben Auskunft über die Aktienbestände der Organmitglieder:

	Anzahl Aktien am 31.12.2016	Anzahl Aktien am 31.12.2015
Verwaltungsrat		
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives Mitglied (Vj. exekutiv)	194'480	n/a
Ruedi Huber, nicht exekutives Mitglied	247'404	245'960
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	7'780	6'680
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'780	4'680
Karl Stadler, nicht exekutives Mitglied	2'522'580	2'521'480
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	2'780	1'680
Total	2'980'804	2'780'480

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

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

	Anzahl Aktien am 31.12.2016	Anzahl Aktien am 31.12.2015
Konzernleitung		
Heinrich Spoerry, Chief Executive Officer bis 31.12.2015	n/a	190'280
Thomas Bamberger, Leiter Division Riveting	1'870	1'170
Arthur Blank, Leiter Division Construction	13'340	12'840
Jens Breu, Chief Executive Officer seit 1.01.2016	7'580	6'330
Rolf Frei, Chief Financial Officer	62'850	61'530
J. Mark King, Leiter Division Medical	0	n/a
Walter Kobler, Leiter Division Industrial	20'000	19'500
George Poh, Leiter Division Electronics	51'780	50'330
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	14'880	14'080
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics	19'290	18'190
Total	191'590	374'250

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 210'674'250 (Vj. 266'924'250) 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.

Eventualverbindlichkeiten	31.12.2016	31.12.2015
Garantieverpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften	214.7	74.1
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	10.9	10.9
Davon beansprucht	168.5	21.2

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns und der gesetzlichen Kapitaleinlagereserven

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns

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

Bilanzgewinn in Mio. CHF	31.12.2016	31.12.2015
Gewinnvortrag	275.3	208.2
Jahresergebnis	70.2	67.1
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	345.5	275.3
Vortrag auf neue Rechnung	345.5	275.3

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der gesetzlichen Kapitaleinlagereserve

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve von CHF 1.75 (Vj. 1.50) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Gesetzliche Kapitaleinlagereserve in Mio. CHF	31.12.2016	31.12.2015
Vortrag gesetzliche Kapitaleinlagereserve	210.6	266.9
Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve	-65.6	-56.3
Vortrag auf neue Rechnung	145.0	210.6

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 2016 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 119 bis 124) zum 31. Dezember 2016 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 4'185'000
<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 300'000 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 Website 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 Bilanzgewinns und der Reserven dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Martin Bettinaglio
Revisionsexperte

Zürich, 9. März 2017

Informationen für Aktionäre

Die Namenaktien der SFS Group AG von nominal CHF 0.10 sind seit 7. Mai 2014 notiert an der SIX Swiss Exchange AG (International Reporting Standard).

	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2014
Anzahl Namenaktien	37'500'000	37'500'000	37'500'000
Anzahl dividendenberechtigte Aktien	37'500'000	37'500'000	37'500'000
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000	35'814'167
Anzahl Aktionäre	6'641	6'941	6'778
Börsenkurse (in CHF)			
Höchstkurs	83.15	79.00	79.30
Tiefstkurs	60.45	56.90	62.50
Jahresschlusskurs	83.10	70.00	79.10
Aktienkennzahlen			
Ergebnis je Aktie in CHF	3.25	2.78	3.07
Cash Ergebnis je Aktie in CHF	4.59	4.03	4.32
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.75	1.50	1.50
Ausschüttungsquote in % vom konsolidierten Unternehmensgewinn	53.7	53.6	51.0
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	25.6	25.2	25.8
Cash Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	18.1	17.4	18.3
Börsenkapitalisierung			
In Mio. CHF (Jahresschlusskurs x Anzahl dividendenberechtigte Aktien)	3'116.3	2'625.0	2'966.3
In % des Nettoumsatzes	216.9	191.4	214.7
In % vom Eigenkapital	167.5	146.4	164.3

Das Cash Ergebnis je Aktie berechnet sich aus dem Unternehmensgewinn vor Amortisation immaterieller Werte und vor Auflösung deren latenten Steuern dividiert durch den gewichteten Durchschnitt der Anzahl Aktien. Das Cash Ergebnis beträgt im Berichtsjahr CHF 172.1 Mio. (Vj. 151.1)

Termine

Freitag, 10. März 2017	Veröffentlichung Jahresergebnisse 2016
Mittwoch, 26. April 2017	24. Generalversammlung der SFS Group AG
Freitag, 21. Juli 2017	Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2017

Valoren-Nr.	23.922.930
ISIN	CH 023 922 930 2
SIX Swiss Exchange AG	SFSN
Reuters	SFSN.S
Bloomberg	SFSN SW
Fact Set	SFSN-CH

Geschäftsbericht 2016

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

Haftungsausschluss

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

Impressum

Herausgeber:
SFS Group AG

Konzept und Gestaltung:
schneitermeier AG

Text:
SFS Group AG



SFS Group AG

Rosenbergsaustrasse 8 | 9435 Heerbrugg | Schweiz
T +41 71 727 51 51 | F +41 71 727 51 03
corporate.communications@sfs.biz | www.sfs.biz