



SFS



**Quantensprung bei
Marktposition & Grösse**

SFS etabliert mit Hoffmann Group internationale Präsenz im Bereich Qualitätswerkzeuge
22. Dezember 2021, Heerbrugg

Die heutigen Redner

Herzlich willkommen zum Videowebcast



Jens Breu
Chief Executive Officer



Volker Dostmann
Chief Financial Officer

Agenda

- | | |
|--|----------------------------------|
| 1. Key Takeaways | Jens Breu |
| 2. SFS Group und Segment Distribution & Logistics (D&L) | Jens Breu |
| 3. Hoffmann Group | Jens Breu |
| 4. Strategische Logik | Jens Breu |
| 5. Finanzierung | Volker Dostmann |
| 6. Organisatorischer Einbezug in die SFS Group | Volker Dostmann |
| 7. Nächste Schritte | Volker Dostmann |
| 8. Q&A | Jens Breu/Volker Dostmann |

Key Takeaways

Key Takeaways

Quantensprung in Bezug auf Marktposition und Grösse

- SFS etabliert mit Hoffmann Group (Hoffmann) internationale Präsenz im Bereich Qualitätswerkzeuge
- Zwei führende Unternehmen, die eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit sowie hohe Übereinstimmung hinsichtlich Leistungsversprechen und Werthaltung verbindet
- 2021 erzielt Hoffmann mit rund 3'000 Mitarbeitenden einen Umsatz von ca. EUR 1.0 Mia.
- Bündelung der Kräfte markiert Meilenstein und schafft bedeutende Entwicklungsmöglichkeiten:
 - Cross-Selling bei mechanischen Befestigungs- und elektronischen Beschaffungssystemen
 - Vorteile bei Digitalisierung, Logistik, Software und Einkauf nutzen
 - Zugang zum grössten Werkzeug-Logistikzentrum Europas
- Einbezug von Hoffmann auf Stufen Aktionariat, Verwaltungsrat und Konzernleitung bei SFS schafft Kontinuität und Basis für erfolgreiche zukünftige Entwicklung
- Transaktion ab erstem Jahr mit positiver Wirkung auf Gewinn pro Aktie

SFS Group und Segment D&L

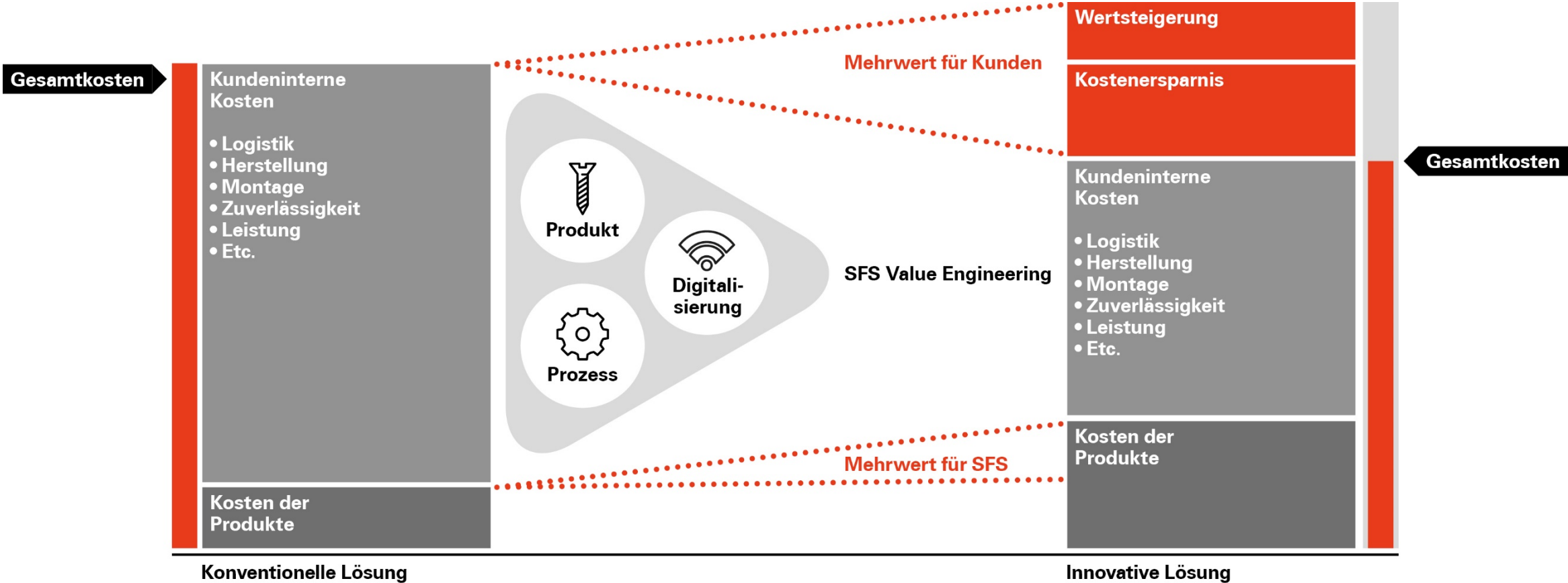
Erfolgskritische Produkte für Nischenanwendungen

Wir sind an Ihrer Seite – 24/7



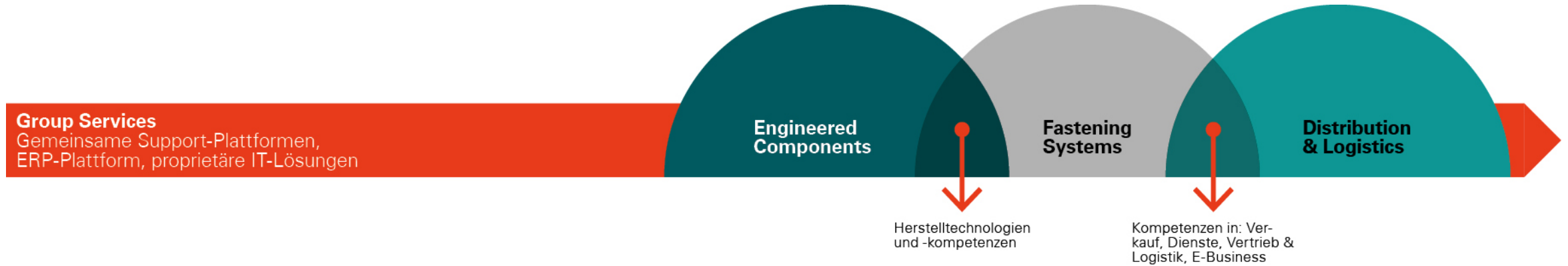
SFS Leistungsversprechen

Inventing success together – Erfolg gemeinsam erfinden



Segmente und Kompetenzen

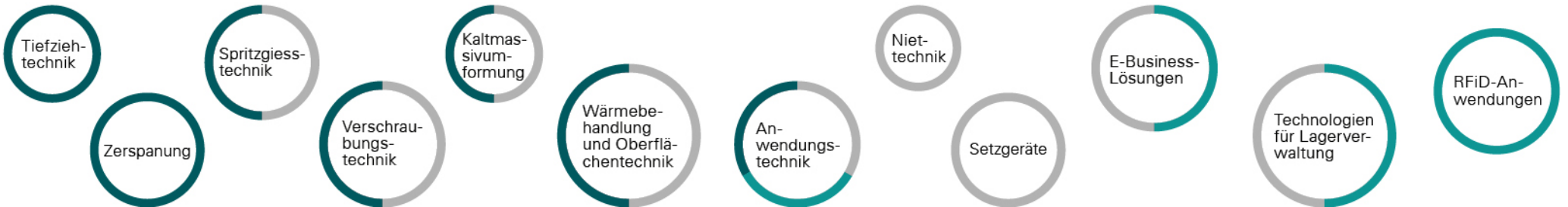
Technologie- und Erfahrungsaustausch im Vordergrund



Relevanz der Kompetenzen



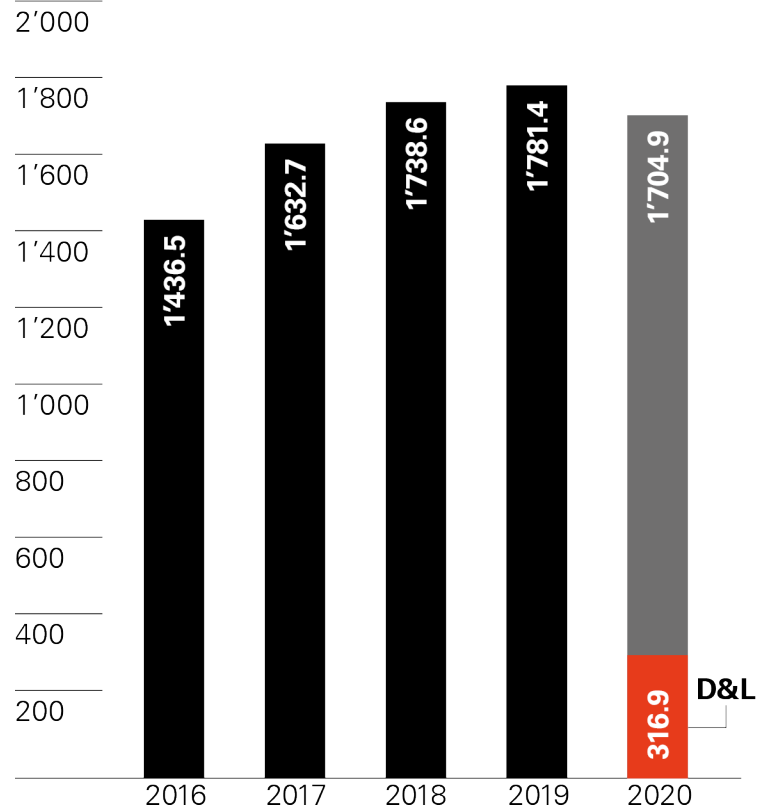
Wesentliche Technologien & Kompetenzen



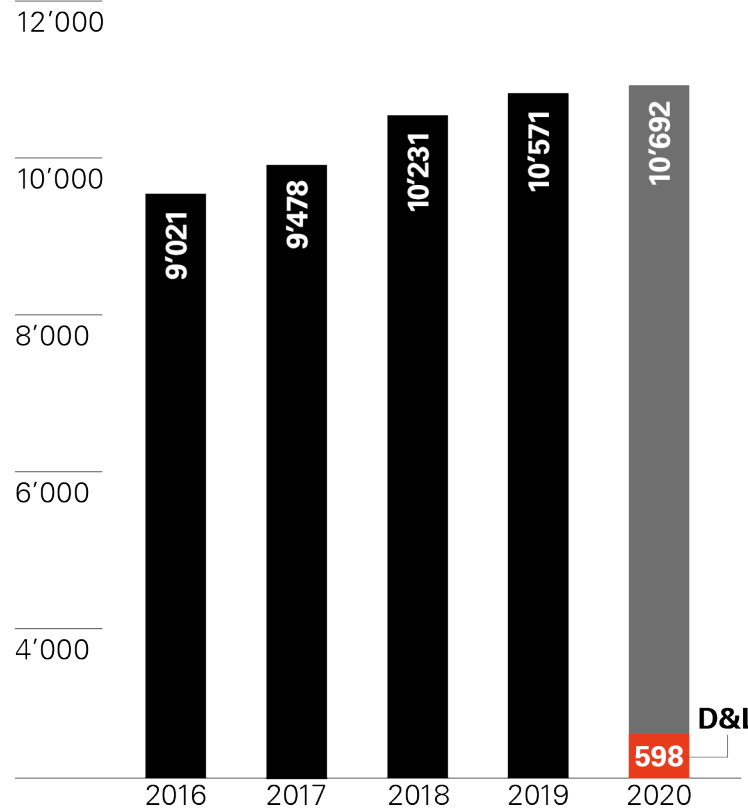
SFS Group, Segment D&L | Zahlen und Fakten (2020)

Kontinuierlicher Erfolg, ausgewogene Entwicklung

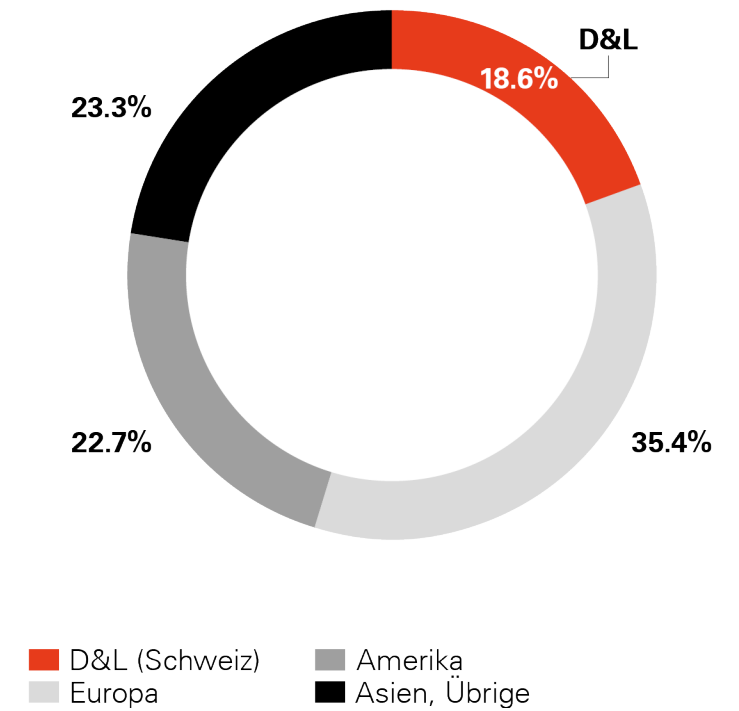
Drittumsatz (in Mio. CHF)



Anzahl Mitarbeitende (FTE)



Umsatzanteil Regionen



Unsere fokussierten Geschäftsaktivitäten D&L CH

Spezifische Lösungen für ausgewählte Bedürfnisse

Werkzeuge



Befestigungstechnik



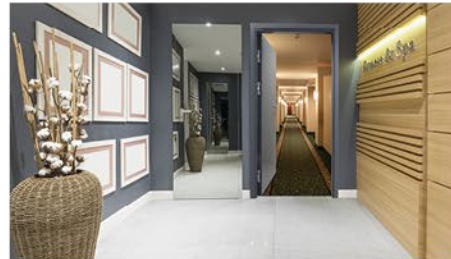
BauSupport



Beschläge



HandwerkStadt-Filialen



Starke Marken im Schweizer Markt

Aus gutem Grund ein breites Sortiment

Eigenmarken (Auszug)

The SFS logo consists of the letters 'SFS' in a bold, orange, sans-serif font. The letters are slightly shadowed, giving them a 3D appearance as if they are floating above a thin orange horizontal line.The GESIPA logo features the word 'GESIPA' in a bold, black, sans-serif font. Below the text is a stylized graphic element consisting of two parallel diagonal lines, one blue and one yellow, forming a parallelogram shape.The Garant logo shows the word 'Garant' in a white, sans-serif font, centered within a dark blue rectangular box with rounded corners.The HOLEX logo features the word 'HOLEX' in a white, italicized, sans-serif font, set against a red rectangular background with a slight perspective effect.

Partnermarken (Auszug, alphabetische Reihenfolge)

- 3M
- Blum
- Bosch
- Fein
- Fischer
- Mitutoyo
- Panduit
- Peiner
- UVEX
- Winkhaus
- ...



Hoffmann Group

VORSTELLUNG HOFFMANN



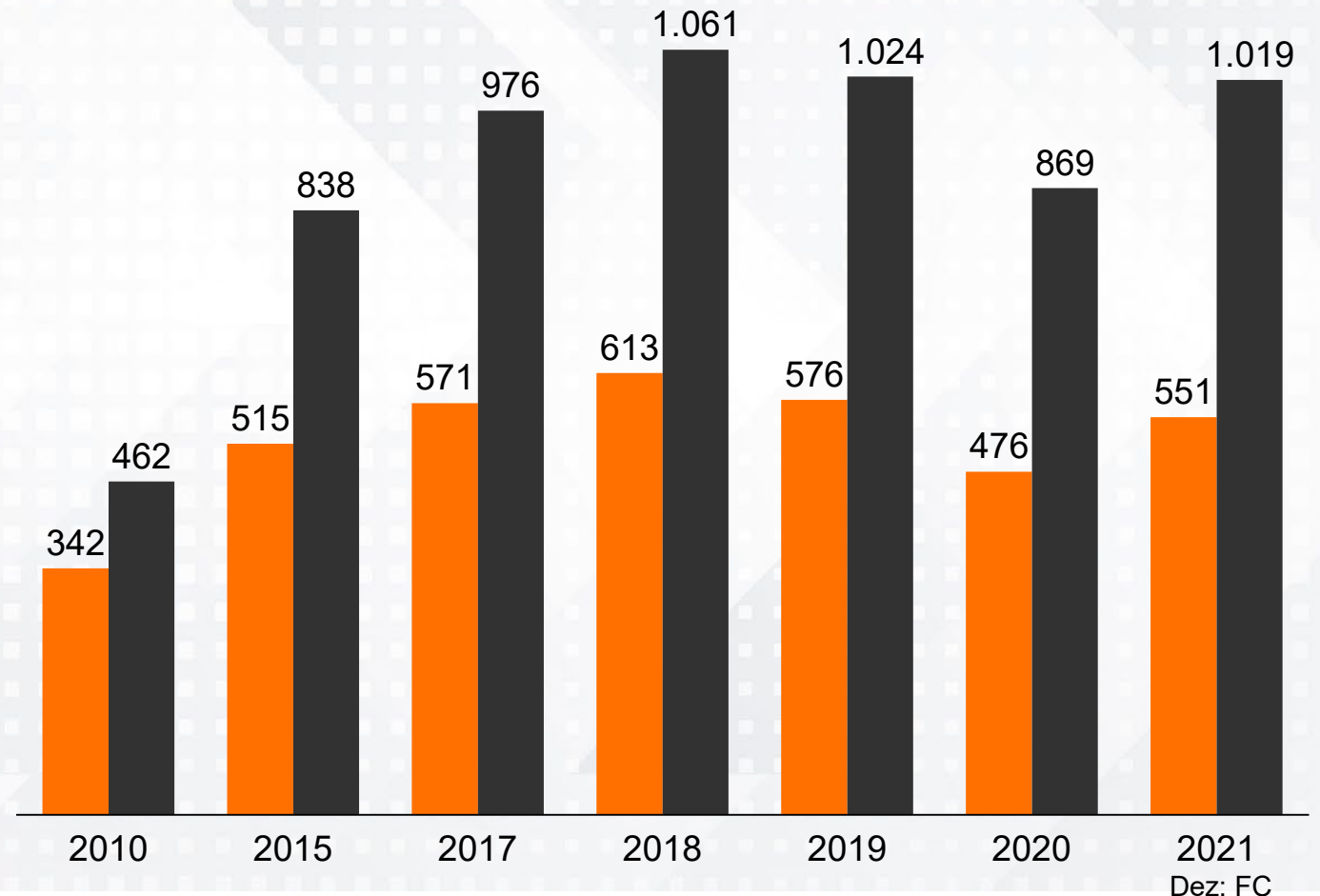
SEIT ÜBER 100 JAHREN AUF ERFOLGSKURS.

Einfache Auswahl. Einfache Beschaffung. Persönlicher Service.

- Über 100.000 zufriedene Kunden.
- Rund 3.000 begeisterte Mitarbeiter.
- Ca. 1 Mia. Euro Umsatz.

Umsatz in Mio. EUR

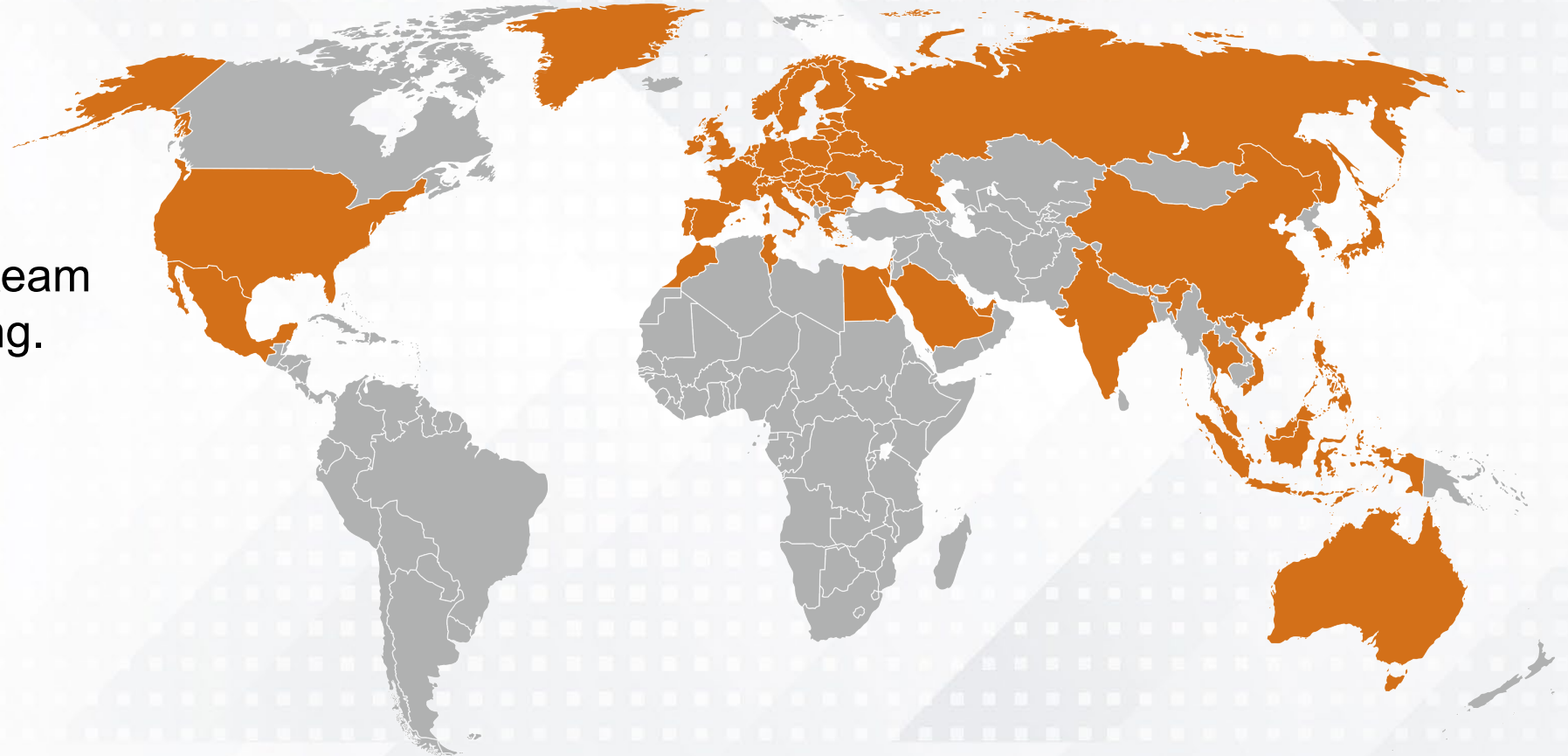
- Hoffmann SE Global
- Hoffmann SE Deutschland



EGAL WO. EGAL WANN. WIR SIND FÜR SIE DA.

Die Nummer 1 in Europa, weltweit für Sie vor Ort.

- Globale Präsenz in über 50 Ländern.
- Lokale Stärke durch Vertriebsteams vor Ort.
- Professionelles Exportteam für weltweite Belieferung.

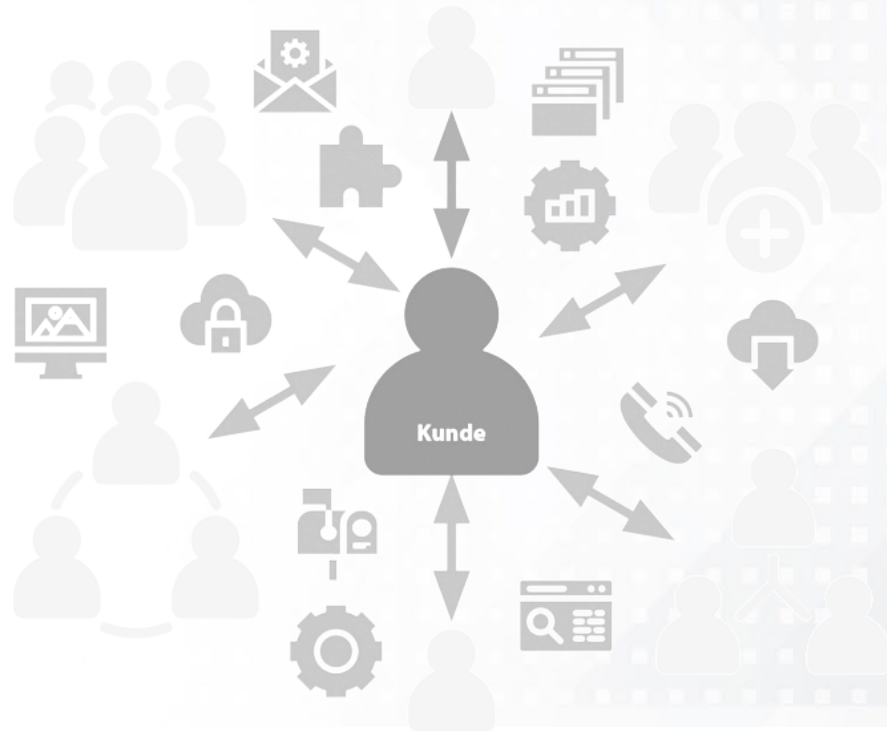


WIR SIND DIE EINFACHMACHER, WENN ES UM BESCHAFFUNG GEHT.

Die ganze Vielfalt an Qualitätswerkzeugen – alles aus einer Hand.

Vorher:

Viele Zulieferer, viele Kommunikationskanäle.



Nachher:

Mit Hoffmann als Partner im Handumdrehen...

- weniger Ansprechpartner
- weniger Bestellungen
- weniger Wareneingänge
- weniger Lieferscheine und Rechnungen



AUSGEWÄHLTES TOP-SORTIMENT FÜR SIE.

Das Qualitätswerkzeug, das Sie hier nicht finden, suchen Sie vergebens.

- System-Marke GARANT, Qualitätsmarke HOLEX
- Über 100.000 Katalogartikel sofort verfügbar.
- 500 weitere führende Hersteller, 500.000 Artikel gelistet.
- Rund 100 global tätige Produktmanager.



Garant

AUSGEZEICHNETES WERKZEUG FÜR ECHTE PROFIS, DIE WISSEN WAS SIE BRAUCHEN.

- Entwickelt mit Anwendern, Lieferanten, Instituten und 12 eigenen Technologiezentren.
- Als Hersteller auf Platz 3 der deutschen Zerspanungsrankliste.

ZERSPANUNGSRANGLISTE*

1. Gühring KG	420
2. Ceratizit	280
3. GARANT	253,4
4. Sandvik Coromant	250
5. Mapal Dr. Kress KG	210
6. Paul Horn GmbH	195
7. Kennametal Gruppe	186
8. Walter AG	172
9. Iscar Germany GmbH	152
10. Emuge Franken	148

*Zerspanungsrankliste/Umsätze in Deutschland in Mio € - Quelle: fertigung 2019



Hersteller-Zertifizierung nach ISO 9001 und
VDA 6.4 für Prozesse und Entwicklung



FÜR ALLE, DIE EINFACH ANPACKEN WOLLEN.

- Grundsolide und bewährt: Industriequalität für jeden Tag.
- Wirklich clever: Überzeugend günstiger Preis bei überzeugend guter Performance.
- Breites Sortiment: über 14.000 Werkzeuge für Standardanwendungen.
- Fokus auf Funktionalität: Genau die Produkte, die man wirklich braucht.



INTELLIGENTE SERVICES: EINFACH UND PERSÖNLICH.



Kalibrierservice

Produktionsbegleitende Messtechnik für sichere Zerspanungsergebnisse.



BE-Planung

Individuell geplante Betriebseinrichtung für strukturierte CNC-Arbeitsplätze.



Nachschleifservice

Original-Nachschliff für höchste Werkzeug-Leistung und -Standzeit.



GARANT Tool24

Flexible Warenausgabesysteme für die effiziente und sichere Versorgung.



eTool

Einheitliche Werkzeugdaten für CAD-/CAM-Systeme.



ToolScout

Intelligente Werkzeugauswahl und Technologiedatenermittlung.

- Neue Verfahrensdaten integriert (u. a. TPC).
- Lauffähig auch auf allen mobilen Endgeräten.



Connected Manufacturing

Die Zukunft der Werkzeugverwaltung.

- Maximale Transparenz in der Arbeitsvorbereitung.
- Weniger Aufwand bei der CAM-Programm-Erstellung.
- Effizienzsteigerung bei der Werkzeugvorbereitung.

NEW



Zerspanungsplanung

Bauteilbezogene Bearbeitungskonzepte zur Unterstützung der Fertigungsplanung.

- Branchenübergreifendes Service-Paket – für alle Anwendungen.
- Verschiedene Leistungspakete wählbar.

WIR MACHEN SELBST FINGER UND MAUS ZU HOCHEFFIZIENTEN WERKZEUGEN.

- **eShop:** Schnelles und einfaches Bestellen.
- **eCatalog:** Permanent verfügbar in 18 Sprachen.
- **Simple System:** Beschaffungsmarktplatz für C-Teile mit über 80 Millionen Artikeln.
- **ToolScout:** Schnelle, treffsichere Werkzeugsuche.
- **Apps:** Kalkulatoren für höchste Produktivität und Wirtschaftlichkeit.





Daniel,
Fachberater Außenvertrieb

UNSERE FACHBERATER KENNEN PRAKTISCH ALLE FRÄSER. DIE MEISTEN SOGAR BEIM VORNAMEN.

Ihre Projekte sind für uns so wichtig, als wären es unsere eigenen.
Mehr als 1.400 Fachberater sind dabei stets an Ihrer Seite – persönlich
und top qualifiziert. Weltweit.

www.hoffmann-group.com

 **Hoffmann Group**

WIR SCHREIBEN LIEFERFÄHIGKEIT GROSS.
DESHALB BAUEN WIR AUCH SO.



Neubau LogisticCity in Nürnberg

- Die leistungsstärkste Werkzeuglogistik der Welt
- Mehr als 100.000 m² Logistikfläche (ca. 25 Fussballfelder)
- 40.000 Pakete pro Tag
- Fertigstellung 2021



► *BEC Odelzhausen*



► Überblick Foundation-Projekte

HOFFMANN GROUP FOUNDATION

- Die Unternehmensstiftung wurde 2006 gegründet.
- Foundation-Projekte fördern die Entwicklung sozial benachteiligter und traumatisierter Kinder und Jugendlicher.
- Ziel ist es, die Heranwachsenden nachhaltig stark zu machen.



Strategische Logik

Megatrends – Überblick (1/2)

Unterliegende Wachstumstreiber

Digitale Revolution



EC



FS



D&L



Strategie

- Eigene digitale Lösung
- Teil der Kundenlösung
- Digitalisierung zur Verbesserung der Lieferkette

Globalisierung der Wirtschaft



EC



FS



D&L



Strategie

- Globalisierung von Diensten/ Produktion
- Near-/Right-Shoring

Steigende Bedürfnisse



EC



FS



D&L



Strategie

- Gesundheit und Wohlbefinden

Ressourcenbeschränkungen



EC



FS



D&L



Strategie

- Energieeinsparung
- Elektrifizierung der Antriebssysteme

Demografische Assymetrien



EC



FS



D&L



Strategie

- Aufstieg der asiatischen Mittelschicht
- Alternde Gesellschaften

Megatrends – Überblick (2/2)

Unterliegende Wachstumstreiber

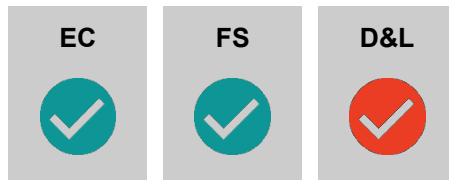
Digitale Revolution



Strategie

- Eigene digitale Lösung
- Teil der Kundenlösung
- Digitalisierung zur Verbesserung der Lieferkette

Globalisierung der Wirtschaft



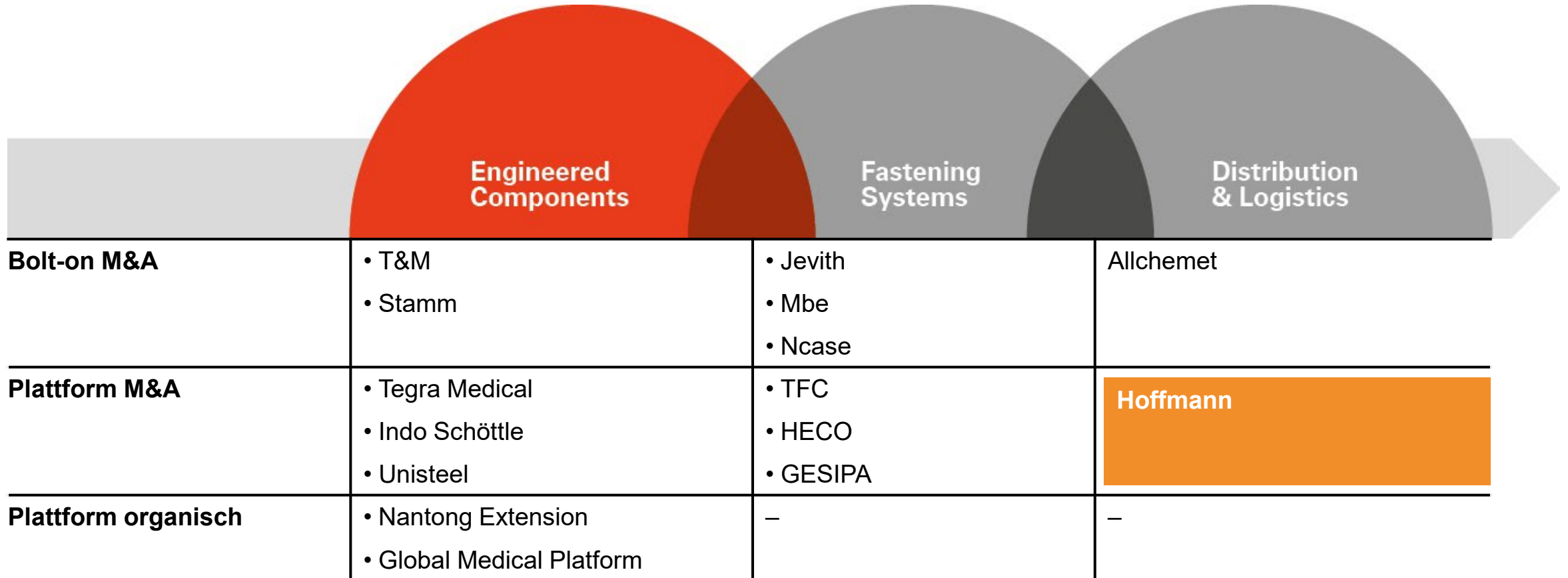
Strategie

- Globalisierung von Diensten/Produktion
- Near-/Right-Shoring

- Weiterführende Digitalisierung als wichtiger Hebel für den Erfolg
 - Internationalisierung der bewährten SFS Lösungen ermöglichen (wir folgen den Kunden)
- Wertvollen Beitrag in der Entwicklung des Segments D&L der SFS Group leisten

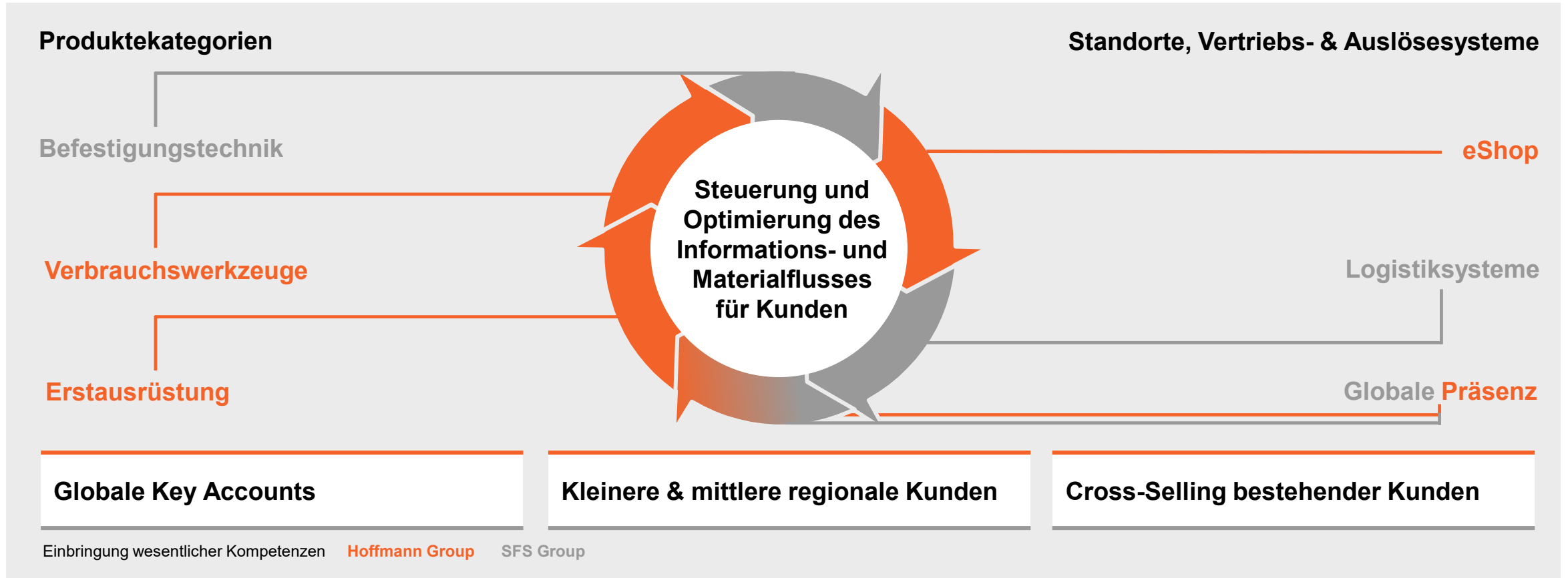
Fokussierte Wachstumsinvestitionen

Hoffmann als Plattform für D&L



Starke Kompetenzen aus einer Hand

Langfristig führende globale Position als Ziel



Strategische Logik des Zusammenschlusses

Neue Perspektiven durch Internationalisierung D&L

Kultur

- Langjährige Partner mit hoher Übereinstimmung bei Leistungsversprechen und Werthaltung

Positionierung

- Internationalisierung Segment D&L dank starkem und etabliertem Systempartner für Qualitätswerkzeuge mit Herstellerkompetenz

Potenziale

- Digitalisierung: E-Business, Prozessoptimierungen
- Absatzkanäle und Leistungsspektrum
- Einkauf
- Logistik: Zugang zum grössten Werkzeug-Logistikzentrum Europas

Aktionariat/Finanzen

- Starke und stabile Verankerung auf unterschiedlichen Ebenen (Aktionariat, Verwaltungsrat, GEB, Segment D&L)
- Attraktive Wachstumsmöglichkeiten und Steigerung Gewinn pro Aktie

Strategische Logik für das Segment D&L

Internationale Plattform für Handel mit Werkzeugen

Reichweite

- Europaweit führender Händler mit Herstellerkompetenz für Qualitätswerkzeuge, Betriebs-einrichtungen und persönlicher Schutzausrüstung
- Hervorragende Positionierung durch klar differenziertes und gelebtes, zum Segment D&L identisches Leistungsversprechen
- Anerkannter Partner für innovative Lösungen mit über 100'000 Kunden
- Globale Präsenz in über 50 Ländern dank 1'400 Fachberatern und Spezialisten
- Europas grösstes Werkzeug-Logistikcenter mit 99% Lieferfähigkeit und 99.9% Liefergenauigkeit

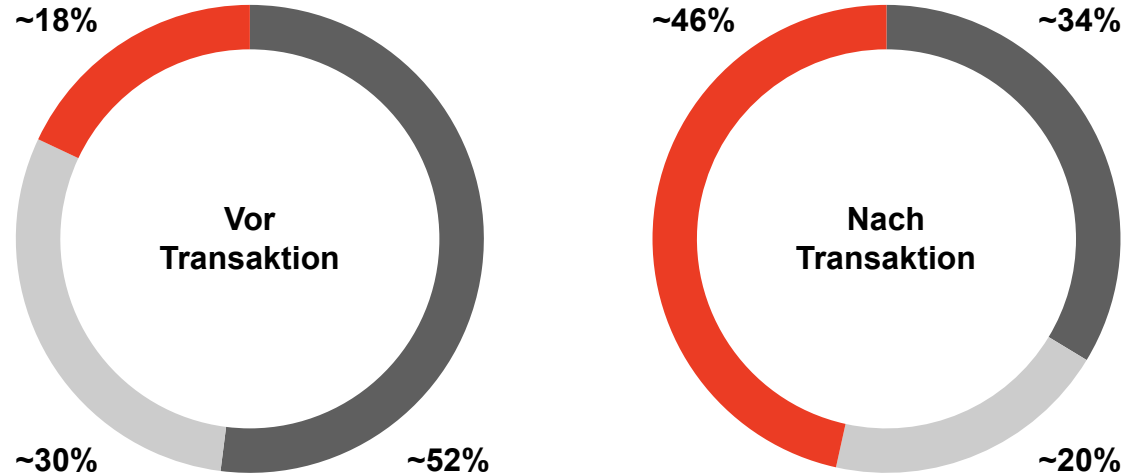
Potenzial für nachhaltiges Wachstums

- Signifikantes zukünftiges Wachstumspotential durch fortgesetzte Erschliessung regionaler Märkte und Erweiterungen des Produktportfolios mit physischen und digitalen Produkten sowie Dienstleistungen
- Stabiles Wachstum und nachhaltige Margen über den Konjunkturzyklus

Umsatzaufteilung (pro forma 2021)

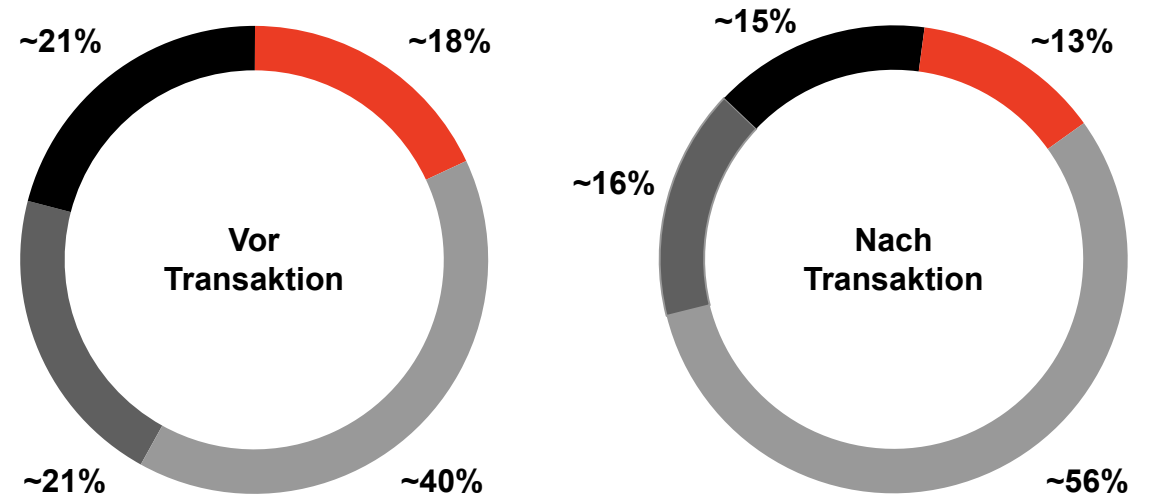
D&L und Europa gewinnen an Bedeutung

Umsatzanteile nach Segmenten



- EC
- FS
- D&L

Umsatzanteile nach Regionen



- Schweiz
- Europa
- Amerika
- Asien

Strategische Wachstumsinitiativen Segment D&L

Gemeinsame Potenziale nutzen

Plattformen nutzen

- Weitere Durchdringung von Key Accounts («Share of wallet»)
- Zielgerichtete Akquisition von Kunden mit hohem Potential
- Entwicklung regionaler Wachstumsstrategien auf Basis lokaler Expertise
→ Konsequente Umsetzung der «Local-for-local» Strategie

Innovation, neue Produkte und Produktlinien

- Kontinuierliche Markteinführung neuer Produkte und innovativer Supply Chain Lösungen
- Gemeinsame Entwicklung zusammen mit unseren Kunden und dadurch tiefere Integration dank verbesserter Produkte und Leistungen

Regionale Expansion

- Fokussierte regionale Wachstumsinitiativen zur breiteren Marktabdeckung in Europa, Nord Amerika und Asien auf Basis der bestehenden Aktivitäten
- Weitere gezielte Expansion in den Wachstumsmärkten USA und China

Digitalisierung

- Ausbau vielfältiger eCommerce Lösungen
- Weiterentwicklung von digitalen Serviceprodukten für die vernetzte Fertigung

Positionierung Hoffmann

Wesentliche Differenzierung zum Wettbewerb

Kompetenzen

Hersteller

Fähigkeiten

- Händler mit Herstellerkompetenz
- Eigene Entwicklungs- und Produktmanagement Kapazitäten
- Hohe Beratungskompetenz

Wettbewerber



Händler

- Händler mit Herstellerkompetenz
- Führender Händler von Qualitätswerkzeuge in Europa
- Top-Marken Garant und HOLEX
- Weitere 500 führende Marken im Portfolio

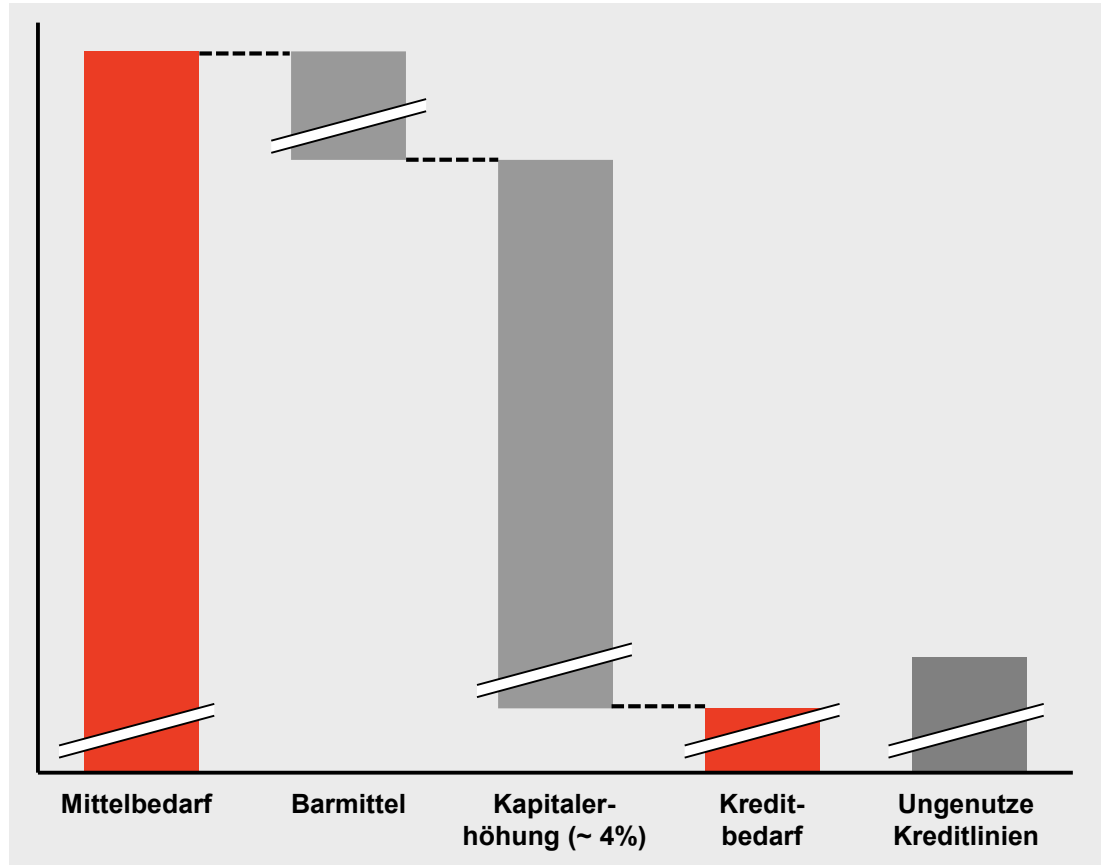


Regionale
und lokale
Eisenwaren-
händler

Finanzierung

Finanzierung aus starker Position

Eigene Mittel | Kapitalerhöhung ~ 4% | Fremdkapital

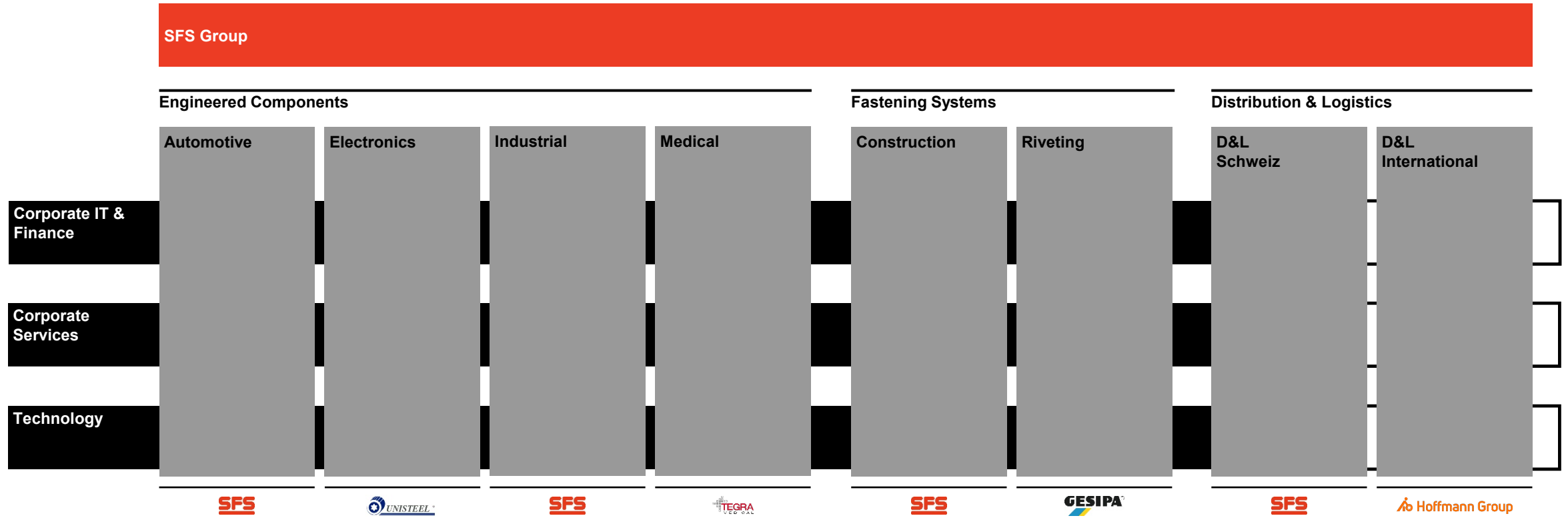


- Kapitalerhöhung bzw. Rückbeteiligung als wesentliche Finanzierung
- Bestehende Kreditlinien nutzen
- Zusätzliche Kreditlinien sind zugesichert
- Bridge Loan Facility in Verhandlung
- Langfristige Finanzierung in Kombination aus Cash, Bankkrediten und Obligationen angestrebt
- Weiterhin klares Bekenntnis von SFS zu starker, stabiler Finanzierung gemäss bestehender Finanzpolitik (Nettoverschuldung <math>< 1,5 \times \text{EBITDA}</math>)

Organisatorischer Einbezug in die SFS Group

Organisatorischer Einbezug in die SFS Group (1/2)

Neue Division D&L International



Organisatorischer Einbezug in die SFS Group (2/2)

Einbezug & Kontinuität für erfolgreiche Zukunft

Aktionariat

>50% SFS Familienaktionäre
~4% Hoffmann Gesellschafterinnen

Verwaltungsrat

Zuwahl des heutigen Vorsitzenden des Aufsichtsrates von Hoffmann,
Dr. Peter Bauschatz, in den Verwaltungsrat der SFS Group AG

Group Executive Board

Ernennung des heutigen Vorsitzenden des Vorstands von Hoffmann,
Martin Reichenecker, zum Mitglied des Group Executive Boards der SFS Group AG


Organisation

Einbezug der heutigen Hoffmann als Division «Handel International»
im Segment D&L

Nächste Schritte

Geplante Meilensteine 2022

Ziel: Vollzug der Transaktion im Q2 2022



21.12.	Unterschrift SPA	
04.01.	Q&A Runde	• SFS CEO, CFO, IR
Jan 22	Anmeldungen Fusionskontrollverfahren	
28.01.	Volumenmeldung SFS Group	• Exklusive Hoffmann
31.01.	Ausserordentliche GV SFS Group	• Genehmigung Kapitalerhöhung
04.03.	Publikation FY2021 Ergebnisse SFS Group	• Guidance FY22 voraussichtlich exklusive Hoffmann
27.04.	Ordentliche Generalversammlung SFS Group	• Antrag Wahl Thomas Oetterli als VRP • Antrag Zuwahl Dr. Peter Bauschatz als VR
Q2	Vollzug SPA	• Nach Abschluss Fusionskontrollverfahren
Q2/Q3	Investorentag I	• Fokus Segment D&L, Nürnberg (Deutschland)
19.07.	Publikation 1H 22 Resultate	• Resultate und Guidance voraussichtlich inklusive Hoffmann
Q3/Q4	Investorentag II	• Heerbrugg (Schweiz)

Q&A

Die heutigen Redner

Herzlich willkommen zur Q&A



Jens Breu
Chief Executive Officer



Volker Dostmann
Chief Financial Officer

Inventing success together