



SFS Group AG
Geschäftsbericht

Inventing success together

21

Inhalt

Finanzielle Übersicht	4
Key Takeaways	5
Lagebericht	6
Würdigung Heinrich Spoerry	12
Strategie	14
Märkte	19
Segmentberichte	22
Engineered Components	22
Fastening Systems	27
Distribution & Logistics	30
Success Stories	32
Technologie	34
Corporate Governance	36
Vergütungsbericht	52
Finanzbericht	60

Finanzielle Übersicht

Rekordergebnis erzielt

Erfolgsrechnung in Mio. CHF	2021	2020	2019	2018	2017
Umsatz mit Dritten	1'893.1	1'704.9	1'781.4	1'738.6	1'632.7
Veränderung zum Vorjahr in %	11.0	-4.3	2.5	6.5	13.7
davon Einfluss Währungseffekte	-0.1	-4.1	-1.3	1.4	0.5
davon Veränderung im Konsolidierungskreis	0.8	3.0	4.4	0.8	5.8
davon organisches Wachstum	10.3	-3.2	-0.6	4.3	7.4
Nettoumsatz	1'897.3	1'707.1	1'782.1	1'736.9	1'634.8
EBITDA	407.1	327.6	331.7	332.8	323.5
In % des Nettoumsatzes	21.5	19.2	18.6	19.2	19.8
Betriebserfolg (EBIT)	301.7	227.4	236.3	243.1	197.7
In % des Nettoumsatzes	15.9	13.3	13.3	14.0	12.1
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	298.6	225.3	239.1	243.1	233.3
In % des Nettoumsatzes	15.7	13.2	13.4	14.0	14.3
Konzerngewinn	248.0	184.8	206.5	193.9	159.1
In % des Nettoumsatzes	13.1	10.8	11.6	11.2	9.7
Bilanz in Mio. CHF					
Bilanzsumme	1'839.1	1'684.1	1'638.6	1'619.3	1'519.0
Nettofinanzvermögen (+)/-schulden (-)	279.1	144.3	68.7	59.1	34.7
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital ²	1'143.6	1'134.0	1'134.9	1'070.8	947.4
Investiertes Kapital ²	2'194.0	2'149.5	2'153.2	2'058.3	1'960.9
Eigenkapital	1'450.4	1'278.2	1'237.2	1'204.6	1'087.0
In % der Bilanzsumme	78.9	75.9	75.5	74.4	71.6
Cash Flow Rechnung in Mio. CHF					
Geldzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	324.5	296.4	277.6	263.5	226.6
Kauf Sachanlagen und immaterielle Anlagen	-121.4	-104.1	-116.7	-149.1	-132.8
Kauf (-)/Verkauf (+) Beteiligungen netto	-7.6	-59.5	-95.4	-9.6	-10.2
Anzahl Mitarbeitende					
Mitarbeitende (FTE)	10'509	10'692	10'571	10'231	9'478
Finanzkennzahlen (ungeprüft)					
ROCE in % ² (Return on Capital Employed)	26.1	19.9	21.1	22.7	24.6
ROIC in % ² (Return on Invested Capital)	11.2	8.6	9.2	9.7	9.8
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	6.51	4.90	5.47	5.14	4.24
Ausschüttung je Aktie in CHF	2.20 ³	1.80	1.80	2.00	1.90
Ausschüttung in Mio. CHF	82.5 ⁴	67.5	67.5	75.0	71.2
Ausschüttungsquote in %	33.3 ⁴	36.5	32.7	38.7	44.8

¹ Die Normalisierungen werden im Geschäftsbericht auf Seite 112 erläutert, www.annualreport.sfs.com →

² Die Berechnung der Kennzahl ist im Geschäftsbericht auf Seite 111 dargestellt, www.annualreport.sfs.com →

³ Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 27. April 2022

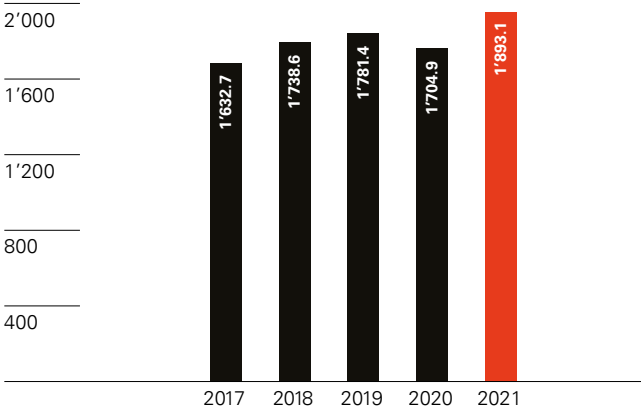
⁴ Sollte die definitive Übernahme (Closing) der Hoffmann SE zum Zeitpunkt der GV vom 27. April 2022 abgeschlossen sein, sind durch den Beschluss der ausserordentlichen GV vom 31. Januar 2022 zusätzlich höchstens 1'600'000 neugeschaffene Aktien dividendenberechtigt. Die Dividendenausschüttung beläuft sich in diesem Fall auf höchstens CHF 86.0 Mio. und die Ausschüttungsquote auf maximal 34.7%.

Key Takeaways

Starke Entwicklung

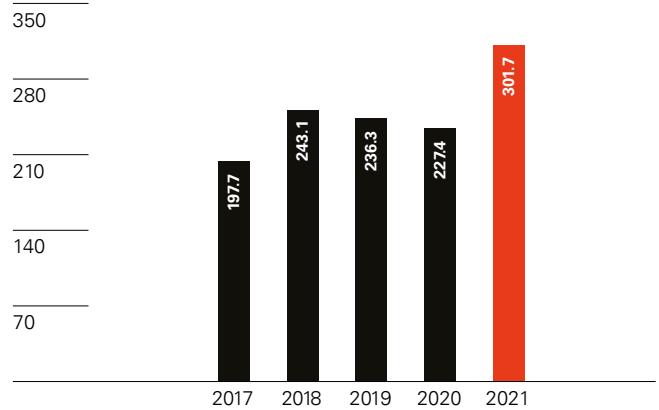
Gutes Wachstum über den Zyklus

Umsatz mit Dritten in Mio. CHF



Rekordhoher Betriebserfolg erarbeitet

In Mio. CHF



Kompetenzen bewahrt

Anzahl Mitarbeitende Ende 2021 (FTE)

10'509

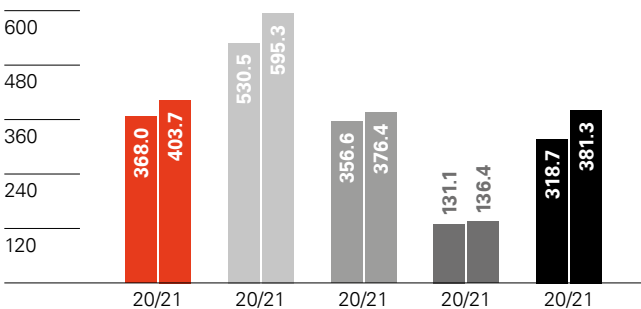
Die SFS Group hatte Ende 2021 10'509 Vollzeitstellen (Vj. 10'692). Die Entwicklung ist Ausdruck der langfristig aufgesetzten «Local for Local»-Strategie mit robusten, leistungsfähigen Lieferketten und der Entscheidung, die Produktionskapazitäten im Verlauf der nun zweijährigen Pandemie fast ausschliesslich temporär anzupassen.

Mit Hoffmann das Handelsgeschäft internationalisieren

Durch den geplanten Einbezug von Hoffmann erlangt das Segment D&L eine international starke Stellung im attraktiven Bereich der Qualitätswerkzeuge. Hoffmann ist ein führender internationaler Systempartner für Qualitätswerkzeuge mit hoher Bekanntheit in den europäischen Märkten und bedient über 100'000 Kunden mit einem Sortiment von ca. 500'000 Artikeln. Neben dem umfassenden Produktspektrum schätzen die Kunden die hohe Produkt- und Logistikkompetenz, welche mit der Inbetriebnahme der neuen LogisticCity in Nürnberg (Deutschland), dem leistungsfähigsten Logistikcenter für Qualitätswerkzeuge in Europa, weiter gestärkt wird. Die Transaktion unterliegt den üblichen Vollzugsbedingungen, der Abschluss wird im ersten Semester 2022 erwartet.

In allen Endmärkten gewachsen

Umsatz nach Endmärkten (in CHF 1'000)



■ Automobilindustrie
■ Bauindustrie
■ Elektro- und Elektronikindustrie
■ Medizinaltechnik
■ Übrige Industrien

Eckpfeiler nachhaltiger Entwicklung

Starker Managementfokus sichergestellt

- Managementvergütung an Erreichung von Nachhaltigkeitszielen geknüpft
- Klare Zielsetzungen und KPIs für wesentliche Themen: Wirtschaftliche Leistung, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Aus- und Weiterbildung, Emissionsreduktion und Sozioökonomische Compliance
- Reporting nach GRI «Kern»
- Roadmap zur CO₂-Emissionsreduktion:
 - Scope 1 und 2 um ≥90% bis 2030
 - Scope 3 um ≥90% bis 2040

In dynamischem Marktumfeld

In einem dynamischen Marktumfeld, welches durch eine hohe Nachfrage, Engpässe in Lieferketten und die andauernde COVID-19-Pandemie geprägt war, hat SFS die sich bietenden Chancen in allen Segmenten genutzt und dank guter Lieferfähigkeit den Umsatz um 11.0% auf CHF 1'893.1 Mio. gesteigert. Alle Endmärkte und Regionen trugen zu dem guten Wachstum bei. Die resultierende hohe Auslastung der Produktionskapazitäten stärkte die Ertragskraft und führte zu einer starken EBIT-Marge von 15.9%.



Heinrich Spoerry



Jens Breu

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Auch 2021 war für die SFS Group ein sehr ereignisreiches Jahr. Unverändert blieb die COVID-19-Pandemie das bestimmende Thema. Die Erholung des Marktumfeldes, welche sich bereits ab dem dritten Quartal 2020 abzeichnete, setzte sich im Verlauf des ersten Semesters 2021 fort. Gegenüber der durch den Lockdown geprägten Vorjahresperiode resultierte im ersten Semester 2021 ein Wachstum von 23.8%. Der Sommer brachte Entspannung und eine Lockerung der strikten Pandemie-Massnahmen, dafür kam die nächste Coronawelle im Herbst mit Wucht und die Infektionszahlen stiegen rasant. Produktionsdrosselungen, eine der weiteren Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, führten zu weltweiten Störungen der Lieferketten und Lieferengpässen bei Halbleitern und weiteren Rohmaterialien, welche sich teilweise auch auf die Abrufe bei SFS auswirkten. Trotz einem leichten Umsatzrückgang um 2.3% im zweiten Halbjahr 2021 gegenüber dem ersten Halbjahr 2021, resultierte im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020 eine deutliche Umsatzsteigerung von 11.0% auf CHF 1'893.1 Mio. Konsolidierungseffekte trugen 0.8% zum Wachstum bei, während Währungseffekte die Entwicklung mit -0.1% nur leicht bremsen. Das im Berichtsjahr erreichte Umsatzniveau liegt somit auch klar über dem Wert von 2019 (CHF 1'781.4 Mio.) und hat die gute Positionierung von SFS über den Zyklus hinweg bestätigt.

Dank hoher Flexibilität und Engagement Zukunft weiter gestaltet

Anders als 2020, als insbesondere die Entwicklung in der Automobilindustrie stark durch die Pandemie beeinträchtigt war, waren 2021 die COVID-19-bedingten Einschränkungen in unseren Märkten geringer, wovon die generelle Nachfrage deutlich profitierte. Der Schutz der Gesundheit der Mitarbeitenden bei gleichzeitiger Sicherstellung der Lieferfähigkeit und hoher Auslastung verlangte ein hohes Mass an Flexibilität und Engagement aller Mitarbeitenden. In dieser herausfordernden Situation gelang es, wichtige Fortschritte bei der zukünftigen Positionierung von SFS zu realisieren:

- Aufgrund der hohen Wettbewerbsfähigkeit ist es den Divisionen gelungen, wichtige Neuprojekte, Lieferanteile und Neukunden zu gewinnen, welche die Basis für das zukünftige Wachstum bilden. Ein Leuchtturm-Projekt stellt dabei der Gewinn eines Grossauftrags am Standort Heerbrugg (Schweiz) für Präzisionskomponenten für eine neue Generation elektrischer Bremssysteme mit einem gesamten Umsatzvolumen von über CHF 100 Mio. in den Jahren 2024–2033 dar.
- Die Verlagerung des chinesischen Fertigungsstandortes der Division Riveting von Nansha nach Nantong, der Produktionsplattform, welche auch von anderen Divisionen genutzt wird, konnte mit Bravour abgeschlossen werden.
- Durch die Entwicklung und Verabschiedung der Umwelt-Roadmap kommen wir dem Ziel, die verursachten Emissionen kontinuierlich und mit messbaren Vorgaben reduzieren zu können, einen wesentlichen Schritt näher. Konkret bedeutet dies, dass SFS bis 2030 eine Reduktion der internen CO₂-Emissionen um $\geq 90\%$ gegenüber 2020, gemessen als Tonnen CO₂ pro Wertschöpfungsfranken, anstrebt.
- Zusammen mit Hoffmann erlangt SFS eine international starke Stellung im attraktiven Bereich der Qualitätswerkzeuge. Die beiden Unternehmen verbinden eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit sowie eine hohe Übereinstimmung hinsichtlich Leistungsversprechen und Werthaltung. Beide Unternehmen sind in ihren angestammten Bereichen als führende Anbieter positioniert. Die Bündelung der Kräfte markiert einen Meilenstein und schafft für beide bedeutende Entwicklungsmöglichkeiten.

Ertragskraft durch hohe Auslastung gesteigert

Die starke, aber teilweise volatile Marktnachfrage resultierte in einer insgesamt guten Auslastung der Produktionskapazitäten. Die phasenweise hohe Kapazitätsauslastung sowie das vorausschauende und weiterhin gezielte Kostenmanagement führte zu einem rekordhohen Betriebserfolg (EBIT) von CHF 301.7 Mio. und einer EBIT-Marge von 15.9% des Nettoumsatzes (Vj. 13.3%). Der Konzerngewinn entspricht mit CHF 248.0 Mio. (Vj. CHF 184.8 Mio.) 13.1% des Nettoumsatzes.

Die positive Entwicklung der Ertragskraft resultierte in einem Return on Capital Employed (ROCE) von 26.1%. Die Eigenkapitalquote konnte auf 78.9% gesteigert werden.

Kompetenzen bewahrt

Die SFS Group hatte Ende 2021 10'509 Vollzeitstellen (Vj. 10'692). Die grösstenteils stabile Entwicklung ist Ausdruck der langfristig aufgesetzten «Local for Local»-Strategie mit robusten, leistungsfähigen Lieferketten sowie der Entscheidung, die Produktionskapazitäten im Verlauf der nun zweijährigen Pandemie fast ausschliesslich durch temporäre Massnahmen anzupassen. So konnte SFS trotz Herausforderungen bei der Materialverfügbarkeit sowie teils langer Lieferzeiten eine hohe Lieferfähigkeit aufrechterhalten und von den dynamischen Marktbedingungen in der Berichtsperiode profitieren.

Engineered Components (EC)

Gepägt von Nachholeffekten in den automobilnahen und industriellen Bereichen

Das Segment EC mit seiner Ausrichtung auf industrielle Anwendungen profitierte deutlich von der Erholung nach dem COVID-bedingten Einbruch im Geschäftsjahr 2020. Die Erholung erfolgte je nach Endmarkt nach unterschiedlichen Mustern. Im Bereich der Automobilindustrie wurde die gute Entwicklung des ersten Halbjahres 2021 ab den Sommermonaten durch Engpässe in der Lieferkette für Halbleiter gebremst. Die Entwicklung in den verschiedenen industriellen Nischenmärkten, welche die Division Industrial bedient, zeigte – zeitlich verzögert und deutlich abgeschwächt – ein ähnliches Muster. Das Geschäft im Bereich Aircraft verharnte auf tiefem Niveau, wobei zum Jahresende eine erste Belegung einsetzte. Die Division Electronics profitierte von einem unverändert positiven Marktumfeld, welches im zweiten Semester aber ebenfalls von der Halbleiter-Knappheit beeinträchtigt wurde. Im Medizinalbereich entwickelte sich die Nachfrage tendenziell steigend.

Insgesamt erarbeitete das Segment einen Umsatz von CHF 975.2 Mio., was einem Wachstum von 8.6% im Vergleich zur Vorjahresperiode entspricht. Neben den erwähnten Engpässen in den Lieferketten unserer Kunden ist der starke Basiseffekt ein weiterer Grund für die rückläufige Wachstumsrate im zweiten Halbjahr. Das Umsatzwachstum wurde fast ausschliesslich organisch erarbeitet; Währungs- und Konsolidierungseffekte hatten nur geringe Auswirkungen von –0.5% respektive +1.2%.

Die Entwicklung der Profitabilität des Segments EC profitierte von der insgesamt hohen Auslastung als Folge der guten Nachfragesituation. Die EBIT-Marge konnte gegenüber der Vorjahresperiode um 160 Basispunkte gesteigert werden und beträgt für das Geschäftsjahr 2021 17.1%, was dem Vor-COVID-Niveau entspricht. Als Folge der tieferen Auslastung im zweiten Semester, welche von Engpässen in den Lieferketten verursacht wurde, ging die EBIT-Marge in diesem Zeitraum leicht zurück.

Fastening Systems (FS)

Dynamische Marktsituation während des ganzen Jahres

Die aussergewöhnliche Nachfragesituation, welche das Segment Fastening Systems bereits im ersten Semester der Berichtsperiode für ein Rekordergebnis zu nutzen wusste, hielt auch im zweiten Halbjahr an. Die starke Nachfrage führte jedoch im Markt verbreitet zu Lieferengpässen. In diesem herausfordernden Umfeld gelang es beiden Divisionen, ihre Lieferfähigkeit weitgehend sicherzustellen und Marktanteile zu gewinnen.

Die Division Construction konnte dank robusten Wertschöpfungsketten ihre bestehenden Kunden beliefern und zusätzlich neue Kunden gewinnen. Mit der Akquisition von Jevith A/S (Dänemark, per 1. Juli 2021) und GLR Fasteners (USA, per 1. August 2021) gelang es, den Marktzugang in Europa und den USA auszubauen.

Die Division Riveting nutzte die gute Nachfragesituation bei industriellen Kunden, wohingegen das Geschäft mit Kunden aus der Automobilindustrie im Verlauf des zweiten Halbjahres eine deutliche Abkühlung erlebte. Diese wurde ausgelöst durch Engpässe in der Lieferkette für Halbleiter, welche sich auf die Produktionszahlen der OEMs und zeitverzögert auf die Abrufe der Division Riveting auswirkten.

In diesem aussergewöhnlichen Umfeld erzielte das Segment in der Berichtsperiode einen Umsatz von CHF 574.9 Mio., was eine bemerkenswerte Steigerung von 17.4% im Vergleich zur Vorjahresperiode bedeutet. Konsolidierungseffekte trugen +0.5% und minimale Währungseffekte +0.3% zum Umsatzwachstum bei.

Beide Divisionen profitierten von einer hohen Kapazitätsauslastung während des gesamten Jahres. Mit umsichtigem Kosten- und Preismanagement gelang es dem Segment, die Turbulenzen aufgrund der andauernden Pandemie sowie der Verwerfungen in den Lieferketten zu meistern und eine Rekord-EBIT-Marge von 17.4% zu erzielen. Ein aussergewöhnliches Resultat, welches um 5.5 Prozentpunkte über der EBIT-Marge der Vorjahresperiode liegt.

Distribution & Logistics (D&L)

Gute Ausgangslage aus erstem Semester genutzt

Das Segment Distribution & Logistics, welches vorrangig Kunden aus der industriellen Fertigung und dem Baugewerbe in der Schweiz bedient, ist deutlich gewachsen und erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein starkes Ergebnis. Dank der stabilen Marktnachfrage in allen Anwendungsbereichen sowie der insgesamt guten Materialverfügbarkeit konnte der Umsatz des Segments in der Berichtsperiode auf CHF 343.0 Mio. oder um 8.2% gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Der Anteil der Währungseffekte betrug +0.2%. Mit namhaften Kunden wurden die bestehenden Geschäftsbeziehungen weiter ausgebaut. Zusätzlich haben Neukunden das Wachstum noch breiter abgestützt.

Dank dem starken Umsatzwachstum und umsichtigen Management erarbeitete das Segment einen Betriebserfolg (EBIT) von CHF 32.6 Mio., was einer EBIT-Marge von 9.4% entspricht.

Mit Hoffmann das Segment D&L internationalisieren

Durch den geplanten Einbezug von Hoffmann erlangt das Segment D&L eine international starke Stellung im attraktiven Bereich der Qualitätswerkzeuge. Hoffmann ist ein führender internationaler Systempartner für Qualitätswerkzeuge mit hoher Bekanntheit in den europäischen Märkten und bedient über 100'000 Kunden mit einem Sortiment von ca. 500'000 Artikeln. Neben dem umfassenden Produktspektrum schätzen die Kunden die hohe Produkt- und Logistikkompetenz, welche mit der Inbetriebnahme der neuen LogisticCity in Nürnberg (Deutschland), dem leistungsfähigsten Logistikcenter für Qualitätswerkzeuge in Europa, weiter gestärkt wird.

Die Transaktion unterliegt den üblichen Vollzugsbedingungen. Ein Abschluss der Transaktion wird im ersten Semester 2022 erwartet.

Starke Wettbewerbsposition als Basis für zukünftiges Wachstum

Die Innovationstrends, auf welche sich SFS ausgerichtet hat, haben sich auch im Geschäftsjahr 2021 als robust erwiesen. Aufgrund der hohen Wettbewerbsfähigkeit ist es den Segmenten gelungen, wichtige Neuprojekte und Lieferanteile zu gewinnen, welche die Basis für das zukünftige Wachstum bilden. Im Bereich der Produktion von Baugruppen für elektrische Bremssysteme für die Automobilindustrie konnte beispielsweise die Zusammenarbeit mit den auf diesem Gebiet führenden Tier-1-Zulieferern in den USA und Europa intensiviert werden.

Die mit dem Wachstum einhergehenden Investitionen in Gebäude, Anlagen sowie Hard- und Software betragen in der Berichtsperiode CHF 121.4 Mio. (Vj. CHF 104.1 Mio.). Treiber waren der Bau der neuen Produktionshalle in Heerbrugg (Schweiz) für die Division Automotive, der voranschreitende ERP-Generationswechsel zu S/4HANA, das starke Engagement im Bereich Cybersecurity und weitere projektspezifische Investitionen. Der Bau der zusätzlichen Produktionshalle schafft Kapazität zur Produktion von Baugruppen für elektrische Bremssysteme und verläuft planmässig. Die Inbetriebnahme wird im dritten Quartal 2022 erfolgen. Inklusiv der 2021 gewonnenen Projekte können aktuell bereits ca. zwei Drittel der entstehenden Gebäudekapazität ausgelastet werden.

Die Vorbereitungen für den angekündigten Ausbau des Standorts in Nantong (China) verlaufen nach Plan und die

Bauarbeiten werden in 2022 gestartet. Die Produktionsfläche wird durch die Erweiterung um ca. 70% erhöht. Ende 2023 wird der erweiterte Standort den Divisionen Electronics, Automotive, Industrial, Riveting, Medical sowie Distribution & Logistics zur Realisierung ihrer Wachstumsprojekte zur Verfügung stehen. Die Standorterweiterung in Hallau (Schweiz) für die Divisionen Industrial und Medical konnte planmässig fertiggestellt und erfolgreich in Betrieb genommen werden. In Johor Bahru (Malaysia) wurde eine bestehende Produktionshalle in unmittelbarer Nähe des Unisteel-Malaysia-Standortes gekauft, um die erwarteten Neuprojekte in den Bereichen Hard Disk Drives und Medizinaltechnik zu unterstützen.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung lagen bei CHF 45.6 Mio. (Vj. CHF 44.5 Mio.) und wurden vollumfänglich der Erfolgsrechnung belastet.

Nachhaltigkeit hat strategische Priorität

Nachhaltigkeit ist uns wichtig! Nachhaltiges Denken und Handeln gibt uns die Möglichkeit, unsere Prozesse und Produkte täglich zu hinterfragen und zum Wohle aller Anspruchsgruppen stetig zu verbessern. Die Entwicklung nachhaltiger Produkte und Lösungen durch unsere Kunden gibt uns als «Value Engineering Specialist» eine Vielzahl von Möglichkeiten, mit unserem Know-how und getreu dem Leitbild «Inventing success together» unseren Kunden nachhaltigen Mehrwert zu bieten.

Auch im Geschäftsjahr 2021 konnten wiederum wichtige Schritte getan und Fortschritte erzielt werden.

Eckpfeiler der nachhaltigen Entwicklung

Detaillierte Informationen zum Thema Nachhaltigkeit bei SFS können unter sustainability.sfs.com → nachgelesen werden.

<p>Fokus</p>	<p>KPIs</p>	<p>Berichterstattung</p>	<p>CO₂ Roadmap</p>	<p>Ausblick 2022</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Regelmässige Berichterstattung zu Fortschritten • Management-Verгүйung an Erreichung von Nachhaltigkeitszielen geknüpft 	<ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftliche Leistung • Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz • Aus- und Weiterbildung • Emissionsreduktion • Sozioökonomische Compliance 	<ul style="list-style-type: none"> • UN Global Compact (SDGs) • GRI (Option «Kern»), Publikation Nachhaltigkeitsbericht 2021 Ende Mai 2022 	<ul style="list-style-type: none"> • Reduktion CO₂-Emissionen: <ul style="list-style-type: none"> • Scope 1 und 2 um ≥90% bis 2030 • Scope 3 um ≥90% bis 2040 	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus auf Erreichung der definierten Ziele • Aktualisierung der Wesentlichkeitsanalyse

Potenzielle Risiken beurteilt

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 systematisch nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenspotenzial klassifiziert werden. Auch im Berichtsjahr wurden erneut potenzielle Risiken und die Möglichkeiten zu deren Eingrenzung diskutiert. Der Fokus lag dabei auf Datenverlust und eingeschränkter Betriebstätigkeit aufgrund von Cyberattacken, Investitionsrisiken bei Grossprojekten, Lieferverzögerungen infolge des Pandemieausbruchs, Risiken bei akquirierten Unternehmen, Gewährleistungsrisiken aufgrund von Rückrufaktionen, geopolitischen Instabilitäten, Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage sowie Risiken im Bereich Compliance und Währungsschwankungen.

Veränderung in der Konzernleitung

Anlässlich der Generalversammlung vom 22. April 2021 übernahm Volker Dostmann die CFO-Funktion bei SFS von Rolf Frei, welcher das Unternehmen bis zu seiner ordentlichen Pensionierung 2023 bei ausgewählten strategischen Projekten weiterhin unterstützen wird.

Mit Vollzug der Transaktion wird Hoffmann als zweite Division in das Segment Distribution & Logistics der SFS Organisation aufgenommen werden. Der heutige Vorstandsvorsitzende von Hoffmann, Martin Reichenecker, wird damit Mitglied der Konzernleitung von SFS.

Veränderung im Verwaltungsrat

An der Generalversammlung 2021 wurde Manuela Suter, CFO und Mitglied der Konzernleitung von Bucher Industries, von den Aktionären in den Verwaltungsrat der SFS Group gewählt. Aufgrund ihrer mehrjährigen Erfahrung in multidimensionalen, internationalen und börsenkotierten Industrieunternehmen ist sie eine wertvolle Ergänzung des Gremiums.

Ausserordentliche Generalversammlung vom 31. Januar 2022

Die aktuellen Eigentümerinnen von Hoffmann werden 100% der Aktien der Hoffmann SE in die SFS Group einbringen. Ein Teil des Kaufpreises wird in Form von SFS Aktien entrichtet. Zu diesem Zweck wurde an der ausserordentlichen Generalversammlung die Schaffung von genehmigtem Kapital im Umfang von höchstens CHF 160'000 (entspricht höchstens 1'600'000 Aktien) beantragt. Die Aktionäre der SFS Group AG haben diesen Antrag mit einer Zustimmung von 99.3% genehmigt und damit ihre Unterstützung für die Transaktion zum Ausdruck gebracht. Die Kapitalerhöhung erfolgt unter Ausschluss der Bezugsrechte der bestehenden Aktionäre.

Ausblick 29. Generalversammlung vom 27. April 2022

Der Verwaltungsrat der SFS Group AG schlägt der Generalversammlung vom 27. April 2022 die Wahl von Thomas Oetterli, Jahrgang 1969, als Nachfolger von Heinrich Spoerry zum Präsidenten des Verwaltungsrats vor. Aufgrund der Erreichung der statutarisch festgelegten Altersgrenze wird Heinrich Spoerry aus dem Verwaltungsrat ausscheiden. Thomas Oetterli ist seit 2011 unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrats der SFS Group und führt seit 2014 den Vorsitz des Audit Committees. Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Verwaltungsrat der SFS Group verfügt Thomas Oetterli über umfassende Kenntnisse der Unternehmensgruppe.

Ebenso beantragt der Verwaltungsrat bei den Aktionärinnen und Aktionären die Zuwahl von Dr. Peter Bauschatz, derzeit Vorsitzender des Aufsichtsrats der Hoffmann SE, in den SFS Verwaltungsrat. Die Zuwahl von Dr. Peter Bauschatz erfolgt unter der aufschiebenden Bedingung des Vollzugs der Akquisition der Hoffmann SE. Der Einbezug von Hoffmann auf verschiedenen Stufen bei SFS schafft Kontinuität und die Basis für eine erfolgreiche zukünftige Entwicklung.

Aufgrund der guten Ertragslage und Bilanzstruktur, des Ausblicks auf die weitere Geschäftsentwicklung und der anstehenden Finanzierung der Hoffmann Transaktion beantragt der Verwaltungsrat die Ausschüttung einer Dividende von CHF 2.20 je Aktie.

Die Generalversammlung wird gestützt auf die bundesrätliche Verordnung über Massnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie, wie schon im Vorjahr, ohne physische Teilnahme von Aktionärinnen und Aktionären durchgeführt. Dieser Entscheid wurde schon vor der Aufhebung der pandemiebedingten Restriktionen in Absprache mit dem Partnerunternehmen getroffen, mit dem wir uns alle Aufwendungen für die Bereitstellung der erforderlichen Infrastruktur jeweils geteilt haben. Die Ausübung der Stimmrechte kann ausschliesslich via schriftliche oder elektronische Vollmacht an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter delegiert werden. Die Generalversammlung findet in den Räumlichkeiten der SFS Group AG in Heerbrugg (Schweiz) im Beisein des unabhängigen Stimmrechtsvertreters und der Revisionsstelle statt. Weitere Informationen dazu folgen mit der Einladung.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2022

Die Entwicklung bleibt weiterhin von erheblichen Unsicherheiten infolge von schwelenden geo-politischen Entwicklungen wie derzeit dem Krieg in der Ukraine, Handelskonflikten sowie anhaltenden Verwerfungen in den Lieferketten geprägt. Die Unsicherheiten in den internationalen Lieferketten, welche sich mit dem Abklingen der COVID-19-Pandemie schrittweise reduzieren sollten, bleiben voraussichtlich bis Anfang 2023 bestehen. In diesem Umfeld hat die Sicherstellung eines maximalen Kundenfokus höchste Priorität. Investitionen in den gezielten Ausbau von Produktionskapazitäten und damit zur Realisierung von anspruchsvollen Wachstumsprojekten werden weiterhin konsequent umgesetzt. Grossprojekte im laufenden Geschäftsjahr sind der Start der Erweiterung der Produktionsplattform in Nantong (China), der Bezug der neuen Halle 6 am Standort in Heerbrugg (Schweiz) und die ersten Go-lives der neuen ERP-Generation S/4HANA.

Unverändert gilt ein strategischer Fokus dem Ausbau der globalen Fertigungsplattform für die Herstellung von Produkten für Anwendungen in der Medizinaltechnik. Den Zusammenschluss mit Hoffmann erwarten wir im ersten Semester 2022, nach Erfüllung der üblichen Vollzugsbedingungen.

SFS geht davon aus, dass sich die Produktabrufe nach einem teilweise verhaltenen ersten Halbjahr im Jahresverlauf verstärken werden. Aufgrund der soliden Projektpipeline sind wir zuversichtlich, dass die Entwicklung in allen Endmärkten positiv sein wird. Basierend darauf erwartet SFS stand-alone für das Geschäftsjahr 2022 ein Umsatzwachstum von 3–6% bei einer EBIT-Marge von 13–16%. Der Ausblick wird nach Vollzug der Transaktion mit Hoffmann aktualisiert.

Herzlicher Dank

Für den hervorragenden Einsatz unter den aussergewöhnlichen Rahmenbedingungen während der COVID-19-Pandemie danken wir allen Mitarbeitenden herzlich. Trotz dieser herausfordernden Zeit erleben wir grossen Einsatz, guten Teamgeist und Durchhaltevermögen bei unseren Mitarbeitenden.

Unser Dank geht auch an unsere Kunden und weiteren Geschäftspartner. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit und das entgegengebrachte Vertrauen bilden die Basis für die gemeinsame Entwicklung von Lösungen, die nachhaltig Mehrwert generieren.

Unseren Aktionären danken wir für ihr Vertrauen in SFS und die loyale Unterstützung, welche unserem Unternehmen Stabilität verleiht.



Heinrich Spoerry
Präsident des Verwaltungsrats



Jens Breu
CEO

Würdigung Heinrich Spoerry

Eine Ära geprägt

Heinrich Spoerry, langjähriger CEO und Verwaltungsratspräsident der SFS Group, wird an der kommenden Generalversammlung altersbedingt aus dem Verwaltungsrat ausscheiden. 1981 erstmals eingetreten, hat er die erfolgreiche Entwicklung von SFS und entscheidende strategische Weichenstellungen mit seinem feinen Charakter, grossen Engagement und echter Weitsicht geprägt. Die Mitarbeitenden danken dir ganz herzlich dafür!



1999

Übernahme CEO und Verwaltungsratspräsidium

Heinrich Spoerry kehrt zu SFS zurück und übernimmt die Verantwortung als CEO und Verwaltungsratspräsident. Als eine der ersten strategischen Weichenstellungen wird 2001 der Aufbau der heutigen Division Construction in Nordamerika in die Wege geleitet.



2008

Ergänzung des Produktportfolios um die Niettechnologie

Mit der breiten Palette an Nieten, Setzgeräten und Automatisierungslösungen ergänzt GESIPA® das bestehende Geschäft mit Kunden in der Automobilindustrie, der industriellen Fertigung und baunahen Bereichen.



2012

Übernahme von Unisteel ermöglicht Zugang in die Elektronikindustrie und nach Asien

Mit der Akquisition von Unisteel werden das Anwendungsspektrum weiter ausgebaut und neu Kunden aus der Elektronikindustrie in der Region Asien beliefert. Die Akquisition legt den Grundstein der heutigen Produktionsplattform in Nantong, die im Jahr 2019 bezogen wird. Der Standort vereint alle Kerntechnologien und relevanten Nachbearbeitungsprozesse.

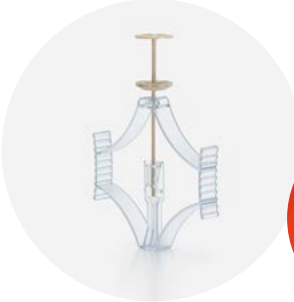
« »

Durch sein ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln hat Heiri die SFS Group während seiner Ära nachhaltig weiterentwickelt. Dabei war es bemerkenswert wie Heiri die jeweiligen Herausforderungen mittels einfachen, pragmatischen und dennoch wirkungsvollen Konzepten zu meistern vermochte. **Jens Breu, CEO**



2014
Schritt an die Börse
 Um sich für die Zukunft bestmöglich zu positionieren, wird der Börsengang realisiert. Im Zuge der Vorbereitungen entsteht die heutige marktgerichtete Organisationsstruktur mit den drei Segmenten Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics.

« »
 Heiri Spoerry hat das Unternehmen durch seinen Mut und seine Weitsicht zu einem internationalen Top-Unternehmen geformt. Er begeisterte mich im Verwaltungsrat über Jahre mit seinem Pragmatismus, seiner Bescheidenheit und seinem tiefen Wissen über Kunden, Mitarbeitende, Produkte und unternehmerischen Chancen.
Thomas Oetterli, VR



2016
Start Aufbau Medizinaltechnik-Plattform
 Mit der Akquisition von Tegra Medical wird der Grundstein zum Aufbau der globalen Entwicklungs- und Fertigungsplattform in der Medizinaltechnik gelegt. Vom verbesserten Marktzugang wird auch das bestehende Geschäft zukünftig profitieren.

« »
 Heiri Spoerry hat mit seinem langjährigen Engagement für die SFS Group die Firmengeschichte massgeblich mitgestaltet. Bei sämtlichen namhaften Firmenübernahmen hat er federführend gewirkt und somit einen grossen Beitrag zur erfolgreichen Wachstumsgeschichte der SFS Group beigetragen. **Nick Huber, VR und Familienaktionär**

« »
 Heiri Spoerry hat SFS dank seinem Unternehmertum, sportlichem Ehrgeiz, Bescheidenheit und Bodenständigkeit beispielhaft geprägt und erfolgreich geführt. Wir Familienaktionäre danken Heiri von Herzen für sein weitsichtiges Handeln. Es war mir eine Ehre, mit ihm zusammenarbeiten zu dürfen.
Bettina Stadler, VR und Familienaktionärin

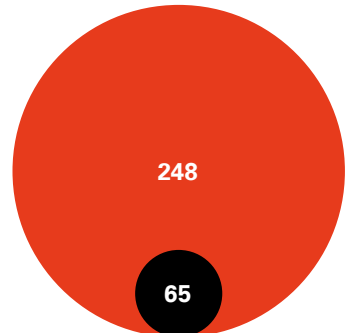
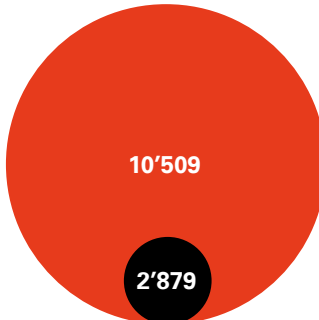
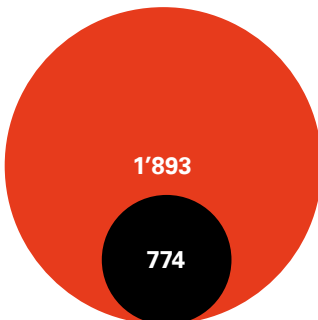
2021
Mit Hoffmann internationale Präsenz im Bereich Qualitätswerkzeuge etablieren
 Das Zusammengehen mit Hoffmann ermöglicht dem Segment Distribution & Logistics, mit welchem die Geschichte von SFS ihren Anfang genommen hatte, die Internationalisierung des Handelsgeschäfts.

Umsatz in Mio. CHF

Anzahl Mitarbeitende (FTE)

Konzerngewinn in Mio. CHF

2021



1999

Strategische Chancen nutzen

Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen und den gemeinsamen Erfolg in enger Partnerschaft zu entwickeln, ist unser oberstes Ziel. Basis dafür bildet die hohe Anwendungs- und Technologiekompetenz unserer Mitarbeitenden, welche durch das SFS Value Engineering anhand neuer Lösungen Tag für Tag bei unseren Kunden zum Einsatz kommt. Konsequenterweise beschreiten wir diesen Weg und nutzen strategische Möglichkeiten, die sich uns bieten. Diese Strategie hat sich auch während der COVID-19-Pandemie und in einem dynamischen, teilweise volatilen Marktumfeld bewährt.

24/7 an Ihrer Seite

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

Die ersten Berührungspunkte mit unseren Produkten erfolgen schon frühmorgens zu Hause, wenn Sie Ihren Kaffee zubereiten oder Ihr Smartphone nutzen. Auch bei der Autofahrt zur Arbeit sind Sie von zahlreichen SFS Produkten umgeben: Integriert in Sicherheitssystemen wie Sitzgurten, Airbags oder Bremsen helfen diese im Ernstfall, Ihr Leben zu retten. Im Büro angekommen werden Datenspeicher genutzt, welche dank hochpräziser SFS Miniaturkomponenten funktionieren. Erzeugnisse von SFS sind in vielen elektronischen Lifestyle-Produkten wie Adventure-Cameras, Smartwatches, Smart-Home-Devices und verstärkt auch in AR/VR-Lösungen zu finden. Im Gesundheitswesen leisten unsere Präzisionskomponenten in Knochenschrauben, Zahnimplantaten oder chirurgischen Instrumenten einen wichtigen Beitrag, um Ihre Lebensqualität zu steigern.

Unser Leistungsversprechen:

Für Kunden nachhaltigen Mehrwert schaffen

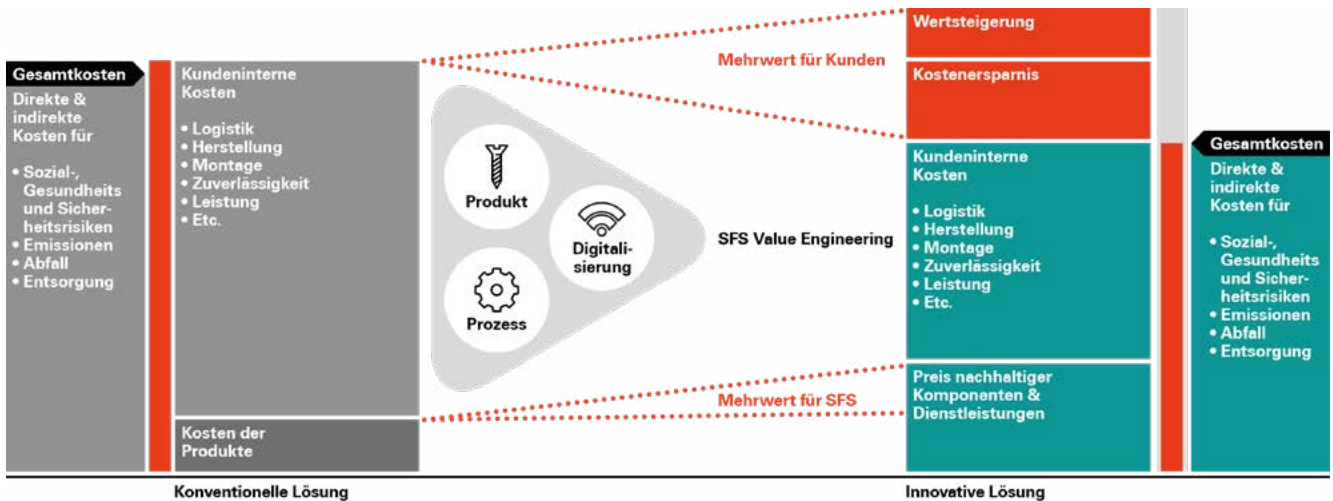
Im Verhältnis zu den Gesamtkosten des Kundenprodukts betragen die Kosten der darin eingebetteten SFS Produkte oft weniger als 1%. Die Aufwände auf Kundenseite für Beschaffung, Logistik oder Handling belaufen sich dagegen auf ein Vielfaches der Produktkosten. Deshalb besteht unser Ziel nicht in erster Linie darin, unsere Produktkosten zu senken und uns über den Preis zu differenzieren, sondern die Gesamtkosten unserer Kunden zu optimieren.

Diese Perspektive erschließt ein deutlich höheres Kosteneinsparungspotenzial und erlaubt uns, nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Unser Value Engineering fokussiert sich auf das Produktdesign, die Auslegung der Verarbeitungsprozesse sowie die Nutzung von Digitalisierungsmöglichkeiten. Dadurch realisieren wir massgeschneiderte Produkte und intelligente Lösungen, welche die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden steigern. Die so erarbeiteten SFS Lösungen führen zu einer stärkeren Differenzierung und festigen die gemeinsame Partnerschaft.

Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil unseres Leistungsversprechens

Nachhaltigkeit ist uns wichtig – sie gehört zu unserer DNA! Nachhaltiges Denken und Handeln ist auch ein wichtiger Innovationstreiber und gibt uns die Möglichkeit, unsere Prozesse und Produkte täglich zu hinterfragen und zum Wohle aller Anspruchsgruppen stetig zu verbessern. Die Entwicklung nachhaltigerer Produkte und Lösungen durch unsere Kunden gibt uns als «Value Engineering Specialist» eine Vielzahl von Möglichkeiten, mit unserem Know-how und getreu dem Leitbild «Inventing success together» unseren Kunden Mehrwert zu bieten. Dabei sind wir bestrebt – in enger Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten – die Kostentransparenz fortlaufend zu steigern und auch weitere Aspekte der Nachhaltigkeit in die Berechnungen einfließen zu lassen. Detaillierte Informationen rund um das Thema Nachhaltigkeit bei SFS können Sie unter sustainability.sfs.com → nachlesen. Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich SFS zu den Sustainable Development Goals (SDGs) und priorisiert hier aktuell folgende vier Ziele: SDG 4 – Hochwertige Bildung, SDG 8 – Menschenwürdige Arbeit und Wirt-

Leistungsversprechen aus ganzheitlicher und nachhaltiger Sichtweise



schaftswachstum, SDG 12 – Verantwortungsvoller Konsum und nachhaltige Produktion sowie SDG 13 – Massnahmen zum Klimaschutz. Diese Priorisierung widerspiegelt sich in den durch die Materialitätsanalyse von 2019 identifizierten wesentlichen Themen (Wirtschaftliche Leistung, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Aus- und Weiterbildung, Emissionsreduktion sowie Sozioökonomische Compliance), welche alle zwei Jahre einer Überprüfung unterzogen werden. SFS hat sich zu diesen wesentlichen Themen ambitionierte Ziele gesetzt:

- Wirtschaftliche Leistung: Stetige Wertschöpfung für alle Anspruchsgruppen
- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz: Anzahl der Arbeitsunfälle bis 2025 gegenüber 2019 halbieren
- Aus- und Weiterbildung: Langfristiges Ziel von SFS ist es, dass 5–7% der festangestellten Mitarbeitenden weltweit an einer dualen Bildungsaktivität teilnehmen
- Emissionsreduktion:
 - CO₂-Emissionsreduktion (Scope 1 und 2) um $\geq 90\%$ bis 2030 (gemessen als Tonnen CO₂ pro Schweizer Franken Wertschöpfung) gegenüber 2020
 - CO₂-Emissionsreduktion (Scope 3) um $\geq 90\%$ bis 2040 (gemessen als Tonnen CO₂ pro Schweizer Franken Wertschöpfung)
- Sozioökonomische Compliance: Faires und korrektes Verhalten ist Ausdruck gelebter Partnerschaft; SFS soll von keinerlei Sanktionen im Bereich der sozioökonomischen Compliance betroffen sein

Der nächste Nachhaltigkeitsbericht wird Ende Mai 2022 publiziert und neben einer aktualisierten Materialitätsanalyse auch Auskunft über die erzielten Fortschritte im Berichtsjahr 2021 und die Prioritäten für das Jahr 2022 geben.

Weitere Fortschritte im Bereich Digitalisierung erzielt

Die digitale Revolution ist einer der wichtigsten Megatrends für SFS. Wie bereits vor der COVID-19-Pandemie nutzt das Unternehmen weiterhin konsequent Möglichkeiten und Anwendungen der voranschreitenden Digitalisierung von Produkten und Prozessen zur stetigen Verbesserung und Effizienzsteigerung in allen Geschäftsbereichen. Beispiele aus dem vergangenen Geschäftsjahr sind:

- Weitere Optimierung von Anlagen- und Produktionsprozessen zur Qualitätssicherung mittels Vernetzen, Sammeln und Auswerten von Anlagen- und Prozessparametern
- Fortschreitende Entwicklungen im Bereich elektronischer Beschaffungs- und Logistiksysteme, welche den Kunden beispielsweise das automatisierte Warenlagermanagement durch Einbindung in deren ERP-System ermöglichen
- Zeitgemässe E-Commerce-Angebote wie der eShop des Segments Distribution & Logistics, welche schnelle Informationsbeschaffung und einfache Bestellprozesse erlauben
- Weitere grosse Investitionen in die Optimierung und fortlaufende Vernetzung von SFS internen Geschäftsprozessen mit dem ERP-Generationswechsel zu S/4HANA, um Markt- und Kundenanforderungen besser und effizienter erfüllen und einen höheren Standardisierungsgrad der operativen Prozesse erreichen zu können
- Starkes Engagement im Bereich Cybersecurity mit Fokus auf technische Lösungen und präventive Massnahmen zur Risikominimierung
- Verbreitete Nutzung virtueller Kommunikationskanäle wie eine digitale Eventplattform, eigenes Videostudio zur Produktion von Inhalten und dem Rollout der Mitarbeiter-App mySFS. Mehr unter der Success Story mySFS →

Mit Hoffmann internationale Präsenz im Bereich Qualitätswerkzeuge etablieren

Durch das Einbringen von Hoffmann ergreift SFS die strategisch herausragende Chance, eine international starke Stellung im attraktiven Bereich der Qualitätswerkzeuge zu etablieren. Die beiden Unternehmen verbindet eine langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit sowie hohe Übereinstimmung hinsichtlich Leistungsversprechen und Werthaltung.

Die Bündelung der Kräfte markiert einen Meilenstein und schafft für beide bedeutende Entwicklungsmöglichkeiten. Wie SFS positioniert und differenziert sich Hoffmann durch ein ausgeprägtes Value Engineering als führender Systempartner für Verbrauchswerkzeuge und Erstausrüstung, indem das Unternehmen mittels hohem Fokus die Gesamtkosten der Kunden durch einfache und effiziente Beschaffungs- und Produktionsprozesse nachhaltig reduziert. Die frühe Einbindung der Organisation in die Entwicklung neuer Lösungen und Trends ist durch die zwölf eigenen Technologiezentren sichergestellt. Der Anspruch, höchste Qualität mit Werkzeugen und Lösungen zur Verfügung zu stellen, ist seit der Gründung Teil der DNA von Hoffmann.

Durch die Kombination der beiden Unternehmen resultieren zusätzliche Wachstumsperspektiven durch umfangreiche Cross-Selling-Potenziale. So erhalten die bestehenden Hoffmann Kunden mittelfristig Zugang zu den Kompetenzen von SFS in den Bereichen mechanische Befestigungssysteme und elektronische Beschaffungslösungen. SFS kann im Gegenzug zukünftig ihren Schweizer Kunden das gleiche Produktspektrum (Verbrauchswerkzeuge und Erstausrüstung) sowie die gewohnt hohe Dienstleistungs- und Logistikkompetenz auch auf internationaler Ebene bieten. Weitere bedeutende Wertschöpfungspotenziale liegen in der Nutzung der ausgeprägten digitalen Kompetenzen von Hoffmann in der Digitalisierung von E-Business-Lösungen, digitalen Produkt- und Servicelösungen und Prozessoptimierungen, im gemeinsamen Einkauf und im Zugang zu LogisticCity, einem der europaweit leistungsfähigsten Logistikcenter für Qualitätswerkzeuge.



Europas grösstes Werkzeuglogistikcenter, LogisticCity in Nürnberg (Deutschland).



GARANT Xpent 5-Achs-Spanner und HOLEX digitaler Messschieber aus den Produktbereichen Spanntechnik und Hand- und Messwerkzeuge.

Hoffmann differenziert sich gegenüber seinen bestehenden Hauptwettbewerbern wie folgt:

- In der Position als Hersteller: Durch die Flexibilität, die Produkte bei verschiedenen Produzenten herstellen zu lassen und dennoch die dazu nötige Herstellerkompetenz zu besitzen, sowie durch die eigenen, global etablierten Entwicklungs- und Produktmanagement-Kapazitäten. Die ausgewiesene hohe Beratungskompetenz, transportiert über die 1'400 Fachberater Hoffmanns, ermöglichen eine breite und effiziente Marktabdeckung.
- In der Position als Händler: Durch die gelebte Herstellerkompetenz, die führende Position als Händler von Qualitätswerkzeugen in Europa, die Top-Marken GARANT und HOLEX sowie durch die hohe Verfügbarkeit eines Portfolios von weiteren 500 führenden Marken.

Die Einbindung von Hoffmann ist die konsequente Fortführung der bekannten, erfolgreichen Wachstumsstrategie, welche stark auf der Nutzung von Plattformen basiert. Nachdem in den letzten ca. 20 Jahren mit Priorität die plattformbildenden Massnahmen und Akquisitionen innerhalb des Segments Engineered Components vorangetrieben wurden, kann heute festgehalten werden, dass die Phase der kapitalintensiven Plattformbildung in Nordamerika, Europa und Asien für dieses Segment und in einem geringeren Masse für das Segment Fastening Systems weit gediehen ist. Kleinere Übernahmen, z. B. im Bereich Medical, können sich nach wie vor als sinnvoll erweisen, indem sie einen spezifischen Neukundenzugang, eine wichtige Produkt- oder Technologiekompetenz oder einen geografischen Zugang ermöglichen. Ausbauschritte zur Sicherstellung der Kapazitäten zur Realisierung von Kundenprojekten werden unverändert getätigt.

Der Zusammenschluss mit Hoffmann erlaubt nun die Internationalisierung der bewährten SFS Lösungen des Segments Distribution & Logistics. Bis heute war dieses Segment hauptsächlich auf die Schweizer Kundenbedürfnisse ausgerichtete Geschäftseinheit, bestehend aus einer Division.

Die Unterzeichnung der Transaktion bedeutet für beide Unternehmen einen wichtigen Meilenstein. Nach Abschluss wettbewerbsrechtlicher Abklärungen in mehreren Ländern rechnen wir mit einem Vollzug der Transaktion im ersten Semester 2022.

Eckpfeiler der Unternehmensstrategie durch COVID-19-Pandemie bestätigt

Die COVID-19-Pandemie stellte die Geschäftsstrategie hinsichtlich ihrer Effektivität auf den Prüfstand. Die strategische Ausrichtung hat sich dabei als robust und richtig erwiesen:

- Die Nähe zum Kunden ist für SFS zur erfolgreichen Umsetzung des Leistungsversprechens essenziell. Wir verfolgen im Sinne der «Local for Local»-Strategie den kontinuierlichen Aufbau einer globalen Entwicklungs- und Produktionsplattform. SFS und ihre Kunden profitierten in diesem Zusammenhang von einer erhöhten Liefersicherheit, die aufgrund von kurzen und robusten Lieferketten realisiert werden konnte.
- Dank der balancierten Ausrichtung auf unterschiedliche Regionen, Endmärkte und Vertriebskanäle federte SFS die Folgen des Nachfrageeinbruchs erfolgreich ab.
- Der Fokus auf klar definierte, werkzeuggestützte Fertigungstechnologien und relevante Zusatzoperationen ermöglicht die Technologieführerschaft in den Kernprozessen. Ein standardisierter Maschinenpark reduziert Risiken und erhöht die Flexibilität.
- Dank der guten Ertragskraft und der soliden Bilanz hat das Unternehmen die Kraft, auch in einer Krise eine langfristig ausgerichtete Strategie zu verfolgen und die damit verbundenen Investitionen zu tätigen.
- Die für SFS relevanten, globalen Megatrends sind unverändert intakt: Digitale Revolution, wirtschaftliche Globalisierung, wachsende Nachfrage in den Bereichen Gesundheit und Wohlergehen, Einschränkungen in Ressourcenverfügbarkeit, demographische Asymmetrien.

Aufgrund dieser Erkenntnisse sieht sich SFS bestärkt, den eingeschlagenen Weg konsequent weiter zu verfolgen.

SFS in Kürze

Eine starke DNA seit 1928

Die Wurzeln von SFS liegen in der vor über 90 Jahren eröffneten Eisenwarenhandlung Stadler in Altstätten (Schweiz). Mit der Gründung des Presswerks 1960 in Heerbrugg (Schweiz) erfolgte der Einstieg in die Kaltumformung und die Herstellung von Schrauben. Heute gehört die SFS Group weltweit zu den führenden Anbietern von mechanischen Befestigungslösungen, Präzisionskomponenten, Qualitätswerkzeugen und Logistiksystemen für die Bewirtschaftung von C-Teilen. Das Unternehmen operiert in den drei Segmenten Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics, welche die unterschiedlichen Geschäftsmodelle repräsentieren. Die ursprünglichen Zielsetzungen – Mehrwert schaffen für die Kunden, alle Mitarbeitende sind Mitunternehmende und gemeinsames Streben nach nachhaltigem Erfolg – wurden kontinuierlich weiterverfolgt. Die Ausrichtung auf Unternehmertum und Langfristigkeit hat bis heute ihre Bedeutung beibehalten. Sie ist in unseren Werten tief verankert und wird durch unser Leistungsversprechen «Inventing success together» täglich nach innen und aussen aktiv gelebt.

Engineered Components

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

Fastening Systems

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

Distribution & Logistics

Im Segment Distribution & Logistics (D&L) positioniert sich SFS als führender Vertriebs- und Logistikpartner von C-Teilen, Werkzeugen und Befestigern für Kunden aus Bau und Industrie in der Schweiz. Zudem leisten massgeschneiderte Logistiklösungen einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

SFS Group

Die SFS Group ist weltweit in 26 Ländern mit mehr als 100 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent. Sie erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2021 mit rund 10'500 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1'893 Mio.

Aufbau der globalen Fertigungsplattform für Medizinaltechnik-Anwendungen schreitet voran

Die demografischen Veränderungen unserer Gesellschaft beeinflussen das Konsumverhalten in den Bereichen Gesundheit und Wohlergehen. Hier bietet SFS den OEMs in der Medizinal- und Dentalbranche innovative und zukunftsgerichtete Lösungen für eine Vielzahl von Anwendungen. Als Value-Engineering-Spezialist mit langjähriger Erfahrung in der Industrialisierung von Produkten und Prozessen schafft SFS dabei für den Kunden erheblichen Mehrwert.

Aufgrund der anhaltend guten unterliegenden Marktnachfrage, der fortgesetzten Wachstumsdynamik sowie dem Kundenbedürfnis nach Partnern mit globalen Fertigungsmöglichkeiten entschloss sich SFS im Jahr 2020 zum Aufbau einer globalen Fertigungsplattform für Medizinaltechnik-Anwendungen unter Einbezug grösstenteils bestehender SFS Standorte in Nordamerika, Europa und Asien. Der Aufbau wurde auch im vergangenen Geschäftsjahr konsequent vorangetrieben. Mit dem Abschluss des Erweiterungsprojektes am Standort in Hallau (Schweiz) wurden die Kapazitäten zur Realisierung von weiteren Wachstumsprojekten im Bereich Mikrospritzguss geschaffen. Der Umzug des Hauptsitzes von Tegra Medical in Franklin, Massachusetts (USA), in die benachbarte grössere Liegenschaft verläuft nach Plan und wird per Ende 2022 abgeschlossen sein. Kundenseitig konnten insbesondere im asiatischen Raum gute Fortschritte beim Aufbau einer attraktiven Projektpipeline erarbeitet werden.



Der Umzug des Hauptsitzes von Tegra Medical in Franklin (USA) schreitet voran.



Die Gebäudeerweiterung bei der Stamm AG in Hallau (CH) konnte abgeschlossen werden.

Strategische Prioritäten

<p>Mega-trends</p>	<p>Wachstum</p>	<p>Kunden</p>	<p>Ertragskraft</p>	<p>Nachhaltigkeit</p>
<p>→ Stärkung der Innovation, insbesondere in den Megatrends Demografie, Digitalisierung und autonomes Fahren</p>	<p>→ Investitionen in Wachstumsprojekte, insbesondere im Segment EC und internationale Präsenz mit Hoffmann etablieren</p>	<p>→ Lieferfähigkeit sicherstellen und Kundenzentrierung der Organisation weiter fokussieren</p>	<p>→ Produktionskapazität der Nachfrage anpassen, zugleich Lieferfähigkeit sichern und Kosten steuern</p>	<p>→ Nachhaltiges Denken und Handeln ganzheitlich in Unternehmensstrategie und Geschäftsmodell integrieren; Gesundheit der Mitarbeitenden sicherstellen</p>

Dynamische Entwicklung

Die dynamische Geschäftsentwicklung 2021 war in Bezug auf Endmärkte und Regionen breit abgestützt. Insbesondere profitierten die Bereiche mit einer Ausrichtung auf die Bauindustrie und die industrielle Fertigung von einer anhaltend hohen Nachfrage. Auch das Geschäft mit Kunden aus der Elektro- und Elektronikindustrie realisierte eine Steigerung der Verkäufe gegenüber der bereits starken Vorjahresperiode. Die automobilnahen Bereiche, die während des ersten Semesters noch von ausgeprägten Nachholeffekten profitiert hatten, spürten im Verlauf des Jahres zunehmend die Auswirkungen der Engpässe in den Lieferketten für Halbleiter. Der Bereich Medizinaltechnik wuchs trotz COVID-19-bedingter Einschränkungen.

Entwicklung nach Endmärkten

In einem dynamischen Marktumfeld, welches durch eine hohe Nachfrage, Engpässe in Lieferketten und die COVID-19-Pandemie geprägt war, hat SFS die sich bietenden Chancen genutzt. Dank guter Lieferfähigkeit konnte in allen Endmärkten und Regionen ein Wachstum im Vergleich zur Vorjahresperiode erzielt werden.

Starkes Wachstum in der Bauindustrie erzielt

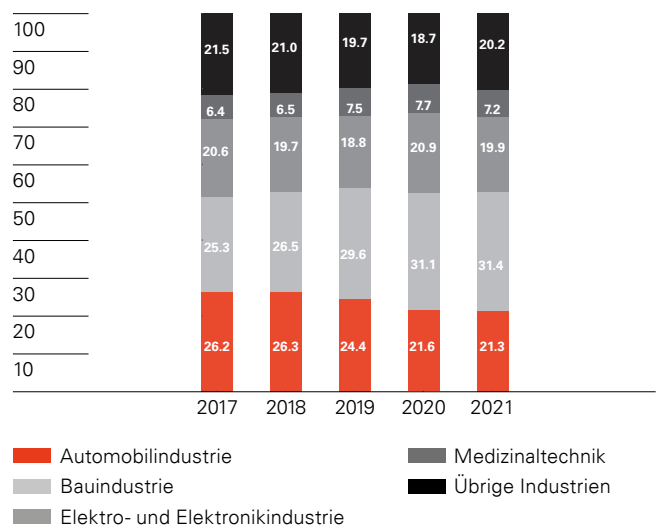
Die über den Erwartungen liegende, teilweise sehr starke Marktnachfrage in der Bauindustrie resultierte in einem signifikanten, weitgehend organischem Umsatzwachstum von 12.2% gegenüber der Vorjahresperiode. Mit den Akquisitionen von Jevith A/S (Dänemark, per 1. Juli 2021) und GLR Fasteners (USA, per 1. August 2021) gelang es SFS, den Marktzugang in Europa und den USA weiter gezielt auszubauen. Die gute Positionierung der beiden Firmen in den jeweiligen lokalen Märkten wird die zukünftige Entwicklung von SFS in der Bauindustrie weiter stützen.

Bauen ist Vertrauenssache, denn Bauherren gehen Risiken ein und wollen diese durch die Selektion der besten und leistungsfähigsten Lieferanten minimieren. Professionelle Beratung, Lieferzuverlässigkeit und einwandfreie Qualität werden somit immer wichtiger. Dank einem hohen Eigenfertigungsgrad und einer dadurch hohen Lieferfähigkeit sowie konstanter Qualität konnten wir unsere Kunden in einem äusserst herausfordernden Umfeld durchgehend gut bedienen und somit zu termingerecht fertiggestellten und hochwertigen Bauprojekten beitragen. Regelmässige Kundenumfragen sowie Auszeichnungen unserer Kunden bestätigen unsere hohe Beratungskompetenz, Qualität und Lieferfähigkeit.

sserst herausfordernden Umfeld durchgehend gut bedienen und somit zu termingerecht fertiggestellten und hochwertigen Bauprojekten beitragen. Regelmässige Kundenumfragen sowie Auszeichnungen unserer Kunden bestätigen unsere hohe Beratungskompetenz, Qualität und Lieferfähigkeit.

Umsatzanteile 2017–2021 nach Endmärkten

In %



Hohe Nachfrage in der Automobilindustrie durch Engpässe in den Lieferketten gebremst

Das Geschäft mit Kunden aus der Automobilindustrie profitierte im Geschäftsjahr 2021 deutlich von der Erholung nach dem COVID-bedingten Einbruch im vorangegangenen Jahr. Die Erholung, die bereits im dritten Quartal 2020 begann, setzte sich im ersten Halbjahr 2021 fort und resultierte in einem starken Umsatzwachstum von organisch 45.7% im ersten Semester gegenüber der Vorjahresperiode. Ab den Sommermonaten drückten Engpässe in der Lieferkette für Halbleiter auf die Produktionszahlen der OEMs und damit auch auf die Abrufe bei SFS. Im Jahresvergleich stieg der Umsatz mit Kunden aus der Automobilindustrie um 9.7%.

Die unverändert starke Wettbewerbsposition von SFS dokumentiert sich sowohl im Erhalt von Auszeichnungen wie dem Global Supplier Award von Bosch als insbesondere auch in wichtigen Projektgewinnen und einem Ausbau der Kundenbasis im Bereich der elektrischen Bremssysteme in Nordamerika und Europa. In diesem Anwendungsbereich konnten bis zum Ende des Geschäftsjahres die Zusammenarbeit mit den auf diesem Gebiet führenden Tier-1-Herstellern intensiviert und langfristige Lieferverträge abgeschlossen werden. Ein Leuchtturm-Projekt stellt dabei der Gewinn eines Grossauftrags am Standort Heerbrugg (Schweiz) für Präzisionskomponenten für eine neue Generation elektrischer Bremssysteme mit einem gesamten Umsatzvolumen von über CHF 100 Mio. in den Jahren 2024–2033 dar. Die Projektgewinne bilden die Basis für die Fortsetzung des Wachstumskurses von SFS.

Gute Entwicklung in der Elektro- und Elektronikindustrie

Die Kunden in der Elektro- und Elektronikindustrie sind vorrangig in Asien angesiedelt. Die anhaltend hohe Nachfrage in vielen Anwendungsgebieten, wichtige Produktlancierungen durch Schlüsselkunden und die anerkannt hohe Lieferperformance verhalfen SFS im ersten Halbjahr zu einem starken Wachstum in der Elektro- und Elektronikindustrie. Im zweiten Semester belasteten Lieferengpässe bei Halbleitern die Entwicklung. Insgesamt resultierte im Berichtsjahr eine positive Umsatzentwicklung mit einem Wachstum von 5.6% gegenüber einem bereits starken Geschäftsjahr 2020.

Medizinalbereich trotz anwendungsspezifischen Einschränkungen gewachsen

Im Medizinalbereich entwickelte sich die Nachfrage tendenziell steigend, je nach Anwendungsgebiet jedoch stark uneinheitlich. Verschiebungen von nicht notwendigen medizinischen Eingriffen aufgrund von COVID-19-bedingten Einschränkungen, vor allem im Bereich orthopädischer Operationen, bremsten die Nachfrage. In diesem Umfeld gelang es SFS wiederum, den Umsatz zu steigern und ein Wachstum von 4.0% im Vergleich zur Vorjahresperiode zu erzielen.

Die Medizinaltechnik ist ein weltweit stark wachsender Markt. Die zugrunde liegende gute Nachfrage in diesem Bereich sowie das Kundenbedürfnis nach Partnern mit globalen Fertigungsmöglichkeiten waren die Basis für den Entscheid zum Aufbau einer globalen Fertigungsplattform unter der Marke «Tegra Medical» im Geschäftsjahr 2020. Der Aufbau der globalen Plattform wurde im Berichtsjahr konsequent vorangetrieben. Insbesondere im asiatischen Raum konnten gute Fortschritte beim Aufbau einer attraktiven Projektpipeline erreicht werden. Mit dem Abschluss des Erweiterungsprojekts am Standort in Hallau (Schweiz) wurden die Kapazitäten zur Realisierung von Wachstumsprojekten im Bereich des Mikrospritzgusses geschaffen. Der Umzug des Hauptsitzes von Tegra Medical in Franklin, Massachusetts (USA), in die benachbarte grössere Liegenschaft verläuft nach Plan.

Deutliche Erholung der Nachfrage in industriellen Nischenmärkten

Die Erholung der Nachfrage, welche bereits im zweiten Halbjahr 2020 begann, hat sich in der Berichtsperiode fortgesetzt und umfasste nahezu alle der bedienten industriellen Nischenmärkte. Anders als in anderen Endmärkten hatten die globalen Lieferengpässe bei Halbleitern keinen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung, was in einem starken Umsatzwachstum von 19.6% gegenüber der Vorjahresperiode resultierte. In vielen Bereichen lagen die Umsätze höher als vor dem Ausbruch der Pandemie. Sehr erfreulich entwickelte sich auch der Eingang von Neuprojekten, welche Ausdruck der starken Wettbewerbsposition sind und woraus sich auch attraktive Perspektiven für die zukünftige Entwicklung ergeben. Einzig die Situation im Bereich Aircraft, der besonders stark von den Folgen der Pandemie beeinträchtigt wurde, ist unverändert herausfordernd. Nach einer Stabilisierung der Nachfrage auf tiefem Niveau waren im vierten Quartal erste positive Impulse sichtbar. Die Erholung dürfte sich dennoch über einen längeren Zeitraum erstrecken und aufgrund von Lagereffekten wellenartig verlaufen.

Durch die beabsichtigte Einbringung von Hoffmann, dem führenden europäischen Systempartner für Qualitätswerkzeuge, wird der Umsatzanteil mit Kunden aus der industriellen Fertigung zukünftig einen höheren Anteil zum Gesamtumsatz beisteuern.

Entwicklung nach Regionen

Die regionale Umsatzverteilung war massgeblich durch die Entwicklungen in den jeweils relevanten Endmärkten geprägt. Aufgrund der Dynamik in der Automobilindustrie und der Bauindustrie verzeichnete die Region Europa mit einem Umsatzwachstum von 18.6% gegenüber der Vorjahresperiode das grösste Wachstum.

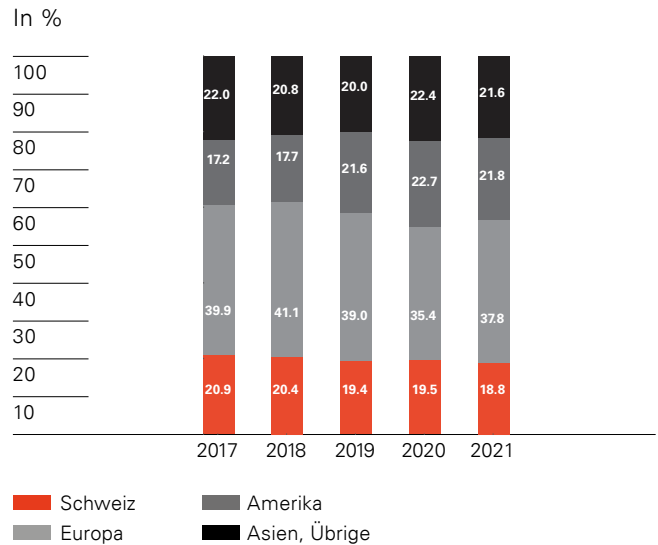
Durch das beabsichtigte Zusammengehen mit Hoffmann, dem führenden europäischen Systempartner für Qualitätswerkzeuge, wird der Umsatzanteil der Region Europa zukünftig eine noch höhere Bedeutung erhalten.

Basierend auf der Entwicklung in der Elektro- und Elektronikindustrie, deren Umsätze fast ausschliesslich in Asien (inkl. übrige Regionen) generiert werden, wuchs der Umsatz der Region Asien um 6.7% auf CHF 403.0 Mio. Der angekündigte Ausbau der Produktionsplattform in Nantong (China), welcher die Vergrösserung der Produktionsfläche um ca. 70% bis Ende 2023 zum Ziel hat, verläuft nach Plan und wird die Umsatzentwicklung der Region weiter vorantreiben. Die zusätzlichen Produktionsflächen werden den Divisionen Electronics, Automotive, Industrial, Riveting, Medical und Distribution & Logistics zur Realisierung ihrer Wachstumsprojekte zur Verfügung stehen.

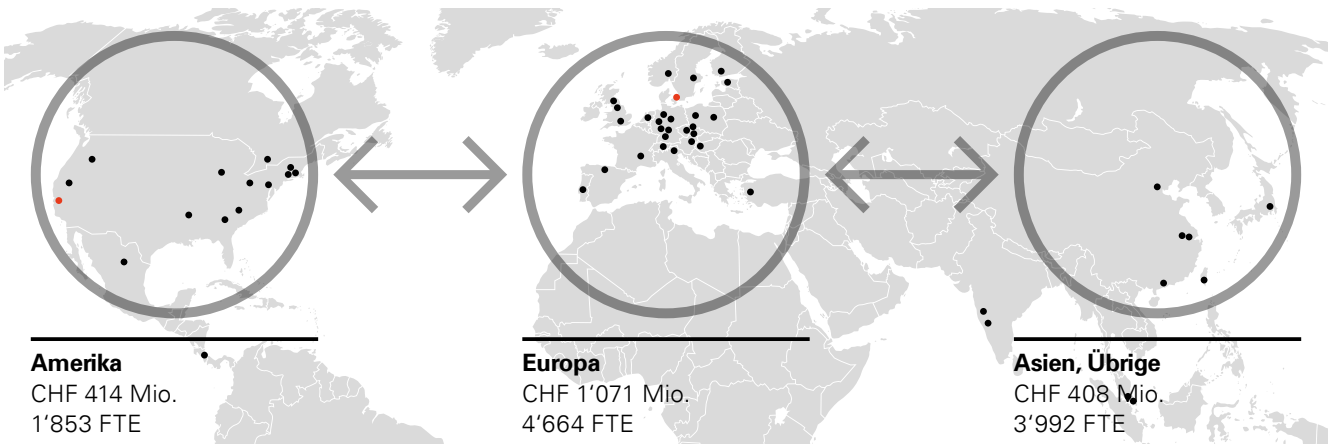
Die Umsatzentwicklung in Amerika profitierte vom Wachstum in den Endmärkten Medizinaltechnik, Automobilindustrie und Bauindustrie. Das Wachstum in der Region Amerika betrug in der Berichtsperiode 7.0% im Vergleich zur Vorjahresperiode.

Dank der guten Geschäftsentwicklung des Segments Distribution & Logistics wuchs der Umsatz in der Schweiz um 7.0% gegenüber der Vorjahresperiode.

Umsatzanteile 2017–2021 nach Regionen



Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte (ohne Hoffmann)



SFS ist mit den globalen Fertigungsplattformen im Hinblick auf Produktion und Dienstleistung strategisch gut aufgestellt und weltweit an über 100 Standorten vertreten. Im Geschäftsjahr sind mit der Übernahme von Jevith sowie GLR Fasteners zwei neue Standorte hinzugekommen (vgl. rote Punkte).

Hohe Auslastung und Ertragskraft

Das Geschäftsjahr 2021 des Segments Engineered Components war geprägt durch die Nachholeffekte in den automobilnahen und industriellen Bereichen sowie eine anhaltend gute Nachfrage in der Division Electronics. Medical entwickelte sich je nach Anwendungsgebiet uneinheitlich. Lieferengpässe bei Halbleitern belasteten die Erholung im zweiten Semester. Auf der Basis einer guten Auslastung konnte die Ertragskraft gesteigert werden.

Starke Nachholeffekte – im zweiten Semester durch Engpässe in den Lieferketten belastet

Das Segment Engineered Components (EC) mit seiner Ausrichtung auf industrielle Anwendungen profitierte im 2021 deutlich von der Erholung nach dem COVID-bedingten Einbruch im Geschäftsjahr 2020. Die Erholung – wie auch bereits der Einbruch in 2020 – erfolgte je nach Endmarkt nach unterschiedlichen Mustern. Im Bereich der Automobilindustrie setzte sich die Erholung, die bereits im dritten Quartal 2020 begann, im ersten Halbjahr 2021 fort. Ab den Sommermonaten drückten Engpässe in der Lieferkette für Halbleiter auf die Produktionszahlen der OEMs und damit auch auf die Abrufe bei SFS. Die Entwicklung in den verschiedenen industriellen Nischenmärkten, welche die Division Industrial bedient, zeigte – zeitlich verzögert – ein ähnliches Muster, war jedoch deutlich weniger stark von Problemen in den Lieferketten betroffen. Das Geschäft im Bereich Aircraft verharrte auf tiefem Niveau, wobei zum Jahresende eine erste Belebung einsetzte. Die Division Electronics, welche sich aufgrund der sehr guten Vorjahresresultate an einer starken Basis messen musste, profitierte von einem unverändert positiven Marktumfeld, welches im zweiten Semester auch von der Halbleiter-Knappheit betroffen war. Die Auswirkungen waren jedoch weniger ausgeprägt als im Automobilumfeld. Im Medizinalbereich entwickelte sich die Nachfrage tendenziell steigend, je nach Anwendungsgebiet jedoch stark uneinheitlich. Pandemiebedingte Verschiebungen von nicht lebensnotwendigen Operationen, vor allem im Endmarkt Orthopädie, bremsten die Nachfrage.

Insgesamt erarbeitete das Segment einen Umsatz von CHF 975.2 Mio. Betrug das Wachstum im Vorjahresvergleich im ersten Halbjahr noch 28.6%, sank der entsprechende Wert

Kennzahlen Engineered Components

In Mio. CHF

	2021	+/- Vj.	2020	2019
Umsatz mit Dritten	975.2	8.6%	898.3	957.1
Wachstum vergleichbar		7.9%		
Nettoumsatz	985.0	8.2%	910.4	964.2
EBITDA	244.1	15.8%	210.8	210.1
In % des Nettoumsatzes	24.8		23.2	21.8
Betriebserfolg (EBIT)	168.2	19.1%	141.2	147.0
In % des Nettoumsatzes	17.1		15.5	15.2
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	168.2	19.1%	141.2	164.1
In % des Nettoumsatzes	17.1		15.5	17.0
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	736.5	2.2%	720.5	700.4
Investitionen	89.1	7.2%	83.1	94.1
Mitarbeitende (FTE)	7'008	-3.9%	7'293	7'153
ROCE (%) ²	22.8		19.6	23.4

¹ 2019 normalisiert um Umzugskosten Nantong (China) CHF 17.1 Mio.

² EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

für das Gesamtjahr auf 8.6%. Neben den erwähnten Engpässen in den Lieferketten ist der starke Basiseffekt ein weiterer Grund für die rückläufige Wachstumsrate. Das Umsatzwachstum wurde fast ausschliesslich organisch erarbeitet; Währungs- und Konsolidierungseffekte hatten nur geringe Auswirkungen von -0.5% respektive +1.2%. Der erzielte Umsatz in der Berichtsperiode lag leicht über dem Umsatz von 2019, d. h. vor der Pandemie.

Von Reaktionsfähigkeit und regionalen Lieferketten profitiert

Aufgrund der Fokussierung auf temporäre Kapazitätsanpassungen im Geschäftsjahr 2020, was den weitgehenden Erhalt von Arbeitsplätzen und Kompetenzen erlaubte, war SFS im abgelaufenen Geschäftsjahr in der Lage, auf die im ersten Halbjahr sprunghaft gestiegene Nachfrage rasch zu reagieren. Dadurch konnten in gewissen Anwendungsgebieten auch höhere Zuteilungen von Kundenabrufen erreicht und damit Marktanteile gewonnen werden.

Die langfristig aufgesetzte «Local for Local»-Strategie von SFS sowie die Entscheidung, die Produktionskapazitäten im Verlauf der nun zweijährigen Pandemie fast ausschliesslich temporär anzupassen, haben sich rückblickend als richtig erwiesen. So konnte trotz der Herausforderungen bei der Materialverfügbarkeit sowie teils langer Lieferzeiten weiterhin eine hohe Lieferfähigkeit aufrechterhalten werden.

Starke Wettbewerbsposition als Basis für zukünftiges Wachstum

Die Innovationstrends, auf welche sich das Segment EC ausgerichtet hat, haben sich auch im Geschäftsjahr 2021 als robust erwiesen. Aufgrund der hohen Wettbewerbsfähigkeit ist es den Divisionen gelungen, wichtige Neuprojekte und Lieferanteile zu gewinnen, welche die Basis für das zukünftige Wachstum bilden.

Die mit dem Wachstum einhergehenden Investitionen in Gebäude und Anlagen beliefen sich 2021 auf CHF 89.1 Mio. (Vj. CHF 83.1 Mio.). Die Treiber waren projektspezifische Investitionen und der Bau der neuen Produktionshalle in Heerbrugg (Schweiz) für die Division Automotive. Der Bau der zusätzlichen Halle schafft die Kapazität zur Produktion von Baugruppen für elektrische Bremssysteme und verläuft nach Plan. Die Inbetriebnahme wird im dritten Quartal 2022 erfolgen. Inklusiv der in 2021 gewonnenen Projekte können aktuell bereits ca. zwei Drittel der entstehenden Gebäudekapazitäten ausgelastet werden.

Die Vorbereitungen für den angekündigten Ausbau des Standorts in Nantong (China) verlaufen nach Plan und die Bauarbeiten werden im 2022 gestartet. Die Produktionsfläche wird durch die Erweiterung um ca. 70% erhöht. Ende 2023 wird der erweiterte Standort den Divisionen Electronics, Automotive, Industrial, Riveting, Distribution & Logistics und Medical zur Realisierung ihrer Wachstumsprojekte zur Verfügung stehen. Die Standorterweiterung in Hallau (Schweiz) für die Divisionen Industrial und Medical konnte plangemäss fertiggestellt und erfolgreich in Betrieb genommen werden. In Johor Bahru (Malaysia) wurde eine bestehende Produktionshalle in unmittelbarer Nähe des Unisteel Malaysia Standortes dazugekauft, um die erwarteten Neuprojekte in den Bereichen Hard Disk Drives und Medizintechnik zu unterstützen.

Ertragskraft hat von hoher Auslastung profitiert

Die Entwicklung der Profitabilität des Segments EC profitierte von der insgesamt hohen Auslastung als Folge der guten Nachfragesituation. Die EBIT-Marge konnte gegenüber der Vorjahresperiode um 160 Basispunkte gesteigert werden und beträgt für das Geschäftsjahr 2021 17.1%, was dem Vor-COVID-Niveau entspricht. Als Folge der tieferen Auslastung im zweiten Semester, welche von Engpässen in den Lieferketten verursacht wurde, ging die EBIT-Marge in diesem Zeitraum leicht zurück. Die Rohmaterialpreise erhöhten sich ab Mitte des Jahres deutlich; angesichts der früh im Jahr ersichtlichen Entwicklung konnten diese mit den Kunden zeitgerecht verhandelt und die Erhöhung weitergegeben werden.



Visualisierung der erweiterten Produktionsplattform in Nantong (China).

Division Automotive

Hohe Nachfrage durch Engpässe in den Lieferketten gebremst

Die ausgeprägte und breit abgestützte Erholung in der Automobilindustrie, welche im zweiten Halbjahr 2020 eingesetzt hatte, setzte sich im ersten Halbjahr der Berichtsperiode dynamisch fort. Ab den Sommermonaten belasteten Liefer-schwierigkeiten für Halbleiter-Komponenten die Erholung deutlich. Aufgrund dieser Entwicklung wurde in der Produktion in der Schweiz Ende des dritten Quartals wieder Kurzarbeit eingeführt. Auf Jahresbasis resultierte dennoch ein solides Wachstum im Vergleich zur Vorjahresperiode. Aufgrund der starken Reaktionsfähigkeit und des Hochlaufs von neuen Projekten ist es der Division erneut gelungen, sich deutlich stärker als der Gesamtmarkt zu entwickeln.

Projektgewinne dokumentieren starke Wettbewerbsposition

SFS positioniert sich seit Jahren erfolgreich als Entwicklungs- und Lieferpartner für Kunden der Automobilindustrie. Innovationstreiber sind die Trends zu mehr Komfort, verbesserter Sicherheit und steigender Effizienz sowie übergeordnet zum autonomen Fahren. Die damit einhergehende Elektrifizierung der Fahrzeuge, welche auch für die Bremssysteme gilt, ist ein vielversprechendes Wachstumsfeld, von dem SFS profitiert. Diese Innovationstreiber erwiesen sich auch in der Berichtsperiode als robust. Die starke Wettbewerbsposition von SFS dokumentiert sich sowohl im Gewinn von Auszeichnungen wie dem Global Supplier Award von Bosch als insbesondere auch in wichtigen Projektgewinnen und einem Ausbau der Kundenbasis im Bereich der elektrischen Bremssysteme in Nordamerika und Europa. Ein Leuchtturm-Projekt stellt dabei der Gewinn eines Grossauftrags am Standort Heerbrugg (Schweiz) für Präzisionskomponenten für eine neue Generation elektrischer Bremssysteme mit einem gesamten Umsatzvolumen von über CHF 100 Mio. in den Jahren 2024–2033 dar. Die Projektgewinne bilden die Basis für die Fortsetzung des Wachstumskurses von SFS. Vor dem Hintergrund der bewährten, erfolgreichen «Local for Local»-Strategie wurden im 2021 auch bei der Lokalisierung von Projekten für Automobilkunden am Standort in Nantong (China) wichtige Fortschritte erarbeitet.

Investitionsprojekte zur Realisierung des Wachstums

Zur Schaffung der erforderlichen Wachstumskapazitäten am Standort in Heerbrugg wird aktuell eine zusätzliche Produktionshalle errichtet. Das Bauprojekt verläuft nach Plan, wird im Sommer 2022 fertiggestellt und anschliessend in Betrieb genommen.

Am Standort in Flawil (Schweiz), welcher sich auf die Tiefziehtechnik spezialisiert hat, konnte SFS Grundstücksflächen, welche an den heutigen Standort angrenzen, erwerben. Damit wurde die Grundlage zur Realisierung eines mittelfristig geplanten Ausbaus geschaffen.



Neubau Produktionshalle 6

- Zur Realisierung von Projekten im Bereich elektrische Bremssysteme
- Investitionsvolumen Gebäude ca. CHF 35 Mio.
- Schafft mittelfristig rund 100 neue Arbeitsplätze am Standort in Heerbrugg (Schweiz)
- Sowie eine zusätzliche Produktionsfläche von 9'400 m² und eine Lagerfläche von 2'800 m²
- Der Neubau wird konsequent auf Nachhaltigkeit, Effizienz und Schonung von Ressourcen ausgerichtet
- Geplante Inbetriebnahme im dritten Quartal 2022

Nachfolgeplanung bei Truelove & Maclean schafft Kontinuität

Im Frühling 2020 hat SFS mit der Übernahme der Firma Truelove & Maclean (T&M) die «Local for Local»-Strategie weiter umgesetzt und die bestehende Entwicklungs- und Produktionsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik erweitert. T&M hat sich trotz des schwierigen Marktumfelds durch die COVID-19-Pandemie positiv entwickelt und die Erwartungen erfüllt. Mit der Übergabe der Geschäftsführung von Gründer Rich Bouffard an seinen Sohn Wayne Bouffard wurde eine nachhaltige und umsichtige Nachfolgelösung etabliert, ganz im Sinne der SFS DNA, wonach mehr als 70% der Führungspositionen intern besetzt werden.

Ausblick 2022

Die Division Automotive erwartet über die kommenden Jahre eine gute Marktnachfrage nach neuen Fahrzeugen und Modellen. Die Umsatzaufälle aufgrund der Probleme in den Lieferketten aus dem zweiten Semester des abgelaufenen Geschäftsjahres dürften in den kommenden Jahren kompensiert werden. Für 2022 ist die Division gut positioniert, das Marktwachstum wiederum signifikant zu übertreffen.

Division Electronics

Rekordergebnis im ersten Semester – zweites Semester durch Engpässe in Lieferketten belastet

Die anhaltend hohe Nachfrage in vielen Anwendungsgebieten, wichtige Produktlancierungen durch Schlüsselkunden und die bekannt hohe Lieferperformance haben der Division Electronics im ersten Halbjahr zu einem Rekordergebnis verholfen. Im zweiten Semester belasteten Lieferengpässe bei Halbleitern die Entwicklung. Insgesamt resultierte für das Berichtsjahr eine leicht positive Umsatzentwicklung, was angesichts des hohen Basiseffekts und der Einschränkungen bei der Verfügbarkeit von Halbleitern ein gutes Ergebnis darstellt.

Breit abgestützte Entwicklung

Die gute Entwicklung der Division Electronics war breit abgestützt. Neben einer stabilen Entwicklung im Bereich der Smartphones zeigten die Produktbereiche Lifestyle Electronics mit Produktlancierungen bei AR- und VR-Anwendungen sowie Accessories ein deutliches Wachstum. Positiv überrascht hat die starke Nachfrage im Bereich Hard Disk Drives. Wachstumstreiber waren Anwendungen für das Cloud- und Enterprise-Computing.

Deutliche Erweiterung in Nantong initiiert

Wie bereits im Halbjahresbericht erwähnt, wird SFS die Produktionsplattform in Nantong (China) um ca. 70% auf insgesamt etwa 130'000 m² erweitern. Die Erweiterung ist nötig, da aufgrund der guten Geschäftsentwicklung und der Verlagerung des Riveting-Fertigungsstandorts von Nansha nach Nantong die aktuellen Fertigungs- und Lagerkapazitäten in Nantong eine hohe Auslastung aufweisen. Mit der Erweiterung wird die bereits bestehende Plattform gestärkt und die Basis für die Realisierung des zukünftigen Wachstums in den lokal tätigen Divisionen (Electronics, Automotive, Industrial, Riveting, Distribution & Logistics and Medical) geschaffen. Das Investitionsvolumen für Grundstücke und Gebäude beträgt rund CHF 32 Mio. Die Inbetriebnahme ist für den Herbst 2023 geplant.

Ausblick 2022

Aufgrund der aktuellen Einschätzung erwartet die Division Electronics für 2022 eine insgesamt moderate Entwicklung auf hohem Niveau. Die Nulltoleranzpolitik der chinesischen Regierung gegenüber COVID-19 kann bei weiteren Ausbrüchen zu Beschränkungen und möglichen Beeinträchtigungen führen.



Die grössten Bereiche Mobile Devices, Lifestyle Electronics und Hard Disk Drives.

Division Industrial

Deutliche Erholung der Nachfrage

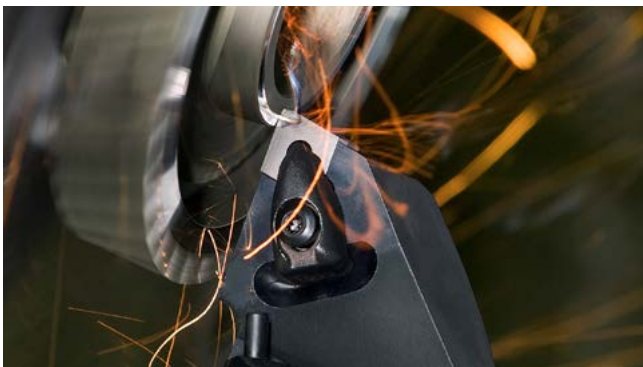
Bei der Division Industrial hat sich die Erholung der Nachfrage, welche im zweiten Halbjahr 2020 begonnen hat, in der Berichtsperiode fortgesetzt und umfasste nahezu alle Nischenmärkte, welche die Division bedient. Der Trend zu «Home-Improvements» und energetischen Verbesserungen, z. B. bei Fenstern, führte zu einer Belebung der Nachfrage nach Beschlägen aus der Möbelindustrie.

Anders als in anderen Divisionen hatten die globalen Lieferengpässe bei Halbleitern keinen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung im zweiten Semester. In vielen Bereichen lagen die Umsätze höher als vor dem Ausbruch der Pandemie. Sehr erfreulich entwickelte sich auch der Eingang von Neuprojekten, welche Ausdruck der starken Wettbewerbsposition sind und woraus sich auch attraktive Perspektiven für die zukünftige Entwicklung ergeben.

Die Situation im Bereich Aircraft, der besonders stark von den Folgen der Pandemie getroffen wurde, ist unverändert herausfordernd. Nach einer Stabilisierung der Nachfrage auf tiefem Niveau waren im vierten Quartal erste positive Impulse sichtbar. Die Erholung dürfte sich dennoch über einen längeren Zeitraum erstrecken und aufgrund von Lagereffekten wellenartig verlaufen.

Ausblick 2022

Die Division Industrial erwartet insgesamt eine unverändert gute Marktnachfrage. Die realisierten Neuprojekte werden eine positive Entwicklung unterstützen. Eine spürbare Belebung des Geschäfts im Bereich Aircraft dürfte voraussichtlich erst gegen Ende des Jahres einsetzen.



Befestiger für Wendeschneidplatten von Fräswerkzeugen, welche unter anderem auch durch Hoffmann verkauft werden.

Division Medical

Leicht positive Entwicklung erreicht

Die organische Umsatzentwicklung der Division Medical verlief entsprechend den Erwartungen und war für das Gesamtjahr 2021 leicht positiv. Die einzelnen Produktbereiche zeigten jedoch eine unterschiedliche Entwicklung. Hauptsächlich die Nachfrage im Bereich von Instrumenten und Implantaten für orthopädische Eingriffe wurde weiterhin gebremst durch das Aufschieben nicht notwendiger medizinischer Eingriffe als direkte Folge der COVID-19-Pandemie. Dagegen entwickelte sich der Anwendungsbereich Sportmedizin positiv. Wichtige Neuprojekte mit mehreren Kunden führten zu einer Umsatzsteigerung der Produktkategorie an den Standorten in Massachusetts und Costa Rica.

Ein hohes Augenmerk galt den Themen Effizienzsteigerungen und Operational Excellence an den Standorten in den USA und Costa Rica. Die erfolgte Verstärkung des Managements sowie die zahlreichen gestarteten und umgesetzten Initiativen zeigen bereits erste Resultate und belegen die Erreichbarkeit der definierten mittelfristigen Ertragsziele. Herausfordernd ist die Verfügbarkeit und Rekrutierung von Fachpersonal in den USA zur Realisierung der gewonnenen Kundenprojekte.

Der Aufbau der globalen Plattform wird konsequent vorangetrieben. Insbesondere im asiatischen Raum konnten gute Fortschritte beim Aufbau einer attraktiven Projektpipeline erarbeitet werden. Mit dem Abschluss des Erweiterungsprojekts am Standort in Hallau (Schweiz) wurden die Kapazitäten zur Realisierung von Wachstumsprojekten im Bereich des Mikrospritzgusses geschaffen. Der Umzug des Hauptsitzes von Tegra Medical in Franklin, Massachusetts (USA), in die benachbarte, grössere Liegenschaft verläuft nach Plan und wird per Ende 2022 abgeschlossen sein.

Ausblick 2022

Die Division Medical erwartet eine positive Entwicklung mit organischem Wachstum. Die Umsetzung der MedTech-Strategie mit der Schaffung der globalen Produktionsplattform bleibt im Fokus und bildet die Basis für eine nachhaltig positive Entwicklung. Unsicherheiten betreffend möglichen negativen Auswirkungen wegen der COVID-19-Pandemie sowie des Fachkräftemangels in den USA bleiben weiterhin bestehen.

Rekordergebnisse erzielt

Getragen von einem dynamischen Marktumfeld erzielte das Segment Fastening Systems im Geschäftsjahr 2021 ein Rekordergebnis. Sowohl der in der Bauindustrie tätigen Division Construction als auch der Division Riveting, den Spezialisten der Niettechnik, gelang es, ihre Kunden in einem herausfordernden Umfeld zuverlässig zu bedienen. Die gute Marktpositionierung und robuste Lieferketten ermöglichten es den beiden Divisionen, von der starken Nachfrage zu profitieren und so zum ausserordentlichen Ergebnis beizutragen.

Dynamische Marktsituation

Die aussergewöhnliche Nachfragesituation, welche das Segment Fastening Systems bereits im ersten Semester der Berichtsperiode für ein Rekordergebnis zu nutzen wusste, hielt auch im zweiten Halbjahr an, wenn auch leicht abgeschwächt. Die starke Nachfrage führte jedoch im Markt verbreitet zu Lieferengpässen. In diesem herausfordernden Umfeld gelang es beiden Divisionen, ihre Lieferfähigkeit weitgehend beizubehalten.

Die Division Construction konnte dank robusten Wertschöpfungsketten ihre bestehenden Kunden beliefern und zusätzlich neue Kunden gewinnen. Mit der Akquisition von Jevith A/S (Dänemark, per 1. Juli 2021) und GLR Fasteners (USA, per 1. August 2021) gelang es, den Marktzugang in Europa und den USA auszubauen. Die gute Positionierung der beiden Firmen in den jeweiligen Märkten wird die zukünftige Entwicklung der Division weiter unterstützen.

Die Division Riveting nutzte die gute Nachfragesituation bei industriellen Kunden, wohingegen das Geschäft mit Kunden aus der Automobilindustrie im Verlauf des zweiten Halbjahres eine deutliche Abkühlung erlebte. Diese wurde ausgelöst durch Engpässe in der Lieferkette für Halbleiter, welche sich auf die Produktionszahlen der OEMs und somit zeitverzögert auch auf die Abrufe der Division Riveting auswirkten.

In diesem aussergewöhnlichen Umfeld erzielte das Segment in der Berichtsperiode einen Umsatz von CHF 574.9 Mio., was eine bemerkenswerte Steigerung von 17.4% im Vergleich zur Vorjahresperiode bedeutet. Die Umsätze im ersten Halbjahr lagen dabei +4.0% über dem Wert für das zweite Halbjahr. Organisch resultierte eine Umsatzsteigerung von

Kennzahlen Fastening Systems

In Mio. CHF

	2021	+/- Vj.	2020	2019
Umsatz mit Dritten	574.9	17.4%	489.7	498.3
Wachstum vergleichbar		16.6%		
Nettoumsatz	589.6	17.8%	500.7	511.5
EBITDA	120.4	53.2%	78.6	67.5
In % des Nettoumsatzes	20.4		15.7	13.2
Betriebserfolg (EBIT)	102.3	71.4%	59.7	47.1
In % des Nettoumsatzes	17.4		11.9	9.2
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	102.3	77.6%	57.6	47.1
In % des Nettoumsatzes	17.4		11.5	9.2
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	263.0	-2.9%	270.9	297.4
Investitionen	9.9	-9.2%	10.9	17.4
Mitarbeitende (FTE)	2'510	3.0%	2'438	2'429
ROCE (%) ²	38.9		21.3	15.8

¹ 2020 normalisiert um Buchgewinn aus dem Verkauf von nicht betrieblichen Aktiven CHF 2.1 Mio.

² EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

+16.6%. Währungseffekte hatten einen minimalen Einfluss von +0.3%.

Hohe Kapazitätsauslastung und Effizienz

Beide Divisionen profitierten von einer hohen Kapazitätsauslastung während des gesamten Jahres. Mit umsichtigem Kosten- und Preismanagement gelang es dem Segment, die Turbulenzen aufgrund der andauernden Pandemie sowie der Verwerfungen in den Lieferketten zu meistern und eine Rekord-EBIT-Marge von 17.4% zu erzielen. Ein aussergewöhnliches Resultat, welches um 5.5 Prozentpunkte über der EBIT-Marge der Vorjahresperiode liegt.

Division Construction

Konstant hohe Marktnachfrage

Die über den Erwartungen liegende, teilweise sehr starke Nachfrage resultierte in einem ausserordentlich guten Wachstum in allen Anwendungsbereichen der Division Construction. Diese Entwicklung war sowohl in Europa als auch in Nordamerika zu beobachten. Die erwartete leichte Beruhigung der Nachfrage trat im zweiten Semester ein, jedoch auf weiterhin hohem Niveau. Die starke Nachfragesituation führte angebotsseitig zu Materialknappheit und Preisanstiegen, was kundenseitig teilweise zu Verzögerungen bei den Bauprojekten führte. In diesem Umfeld war es für die Division eine grosse Herausforderung, die Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Aufgrund der insgesamt robust aufgestellten Lieferketten, guter Materialverfügbarkeit und des hohen Eigenfertigungsgrads gelang es, vom Marktumfeld zu profitieren und dank einer hohen Lieferfähigkeit neue Kunden zu gewinnen. Wie bereits im Vorjahr resultierte

ein organisches Wachstum, welches über dem Markt lag und somit zu Marktanteils Gewinnen führte.

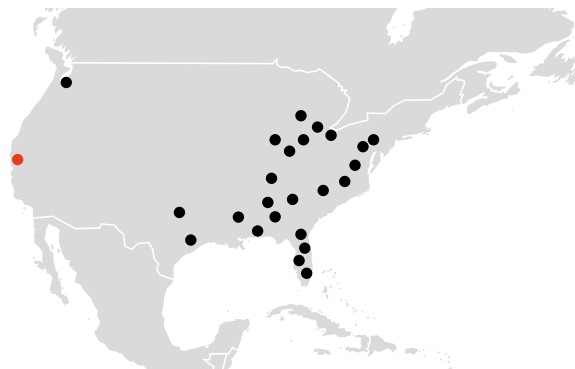
Intakte Markttrends

Die konsequente Positionierung als «Building Envelope Specialist» ermöglicht es der Division Construction, weiterhin vom guten Marktumfeld zu profitieren. Die Division fokussiert sich dabei auf Wachstumsanwendungen, welche durch die globalen Trends hin zu energieeffizienten Gebäudehüllen, rationellen Befestigungsprozessen und erhöhtem Schutz vor Unfällen während des Montageprozesses angetrieben werden. Der fortlaufende Ausbau des Marktzugangs, im Berichtsjahr durch die Akquisition von Jevith A/S (Dänemark, per 1. Juli 2021) und GLR Fasteners (USA, per 1. August 2021), ermöglicht es, schrittweise und nachhaltig Skaleneffekte mit geringen Integrationskosten zu erzielen. Die Erfahrung bei der Einbindung akquirierter Unternehmen erlaubt es der Division, solche Firmen effizient in die Organisation aufzunehmen, ohne deren Eigenständigkeit zu beschneiden, und damit von Beginn an einen Mehrwert für die Division zu generieren.

Ausblick 2022

Die Division Construction geht von unverändert positiven Marktbedingungen aus. Die grössten Herausforderungen bleiben die Unsicherheiten bezüglich der anhaltend hohen Energie-, Material- und Transportpreise. Die derzeitigen Engpässe bei Baumaterialien sowie steigende Zinsen könnten zu Verzögerungen bei Bauprojekten führen. Trotz diesen Bedingungen rechnet die Division mit einem organischen Wachstum.

25 Standorte von Triangle Fastener Corporation (TFC) in den USA



Mit der Akquisition von GLR Fasteners konnte der Marktzugang von TFC an der Westküste der USA erweitert werden.



Gebäudehülle mit Sandwichpaneelen, befestigt mit SXC Bohrbefestiger.

Division Riveting

Dynamische Nachfrage durch Entwicklungen in der Automobilindustrie abgebremst

Das gute Marktumfeld im Automobilbereich, der industriellen Fertigung und dem Baubereich aus dem ersten Semester trübte sich durch die Entwicklungen in der Automobilindustrie im Verlauf des zweiten Semesters ein. Die mangelnde Versorgung der Automobil-OEMs mit Halbleiterprodukten wirkte sich zunehmend nachteilig auf das Geschäft mit Kunden aus der Automobilindustrie aus. Der Verlauf entwickelte sich dabei zeitverzögert parallel wie bei der Division Automotive. Dank der im zweiten Semester anhaltend guten Nachfragesituation in anderen Endmärkten konnte die Division dennoch ein stabiles organisches Wachstum erzielen.

Division Riveting neu am Standort in Nantong

Bereits im ersten Halbjahr vollzog die Division Riveting die Verlagerung des chinesischen Fertigungsstandortes von Nansha nach Nantong, der Produktionsplattform, welche auch von anderen Divisionen genutzt wird. Der Umzug ermöglicht der Division, von den etablierten Produktions- und Verwaltungsprozessen in Nantong zu profitieren, und wird somit in weiteren Effizienzsteigerungen resultieren. Er wurde innerhalb weniger Wochen vollzogen und dabei von ausgewählten Schlüsselmitarbeitenden während des Transfers sowie einer gewissen Übergangszeit am neuen Standort unterstützt. Der Standort in Nansha wurde per 20. Mai 2021 verkauft. An der strategischen und operativen Ausrichtung der Division Riveting in Asien wird sich durch den Umzug nichts ändern. Vermehrt soll jedoch der Fokus auf Wachstumsprojekte auch innerhalb Chinas gelegt werden. Speziell in der lokalen Automobilindustrie besteht eine grosse Nachfrage nach kundenspezifischen Verbindern mit automatisierter Verarbeitung.

Fokus auf Innovationen

Ein wichtiger Fokus gilt weiterhin der Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte und Lösungen. Die Transition der akkubetriebenen Setzgeräte-Linien der Division Riveting auf die Akku-Technologie des von Metabo initiierten, herstellerübergreifenden Akku-Systems CAS (Cordless Alliance System) schreitet voran und ist ein wichtiger Schritt, um die Attraktivität der Gerätepositionierung bei den Verbrauchern weiter zu erhöhen. Zusätzliche Optionen hierzu bringen auch neue digitalisierte Lösungen, welche dank Vernetzung mit Endgeräten wie PC oder Smartphone z. B. bei der Qualitätskontrolle oder der Geräteverfügbarkeit signifikanten Kundennutzen stiften können.

Potenzial für substanzielles zukünftiges Wachstum bieten Anwendungsbereiche in Marktsegmenten, welche stark durch Anforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit getrieben werden (z. B. Befestigungslösungen für Solarpanels und Wärmepumpen). Dank dem Know-how in der Niettechnologie und der internationalen Verkaufsorganisation ist die Division Riveting gut gerüstet, in diesen attraktiven und wachsenden Marktsegmenten weiter Fuss zu fassen.

Ausblick 2022

Im angebrochenen Geschäftsjahr geht die Division Riveting von sich weiter erholenden Marktbedingungen aus. Im Geschäft mit Kunden aus der Automobilindustrie wird im Verlauf des Jahres mit einer schrittweisen Verbesserung der Abrufe aufgrund einer sich stabilisierenden Versorgungslage bei Halbleitern gerechnet. Die Division erwartet ein organisches Wachstum.



Befestigungslösungen für Solarpanels (Nieten und Setzgeräte) bieten Potenzial für zukünftiges Wachstum der Division.

Internationale Präsenz etablieren

Das Segment Distribution & Logistics, welches vorrangig Kunden aus der industriellen Fertigung und dem Baugewerbe in der Schweiz bedient, ist deutlich gewachsen und erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein starkes Ergebnis. Durch das Einbringen von Hoffmann erlangt das Segment zukünftig eine international starke Stellung im attraktiven Bereich der Qualitätswerkzeuge.

Gute Ausgangslage aus erstem Semester genutzt

Das im ersten Semester 2021 erzielte Umsatzwachstum von 8.1% gegenüber der Vorjahresperiode konnte im zweiten Halbjahr aufgrund der stabilen Marktnachfrage in allen Bereichen sowie der insgesamt guten Materialverfügbarkeit auf dem hohen Niveau gehalten werden. Dies resultierte in einem Umsatz des Segments Distribution & Logistics (D&L) von CHF 343.0 Mio. in der Berichtsperiode, +8.2% gegenüber dem Vorjahr. Der Anteil der Währungseffekte betrug +0.2%. Mit namhaften Kunden konnten die bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen ausgebaut werden. Zusätzlich haben Neukunden das breite Wachstum unterstützt.

Umfassende Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse

Das Segment bleibt bestrebt, mit einer fokussierten Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse Mehrwert für die Kunden zu schaffen. Innovative Lösungen dank fortschreitender Digitalisierung der Prozesse bei Kunden (z.B. elektronische Beschaffungs- und Logistiksysteme in den Warenlagern der Kunden) und SFS-internen Geschäftsprozessen (z.B. ERP-Generationswechsel zu S/4HANA in den Warenlagern) erlauben es, den Kunden effizientere Lösungen durch stärker integrierte Prozesse anzubieten. Um die Organisation des Segments konsequent auf den Kundennutzen auszurichten, setzte es auch im vergangenen Geschäftsjahr erhebliche Ressourcen ein, z.B. um sich bietende Möglichkeiten der Digitalisierung weiter auszuschöpfen. Organisatorische Anpassungen bei den bestehenden Teams sind in Umsetzung, um die individuellen Bedürfnisse der Kunden in der industriellen Fertigung und dem Baugewerbe noch gezielter mit massgeschneiderten Leistungen aus einer Hand bedienen zu können.

Positive Entwicklung der Ertragskraft fortgesetzt

Die erfreuliche Entwicklung der Ertragskraft der vergangenen Geschäftsperioden konnte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr fortgesetzt werden. Dank dem starken Umsatzwach-

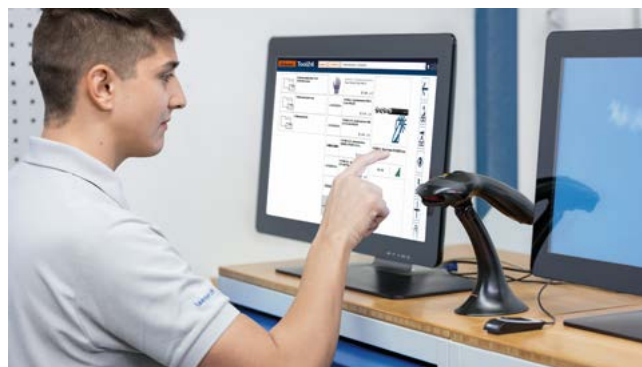
Kennzahlen Distribution & Logistics

In Mio. CHF

	2021	+/- Vj.	2020	2019
Umsatz mit Dritten	343.0	8.2%	316.9	326.0
Wachstum vergleichbar		8.0%		
Nettoumsatz	347.9	8.2%	321.6	330.9
EBITDA	37.7	10.6%	34.1	46.5
In % des Nettoumsatzes	10.8		10.6	14.1
Betriebserfolg (EBIT)	32.6	13.6%	28.7	40.5
In % des Nettoumsatzes	9.4		8.9	12.3
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	32.6	13.6%	28.7	26.2
In % des Nettoumsatzes	9.4		8.9	7.9
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	130.4	2.8%	126.9	132.8
Investitionen	4.1	0.0%	4.1	2.3
Mitarbeitende (FTE)	606	1.3%	598	622
ROCE (%) ²	25.0		22.6	19.7

¹ 2019 normalisiert um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht betrieblichen Aktiven CHF 14.3 Mio.

² EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Bedienerfreundliche Warenausgabesysteme von GARANT TOOL24.

tum und umsichtigen Management erarbeitete das Segment einen Betriebserfolg (EBIT) von CHF 32.6 Mio., was einer EBIT-Marge von 9.4% entspricht. Im Vergleich zur Vorjahresperiode wurde die Profitabilität auf vergleichbarer Basis somit um 50 Basispunkte gesteigert.

Mit Hoffmann das Segment D&L internationalisieren

Durch den geplanten Einbezug von Hoffmann erlangt das Segment D&L eine international starke Stellung im attraktiven Bereich der Qualitätswerkzeuge. Hoffmann ist ein führender internationaler Systempartner für Qualitätswerkzeuge mit hoher Bekanntheit in den europäischen Märkten und bedient über 100'000 Kunden mit einem Sortiment von ca. 500'000 Artikeln. Neben dem umfassenden Produktspektrum schätzen die Kunden die hohe Produkt- und Logistikkompetenz, welche mit der Inbetriebnahme der neuen LogisticCity in Nürnberg (Deutschland), dem leistungsfähigsten Logistikcenter für Qualitätswerkzeuge in Europa, weiter gestärkt wird.

Durch die Kombination der beiden Unternehmen eröffnen sich für das Segment D&L attraktive Wachstumsperspektiven dank umfangreicher Cross-Selling-Potenziale. So erhalten die Hoffmann Kunden mittelfristig Zugang zu den bestehenden Kompetenzen des Segments in den Bereichen mechanische Befestigungssysteme und elektronische Beschaffungslösungen. Im Gegenzug können zukünftig Schweizer Kunden das gleiche Produktspektrum sowie die gewohnt hohe Dienstleistungs- und Logistikkompetenz auch auf internationaler Ebene geboten werden.

Wachstumsinitiativen Segment D&L durch Einbezug von Hoffmann

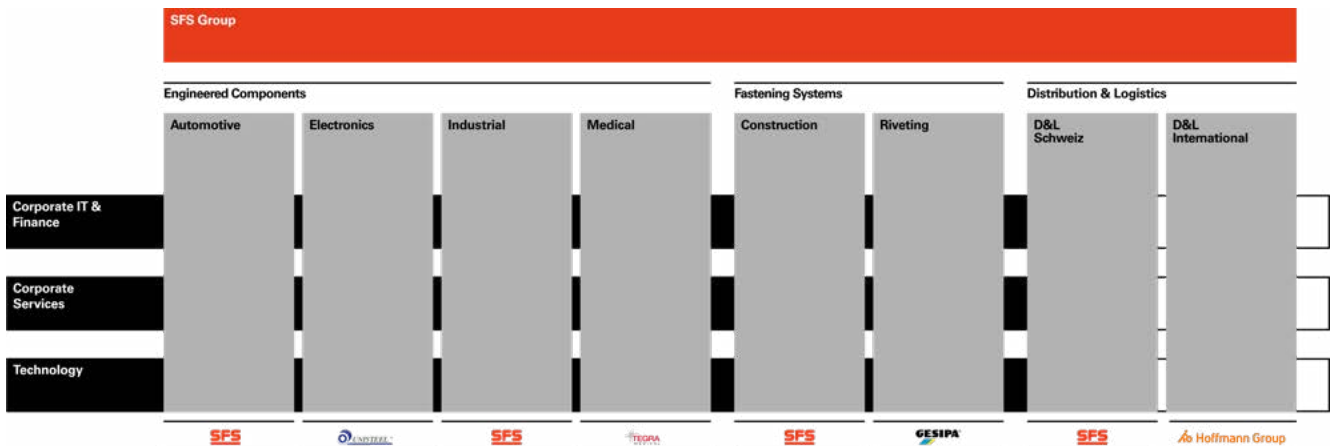
- Weitere Durchdringung von bestehenden Hoffmann Key Accounts und Kunden mit hohem Potenzial mit kompletterem Portfolio mechanischer Befestigungssysteme und elektronischer Beschaffungslösungen
- Belieferung von bestehenden D&L Schweiz Key Accounts mit Qualitätswerkzeugen, auch ausserhalb der Schweiz
- Kontinuierliche Markteinführung neuer Produkte und innovativer Supply-Chain-Lösungen
- Ausbau vielfältiger eCommerce-Lösungen und Weiterentwicklung von digitalen Serviceprodukten für die vernetzte Fertigung
- Gezielte regionale Expansion in europäische Märkte ausserhalb der DACH-Region, USA und China

Ausblick 2022 (ohne Hoffmann)

Das Segment D&L geht von weiterhin stabilen Bedingungen im Schweizer Markt und somit einer positiven Entwicklung im angebrochenen Geschäftsjahr aus. Mit Erfüllung der Vollzugsbedingungen der Transaktion mit Hoffmann, welche bis Ende des ersten Semesters 2022 erwartet wird, wird Hoffmann als Division im Segment D&L in die SFS Organisation aufgenommen. Der Ausblick wird nach Vollzug der Transaktion mit Hoffmann aktualisiert.

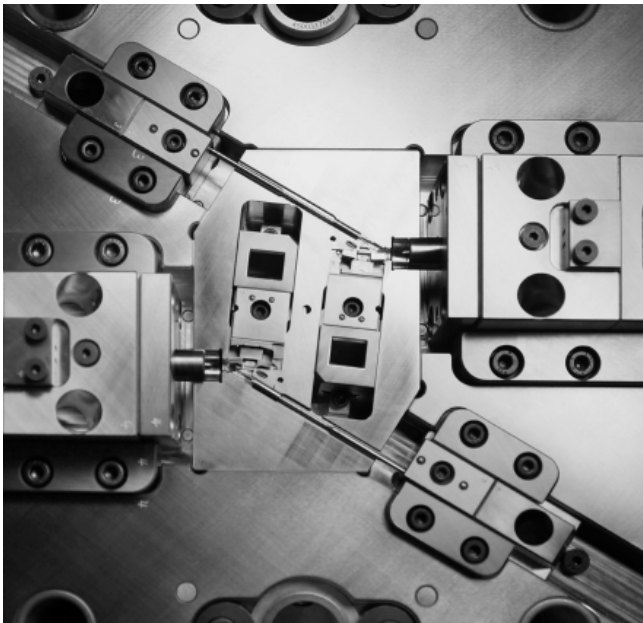
Organisatorischer Einbezug von Hoffmann in die SFS Group

Neue Division «D&L International»



Inventing success together

Das Ziel der stetigen Verbesserung, um für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, bedingt eine konsequente Grundhaltung: den ununterbrochenen Willen der SFS Value Creator, den Erfolg gemeinsam zu erfinden – «Inventing success together». Das ist unsere DNA, die durch unsere Success Stories eindrücklich Realität wird.



Formenbau als Kunstform →

Als Formenbau wird die Herstellung von Formen bezeichnet, mit denen Gussteile aus Metall oder Kunststoff gefertigt werden. Kunststoffspritzguss ist in der Medizinaltechnik eine oft eingesetzte Produktionstechnologie für Instrumente und Komponenten. Dem Laien erscheinen solche Produkte mitunter simpel – doch es werden extrem enge Toleranzen gefordert und die Formen, die zur Herstellung der Komponenten benötigt werden, müssen mit der Präzision eines Schweizer Uhrwerks hergestellt werden. Die Stamm AG in Hallau (Schweiz), ein Unternehmen der SFS Group, hat dank Teamwork die Kunst der Herstellung hochpräziser Formen perfektioniert und nutzt diese täglich, um für den Kunden Mehrwert zu schaffen.



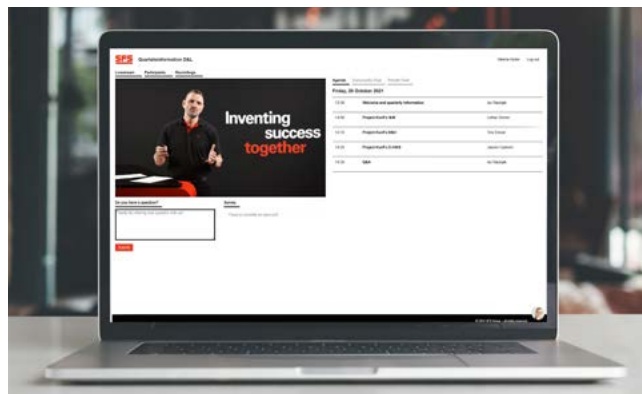
Erstes wiederverwertbares Dach →

Eine vollständige Kreislaufwirtschaft im Jahr 2050: Das ist das Ziel der Niederlande. In Zusammenarbeit mit mehreren Herstellern, die unter dem Namen «Urban Mining Collective» zusammengeschlossen sind, gelang es Guardian in Helmond (Niederlande), einem Unternehmen der SFS Group, das erste wiederverwertbare Dach in den Niederlanden mitzugestalten. Diese neuartige Dachkonstruktion ist am Ende ihrer Lebensdauer von durchschnittlich 25 Jahren vollständig rückbaubar und mehr als 90% der Materialien und Komponenten können recycelt werden. Dies ist ein wichtiger Schritt in Richtung nachhaltiges und zirkuläres Bauen.



**Clever einfach – einfach clever:
Stadler setzt auf das Warenaus-
gabesystem HOLEX 24seven →**

Im August 2021 wurde das Werkzeugsortiment des Segments Distribution & Logistics mit dem smarten Warenausgabesystem HOLEX 24seven von Hoffmann ergänzt. Das System überzeugt durch Einfachheit und Schnelligkeit. Aus diesen Gründen ist der HOLEX 24seven bei Stadler im Einsatz, wo es die Mitarbeitenden unterstützt und täglich für Begeisterung sorgt.



**Alle erreichen dank
digitalen Lösungen →**

Die Pandemie hat die Digitalisierung weltweit beschleunigt. Auch bei SFS ging es in grossen Schritten weiter voran: In Heerbrugg wurde ein Videoraum aufgebaut, aus dem Live-streams in die ganze Welt gesendet werden können. So wird sichergestellt, dass die Mitarbeitenden in Zeiten, in denen das Reisen erschwert ist, trotzdem für ein gemeinsames Event erreicht werden können. Ebenso trägt die Einführung von «mySFS» dazu bei: Dank der App-Lösung haben auch Mitarbeitende ohne Computer-Zugang die Möglichkeit, interne Infos jederzeit abzurufen.

Hohe Expertise, breite Kompetenz

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



Kaltmassivumformung →

Mit hohem Druck präzise in Form gebracht

Bei der Kaltmassivumformung werden Werkstücke aus Drahtabschnitten auf Zwei- oder Mehrstufenpressen in die gewünschte Form gebracht: ein hoch rationelles und präzises Fertigungsverfahren, das sich besonders für grosse Losgrößen eignet.



Tiefziehtechnik →

Komplexe Formteile aus einfachem Blech

Die Tiefziehtechnik ist die ideale Ergänzung zur Kaltmassivumformung. Sie erlaubt die Realisierung auch von kleinsten Bauteilen mit extrem dünnen Wandstärken präzise und ökonomisch zu fertigen.



Verschraubungstechnik →

Anwendungsspezifische Befestigungssysteme

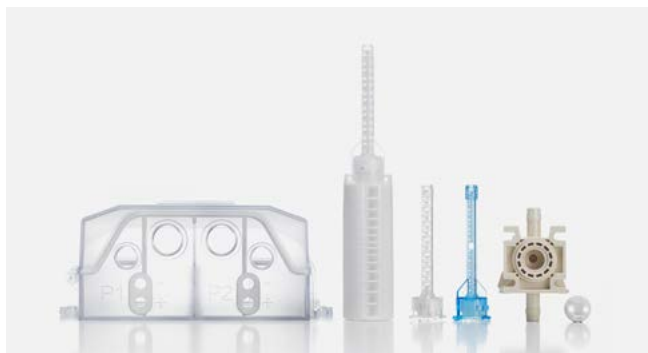
Auch das beste Befestigungssystem erzielt nur dann die optimale Wirkung, wenn es genau auf die Anforderungen abgestimmt ist. Es lohnt sich, bereits in der Entwicklungsphase eines Projektes Lösungsansätze zur Nutzenoptimierung von Befestigern zu evaluieren.



Nachoperationen →

Einbaufertige Komponenten dank individueller Nachbearbeitung

Mit umfangreichen Möglichkeiten zur Nachbearbeitung wie Zerspanung, Wärmebehandlung oder Feinstreinigung können wir unseren Kunden individuelle einbaufertige Bauteile und vormontierte Baugruppen anbieten.



Spritzgiesstechnik →

Innovative Formteile aus Kunststoff

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.



Logistiklösungen →

Hohe Einsparungen bei C-Teile-Logistik

Oft sind die Beschaffungskosten für Kleinteile aufgrund administrativer Tätigkeiten, aufwendiger Informationsflüsse und komplexer Warenbewegungen höher als die eigentlichen Produktkosten. Aus diesem Grund hat SFS unter dem Label «M2M by SFS» zahlreiche Lösungen zur optimierten Warenbewirtschaftung entwickelt.



Niettechnik →

Wirtschaftliche Lösungen mit hohem Nutzen

Wo Schraubverbindungen die Anforderungen nicht oder nur ungenügend erfüllen, eröffnet die meistens komplementäre Nietverbindung (Blindniet und Blindnietmutter) weitere Möglichkeiten. Die rationellen Setzautomaten und -werkzeuge zeichnen sich durch minimalen Verschleiß, hohe Setzqualität, kurze Verarbeitungszyklen und eine lange Lebensdauer aus.



Lasertechnologie →

Moderne Verfahren für Medizinalindustrie

Bei Tegra Medical verfügt SFS auch über ein umfassendes Portfolio aus Fertigungs- und Reinigungstechnologien sowie modernsten Bearbeitungsverfahren wie Laserschweißen, -schneiden, -bohren, -abtragen und -beschriften.

Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	37
Kapitalstruktur	38
Verwaltungsrat	39
Konzernleitung	45
Entschädigungen, Beteiligungen	49
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	49
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	50
Revisionsstelle	50
Informationspolitik	51
Handelssperrzeiten	51
Nichtanwendbarkeit/ Negativerklärung	51

Nachhaltiges Engagement

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 ausgewogenes 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 2021.

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

1 Konzernstruktur und Aktionariat

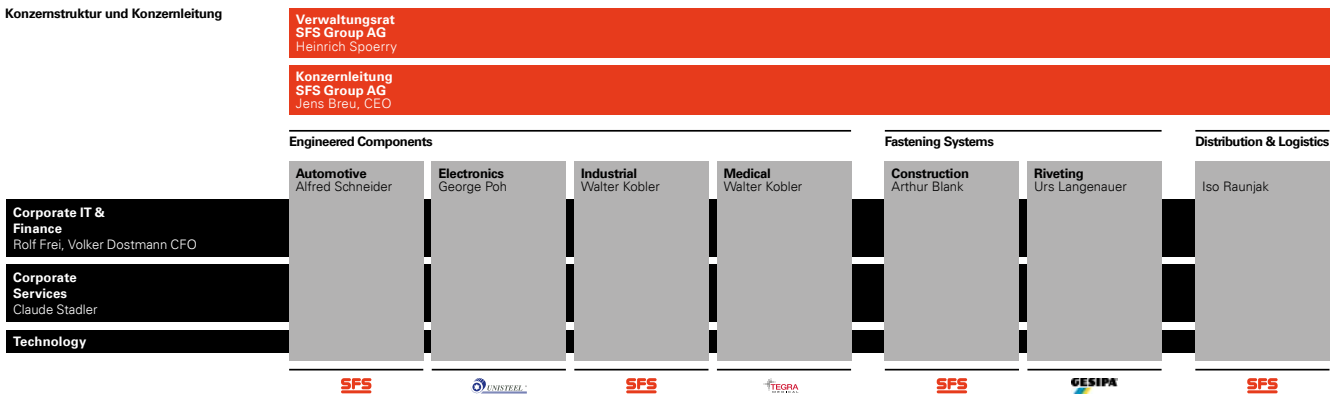
1.1 Konzernstruktur

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 Präzisionsteile und Baugruppen. 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.

Die Dachgesellschaft der SFS Group ist die SFS Group AG mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Widnau/SG, Schweiz. Sie ist nach schweizerischem Recht organisiert und an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG unter dem Swiss Reporting Standard (Valorennummer 23.922.930, ISIN CH 023 922 930 2) kotiert. Das Aktienkapital beträgt wie im Vorjahr CHF 3'750'000. Die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2021 beläuft sich auf CHF 4'732.5 Mio. (Vj. 3'937.5).

Eine Übersicht aller Beteiligungsgesellschaften, die zum Konsolidierungskreis der SFS Group gehören, befindet sich in Ziffer 5.2 im Anhang der Konzernrechnung. Zum Konsolidierungskreis gehören ausser der SFS Group AG keine Gesellschaften, deren Beteiligungspapiere kotiert sind.

Konzernstruktur und Konzernleitung



1.2 Bedeutende Aktionäre

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

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte

	31.12.2021	31.12.2020
Gründerfamilien	54.9%	54.9%

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

Eine neue in Absprache handelnde Gruppe gemäss Art. 12 der FinfraV-FINMA wurde im Berichtsjahr gebildet durch Vertreter der Gründerfamilien sowie zwei weitere Grossaktionäre, alle zusammen mit einem Anteil am Aktienkapital und an den Stimmrechten im Umfang von 47.44%. Die Gruppe steht im Zusammenhang mit der Unterzeichnung des Kaufvertrages über die Hoffmann SE und wurde gebildet mit dem Zweck der Absprache zur Unterstützung der Anträge des Verwaltungsrats der SFS Group AG an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 31.1.2022 zur Schaffung von genehmigtem Kapital unter Ausschluss der Bezugsrechte der bisherigen Aktionäre und zur Unterstützung der Zuwahl von Dr. Peter Bauschatz als neues Verwaltungsratsmitglied aus dem Umfeld der Hoffmann SE anlässlich der nächsten ordentlichen Generalversammlung.

Im selben Zusammenhang (Unterzeichnung des Kaufvertrages über die Hoffmann SE) wurde eine weitere in Absprache handelnde Gruppe gemäss Art. 12 der FinfraV-FINMA gebildet. Der Zweck dieser zweiten Gruppe, bestehend aus Gesellschaften, welche von den bisherigen Eigentümern der Hoffmann SE kontrolliert werden, liegt im künftigen Erwerb von 4.09% der Anteile an der SFS Group AG (berechnet auf dem Aktienkapital nach genehmigter Kapitalerhöhung vom 31.1.2022) anlässlich des Vollzugs des Kaufvertrages und der damit verbundenen Pflicht, diese während eines Zeitraums von mehreren Jahren nicht zu veräussern (sog. Lock-up-Verpflichtung). Im Zusammenhang mit dieser Transaktion verfügt die SFS Group AG über eine Veräusserungsposition im gleichen Umfang.

Dem Verwaltungsrat sind wie im Vorjahr mit Ausnahme der UBS Fund Management (Switzerland) AG per Bilanzstichtag keine weiteren im Aktienregister eingetragenen und stimmberechtigten Aktionäre und stimmrechtsverbundenen Akti-

onärsgruppen bekannt, deren Beteiligung 3% des ausgegebenen Kapitals bzw. der Stimmrechte übersteigen.

Die SFS Group AG hält eigenen Aktien im Umfang von 0.15% (Vj. keine). 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: [Bedeutende Aktionäre](#) →

1.3 Kreuzbeteiligungen

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

2 Kapitalstruktur

2.1 Kapital

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

2.2 Genehmigtes und bedingtes Kapital im Besonderen

Die SFS Group AG hat kein genehmigtes oder bedingtes Kapital.

2.3 Kapitalveränderungen

In den letzten drei Berichtsjahren erfolgten keine Kapitalveränderungen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

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 keine Partizipationsscheine ausgegeben.

2.5 Genussscheine

Die SFS Group AG hat keine Genussscheine ausgegeben oder ausstehend.

2.6 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.

Als ein Aktionär oder ein Nominee gelten 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.

Die Gesellschaft kann in besonderen Fällen Ausnahmen von den Beschränkungen genehmigen. Sodann kann die Gesellschaft nach Anhörung der betroffenen Personen Eintragungen im Aktienbuch streichen, wenn diese durch falsche Angaben zustande gekommen sind oder die verlangten Informationen nicht zur Verfügung gestellt werden. Ein Betroffener wird über die Streichung sofort informiert. Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt und keine Streichungen

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

2.7 Wandelanleihen und Optionen

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

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 sieben (Vj. sechs) Mitglieder.

In den letzten drei Jahren unterhielten die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur SFS Group.

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



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

Heinrich Spoerry

- Präsident des Verwaltungsrats seit 1999
- Nicht exekutives Mitglied seit 2016, unabhängig seit 2019
- Chief Executive Officer 1999–2015
- Bei SFS von 1981–1986 und seit 1998
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1951

Weitere Tätigkeiten

- Mikron Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats 2010–2021
- Bucher Industries AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006

Qualifikationen

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

Nick Huber

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

Weitere Tätigkeiten

- COLTENE Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2008
- Huwa Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 1997
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 1995
- IBM (Schweiz) AG, Account Manager 1990–1995

Qualifikationen

- Stanford Executive Program, Stanford University 2013
- Schweizer Kurse für Unternehmensführung SKU 2002
- Matura E in Wirtschaftswissenschaften 1984

Urs Kaufmann

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

Weitere Tätigkeiten

- HUBER+SUHNER AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2017
- HUBER+SUHNER AG, Delegierter des Verwaltungsrats 2014–2017 und Chief Executive Officer 2002–2017
- Schaffner Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2017
- Vetropack Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2017
- Müller Martini Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2009
- SWISSMEM, Mitglied des Vorstandsausschusses seit 2012
- Schweizerischer Arbeitgeberverband (SAV), Mitglied des Vorstandsausschusses seit 2018

Qualifikationen

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

Thomas Oetterli

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

Weitere Tätigkeiten

- Schindler Group, Chief Executive Officer 2016–2022
- Schindler Group, Head of China 2013–2016
- Schindler Group, Head of Europe North & East 2010–2013
- Mitglied der Schindler Konzernleitung 2010–2022
- Schindler Group, Head of Switzerland 2006–2009
- Schindler Group seit 1994

Qualifikationen

- Lic. oec., Universität Zürich 1996

Bettina Stadler

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

Weitere Tätigkeiten

- Stadler Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2021
- EVTI-BEST AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2019
- POLYGENA AG, Head of HR und Geschäftsleitungsmitglied 2016–2020
- PWB AG, Personalverantwortliche 2003–2018, Geschäftsleitungsmitglied 2008–2018
- Frauenhof Immobilien AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016
- Residenz Frauenhof AG, Verwaltungsratspräsidentin seit 2015, Mitglied des Verwaltungsrats und Geschäftsführerin seit 2007
- WISTAMA Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2011
- Raiffeisenbank Oberes Rheintal, Mitglied des Verwaltungsrats 2006–2011
- Raiffeisenbank Lüdingen Altstätten, Mitglied des Verwaltungsrats 2002–2006

Qualifikationen

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

Manuela Suter

- Nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit 2021
- Schweizer Staatsbürgerin, geboren 1974

Weitere Tätigkeiten

- Bucher Industries, CFO seit 2018
- Bucher Industries, Head of Group Controlling 2014–2018
- Bucher Industries, Group Controller 2011–2014
- SIX Exchange Regulation, Zürich, Senior Financial Reporting Specialist 2010–2011
- Holcim, Zürich, Head Financial Holdings 2007–2010
- Ernst & Young, Wirtschaftsprüferin 2001–2007
- SwissHoldings, Mitglied des Vorstandes seit 2021

Qualifikationen

- Eidg. dipl. Wirtschaftsprüferin 2005
- Lic. oec. publ., Universität Zürich 2001

Jörg Walther

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

Weitere Tätigkeiten

- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- HUBER+SUHNER AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2016, Mitglied des Audit Committees
- Zehnder Group AG, Vizepräsident des Verwaltungsrats und Vorsitzender des Audit Committees (Mitglied VR seit 2016)
- AEW Energie AG, Vizepräsident des Verwaltungsrats seit 2020, Mitglied des Audit Committees (Mitglied VR 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
- swissVR, Mitglied des Vorstands seit 2021
- 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 Committees 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

Anlässlich der ordentlichen Generalversammlung 2022 wird der langjährige Verwaltungsratspräsident Heinrich Spoerry nach Erreichen der in den Statuten verankerten Altersgrenze von 70 Jahren aus dem Verwaltungsrat zurücktreten. Als sein Nachfolger für den Vorsitz des Verwaltungsrats wird an der ordentlichen Generalversammlung 2022 Thomas Oetterli, nicht exekutives und unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrats seit 2011 sowie Vorsitzender des Audit Committees seit 2014 den Aktionären zur Wahl vorgeschlagen.

3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

In den Kurzprofilen der Verwaltungsratsmitglieder sind weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen beschrieben. Darüber hinaus üben die Verwaltungsratsmitglieder keine Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, haben keine dauernden Leitungs- und Beraterfunktionen für Interessengruppen und bekleiden keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

3.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

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

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

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

3.4 Wahl und Amtszeit

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

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

Ist das Amt des Präsidenten des Verwaltungsrats vakant, ist der Nominations- und Vergütungsausschuss nicht vollständig besetzt oder hat die Gesellschaft keinen unabhängigen Stimmrechtsvertreter, so ernennt der Verwaltungsrat jeweils für die Dauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen

Generalversammlung einen Ersatz, welcher – mit Ausnahme des unabhängigen Stimmrechtsvertreter – ein Mitglied des Verwaltungsrats sein muss.

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 (Vj. acht) ordentliche und vier (Vj. eine) ausserordentliche Verwaltungsratssitzungen statt. Fünf Sitzungen dauerten weniger als zwei Stunden, sieben Sitzungen nahmen einen Tag in Anspruch. 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 Stimmgleichheit 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: [Corporate Governance](#) →

Die Ausschüsse unterstützen den Verwaltungsrat in seinen Aufsichts- und Kontrollaufgaben und haben in erster Linie eine Beratungs-, Beurteilungs- und Vorbereitungsfunktion. Entscheidungskompetenz besitzen die Ausschüsse lediglich in den unten explizit erwähnten Punkten.

Am Ende des Berichtsjahres setzten sie sich wie folgt zusammen:

Nominations- und Vergütungsausschuss

Urs Kaufmann	Vorsitz
Nick Huber	Mitglied
Heinrich Spoerry	Mitglied

Audit Committee

Thomas Oetterli	Vorsitz
Bettina Stadler	Mitglied
Jörg Walther	Mitglied
Manuela Suter	Mitglied

Mit der Demission von Heinrich Spoerry als Verwaltungsratspräsident scheidet er auch aus dem Nominations- und Vergütungsausschuss aus. Als Nachfolger im Nominations- und Vergütungsausschuss wird der ordentlichen Generalversammlung 2022 Thomas Oetterli vorgeschlagen. Vorbehaltlich seiner Wahl wird Thomas Oetterli anschliessend aus dem Audit Committee ausscheiden.

Die Ausschüsse tagen, sooft es die Geschäfte erfordern. Das Audit Committee tagt in der Regel im Januar, Februar und im Herbst. 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 behandelten Geschäfte und stellen allfällige Anträge an den Gesamtverwaltungsrat.

Die Amtsdauer der Ausschussmitglieder beträgt ein Jahr und fällt mit der Amtsdauer als Verwaltungsratsmitglied zusammen.

Nominations- und Vergütungsausschuss

Der Ausschuss besteht aus dem Präsidenten und mindestens einem weiteren Mitglied, jedoch maximal vier Mitgliedern des Verwaltungsrats. Sie werden jährlich von der Gene-

ralversammlung auf Antrag des Verwaltungsrats gewählt. Der Nominations- und Vergütungsausschuss konstituiert sich selbst. Der Ausschuss bereitet alle relevanten Entscheide in den Bereichen Nomination und Vergütung in Bezug auf die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor.

An den Sitzungen nehmen der Chief Executive Officer und der Head of Human Resources teil, ausser wenn deren eigene Leistung oder Vergütung behandelt wird. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss zwei (Vj. drei) 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 Internal Audit sowie die externe Revision teil. Bei Bedarf behandelt das Audit Committee

bestimmte Traktanden alleine mit der externen Revisionsstelle. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss vier (Vj. vier) Sitzungen abgehalten. Sie dauerten jeweils rund zwei Stunden.

Das Audit Committee hat insbesondere folgende Hauptaufgaben:

- Evaluierung der externen Revisionsstelle 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 Beschlüsse 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 Verwaltungs-

rat 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 laufenden Mittelfristplanung für die nächsten drei bis fünf Jahre. Der Verwaltungsrat befasst sich in der Regel an einer eineinhalb- bis zweitägigen Tagung 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 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 Committees teil. Im Berichtsjahr fanden acht (Vj. keine; bedingt durch die Reisebeschränkungen aufgrund COVID-19) interne Revisionen statt.

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

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

- Datenverlust und eingeschränkte Betriebstätigkeit infolge Cyberattacken
- Investitionsrisiken bei Grossprojekten
- Lieferverzögerungen wegen Pandemieausbruch
- Risiken bei akquirierten Unternehmen
- Gewährleistungsrisiken aufgrund von Rückrufaktionen
- Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage
- Risiken im Bereich Compliance
- Währungsrisiken

4 Konzernleitung

4.1 Mitglieder der Konzernleitung

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

Die Konzernleitung setzt sich Ende 2021 aus neun (Vj. zehn) Personen zusammen.

Per 1. Januar 2021 übernahm Walter Kobler, Leiter der Division Industrial, zusätzlich die Führung der Division Medical.

Im April 2020 ernannte der Verwaltungsrat Volker Dostmann zum Nachfolger des langjährigen CFO Rolf Frei. Volker Dostmann trat am 1. November 2020 in die Konzernleitung ein und übernahm die CFO-Funktion an der Generalversammlung vom 22. April 2021.



Konzernleitung am 31.12.2021, von links: Volker Dostmann, Iso Raunjak, Arthur Blank, Jens Breu, George Poh, Claude Stadler, Alfred Schneider, Urs Langenauer, Walter Kobler.

Jens Breu

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

Positionen im Unternehmen

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

Weitere Tätigkeiten

- Dätwyler Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2019

Qualifikationen

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

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

Volker Dostmann

- Chief Financial Officer seit der ordentlichen Generalversammlung 2021
- Bei SFS seit 2020
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1970

Positionen im Unternehmen

- Mitglied der Konzernleitung seit 2020

Weitere Tätigkeiten

- CFO bei Kistler Instruments Ltd 2018–2020
- CFO Oerlikon Surface Solutions bei OC Oerlikon 2010–2017

Qualifikationen

- Senior Executive Program, London Business School 2017
- Executive MBA Business Engineering, Universität St. Gallen 2007
- Betriebsökonom HWV, HWV Zürich 1994

Rolf Frei

- Chief Financial Officer bis zur ordentlichen Generalversammlung 2021
- Bei SFS seit 1981
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1958

Positionen im Unternehmen

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

Weitere Tätigkeiten

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

Qualifikationen

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

Walter Kobler

- Leiter Division Industrial seit 2014
- Leiter Division Medical seit 1. Januar 2021
- Bei SFS seit 1987
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1963

Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften
- General Manager des Geschäftsbereichs Aircraft 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

Urs Langenauer

- Leiter Division Riveting seit 2019
- Bei SFS seit 1995
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1979

Positionen im Unternehmen

- General Manager Division Automotive, SFS Group USA 2013–2019
- Vice President Manufacturing, SFS Group USA 2008–2013

Qualifikationen

- Ingenieur in Mechatronik, Fachhochschule St. Gallen, 2003

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

Iso Raunjak

- Leiter Segment Distribution & Logistics seit 2020
- Bei SFS seit 1992
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1976

Positionen im Unternehmen

- Leiter Verkaufsbereich Beschläge 2018–2019
- Leiter der Zentralen Logistik 2010–2018
- Leiter des Qualitätsmanagements 2006–2012

Qualifikationen

- Diplom in Logistikmanagement an der Universität St. Gallen 2014
- Ausbildung im Bereich Kartellrecht an der Universität Konstanz 2008
- Ausbildung zum Technischen Kaufmann 2004

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

Weitere Tätigkeiten

- Libracore AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2019

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

Claude Stadler

- Leiter Corporate Services seit 2018
- Bei SFS seit 2013
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1976

Positionen im Unternehmen

- Head of Corporate Communications und Investor Relations 2013–2017

Weitere Tätigkeiten

- Stadler Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats seit 2021
- Ostschweizer Fachhochschule, Mitglied des Hochschulrates seit 2019
- Rüden AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2019
- icotec AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- Avantama AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2015
- WISTAMA Finanz- und Beteiligungs AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2011

Qualifikationen

- Swiss Board School, IMP-HSG, Universität St. Gallen, 2015
- Universität St. Gallen, Master-Abschluss Information & Technology Management, 2001
- Stockholm School of Economics, CEMS MIM, 2000

4.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Die Kurzprofile der Konzernleitungsmitglieder unter Ziff. 4.1 beschreiben weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen. Darüber hinaus üben die Konzernleitungsmitglieder keine Tätigkeiten in bedeutenden Gremien aus, haben keine dauernde Leitungs- oder Beraterfunktion für Interessengruppen und bekleiden keine amtlichen Funktionen oder politischen Ämter.

4.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

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

- Zwei Mandate von Gesellschaften, die als Publikumsgesellschaften (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 1 OR) gelten; zusätzlich
- Drei Mandate von Gesellschaften, die in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren eine Bilanzsumme von CHF 20 Mio., einen Umsatzerlös von CHF 40 Mio. und 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt übersteigen (Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR); zusätzlich
- Fünf Mandate von Rechtseinheiten, welche die oben genannten Kriterien nicht erfüllen.

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

4.4 Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge, welche die Führungsverantwortung an juristische oder natürliche Personen ausserhalb der SFS Group übertragen.

5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Sämtliche Angaben zu diesem Themenschwerpunkt sind im Vergütungsbericht unter Ziff. 2 Grundsätze des Vergütungssystems in diesem Geschäftsbericht detailliert beschrieben.

6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

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

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

Der Verwaltungsrat bestimmt die Anforderungen an Vollmachten und Weisungen.

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

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

Jeder Aktionär kann sich vom unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Die Amtsdauer des unabhängigen Stimmrechtsvertreters endet an der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Wiederwahl ist möglich. Seine Pflichten richten sich nach den anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen. Als unabhängigen Stimmrechtsvertreter hat die Generalversammlung vom 22. April 2021 bürki bolt Rechtsanwälte in 9435 Heerbrugg bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt.

6.2 Statutarische Quoren

Für Beschlüsse über:

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

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

6.3 Einberufung der Generalversammlung

Es bestehen keine vom Gesetz abweichenden Regeln.

6.4 Traktandierung

Der Verwaltungsrat nimmt die Traktandierung der Verhandlungsgegenstände vor.

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

6.5 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 zweijährige Konkurrenzverbot, welches den Mitgliedern der Konzernleitung vertraglich auferlegt wird, 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 AG und von verschiedenen Tochtergesellschaften. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Geschäftsjahr gewählt. Der leitende Revisor, Gianluca Galasso, trägt seit der Generalversammlung 2021 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 0.6 Mio. (Vj. CHF 0.6 Mio.) an PricewaterhouseCoopers aus.

8.3 Zusätzliche Honorare

PricewaterhouseCoopers AG und mit ihr verbundene Gesellschaften stellten im Berichtsjahr prüfungsnahe Dienstleistungen von <CHF 0.1 Mio. in Rechnung (Vj. keine). Für weitere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen und anderen steuerbezogenen Dienstleistungen bezahlte die SFS Group an PricewaterhouseCoopers AG CHF 0.2 Mio. (Vj. CHF 0.2 Mio.).

Im Zusammenhang mit der geplanten Akquisition von Hoffmann (Financial and Tax Due Diligence) bezahlte SFS an PricewaterhouseCoopers AG CHF 0.9 Mio. (Vj. keine).

8.4 Informationsinstrumente der externen Revision

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

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

Das Audit Committee beurteilt den jährlichen Umfang (Scope) der Revision sowie die Revisionspläne und bespricht die Revisiionsergebnisse mit der Revisionsstelle. Im Berichtsjahr war die externe und interne Revision an vier (Vj. vier) 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 und 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 mit allen Anspruchsgruppen aktiv, offen und zeitgerecht.

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: [Finanzpublikationen](#) →

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 Analystenkonferenzen im März und im Juli, alle zwei Jahre 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: [Mailingliste](#) →

Alle Medienmitteilungen, Geschäfts- und Halbjahresberichte, Volumenmeldung, Medien- und Analystenkonferenz etc. werden zeitgleich mit ihrer Veröffentlichung aufgeschaltet. Abrufbar unter: [Aktionärsinformation](#) →

Aktionäre erhalten zusammen mit der Einladung zur Generalversammlung direkt einen Aktionärsbrief mit der Kurzversion des Geschäftsberichts zugestellt. Eine umfassende Version des Geschäftsberichts ist elektronisch auf der Internetseite verfügbar. Abrufbar unter: [Finanzpublikationen](#) →

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.com sind folgende Informationen und Dokumente abrufbar:

[Investoreninformationen](#) →

[Organisationsreglement](#) →

[Statuten](#) →

[Unternehmensnachrichten und Ad hoc-Mitteilungen](#) →

[Finanzpublikationen](#) →

Corporate Communications/Investor Relations
Benjamin Sieber
Rosenbergsaustasse 8
CH-9435 Heerbrugg
T +41 71 727 62 48
corporate.communications@sfs.com

10 Handelssperrzeiten

Die Trading Policy der SFS Group sieht feste Sperrzeiten für den Handel mit Aktien der SFS Group AG oder Derivaten, welche massgeblich vom Aktienkurs der SFS Group AG beeinflusst werden (Ordinary Blocked Periods) für Mitarbeitende vor, welche aufgrund ihrer Funktion in der Phase der Aufbereitung der Halbjahres- und Jahresberichterstattung über Insiderwissen verfügen. Neben den Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung sind dies verschiedene, durch den CEO bzw. CFO bezeichnete Personen, insbesondere in den Bereichen Finanzen, IT und Kommunikation. Die festen Handelssperrzeiten dauern jeweils vom 1. Dezember bis zum Tag nach der Publikation des Jahresberichts und vom 1. Juni bis zum Tag nach der Publikation des Halbjahresberichtes. Im Berichtsjahr bestanden damit feste Handelssperrzeiten vom 1. Dezember 2020 bis 5. März 2021, vom 1. Juni 2021 bis 20. Juli 2021 und vom 1. Dezember 2021 bis zum 4. März 2022. Ausnahmen von der Handelssperre können vom CEO oder vom Vorsitzenden des Verwaltungsrats genehmigt werden. In der Berichtsperiode wurden keine Ausnahmen gewährt (Vj. keine).

Weiter sieht die Trading Policy der SFS Group besondere Handelssperrzeiten (Extraordinary Blocked Periods) vor, welche vom CEO oder vom Vorsitzenden des Verwaltungsrats ausgerufen werden können, wenn die Gefahr besteht, dass während einer gewissen Zeitperiode Insider Informationen vorliegen, die nur einem beschränkten Kreis von Personen zugänglich ist. Im Berichtsjahr bestand im Vorfeld der Unterzeichnung des Kaufvertrages über die Anteile an der Hoffmann SE eine besondere Handelssperrzeit während des Zeitraums vom 15. Juli 2021 bis 22. Dezember 2021 (Vj. keine).

11 Nichtanwendbarkeit/ Negativerklärung

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

Vergütungs- bericht

Inhalt	53
Grundsätze des Vergütungssystems	53
Festlegungsverfahren	55
Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr	56
Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung	58
Bericht der Revisionsstelle	59

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 von 2014 neu definiert und im Berichtsjahr 2018 überarbeitet.

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 betreffend Informationen zur Corporate Governance 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 und marktgerechte 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. Die Generalversammlung wählt aus den Mitgliedern des Verwaltungsrats zwei bis maximal vier Mitglieder in das NCC. 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 Spe-

senentschädigung. Diese Vergütungskomponenten werden vom Verwaltungsrat auf Antrag des NCC 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 auf langfristigen Erfolg ausgerichtete Vergütung 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.

Basishonorar und Aktienzuteilung

	Fixe Vergütung in CHF	Mitgliedschaft in einem Ausschuss in CHF	Fixe Anzahl Aktien
VR-Präsident	240'000	–	1'500
Verwaltungsratsmitglied	60'000	20'000	500

Die in Art. 25 der Statuten vorgesehene zusätzliche Entschädigung 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.

Für die Mitglieder des Verwaltungsrats werden grundsätzlich keine Beiträge an Pensionskassen oder anderweitige Vorsorgeeinrichtungen erbracht. Solche Beiträge können im Ausnahmefall auf Antrag des NCC und mit Genehmigung der Generalversammlung ausgerichtet werden, falls die betreffenden Mitglieder kein anderweitig versicherbares Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit erzielen.

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 mit einer Sperrfrist von mindestens drei Jahren versehen.

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 der lokalen Gesetzgebung und in der Schweiz 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-Prozess (Management by Objective). Für jedes Konzernleitungsmitglied wird eine erfolgs- und leistungsorientierte variable Zielvergütung in bar definiert, welche gemäss Statuten maximal 100% der festen Vergütung erreichen kann. Die variable Zielvergütung in bar ist für den Chief Executive Officer (CEO) auf 40 bis 60% und bei den übrigen Konzernleitungsmitgliedern auf 30 bis 50% des fixen Basissalärs begrenzt. Bei Nichterreichen des jeweilig definierten Schwellenwertes je Ziel wird 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 2021 umfassten diese, wie im Geschäftsjahr 2020, Umsatz- und EBIT-Margen Ziele auf Stufe Konzern, Segmente und Divisionen.

b) Der Erfüllung von individuellen Jahreszielen

Diese vergütungsrelevanten Ziele werden durch den Verwaltungsrat für den CEO und durch den CEO 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 eine minimale Zielerreichung definiert, unter welchem keine Auszahlung erfolgt sowie eine Obergrenze, die die maximale Auszahlung festlegt.

Um den ökologischen und sozial-gesellschaftlichen Aspekten im Rahmen der Unternehmensführung höhere Gewichtung zu verleihen, fliessen ab Kalenderjahr 2021 für die gesamte Konzernleitung konkrete ESG-Ziele als Teil der individuellen Jahresziele in die Zielvereinbarung mit ein. Hierunter fallen z.B. die Förderung des Einsatzes erneuerbarer Energien, die CO₂-Reduktion sowie Themen aus dem Bereich der Arbeitssicherheit, Gleichbehandlung und Aus- und Weiterbildung.

c) Einem Ermessensentscheid zum Führungsverhalten

Die Beurteilung der Komponenten Führung, Werte und Verhalten fliesst ebenfalls in die variable Barvergütung ein. Die Zielerreichung wird durch den zuständigen Vorgesetzten beurteilt und durch das zuständige Führungsorgan verabschiedet.

Die Gewichtung der Ziele für die variable Barvergütung obliegt dem Verwaltungsrat auf Antrag des NCC. Sie hatte sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr folgende Ausprägung:

	CEO, CFO und Head of Corporate Services	Übrige Konzernleitungsmitglieder
Finanzziele Konzern	60%	30%
Finanzziele Segmente und Divisionen	–	30%
Individuelle Ziele	20%	20%
Führung, Werte, Verhalten	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. Die Anzahl soll sich für den CEO in einer Ziel-Bandbreite von 1'500 bis 2'500 Aktien und für die übrigen Mitglieder der Konzernleitung von 250 bis 1'000 Aktien belaufen. Nach Ablauf der Leistungsperiode legt der Verwaltungsrat auf Antrag des NCC nach eigenem Ermessen, aufgrund des Marktumfelds (konjunkturelle Entwicklung, Branchenentwicklung, usw.), der Strategieumsetzung, der finanziellen Situation des Unternehmens sowie der individuellen Leistung 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.

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung wird unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung entrichtet.

2.3 Beteiligungsplan

Die SFS Group AG kann periodisch Aktien der Gesellschaft an ausgewählte und langjährige Mitarbeitende abgeben. Der Verwaltungsrat hat dazu ein Reglement verabschiedet, welches insbesondere die Berechnung des Bezugspreises, die Gewährung eines allfälligen Rabatts auf den Bezugspreis, den maximalen Bezugswert (bewertet zum Zeitpunkt der Zuteilung) im Verhältnis zur individuellen jährlichen Grundvergütung sowie eine Sperrfrist der Aktien festlegt. Das NCC unterbreitet die Bedingungen dem Verwaltungsrat zur Genehmigung. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung können in dieses Programm eingeschlossen

werden. Die so erworbenen Aktien sind für mindestens drei Jahre gesperrt.

Im Jahr 2021, anders als im Vorjahr, wurde ein Beteiligungsprogramm durchgeführt. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung waren von diesem Beteiligungsprogramm ausgeschlossen, da sie über Insiderwissen im Zusammenhang mit der geplanten Übernahme von Hoffmann verfügten.

3 Festlegungsverfahren

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

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

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

Bei der Festlegung der Gesamtvergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung werden Daten von börsen-kotierten, international tätigen Industrieunternehmen mit vergleichbarer Grösse und geografischer Lage und Haupt-sitz in der Schweiz beigezogen sowie die individuelle Verant-wortung und Erfahrung berücksichtigt. Diese Daten werden in regelmässigen Abständen überprüft.

Im Berichtsjahr bestand die Vergleichsgruppe aus: Arbonia, Autoneum, Bucher Industries, Bossard, EMS, Huber+Suhner, Rieter und VAT.

Die folgende Tabelle beschreibt die Verantwortlichkeiten be-züglich Festlegung der variablen Vergütung sowie der Ge-samtvergütung:

	Vorschlag	Entscheid	Genehmigung
Verwaltungsrat	NCC	VR	GV
CEO	NCC	VR	GV
Konzernleitung	NCC	VR	GV

Gemäss Statuten genehmigt die Generalversammlung jähr-lich 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 CEO 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 CEO 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 Ver-gütung retrospektiv von der nächsten ordentlichen General-versammlung genehmigen lassen.

Die jeweils beantragten Gesamtbeträge verstehen sich inklusive sämtlicher Beiträge der Mitglieder des Verwaltungsrats bzw. der Konzernleitung sowie der Gesellschaft an die Sozi-alversicherungen und Einrichtungen der beruflichen Vorsorge (Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge).

Soweit neue Mitglieder der Konzernleitung ernannt oder Mit-glieder innerhalb der Konzernleitung befördert werden und ihre Stelle antreten, nachdem die Generalversammlung die maximale Gesamtvergütung für die Mitglieder der Konzern-leitung für das kommende Geschäftsjahr genehmigt hat, darf diesen neuen oder beförderten Mitgliedern für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung eine Ge-samtvergütung von je maximal 25% der von der General-versammlung letztmals für die Konzernleitung genehmigten Gesamtvergütung ausgerichtet werden.

4 Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr

Dieses Kapitel unterliegt der Prüfung durch die Revisionsstelle.

4.1 Vergütung Verwaltungsrat 2021

Im Geschäftsjahr 2020 hatte der Verwaltungsrat freiwillig aus Solidarität zu den Mitarbeitenden während den pandemiebedingten Massnahmen auf einen Teil seines Basissalärs verzichtet. Diese freiwilligen Reduktionen wurden per 1. Januar 2021 aufgehoben, weshalb die Werte des Basissalärs im Geschäftsjahr 2021 höher sind als im Vorjahr.

An der Generalversammlung 2021 genehmigten die Aktionäre für die Amtsperiode 2021/2022 eine maximale Gesamtvergütung an den Verwaltungsrat von CHF 1'470'000 (inkl. Sozialversicherungsabgaben). Die für diesen Zeitraum zugeteilte Vergütung wird CHF 1'402'201 (inkl. Sozialversicherungsabgaben) betragen und damit unterhalb des genehmigten Betrags liegen.

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien ¹	Sozial- leistungen ²	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	212'500	1'500	177'000	51'280	440'780
Nick Huber	80'000	500	59'000	21'225	160'225
Urs Kaufmann	80'000	500	59'000	21'225	160'225
Thomas Oetterli	80'000	500	59'000	21'247	160'247
Bettina Stadler	80'000	500	59'000	21'225	160'225
Manuela Suter	53'333	500	59'000	17'179	129'512
Jörg Walther	80'000	500	59'000	21'247	160'247
Total Verwaltungsrat	665'833	4'500	531'000	174'628	1'371'461

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 3. Mai 2021 betrug CHF 118.00.

² Arbeitgeberbeiträge sowie durch den Arbeitgeber übernommene Arbeitnehmerbeiträge für Sozialleistungen.

4.2 Vergütung Verwaltungsrat 2020

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien ¹	Sozial- leistungen ²	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	192'500	1'800 ³	136'350	43'430	372'280
Nick Huber	74'000	500	37'875	17'060	128'935
Urs Kaufmann	74'000	500	37'875	17'061	128'936
Thomas Oetterli	74'000	500	37'875	17'075	128'950
Bettina Stadler	74'000	500	37'875	17'057	128'932
Jörg Walther	74'000	500	37'875	17'075	128'950
Total Verwaltungsrat	562'500	4'300	325'725	128'758	1'016'983

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 4. Mai 2020 betrug CHF 75.75 je Aktie.

² Arbeitgeberbeiträge sowie durch den Arbeitgeber übernommene Arbeitnehmerbeiträge für Sozialleistungen.

³ Zuteilung beinhaltete 300 Aktien, welche im Zusammenhang mit einem Dienstjubiläum übertragen wurden.

4.3 Vergütung Konzernleitung 2021

In der Konzernleitung kam es per 30. April 2021 zu einem Austritt ohne Ersatz. Die Zielgesamtvergütung der Konzernleitung wurde auf den 1. Januar 2021 hin überprüft und selektive Erhöhungen wurden vorgenommen. Dabei wurde die im Vergütungsreglement definierte Bandbreite für die variable Zielvergütung in bar für die Konzernleitungsmitglieder ohne CEO von vormals 20% bis 40% auf 30% bis 50% des fixen Basissalärs angepasst. Die Gesamtzielvergütung belief sich im Geschäftsjahr auf CHF 5'951'548 (Brutto inkl. Sozialversicherungsabgaben). Das waren 10.4% weniger als im Vorjahr, welches durch den Austritt von zwei Konzernleitungsmitgliedern und den Eintritt eines neuen Konzernleitungsmitgliedes in der Periode gekennzeichnet war. Im Rahmen der Bewältigung der Pandemie hat die Konzernleitung freiwillig aus Solidarität zu den Mitarbeitenden und je nach Situation in den Divisionen zeitlich befristet auf einen Teil ihres fixen Basissalärs in den Geschäftsjahren 2021 und 2020 verzichtet, weshalb die Vergleichbarkeit der Vergütungen in den zwei Perioden eingeschränkt ist.

An der Generalversammlung 2020 genehmigten die Aktionäre für das Jahr 2021 eine maximale fixe Vergütung an die Konzernleitung von CHF 4'000'000 (Brutto inkl. Sozialversicherungsabgaben). Die für diesen Zeitraum entrichtete Vergütung betrug CHF 3'556'996 (Brutto inkl. Sozialversicherungsabgaben) und lag damit unterhalb des genehmigten Betrags.

Ebenfalls genehmigten die Aktionäre an der Generalversammlung 2021 den maximalen Gesamtbetrag der variablen Vergütungen der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2020 in der Höhe von CHF 2'470'000 (Brutto inkl. Sozialversicherungsabgaben). Die Zuteilung der Aktien ist zum Marktwert vom 24. Februar 2021 von CHF 116.30 pro Aktie bewertet. Aufgrund des höheren Aktienkurses zum Zeitpunkt der Zuteilung am 23. April 2021 von CHF 126.80 erhöhte sich die von der GV bewilligte maximale variable Vergütung auf CHF 2'568'145 (Brutto inkl. Sozialversicherungsabgaben). Die effektiv ausgeschüttete variable Vergütung betrug CHF 2'494'341 (Brutto inkl. Sozialversicherungsabgaben) und lag somit unterhalb des genehmigten Betrags.

Die Zielerreichung für die variable Barvergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2021 lag insgesamt im Bereich zwischen 115% und 141%. Für die Bestimmung des Aktienfaktors wurden die Aspekte Marktumfeld, Strategieumsetzung und finanzielle Situation des Unternehmens (detaillierter Beschrieb im Kapitel 2.2 des Vergütungsberichts) durch den Verwaltungsrat beurteilt. Aufgrund der breiten wirtschaftlichen Erholung wurde das Marktumfeld je nach Division als gut bis sehr gut beurteilt. Die Strategieumsetzung ist in allen Bereichen insgesamt auf Kurs, die finanzielle Situation des Unternehmens sowie die Zukunftsperspektiven werden als positiv eingeschätzt. Daraus abgeleitet ergaben sich individuelle Aktienfaktoren von 1.25.

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Variable Barvergütung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto ¹	Weitere Leistungen ²	Total
Jens Breu, CEO	635'070	450'000	2'500	366'576	173'272	1'624'918
Übrige Mitglieder der Konzernleitung ³	2'499'465	1'434'435	5'862	883'256	669'639	5'486'795
Total Konzernleitung	3'134'535	1'884'435	8'362	1'249'832	842'911	7'111'713

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 22. Februar 2022 betrug CHF 133.40 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

² Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

³ Zum Ende der Berichtsperiode bestand die Konzernleitung aus acht Mitgliedern (CEO nicht eingerechnet).

4.4 Vergütung Konzernleitung 2020

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Variable Barvergütung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto ¹	Weitere Leistungen ²	Total
Jens Breu, CEO	569'541	261'360	2'500	321'078	146'733	1'298'712
Übrige Mitglieder der Konzernleitung ³	2'735'867	853'423	5'666	751'329	559'503	4'900'122
Total Konzernleitung	3'305'408	1'114'783	8'166	1'072'407	706'236	6'198'834

¹ Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 24. Februar 2021 betrug CHF 116.30 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet.

² Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

³ Zum Ende der Berichtsperiode bestand die Konzernleitung aus neun Mitgliedern (CEO nicht eingerechnet).

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 31.12.2021	Anzahl Aktien am 31.12.2020
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	202'760	201'260
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied	115'152	114'652
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	10'760	10'260
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	8'760	8'260
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied	392'900	392'400
Manuela Suter, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied seit April 2021	500	n/a
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'640	5'140
Total Verwaltungsrat	736'472	731'972

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

5.2 Konzernleitung

	Anzahl Aktien am 31.12.2021	Anzahl Aktien am 31.12.2020
Arthur Blank, Leiter Division Construction	14'455	13'705
Jens Breu, Chief Executive Officer	28'310	25'810
Volker Dostmann, seit 1. November 2020, CFO ab GV 2021	115	–
Rolf Frei, Chief Financial Officer	n/a	50'610
Walter Kobler, Leiter Division Industrial, Leiter Division Medical seit 1. Januar 2021	22'525	21'625
Urs Langenauer, Leiter Division Riveting	3'631	3'256
George Poh, Leiter Division Electronics	47'574	46'724
Iso Raunjak, Leiter Segment Distribution & Logistics seit 1. Januar 2020	373	60
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	17'885	17'985
Claude Stadler, Leiter Corporate Services	392'143	391'580
Total Konzernleitung	527'011	571'355

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 Widnau

Wir haben das Kapitel 4 des Vergütungsbericht der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2021 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 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 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Gianluca Galasso
Revisionsexperte
Leitender Revisor



André P. Küffer
Revisionsexperte

St. Gallen, 3. März 2022

Finanzbericht

Konzernrechnung SFS Group

Konsolidierte
Erfolgsrechnung 61

Konsolidierte
Bilanz 62

Konsolidierter
Eigenkapitalnachweis 63

Konsolidierte
Cash Flow Rechnung 64

Anhang 66

Bericht der
Revisionsstelle 96

**Jahresrechnung
SFS Group AG 102**

**Informationen
für Aktionäre 111**

Konsolidierte Erfolgsrechnung

In Mio. CHF	Anhang	2021	%	2020	%	+/-%
Nettoumsatz	2.2	1'897.3	100.0%	1'707.1	100.0%	11.1%
Andere betriebliche Erträge	2.3	26.2		17.4		
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen		19.6		-9.9		
Materialaufwand		-685.1		-636.3		
Deckungsbeitrag		1'258.0	66.3%	1'078.3	63.2%	16.7%
Personalaufwand	2.4	-555.3		-495.1		
Andere betriebliche Aufwendungen	2.5	-295.6		-255.6		
Abschreibung Sachanlagen	3.4	-101.8		-96.5		
Amortisation immaterielle Anlagen	3.5	-3.6		-3.7		
Total Betriebsaufwand		-956.3	-50.4%	-850.9	-49.9%	12.4%
Betriebserfolg (EBIT)		301.7	15.9%	227.4	13.3%	32.7%
Finanzergebnis	2.6	-0.7		-7.6		
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		0.7		0.5		
Gewinn vor Ertragssteuern		301.7	15.9%	220.3	12.9%	36.6%
Ertragssteuern	2.7	-53.7		-35.5		
Konzerngewinn		248.0	13.1%	184.8	10.8%	34.2%
Minderheitsanteile		4.2		0.9		
SFS Aktionäre		243.8		183.9		
Gewinn je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF) unverwässert und verwässert	4.6	6.51		4.90		32.8%

Der Anhang auf den Seiten 66 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierte Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2021	%	31.12.2020	%	+/-%
Flüssige Mittel	4.1	286.0		187.7		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.1	313.6		336.0		
Sonstige kurzfristige Forderungen	3.2	30.9		30.7		
Vorräte	3.3	378.8		320.1		
Aktive Rechnungsabgrenzungen		19.5		15.8		
Umlaufvermögen		1'028.8	55.9%	890.3	52.9%	15.6%
Sachanlagen	3.4	702.0		701.6		
Immaterielle Anlagen	3.5	28.4		16.7		
Finanzanlagen	4.2	45.0		40.3		
Latente Steuerguthaben	3.11	34.9		35.2		
Anlagevermögen		810.3	44.1%	793.8	47.1%	2.1%
Aktiven		1'839.1	100.0%	1'684.1	100.0%	9.2%
Passiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2021	%	31.12.2020	%	+/-%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.7	126.0		136.0		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	1.7		1.8		
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.8	63.6		54.1		
Passive Rechnungsabgrenzungen		107.4		88.4		
Kurzfristiges Fremdkapital		298.7	16.2%	280.3	16.6%	6.6%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	5.1		41.7		
Vorsorgeverpflichtungen	3.9	9.7		10.1		
Langfristige Rückstellungen	3.10	12.6		12.8		
Latente Steuerverbindlichkeiten	3.11	62.6		61.0		
Langfristiges Fremdkapital		90.0	4.9%	125.6	7.5%	-28.3%
Fremdkapital		388.7	21.1%	405.9	24.1%	-4.2%
Aktienkapital		3.8		3.8		
Kapitalreserven		11.6		11.5		
Eigene Aktien		-7.4		-		
Gewinnreserven		1'423.7		1'246.0		
Eigenkapital SFS Aktionäre	4.6	1'431.7	77.8%	1'261.3	74.9%	13.5%
Minderheitsanteile		18.7		16.9		
Eigenkapital		1'450.4	78.9%	1'278.2	75.9%	13.5%
Passiven		1'839.1	100.0%	1'684.1	100.0%	9.2%

Der Anhang auf den Seiten 66 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

In Mio. CHF	Anhang	Aktienkapital	Kapitalreserven	Eigene Aktien	Goodwill verrechnet	Cash Flow Hedging	Währungsdifferenzen	Übrige Gewinnreserven	Gewinnreserven	Eigenkapital SFS Aktionäre	Minderheitsanteile	Eigenkapital
Stand 1.1.2020		3.8	11.5	-	-984.7	0.7	-32.1	2'221.6	1'205.5	1'220.8	16.4	1'237.2
Effekt aus Cash Flow Hedging		-	-	-	-	-0.3	-	-	-0.3	-0.3	-	-0.3
Zugang Konsolidierungskreis	5.1	-	-	-	-29.7	-	-	-	-29.7	-29.7	-	-29.7
Veränderung Minderheiten	5.1	-	-	-	-1.2	-	-	-	-1.2	-1.2	0.0	-1.2
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	-	-44.6	-	-44.6	-44.6	-0.1	-44.7
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	-	183.9	183.9	183.9	0.9	184.8
Dividende für 2019		-	-	-	-	-	-	-67.5	-67.5	-67.5	-0.3	-67.8
Übrige Veränderungen		-	-	-	-	-	-	-0.1	-0.1	-0.1	-	-0.1
Stand 31.12.2020		3.8	11.5	-	-1'015.6	0.4	-76.7	2'337.9	1'246.0	1'261.3	16.9	1'278.2
Effekt aus Cash Flow Hedging		-	-	-	-	2.2	-	-	2.2	2.2	-	2.2
Zugang Konsolidierungskreis	5.1	-	-	-	-7.1	-	-	-	-7.1	-7.1	-	-7.1
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	-	6.3	-	6.3	6.3	-0.8	5.5
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	-	243.8	243.8	243.8	4.2	248.0
Dividende für 2020		-	-	-	-	-	-	-67.5	-67.5	-67.5	-1.6	-69.1
Kauf eigener Aktien	4.6	-	-	-12.5	-	-	-	-	-	-12.5	-	-12.5
Verkauf eigener Aktien	4.6	-	0.1	5.1	-	-	-	-	-	5.2	-	5.2
Übrige Veränderungen		-	-	-	-	-	-	-0.0	-0.0	-0.0	-	-0.0
Stand 31.12.2021		3.8	11.6	-7.4	-1'022.7	2.6	-70.4	2'514.2	1'423.7	1'431.7	18.7	1'450.4

Der Anhang auf den Seiten 66 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

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

Konsolidierte Cash Flow Rechnung

In Mio. CHF	Anhang	2021	2020	+/-%
Konzerngewinn		248.0	184.8	
Ertragssteuern		53.7	35.5	
Finanzergebnis		-0.0	7.1	
Abschreibungen/Amortisationen	3.4/3.5	105.4	100.2	
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+)/Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	5.1	-3.1	-	
Bezahlte Zinsen	2.6	-1.5	-1.9	
Bezahlte Ertragssteuern		-44.0	-31.8	
Veränderungen von fondsunwirksamen Rückstellungen und Wertberichtigungen		0.7	8.9	
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-3.0	-0.2	
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen des Anlagevermögens		-4.7	-3.6	
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		30.6	-29.3	
Veränderung sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		2.0	-1.7	
Veränderung Vorräte		-60.1	12.3	
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-12.9	21.0	
Veränderung sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		13.4	-4.9	
Geldzufluss aus Betriebstätigkeit		324.5	296.4	9.5%
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	3.4	-104.6	-98.4	
Einzahlungen aus Devestitionen von Sachanlagen		13.7	6.6	
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	3.5	-16.8	-5.7	
Einzahlungen aus Devestitionen von immateriellen Anlagen		1.9	-	
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	5.1	-7.6	-59.5	
Veränderung von Aktivdarlehen		-0.6	8.2	
Auszahlung an/Dividenden von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-0.5	0.2	
Zins- und Wertschrifteneinnahmen		0.5	1.0	
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit		-114.0	-147.6	-22.8%
Aufnahme (+)/Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten (-)		0.1	-7.8	
Aufnahme (+)/Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten (-)		-38.3	-10.5	
Dividende an die Aktionäre		-67.5	-67.5	
Dividende an die Minderheitsaktionäre		-1.6	-	
Kauf (-)/Verkauf von eigenen Aktien (+)		-8.3	-	
Geldabfluss/Geldzufluss aus Finanzierungstätigkeit		-115.6	-85.8	
Umrechnungsdifferenz bei flüssigen Mitteln		3.4	-6.0	
Veränderung von flüssigen Mitteln		98.3	57.0	
Flüssige Mittel Anfangsbestand	4.1	187.7	130.7	
Flüssige Mittel Schlussbestand	4.1	286.0	187.7	

Der Anhang auf den Seiten 66 bis 95 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

Anhang

1	Allgemeine Information	67
1.1	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	67
1.2	Konsolidierungsgrundsätze und Währungsumrechnung	67
1.3	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	68
1.4	COVID-19-Pandemie	68
2	Performance	68
2.1	Segmentinformationen	68
2.2	Nettoumsatz	73
2.3	Andere betriebliche Erträge	73
2.4	Personalaufwand	74
2.5	Andere betriebliche Aufwendungen	74
2.6	Finanzergebnis	75
2.7	Ertragssteuern	75
3	Eingesetztes Betriebskapital	76
3.1	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	76
3.2	Sonstige kurzfristige Forderungen	77
3.3	Vorräte	77
3.4	Sachanlagen	78
3.5	Immaterielle Anlagen	80
3.6	Theoretischer Anlagespiegel Goodwill	81
3.7	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	82
3.8	Sonstige Verbindlichkeiten	82
3.9	Vorsorgeverpflichtungen	82
3.10	Rückstellungen	84
3.11	Latente Steuerguthaben (-)/-verbindlichkeiten (+)	85
4	Finanzierung und Risikomanagement	86
4.1	Flüssige Mittel	86
4.2	Finanzanlagen	87
4.3	Finanzverbindlichkeiten	87
4.4	Leasing	89
4.5	Weitere Ausserbilanzgeschäfte	89
4.6	Eigenkapital und Ergebnis je Aktie	90
4.7	Derivative Finanzinstrumente	91
4.8	Währungskurse	91
5	Konzernstruktur	92
5.1	Veränderungen im Konsolidierungskreis	92
5.2	Beteiligungsgesellschaften	93
5.3	Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen	95
6	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	95

1 Allgemeine Information

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

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.

Die Struktur des Anhangs setzt sich wie folgt zusammen:

- 1 Allgemeine Informationen
- 2 Performance
- 3 Eingesetztes Betriebskapital
- 4 Finanzierung und Risikomanagement
- 5 Konzernstruktur
- 6 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

1.1 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Diese Konzernrechnung vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (true and fair view) der SFS Group. Sie ist in Übereinstimmung mit den gesamten bestehenden Richtlinien der Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) erstellt worden. Als Grundlage für die Konzernrechnung dienten die nach einheitlichen Grundsätzen zur Rechnungslegung per 31. Dezember erstellten Jahresrechnungen der Konzerngesellschaften. Die Konzernrechnung basiert auf dem Prinzip der historischen Anschaffungskosten (mit Ausnahme von Wertschriften und derivativen Finanzinstrumenten, die zum Fair Value erfasst werden) und wird unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit erstellt. Im Berichtsjahr haben sich die Richtlinien der Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) nicht geändert.

1.2 Konsolidierungsgrundsätze und Währungsumrechnung

Die Konzernrechnung umfasst die SFS Group AG sowie alle in- und ausländischen Konzerngesellschaften. Für Unternehmen, an denen sie direkt oder indirekt mit mehr als 50% der Stimmrechte beteiligt ist, wird eine Beherrschung angenommen und die Vollkonsolidierung angewendet. Dabei werden die Aktiven und Passiven sowie der Aufwand und Ertrag der jeweiligen Gesellschaften zu 100% erfasst. Anteile von Drittaktionären am Eigenkapital und am Ergebnis werden in der Konzernbilanz und in der Konzernergebnisrechnung als Minderheitsanteile ausgewiesen. Die konsolidierte Jahresrechnung basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. Dezember.

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

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Auf den Zeitpunkt der Erstkonsolidierung werden die bestehenden Aktiven und Passiven der erworbenen Gesellschaften nach konzerneinheitlichen Grundsätzen zum Marktwert bewertet und dem Erwerbspreis gegenüber gestellt. Ein dabei entstehender Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet. Bei Veräusserungen wird ein zu einem früheren Zeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechneter erworbener Goodwill zu den ursprünglichen Kosten berücksichtigt, um den erfolgswirksamen Gewinn oder Verlust zu ermitteln.

Im Laufe des Berichtsjahres erworbene Konzerngesellschaften werden ab Erwerb in die Konzernrechnung einbezogen und veräusserte Gesellschaften oder Unternehmensbereiche ab Verkauf ausgeschlossen. Unternehmen, welche die SFS Group mit einem gleichberechtigten Partner führt, werden als Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) bezeichnet. Die gemeinschaftliche Führung in Joint Ventures ist vertraglich geregelt. Wichtige Entscheide in der Finanz- und Geschäftspolitik sowie in der Führung des Unternehmens können nur gemeinsam getroffen werden. Unternehmen, bei denen die SFS Group einen massgeblichen Einfluss ausübt, werden als Assoziierte bezeichnet. Bei Assoziierten hat die SFS Group die Möglichkeit, bei finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen mitzuwirken, ohne jedoch eine Kontrolle oder Beherrschung ausüben zu können. Der SFS Stimmenanteil liegt bei Gemeinschaftsunternehmen und Assoziierten bei 20% bis 50%. SFS Group hat ein Recht am Nettovermögen. Die Bewertung erfolgt nach der Equity Methode. Ein allfälliger Goodwill wird mit dem Eigenkapital verrechnet.

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 angenäheren Kurs umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährungen werden zu Jahresendkursen umge-

rechnet. Die daraus entstehenden Kursgewinne oder -verluste werden erfolgswirksam verbucht, es sei denn, sie werden im Eigenkapital als Cash Flow Hedges erfasst.

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

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

1.3 Wesentliche Annahmen und Einschätzungen

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

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

1.4 COVID-19-Pandemie

Zur Sicherstellung der Liquidität und Rentabilität wurden verschiedene Massnahmen umgesetzt: SFS passte die Kapazitäten an, implementierte Kostensparprogramme, verstärkte den Fokus auf die Reduktion des Nettoumlaufvermögens, verschob Investitionen und baute die Kreditlinien weiter aus. Auf die Bewertung der Bilanzpositionen hatte die Pandemie keine wesentlichen Auswirkungen. Beiträge aus staatlichen Unterstützungsprogrammen und weiteren internen Massnahmen wurden in der Erfolgsrechnung kostenmindernd ausgewiesen.

2 Performance

In diesem Kapitel werden die Performance und die Segmentinformationen sowie ausgewählte Ertrags- und Aufwandspositionen erläutert.

2.1 Segmentinformationen

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

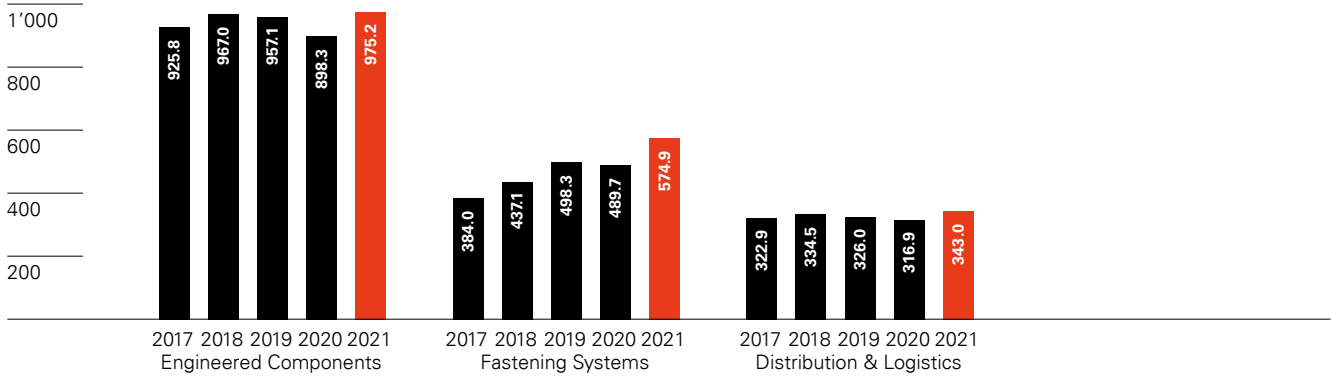
Die Überwachung und Beurteilung der Ertragslage wird anhand des EBIT und des Betriebserfolgs vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) vorgenommen. Die Segmente wenden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie der Konzern an. Interne Transaktionen werden zu konzernüblichen Bedingungen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

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

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

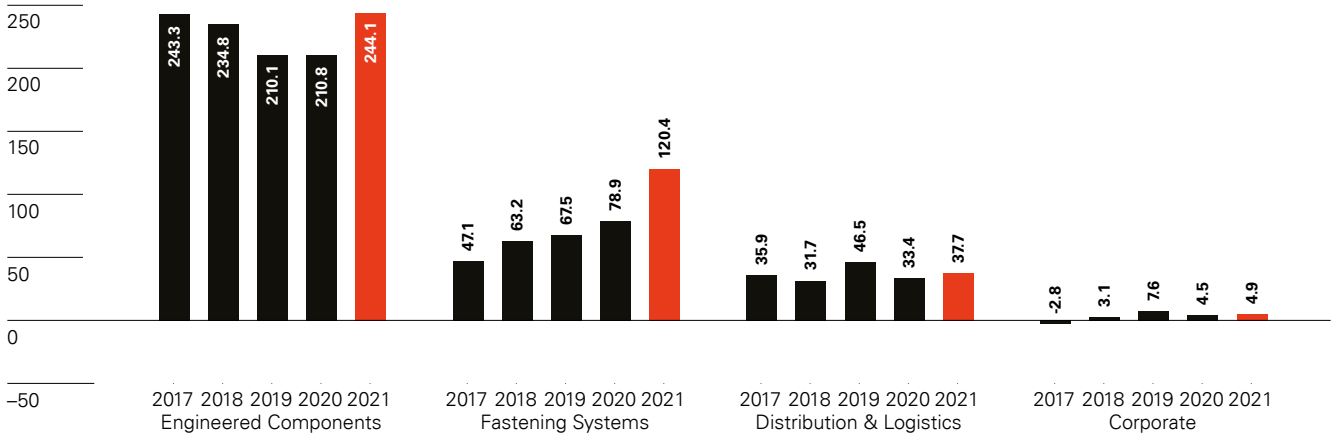
Umsätze mit Dritten

In Mio. CHF



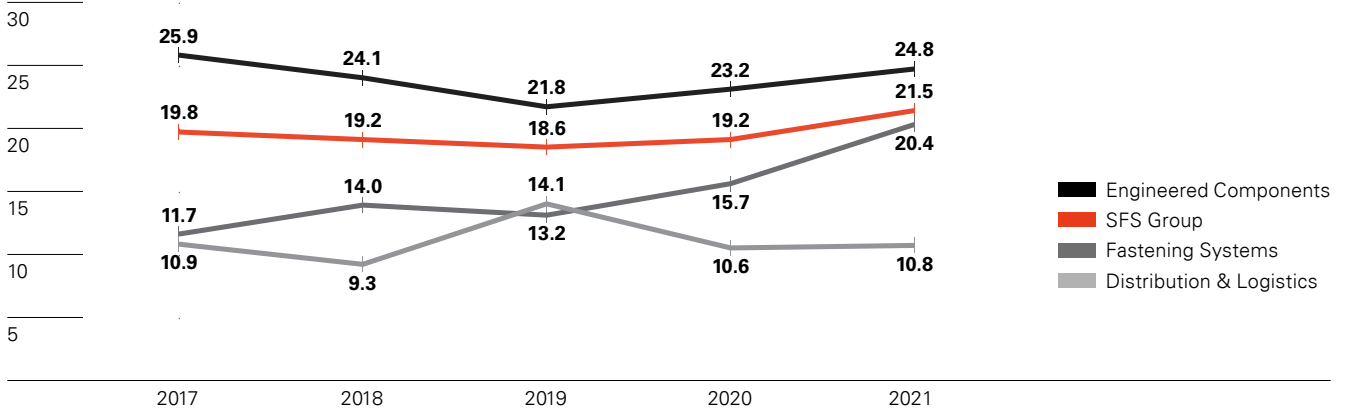
EBITDA

In Mio. CHF



EBITDA

In % des Nettoumsatzes



Die Kennzahl EBITDA enthält folgende Sondereffekte:
 Engineered Components: 2019 CHF 17.1 Mio. Umzugskosten CN-Nantong
 Fastening Systems: 2020 CHF 2.1 Mio. Buchgewinne
 Distribution & Logistics: 2019 CHF 14.3 Mio. und 2017 CHF 7.3 Mio. Buchgewinne
 Corporate: 2021 CHF 3.1 Mio. Buchgewinne

2021	Anhang	Engineered Components	Fastening Systems	Distribution & Logistics	Corporate	Total SFS Group
Umsatz mit Dritten	2.2	975.2	574.9	343.0	–	1'893.1
Wachstum zu Vorjahr in %		8.6	17.4	8.2	–	11.0
Nettoumsatz	2.2	985.0	589.6	347.9	–25.2	1'897.3
EBITDA		244.1	120.4	37.7	4.9	407.1
In % vom Nettoumsatz		24.8	20.4	10.8		21.5
Betriebserfolg (EBIT)		168.2	102.3	32.6	–1.4	301.7
In % vom Nettoumsatz		17.1	17.4	9.4		15.9
Investitionen		89.1	9.9	4.1	18.3	121.4
Betriebliche Aktiven		929.5	342.0	162.6	69.9	1'504.0
Betriebliche Passiven		204.9	85.6	33.9	57.5	381.9
Eingesetztes Betriebskapital		724.6	256.4	128.7	12.4	1'122.1
Davon Nettoumlaufvermögen		234.4	139.3	91.6	–23.7	441.6

2020

Umsatz mit Dritten	2.2	898.3	489.7	316.9	–	1'704.9
Wachstum zu Vorjahr in %		–6.1	–1.7	–2.8	–	–4.3
Nettoumsatz	2.2	910.4	500.7	321.6	–25.6	1'707.1
EBITDA		210.8	78.6	34.1	4.1	327.6
In % vom Nettoumsatz		23.2	15.7	10.6		19.2
Betriebserfolg (EBIT)		141.2	59.7	28.7	–2.2	227.4
In % vom Nettoumsatz		15.5	11.9	8.9		13.3
Investitionen		83.1	10.9	4.1	6.0	104.1
Betriebliche Aktiven		918.2	324.7	149.6	63.5	1'456.0
Betriebliche Passiven		208.2	75.4	33.0	45.8	362.4
Eingesetztes Betriebskapital		710.0	249.3	116.6	17.7	1'093.6
Davon Nettoumlaufvermögen		238.2	122.7	78.6	–15.6	423.9

Im Berichtsjahr hat SFS mit keinem Kunden einen Umsatz über der berichtspflichtigen Wertschwelle von 10% am Drittumsatz erzielt (Vj. einem).

Nach Regionen gegliederte Umsätze	Anhang	2021	%	2020	%
Schweiz		355.3	18.8	332.2	19.5
Deutschland		263.7	13.9	231.0	13.6
Übriges Europa		451.6	23.9	372.1	21.8
Amerika		414.1	21.9	386.9	22.7
China		266.5	14.1	266.2	15.6
Übriges Asien		136.5	7.2	111.5	6.5
Afrika, Australien		5.4	0.2	5.0	0.3
Umsatz mit Dritten	2.2	1'893.1	100.0	1'704.9	100.0
Nicht zuordenbare Posten		4.2		2.2	
Total Nettoumsatz	2.2	1'897.3		1'707.1	

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

Nach Endmärkten gegliederte Umsätze	Anhang	2021	%	2020	%
Automobilindustrie		403.7	21.3	368.0	21.6
Bauindustrie		595.3	31.4	530.5	31.1
Elektro- und Elektronikindustrie		376.4	19.9	356.6	20.9
Medizinalindustrie		136.4	7.2	131.1	7.7
Übrige Industrien		381.3	20.2	318.7	18.7
Umsatz mit Dritten	2.2	1'893.1	100.0	1'704.9	100.0
Nicht zuordenbare Posten		4.2		2.2	
Total Nettoumsatz	2.2	1'897.3		1'707.1	

Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

Erfolgsrechnung	Anhang	2021	2020
Betriebserfolg (EBIT)		301.7	227.4
Finanzergebnis	2.6	-0.7	-7.6
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		0.7	0.5
Gewinn vor Ertragssteuern		301.7	220.3

Aktiven

Betriebliche Aktiven		1'504.0	1'456.0
+ Flüssige Mittel	4.1	286.0	187.7
+ Kurzfristige Derivative Finanzinstrumente	4.7	4.1	0.1
+ Finanzanlagen	4.2	45.0	40.3
Aktiven		1'839.1	1'684.1

Passiven

Betriebliche Passiven		381.9	362.4
+ Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	1.7	1.8
+ Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	5.1	41.7
Fremdkapital		388.7	405.9
Eigenkapital (Nettoaktiven)		1'450.4	1'278.2

Engineered Components

In diesem Segment werden kundenspezifische Präzisionskomponenten, mechanische Befestigungslösungen und Baugruppen entwickelt, produziert und verkauft. Als Spezialist der Kaltmassivumformung, Tiefziehtechnik, Kunststoffspritzgießtechnik und Präzisionszerspanung berät Engineered Components seine Partner bei der Entwicklung kundenspezifischer 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.

Corporate

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

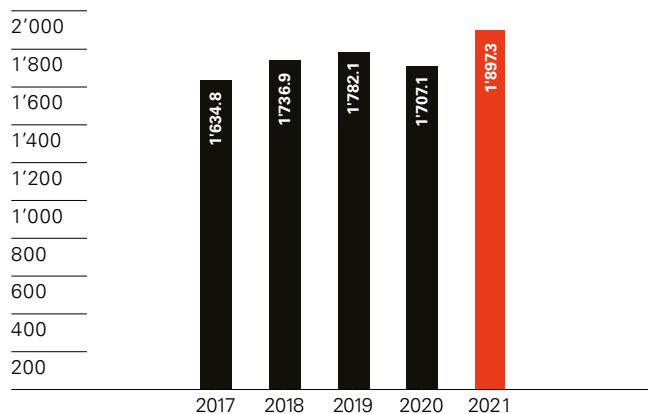
Der Bereich Technology stellt in den Produktionswerken den Technology- und Know-how-Transfer sicher. Verfahren, Prozesse und Best Practices werden ausgetauscht und weiterentwickelt. Eine einheitliche Investitionspolitik und ein spezialisierter Maschinenbau für den Eigenbedarf runden das Profil ab.

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

2.2 Nettoumsatz

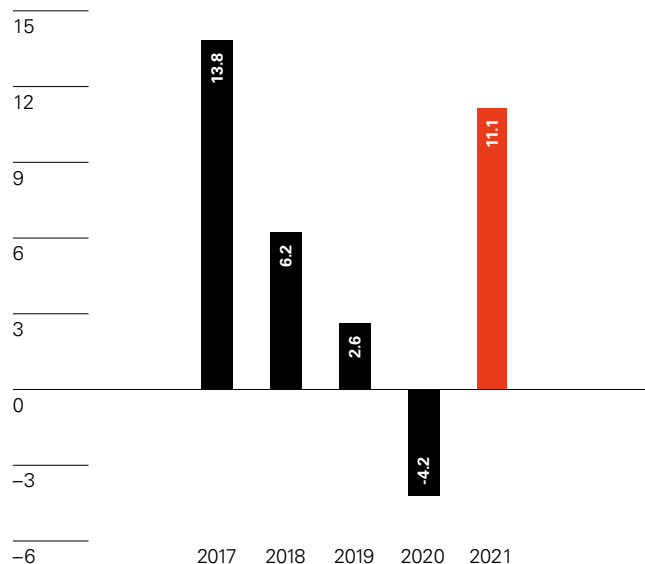
Nettoumsatz

In Mio. CHF



Wachstum Nettoumsatz

In %



	2021	2020	+/- %
Umsatz mit Dritten	1'893.1	1'704.9	11.0
Übrige Posten	4.2	2.2	
Nettoumsatz	1'897.3	1'707.1	11.1

Der Umsatz mit Dritten hat um 11.0% zugenommen (Vj. 4.3 abgenommen). Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ist 0.8% (Vj. 3.0). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 10.3% gestiegen (Vj. um 3.2 geschrumpft). Der Währungseffekt macht -0.1% (Vj. -4.1) aus.

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

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

2.3 Andere betriebliche Erträge

	2021	2020
Dienstleistungsertrag	7.7	6.9
Mietertrag Immobilien	0.5	0.5
Anlagenbau und Eigenleistungen	12.4	5.7
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	5.6	4.3
Total	26.2	17.4

Die SFS Group hat im Jahr 2020 ein Projekt zur Erneuerung des ERP auf SAP S/4HANA gestartet. Das Projekt wurde im Jahr 2021 weitergeführt und soll im Jahr 2022 abgeschlossen werden. Die aktivierbaren Eigenleistungen werden kapitalisiert.

2.4 Personalaufwand

	2021	2020
Löhne und Gehälter	438.9	392.9
Erfolgsbeteiligung	11.9	7.0
Sozialleistungen	92.3	84.6
Übriger Personalaufwand	12.2	10.6
Total	555.3	495.1

Im Personalaufwand sind 2021 weltweit Beiträge aus staatlichen Unterstützungsprogrammen und weiteren internen Massnahmen von CHF 9.4 Mio. (Vj. 39.0) aufwandmindernd verrechnet.

Aktienbasierte Kompensation Mitarbeitenden

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung erhalten eine variable Vergütung in Form von Aktien der SFS Group AG. Die abgegebenen Aktien unterliegen einer Sperrfrist von mindestens drei Jahren. Der erfasste Aufwand dieser Vergütungen in Aktien bemisst sich nach dem Kurswert am Tag der Gewährung. Die Kosten von CHF 2.0 Mio. (Vj. 1.6) werden der Erfolgsrechnung unter der Position «Personalaufwand» belastet.

Zusätzlich führt SFS ungefähr alle zwei Jahre ein Aktienkaufprogramm für ausgewählte Mitarbeitende durch. Dabei werden Aktien der SFS Group AG an Organmitglieder, Kadermitarbeitende und Spezialisten mit einem Einschlag verkauft. Der Einschlag wird dem Personalaufwand belastet. Das letzte Aktienkaufprogramm fand 2021 statt.

2.5 Andere betriebliche Aufwendungen

	2021	2020
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	150.8	127.6
Verkaufs- und Vertriebskosten	91.7	81.1
Sonstiger Betriebsaufwand	53.1	46.9
Total	295.6	255.6

Im Sonstigen Betriebsaufwand sind in der Berichtsperiode operative Leasingaufwendungen im Betrag von CHF 15.4 Mio. (Vj. 15.2) enthalten. Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung betragen CHF 45.6 Mio. (Vj. 44.5). Sie fallen in den Bereichen Entwicklung, Werkzeuge, Bemusterung und Vorbereitung auf die Grossserienproduktionen an und sind in verschiedenen Aufwandpositionen der Erfolgsrechnung enthalten.

Entwicklungskosten werden nur aktiviert, sofern die zukünftigen Erträge den aktivierten Betrag decken und die weiteren von Swiss GAAP FER verlangten Kriterien erfüllt sind. Die Anforderungen für die Aktivierungsfähigkeit nach Swiss GAAP FER sind im Berichtsjahr sowie im Vorjahr nicht erfüllt.

2.6 Finanzergebnis

	2021	2020
Zinsaufwand	-1.5	-1.9
Währungsverluste auf Finanzanlagen	-	-6.6
Finanzaufwand	-1.5	-8.5
Zinsertrag	0.7	0.9
Währungsgewinne auf Finanzanlagen	0.1	-
Finanzertrag	0.8	0.9
Finanzergebnis	-0.7	-7.6

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

2.7 Ertragssteuern

	2021	2020
Laufender Steueraufwand	52.7	31.3
Latenter Steueraufwand (+)/-ertrag (-)	1.0	4.2
Ertragssteuern	53.7	35.5
Überleitung		
Gewinn vor Ertragssteuern	301.7	220.3
Erwarteter Steuersatz	14.5%	14.5%
Erwarteter Steueraufwand	43.7	31.9
Abweichende Steuersätze	12.1	9.7
Steuersatzänderung bei den latenten Steuern	-0.1	0.1
Nicht steuerwirksame Posten	3.7	-3.1
Änderungen bei Verlustvorträgen	-3.9	0.1
Vorjahres- und übrige Posten	-1.8	-3.2
Ertragssteuern	53.7	35.5
Effektiver Steuersatz	17.8%	16.1%

Die Ertragssteuern enthalten die bezahlten und noch anfallenden Steuern auf den massgebenden Gewinnen der Einzelgesellschaften. Die Überleitung ist eine Zusammenfassung individueller Überleitungsrechnungen, die zu den gültigen Steuersätzen der jeweiligen Steuerhoheit erstellt wurde. Der zu erwartende Steuersatz für den Gewinn vor Steuern beträgt 14.5% (Vj. 14.5%) und richtet sich nach dem maximalen Steuersatz für juristische Personen im Kanton St. Gallen.

3 Eingesetztes Betriebskapital

Die betrieblichen Aktiven enthalten alle den Segmenten direkt zuteilbaren Vermögenswerte wie Forderungen, Vorräte, Aktive Rechnungsabgrenzungen, Sachanlagen, Immaterielle Anlagen und Latente Steuerguthaben. Die betrieblichen Passiven umfassen alle den Segmenten direkt zuteilbaren Verbindlichkeiten, Passive Rechnungsabgrenzungen, Vorsorgeverpflichtungen, Rückstellungen und Latente Steuerverbindlichkeiten.

3.1 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2021	2020
Gegenüber Dritten	314.5	337.2
Gegenüber Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen	0.7	1.0
Gegenüber nahestehenden Personen	0.1	0.3
Wertberichtigungen	-1.7	-2.5
Total	313.6	336.0

Altersstruktur	2021	2020
Nicht fällig	256.6	285.9
Überfällig 1 bis 30 Tage	45.0	40.9
Überfällig 31 bis 90 Tage	12.1	9.8
Überfällig mehr als 91 Tage	1.6	1.9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	315.3	338.5
Wertberichtigungen	-1.7	-2.5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	313.6	336.0

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

3.2 Sonstige kurzfristige Forderungen

	2021	2020
Mehrwert- und Verrechnungssteuer	10.0	13.7
Sonstige Guthaben	16.8	16.9
Derivative Finanzinstrumente	4.1	0.1
Total	30.9	30.7

3.3 Vorräte

	2021	2020
Rohmaterial	54.9	35.5
Hilfs- und Betriebsstoffe	10.5	12.0
Halbfabrikate	88.4	76.1
Fertigfabrikate inkl. Handelswaren	275.3	247.8
Wertberichtigungen	-50.3	-51.3
Total	378.8	320.1

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

Die notwendigen Wertberichtigungen werden auf der Basis einer Einzelwertberichtigung vorgenommen und in der Regel wie folgt ermittelt: Der mengenmässige Lagerbestand jedes Artikels wird dem Jahresverbrauch über die letzten 12 Monate gegenübergestellt. Ein erster Jahresverbrauch, welcher lagernd ist, wird zu 100% bewertet. Falls der Bestand höher als ein Jahresverbrauch ist, wird der überschüssende Bestand bis zu einem 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 betrachtet und nicht wertberichtigt.

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

3.4 Sachanlagen

	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anlagen und Einrichtungen	Anlagen in Bau	Total
Anschaffungswert 1.1.2020	6.5	657.9	1'078.5	48.5	1'791.4
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	4.8	15.2	0.1	20.1
Zugänge	–	21.1	49.7	27.6	98.4
Abgänge	–	–2.5	–24.1	–0.5	–27.1
Umgliederungen	–	7.2	28.9	–37.1	–1.0
Umrechnungsdifferenzen	–	–14.1	–29.9	–1.1	–45.1
Anschaffungswert 31.12.2020	6.5	674.4	1'118.3	37.5	1'836.7
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	–	0.1	–	0.1
Zugänge	–	17.6	34.4	52.6	104.6
Abgänge	–	–14.7	–32.8	0.0	–47.5
Umgliederungen	–	4.6	17.5	–22.3	–0.2
Umrechnungsdifferenzen	–	–1.4	2.8	0.4	1.8
Anschaffungswert 31.12.2021	6.5	680.5	1'140.3	68.2	1'895.5
Kumulative Abschreibungen 1.1.2020	–	–353.1	–728.3	–	–1'081.4
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	–	–1.6	–	–1.6
Planmässige Abschreibungen	–	–24.3	–72.2	–	–96.5
Abgänge	–	2.1	22.1	–	24.2
Umgliederungen	–	–2.9	2.6	–	–0.3
Umrechnungsdifferenzen	–	5.0	15.5	–	20.5
Kumulative Abschreibungen 31.12.2020	–	–373.2	–761.9	–	–1'135.1
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	–	0.0	–	0.0
Planmässige Abschreibungen	–	–24.8	–77.0	–	–101.8
Wertaufholung ausserplanmässige Abschreibungen	–	3.1	0.0	–	3.1
Abgänge	–	6.4	32.1	–	38.5
Umgliederungen	–	0.0	0.0	–	0.0
Umrechnungsdifferenzen	–	2.4	–0.6	–	1.8
Kumulative Abschreibungen 31.12.2021	–	–386.1	–807.4	–	–1'193.5
Buchwert 1.1.2020	6.5	304.8	350.2	48.5	710.0
Buchwert 31.12.2020	6.5	301.2	356.4	37.5	701.6
Buchwert 31.12.2021	6.5	294.4	332.9	68.2	702.0

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

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

Grundstücke sind zu Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert und werden aufgrund der unbeschränkten Lebensdauer nicht abgeschrieben.

Sofern ein begründeter Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, wird eine Überprüfung vorgenommen und der Wert der Sachanlage, falls notwendig, erfolgswirksam reduziert. Förderbeiträge für Infrastrukturprojekte werden von den Anschaffungs- und Herstellungskosten in Abzug gebracht, sofern keine Rückerstattungsverpflichtung existiert.

Im Buchwert von Anlagen in Bau sind Anzahlungen an Lieferanten von CHF 19.6 Mio. (Vj. 11.3) enthalten.

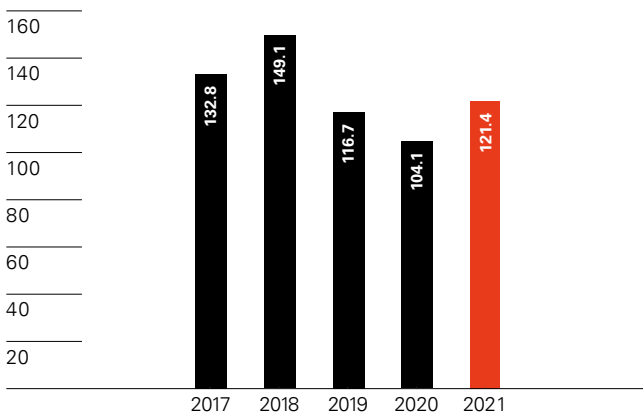
Zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden sind Aktiven mit Buchwert von CHF 21.2 Mio. (Vj. 26.6) für eine Kreditlimite von CHF 7.4 Mio. (Vj. 8.5) belastet. Von dieser sind CHF 0.7 Mio. (Vj. 0.2) beansprucht.

Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 93.7 Mio. (Vj. 16.5).

Die folgenden Grafiken zeigen die Zugänge aus Sach- und immateriellen Anlagen aus Anhang 3.4 und 3.5.

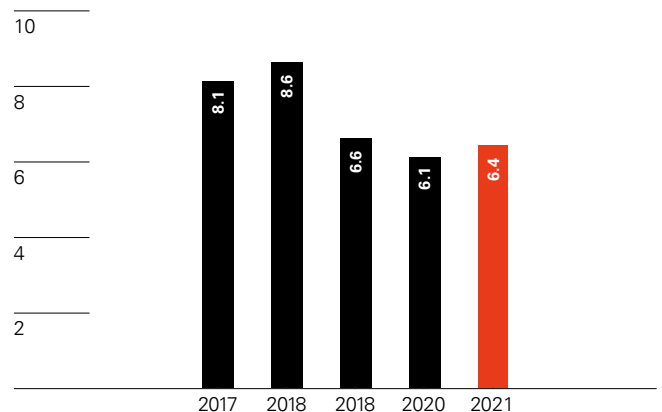
Zugänge Sachanlagen und immaterielle Anlagen

In Mio. CHF



Zugänge Sachanlagen und immaterielle Anlagen

In % vom Nettoumsatz



3.5 Immaterielle Anlagen

	Software	Software in Entwicklung	Baurechte Patente	Total
Anschaffungswert 1.1.2020	74.0	–	3.2	77.2
Änderungen des Konsolidierungskreises	0.1	–	–	0.1
Zugänge	2.4	3.3	–	5.7
Umgliederungen	1.0	–	–	1.0
Umrechnungsdifferenzen	–0.4	–	–0.1	–0.5
Anschaffungswert 31.12.2020	77.1	3.3	3.1	83.5
Zugänge	1.8	15.0	–	16.8
Abgänge	–1.4	–	–2.0	–3.4
Umgliederungen	0.2	–	–	0.2
Umrechnungsdifferenzen	–0.3	–	0.2	–0.1
Anschaffungswert 31.12.2021	77.4	18.3	1.3	97.0
Kumulative Amortisationen 1.1.2020	–63.1	–	–0.5	–63.6
Planmässige Abschreibungen	–3.6	–	–0.1	–3.7
Umgliederungen	0.4	–	–0.1	0.3
Umrechnungsdifferenzen	0.1	–	0.1	0.2
Kumulative Amortisationen 31.12.2020	–66.2	–	–0.6	–66.8
Planmässige Abschreibungen	–3.5	–	–0.1	–3.6
Abgänge	1.1	–	0.4	1.5
Umgliederungen	–	–	–	–
Umrechnungsdifferenzen	0.3	–	–	0.3
Kumulative Amortisationen 31.12.2021	–68.3	–	–0.3	–68.6
Buchwert 1.1.2020	10.9	–	2.7	13.6
Buchwert 31.12.2020	10.9	3.3	2.5	16.7
Buchwert 31.12.2021	9.1	18.3	1.0	28.4
Selbst erarbeitete immaterielle Werte	–	6.3	–	6.3
Erworbene immaterielle Werte	9.1	12.0	1.0	22.1

Immaterielle Werte werden zu den Anschaffungs- oder Herstellkosten bilanziert und linear amortisiert. Die Amortisationen basieren auf folgenden geschätzten Nutzungsdauern:

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

Selbst erarbeitete immaterielle Werte werden nur aktiviert, wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind: Das Anlagegut ist identifizierbar und in der Verfügungsgewalt von SFS, hat einen messbaren Nutzen über mehrere Jahre, ist separat erfassbar und die nötigen Mittel zur Fertigstellung sind verfügbar.

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

Die SFS Group hat im 2021 CHF 7.9 Mio. (Vj. 5.4) finanzielle Verpflichtungen für den Kauf von Software oder für Softwareprojekte.

3.6 Theoretischer Anlagespiegel Goodwill

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

	2021	2020
Anschaffungswert 1.1.	310.1	314.1
Zugänge	7.1	30.9
Ausbuchungen	-214.1	-
Umrechnungsdifferenzen	29.7	-34.9
Anschaffungswert 31.12.	132.8	310.1
Kumulative Amortisationen 1.1.	-223.2	-179.2
Planmässige Amortisationen	-51.0	-60.1
Ausbuchungen	214.1	-
Umrechnungsdifferenzen	-18.5	16.1
Kumulative Amortisationen 31.12.	-78.6	-223.2
Theoretischer Buchwert am 31.12.	54.2	86.9
Eigenkapital gemäss Bilanz	1'450.4	1'278.2
Theoretischer Buchwert Goodwill	54.2	86.9
Theoretisches Eigenkapital mit Buchwert Goodwill am 31.12.	1'504.6	1'365.1
Konzerngewinn	248.0	184.8
Amortisationen Goodwill	-51.0	-60.1
Theoretischer Konzerngewinn	197.0	124.7

Im theoretischen Anlagespiegel wird Goodwill ausgebucht, sobald dieser vollständig amortisiert ist.

3.7 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2021	2020
Gegenüber Dritten	126.0	136.0
Total	126.0	136.0

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

3.8 Sonstige Verbindlichkeiten

	2021	2020
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten	30.7	30.6
Steuerverbindlichkeiten	32.9	23.5
Total	63.6	54.1

3.9 Vorsorgeverpflichtungen

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

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

Schweizer Pläne

Die Mitarbeitenden der SFS Group in der Schweiz sind bei der SFS Pensionskasse im Rahmen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) gegen die Risiken Alter, Tod und Invalidität versichert. Die SFS Pensionskasse ist eine von der SFS Group rechtlich getrennte Stiftung. Die aktuelle Finanzlage der SFS Pensionskasse zeigt Ende 2021 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 121.4% (Vj. 118.2%). Der Berechnung der Rentenverpflichtungen liegt ein technischer Zinssatz von 1.5% (Vj. 1.5%) unter Anwendung der Generationentafel BVG 2020 (Vj. Periodentafel BVG 2015) zugrunde. Der Stiftungsrat der SFS Pensionskasse hat im Hinblick auf eine langfristige Sicherung der finanziellen Stabilität entschieden, den Umwandlungssatz für die Altersrente schrittweise auf 5.2% bis ins Jahr 2024 zu senken. Weiter werden die Sparbeiträge ab dem Jahr 2021 um 1.1% erhöht. Die Ermittlung der wirtschaftlichen Auswirkung auf die SFS Group basiert auf dem provisorischen Jahresabschluss der SFS Pensionskasse und der Patronalen Stiftung.

Pläne ausserhalb der Schweiz

Die ausländischen Vorsorgepläne werden mittels versicherungstechnischer Bewertungen nachgewiesen. Abhängig vom Versichertenbestand werden die Vorsorgeverpflichtungen mit einem Zinssatz zwischen 0.9% und 2.1% (Vj. 0.4% bis 1.6%) diskontiert.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)	Nominalwert 31.12.2021	Verwendungs- verzicht 2021	Bilanz 31.12.2021	Bildung 2021	Bilanz 31.12.2020	Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	
						2021	2020
Patronale Stiftung	20.4	–	20.4	1.1	19.3	–1.1	–
SFS Pensionskasse	1.4	–	1.4	0.1	1.3	–0.1	–
Total	21.8	–	21.8	1.2	20.6	–1.2	–

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

Wirtschaftlicher Nutzen/ wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand	Über-/Unter- deckung 31.12.2021	Wirtschaftlicher Anteil des Unternehmens		Veränderung zum Vorjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge 2021	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
		31.12.2021	31.12.2020			2021	2020
Patronale Stiftung	4.8	4.8	3.7	1.1	0.0	–1.1	–0.4
Vorsorgepläne							
ohne Über-/Unterdeckung	–	–	–	–	25.9	25.9	24.3
mit Unterdeckung	–3.0	–3.0	–2.8	–0.2	0.0	0.2	0.4
ohne eigene Aktiven	–6.7	–6.7	–7.3	0.6	0.0	–0.6	0.6
Total	–4.9	–4.9	–6.4	1.5	25.9	24.4	24.9

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

Vorsorgepläne mit Unterdeckung ergeben sich, wenn die Vorsorgeverpflichtungen das Vorsorgevermögen übersteigen. Dies trifft per Ende 2021 und Ende 2020 für zwei Pläne in Deutschland und einen in Grossbritannien zu.

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

3.10 Rückstellungen

	Dienstjubiläen Abfertigungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1.1.2020	11.9	2.7	14.6
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	1.2	1.2
Bildung	1.6	1.0	2.6
Verwendung	–1.3	–0.3	–1.6
Auflösungen	–0.1	–0.5	–0.6
Umgliederungen	–3.1	–	–3.1
Umrechnungsdifferenzen	–0.2	–0.1	–0.3
Stand 31.12.2020	8.8	4.0	12.8
Bildung	1.4	0.7	2.1
Verwendung	–1.2	–0.5	–1.7
Auflösungen	0.0	0.0	0.0
Umrechnungsdifferenzen	–0.5	–0.1	–0.6
Stand 31.12.2021	8.5	4.1	12.6
Davon langfristig	8.5	4.1	12.6

Mehrere Länder haben Vorschriften zur Bildung von Rückstellungen für den Zeitpunkt des Austritts eines Mitarbeitenden (Abfertigungen). Sie sind in der Spalte «Dienstjubiläen, Abfertigungen» ausgewiesen. Die Spalte «Sonstige Rückstellungen» enthält Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche und Geschäftsrisiken. Gegen Verpflichtungen aus Produkthaftpflicht ist die SFS Group versichert. Rückstellungen für Gewährleistungsansprüche werden auf Basis von Erfahrungswerten gebildet und betragen CHF 2.0 Mio. (Vj. 1.8). Für konkrete Geschäftsrisiken sind CHF 2.1 Mio. (Vj. 2.2) zurückgestellt.

Im Vorjahr wurden, aufgrund einer Neubeurteilung, CHF 3.1 Mio. von den Rückstellungen in die Vorsorgeverpflichtungen ungliedert.

Rückstellungen werden bilanziert, wenn die SFS Group eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit hat, ein Geldabfluss wahrscheinlich erscheint und der potenzielle Mittelabfluss verlässlich einschätzbar ist. Die Höhe der Rückstellung basiert auf einer bestmöglichen Schätzung, die zur Erfüllung der Verpflichtung nötig ist.

3.11 Latente Steuerguthaben (-)/-verbindlichkeiten (+)

Netto latente Steuerverbindlichkeiten	31.12.2021	31.12.2020
Latente Steuerguthaben	-34.9	-35.2
Latente Steuerverbindlichkeiten	62.6	61.0
Total	27.7	25.8

Veränderungen latente Steuern	2021	2020
Stand 1.1.	25.8	22.4
Änderungen des Konsolidierungskreises	0.0	-1.8
Über die Erfolgsrechnung erfasst	1.3	4.1
Über das Eigenkapital erfasst	0.4	-0.4
Umrechnungsdifferenzen	0.2	1.5
Stand 31.12.	27.7	25.8

Alle Steuerverpflichtungen, die sich aufgrund der steuerlichen Gewinne des Geschäftsjahres ergeben, werden rückgestellt, unabhängig davon, wann solche Verpflichtungen zur Zahlung fällig werden. Auf allen temporären Differenzen zwischen den Werten der Swiss GAAP FER Bilanz und den steuerlichen Jahresrechnungen der einzelnen Gesellschaften werden latente Steuern bilanziert.

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.

In der folgenden Tabelle sind die Verlustvorträge dargestellt:

Verlustvorträge	2021	Bilanziert	2021	Nicht bilanziert
		2020		2020
Verfall in den nächsten 3 Jahren	-	-	-	6.0
Verfall in 4 bis 7 Jahren	5.7	18.4	-	2.8
Verfall nach 7 Jahren	10.5	4.6	0.9	13.4
Total	16.2	23.0	0.9	22.2

Steuerlich verwendbare Verlustvorträge und latente Steuerguthaben auf temporären Differenzen werden nur für den Anteil berücksichtigt, welcher voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren steuerlich verrechnet wird.

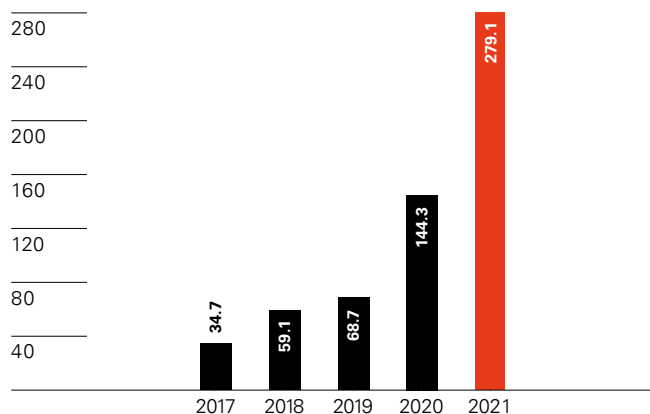
Die Abnahme der nicht bilanzierten Verlustvorträge ist primär auf den Verkauf von SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd zurückzuführen. Die Abnahme der bilanzierten Verlustvorträge kommt überwiegend durch die Nutzung in den USA und China zustande.

4 Finanzierung und Risikomanagement

In diesem Kapitel wird die Steuerung der Kapitalstruktur und der finanziellen Risiken beschrieben. Dabei sollen die Gewinne im Verhältnis zum Eigenkapital plus Nettoverschuldung optimiert, die Liquidität gesichert und Währungsrisiken minimiert werden.

Nettofinanzvermögen

In Mio. CHF



4.1 Flüssige Mittel

	2021	2020
Liquide Mittel	213.3	187.7
Kurzfristige Geldanlagen	72.7	–
Flüssige Mittel	286.0	187.7

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

4.2 Finanzanlagen

	2021	2020
Finanzanlagen gegenüber Dritten	2.4	1.8
Beteiligungen (Assoziierte/Gemeinschaftsunternehmen)	14.5	13.0
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserve	21.8	20.6
Aktiven aus Vorsorgeeinrichtungen	4.8	3.7
Übrige Finanzanlagen	1.5	1.2
Total	45.0	40.3

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

4.3 Finanzverbindlichkeiten

	Mio. CHF	2021 Zinssatz	Mio. CHF	2020 Zinssatz
Banken	1.7	2.1%	1.8	1.9%
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1.7	2.1%	1.8	1.9%
Davon EUR	1.7	2.1%	1.6	1.9%
Davon übrige Währungen	–	–	0.2	2.6%
Banken	4.6	2.2%	41.2	0.7%
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten	0.5	0.3%	0.5	0.3%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	5.1	2.0%	41.7	0.7%
Davon CHF	–	–	35.0	0.4%
Davon EUR	5.1	2.0%	6.6	2.0%
Davon übrige Währungen	–	–	0.1	2.5%
Total Finanzverbindlichkeiten	6.8	2.0%	43.5	0.7%

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

Geldabflüsse	Total 2021	In 3 Monaten	In 4–12 Monaten	In 13–24 Monaten	Später
Finanzverbindlichkeiten	6.8	0.4	1.4	1.4	3.7
Zinszahlungen	0.4	0.0	0.1	0.1	0.2
Total 31.12.2021	7.2	0.4	1.5	1.5	3.8

	Total 2020	In 3 Monaten	In 4–12 Monaten	In 13–24 Monaten	Später
Finanzverbindlichkeiten	43.5	0.4	1.4	36.3	5.4
Zinszahlungen	0.6	0.1	0.1	0.3	0.1
Total 31.12.2020	44.1	0.5	1.5	36.6	5.5

Syndikatskredit

Im August 2014 wurde ein Kreditvertrag mit fünf Banken abgeschlossen. Im Oktober 2019 wurde der Kreditvertrag vorzeitig erneuert. Die SFS Group hat 2020 und 2021 eine Verlängerungsoption von je einem Jahr ausgeübt. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre und endet am 18. Oktober 2026. Der kommittierte und unbesicherte Gesamtrahmen beträgt revolving CHF 150 Mio. und ist Ende 2021 zu 0.0% (Vj. 23.3%) 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:

Leverage Ratio: Net Senior Debt/EBITDA	Schwellenwert höchstens 2.50x
--	----------------------------------

4.4 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. Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr bestanden keine wesentlichen Finanzierungsleasings.

Leasingraten aus operativen Leasingverhältnissen werden während der Laufzeit des Vertrages erfolgswirksam erfasst. Bei vorzeitiger Auflösung von operativen Leasingverträgen wird der geschuldete Gesamtbetrag abzüglich allfällig realisierbarer Untermieten erfolgswirksam zurückgestellt.

Künftige Mindestzahlungen für Leasingaufwand	2021	2020
Bis 1 Jahr	14.6	13.6
2 bis 5 Jahre	25.1	26.9
Über 5 Jahre	6.4	8.1
Total	46.1	48.6

4.5 Weitere Ausserbilanzgeschäfte

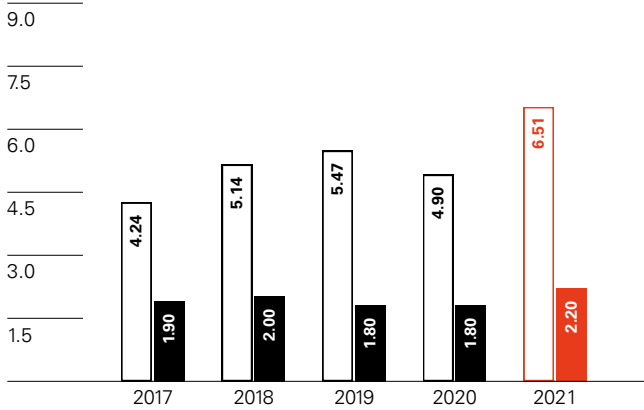
	2021	2020
Bürgschaften	2.7	1.2
Garantieverpflichtungen	12.6	13.2
Weitere Verpflichtungen	2.6	2.0

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

4.6 Eigenkapital und Ergebnis je Aktie

Ergebnis und Ausschüttung je Aktie

In CHF

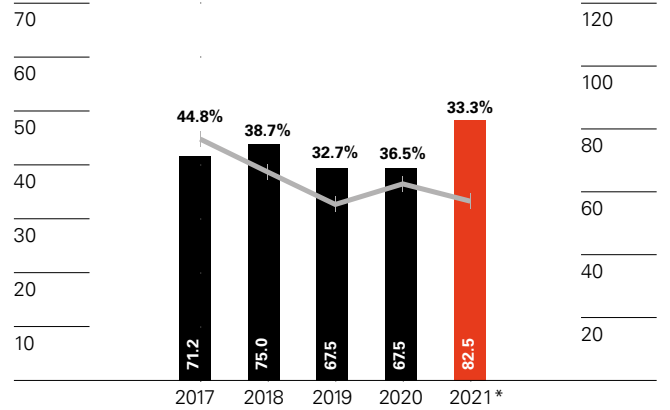


□ Ergebnisse je Aktie in CHF ■ Ausschüttung je Aktie in CHF

Ausschüttung

In %

In Mio. CHF



■ Ausschüttung in % ■ Ausschüttungsquote in Mio. CHF

*Ausschüttung gemäss Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes – Variante 1, S. 107

Bis zum Jahr 2017 war der Konzerngewinn von hohen Amortisationen auf immateriellen Werten hauptsächlich aus der Akquisition Unisteel belastet. Beim Ausklammern dieses Sondereffektes, welcher ab 2018 nicht mehr gegeben war, liegen die vergleichbaren Ausschüttungsquoten wesentlich tiefer, nämlich bei 36.9% im 2017.

Der Dividendenantrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 27. April 2022 für das Geschäftsjahr 2021 lautet auf CHF 2.20 (Vj. 1.80) je Namenaktie bzw. CHF 82.5 Mio. (Vj. 67.5). Die Dividende aus dem Bilanzgewinn wird nach Genehmigung an der Generalversammlung in den Büchern erfasst und ausbezahlt.

	2021	2020
Gewichteter Durchschnitt Anzahl ausstehender Aktien	37'459'547	37'500'000
Konzerngewinn SFS Aktionäre	243.8	183.9
Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert	6.51	4.90

Per 31. Dezember 2021 sind 37'500'000 (Vj. 37'500'000) Namenaktien zu nominal CHF 0.10 ausgegeben. Die Anzahl der Aktien für die Berechnung des Ergebnisses je Aktie wird jeweils auf dem gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen und ausstehenden Aktien ermittelt. Per Bilanzstichtag besteht kein genehmigtes oder bedingtes Kapital (Vj. keines). Es bestehen damit keine Verwässerungseffekte (Vj. keine). Die nicht ausschüttbaren statutarischen und gesetzlichen Reserven betragen per 31. Dezember 2021 CHF 45.3 Mio. (Vj. 54.0).

Aktienkapital und eigene Aktien

	Anzahl	Transaktionspreis (Ø) in CHF	Anschaffungskosten (Ø) in Mio. CHF
Bestand 1.1.2021	–	–	–
Käufe	99'214	126.2	12.5
Übertragungen (Aktienbezogene Vergütungen)	–	–	–
Verkäufe	–41'150	123.7	–5.1
Bestand 31.12.2021	58'064	128.3	7.4

Das Aktienkapital der SFS Group AG bildet das Konzernaktienkapital. Eigene Aktien werden zu Anschaffungskosten bewertet und als Minusposten im Eigenkapital ausgewiesen. Mehr- oder Mindererlöse aus der Veräusserung von eigenen Aktien werden direkt mit den Kapitalreserven verrechnet. Per 31. Dezember 2021 halten die Gruppengesellschaften 58'064 Aktien (Vj. keine) und die Patronale Stiftung 20'881 Aktien (Vj. 26'308) der SFS Group AG.

Es bestehen keinerlei Rückkaufverpflichtungen im Zusammenhang mit der Veräusserung von eigenen Aktien.

4.7 Derivative Finanzinstrumente

Devisenterminkontrakte				Kontraktwerte	Marktwert
	CHF	EUR	USD	CNY	CHF
2021					
EUR Verkauf/CHF Kauf	87.6	-81.5			3.5
USD Verkauf/CNY Kauf			-73.4	482.2	1.3
2020					
EUR Verkauf/CHF Kauf	62.7	-58.5			-0.5
CHF Verkauf/EUR Kauf (FX-Swap)	-7.6	7.0			0.0
USD Verkauf/CNY Kauf			-56.7	381.7	1.3

Die SFS Group kann derivative Finanzinstrumente zur Absicherung der operativen Geschäftstätigkeit und aus Finanztransaktionen resultierenden Zins- und Währungsrisiken einsetzen. Zur Währungsabsicherung werden insbesondere Cash Flow Hedges verwendet. Die Erfassung erfolgt zu aktuellen Werten über das Eigenkapital, um die Volatilität in der Erfolgsrechnung zu reduzieren. Sobald das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam ist, wird die Wertschwankung in der Erfolgsrechnung erfasst. Derivate werden in den Geschäftsjahren 2021 und 2020 ausschliesslich zum Zweck der Währungsabsicherung gehalten.

4.8 Währungskurse

	Einheit	Bilanz		Erfolgsrechnung	
		2021	2020	2021	2020
China	CNY 100	14.359	13.465	14.186	13.590
EU	EUR 1	1.033	1.080	1.083	1.071
Grossbritannien	GBP 1	1.229	1.202	1.259	1.206
USA	USD 1	0.912	0.880	0.914	0.936

5 Konzernstruktur

Dieses Kapitel soll eine Übersicht zur Konzernstruktur vermitteln. Veränderung und dazugehörige Detailinformationen werden dabei erläutert. Weiter werden Transaktionen mit nahestehenden Personen offengelegt.

5.1 Veränderungen im Konsolidierungskreis

	2021	2020
Kauf von Unternehmen		
Flüssige Mittel	0.1	1.8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0.5	7.4
Vorräte	1.0	9.3
Übriges Umlaufvermögen	0.0	0.4
Sachanlagen und Software	0.1	18.5
Übriges langfristiges Vermögen	0.0	3.8
Kurzfristiges Fremdkapital	-1.1	-4.7
Langfristiges Fremdkapital	-	-6.1
Erworbene Nettoaktiven	0.6	30.4
Goodwill verrechnet mit Eigenkapital	7.1	30.9
Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten	7.7	61.3
Flüssige Mittel	-0.1	-1.8
Ausweis in Cash Flow Rechnung	7.6	59.5

2021

Per 1. Juli 2021 kaufte die SFS Group 100% der Jevith A/S. Das Unternehmen mit Sitz in Roskilde (DK) beschäftigte 2020 rund 10 Mitarbeitende und erwirtschaftete einen Umsatz von knapp EUR 5 Mio. Jevith ist Teil des Segments Fastening Systems. Es existieren keine Vertragsklauseln betreffend nachträglichen Kaufpreisanpassungen (Earn-out).

Per 1. August 2021 wurden im Rahmen eines Asset Deal die Aktiven und Passiven der GLR Fasteners, Inc. übernommen. Das operative Geschäft des Unternehmens mit Sitz in San Jose (USA) wird als integrierter Bestandteil innerhalb der Triangle Fastener Corporation, Inc. (TFC) weitergeführt.

SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd hat im zweiten Quartal die operativen Tätigkeiten an die Unisteel Technology (China) Co., Ltd in Nantong (CN) übertragen und wurde per 20. Mai 2021 verkauft. Dabei wurde ein Buchgewinn von CHF 3.1 Mio. erzielt. Wirtschaftlich gesehen entspricht dies einem Buchgewinn aus Gebäudeverkauf und wird entsprechend unter den anderen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Am 21. Dezember 2021 unterzeichnete die SFS Group eine Vereinbarung zum Erwerb von 100% der Hoffmann SE. Der Abschluss der Transaktion (Closing) wird im ersten Semester 2022 erwartet und unterliegt den üblichen Vollzugsbedingungen. Es ist geplant, Hoffmann ins Segment Distribution & Logistics der SFS Group aufzunehmen. Gut ein Viertel des Kaufpreises wird in Form von neu geschaffenen SFS Aktien (höchstens 1'600'000 Aktien) entrichtet. Die Finanzierung des restlichen Teils soll durch frei verfügbare liquide Mittel sowie durch die Aufnahme von Fremdkapital unter der Einhaltung einer Net Debt/EBIT-DA-Ratio von unter 1.5 erfolgen (bezogen auf zwölf Monate). Die Hoffmann SE mit Hauptsitz in München (Deutschland) ist mit rund 3'000 Mitarbeitenden in über 50 Ländern aktiv. 2021 erzielt das Unternehmen einen Umsatz von ca. EUR 1.0 Mia. (ohne Contorion). Hoffmann ist ein führender internationaler Systempartner für Qualitätswerkzeuge mit hoher Bekanntheit in den europäischen Märkten und bedient über 100'000 Kunden mit einem Sortiment von ca. 500'000 Artikeln. Neben dem umfassenden Produktspektrum schätzen die Kunden die hohe Produkt- und Logistikkompetenz. Contorion, die eCommerce Tochter der Hoffmann SE, die auf ein anderes Kundensegment ausgerichtet ist, ist nicht Gegenstand des Zusammenschlusses.

2020

Die SFS Group erwarb per 1. Januar 2020 100% der MBE Moderne Befestigungselemente GmbH (MBE). MBE ist ein Experte für lackierte Befestiger bei hochwertigen Fassadensystemen. Das Unternehmen mit Sitz in Menden (DE) beschäftigte 2019 etwa 75 Mitarbeitende und erzielte einen Umsatz von rund EUR 10 Mio. MBE ist Teil des Segments Fastening Systems. Es existieren keine Vertragsklauseln betreffend nachträglichen Kaufpreisanpassungen (Earn-out).

Per 1. April 2020 kaufte die SFS Group 100% der Truelove & Maclean, Inc. (T&M). Das Unternehmen mit Sitz in Connecticut (USA) erzielte 2019 mit etwa 110 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund USD 36 Mio. T&M verfügt über eine hohe Expertise

in der Tiefziehtechnik und beliefert vorrangig Kunden aus der Automobilindustrie. Das Unternehmen wird im Segment Engineered Components berichtet. Es existieren Vertragsklauseln betreffend nachträglichen Kaufpreisanpassungen (Earn-out), welche nicht zur Anwendung gekommen sind.

Im April 2020 erhöhte die SFS Group ihren Anteil an Tegra Medical von 98.8% auf 100%. Es existieren keine Vertragsklauseln betreffend nachträglichen Kaufpreisanpassungen (Earn-out).

Im September 2020 wurde die Gesellschaft Solheimsveien 44 AS veräussert. Dabei wurde ein Buchgewinn von CHF 2.1 Mio. erzielt. Wirtschaftlich gesehen entspricht dies einem Buchgewinn aus Gebäudeverkauf und wird entsprechend unter den anderen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

5.2 Beteiligungsgesellschaften

Tochtergesellschaften

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Währung	Grundkapital (in Lokalwährung 1'000)	Tätigkeit
			2021	2020			
China	Nansha-Guangzhou	SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd	–	100.0	CNY	93'959	V, P
	Nantong	Unisteel Technology (China) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	466'739	V, P
	Shanghai	Unisteel Fastening Systems (Shanghai) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	100'688	L
		SFS Group (Shanghai) Co., Ltd.	100.0	100.0	CNY	14'263	DL
	Suzhou	Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd	–	100.0	CNY	82'674	L
Costa Rica	La Aurora Heredia	Tegra Medical Costa Rica S.A.	100.0	100.0	CRC	1'804'126	V, P
Deutschland	Menden	MBE Moderne Befestigungselemente GmbH	100.0	100.0	EUR	300	V, P
	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
	Schramberg	Ludwig Hettich Holding GmbH & Co. KG	51.0	51.0	EUR	2'500	H
Ludwig Hettich Verwaltungs-GmbH		51.0	51.0	EUR	26	H	
		HECO Schrauben GmbH & Co. KG	51.0	51.0	EUR	1'230	V, P
Dänemark	Roskilde	Jevith A/S	100.0	–	DKK	500	V
Estland	Tallinn	SFS intec Oy Eesti Filiaal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Finnland	Nummela	SFS intec Oy	100.0	100.0	EUR	84	V
Frankreich	Valence	SFS Group SAS	100.0	100.0	EUR	3'078	V, P
	Sain-Projet	HECO France Sarl	51.0	51.0	EUR	8	V
Grossbritannien	Leeds	SFS Group Fastening Technology Ltd	100.0	100.0	GBP	2'000	V, P
Indien	Pune	Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd	99.7	99.7	INR	46'654	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	USD	379'850	L
Mauritius	Ebène	Unisteel International Pte Ltd	100.0	100.0	USD	1	L
Mexiko	Querétaro	SFS Group Fastening Technology Mexico S.A.	100.0	100.0	MXN	50	V
Niederlande	Helmond	Guardian B.V.	100.0	100.0	EUR	18	V, P
Norwegen	Frogner	SFS intec AS	100.0	100.0	NOK	2'030	V
Österreich	Korneuburg	SFS Group Austria GmbH	100.0	100.0	EUR	146	V, P
Polen	Poznan	SFS Group Sp. z o.o.	100.0	100.0	PLN	11'937	V
Portugal	Malveira	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U. Sucursal em Portugal	100.0	100.0	EUR	n/a	V
Rumänien	Campia Turzii	HECO Schrauben S.r.l.	51.0	51.0	RON	12'737	P
Schweden	Strängnäs	SFS intec AB	100.0	100.0	SEK	200	V, P

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Währung	Grundkapital (in Lokalwährung 1'000)	Tätigkeit
			2021	2020			
Schweiz	Heerbrugg Gemeinde	SFS Group International AG (vormals SFS intec Holding AG)	100.0	100.0	CHF	5'400	H
		Au/SG und Widnau	SFS intec AG	100.0	100.0	CHF	6'550
		SFS unimarket AG	100.0	100.0	CHF	12'550	V, P
		SFS Group Schweiz AG (vormals SFS services AG)	100.0	100.0	CHF	100	DL
	Emmenbrücke Gemeinde Emmen	Allchemet AG	100.0	100.0	CHF	340	V
	Hallau	Stamm AG	100.0	100.0	CHF	500	V, P
Singapur	Singapur	Unisteel Technology Limited	100.0	100.0	USD	29'977	V
Spanien	Sondika- Bizkaia	SFS Group Fastening Technology (Iberica), S.A.U.	100.0	100.0	EUR	975	V
Taiwan	Kaohsiung	Unisteel Technology Limited Taiwan Branch	100.0	100.0	NTD	n/a	DL
Tschechische Republik	Turnov	SFS Group CZ s.r.o.	100.0	100.0	CZK	205'000	V, P
Türkei	Torbalı-Izmir	SFS intec Baglanti Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.S.	95.1	95.1	TRY	23'109	V, P
		SFS Group Pazarlama A.S.	95.1	95.1	TRY	100	V
Ungarn	Janossomorja	SFS Group Hungary Kft.	100.0	100.0	HUF	412'500	V, P
USA	Wyomissing, PA	SFS Group USA, Inc.	100.0	100.0	USD	37'750	V, P
		SFS Acquisition Holding, Inc.	–	100.0	USD	140'000	H
	Franklin, MA	Tegra Medical, LLC	100.0	100.0	USD	137'839	V, P
		Tegra Medical CR, LLC	100.0	100.0	USD	0	H
	Pittsburgh, PA	Triangle Fastener Corporation	100.0	100.0	USD	1	V
Watertown, CT	Truelove & Maclean, Inc.	100.0	100.0	USD	1	V, P	

DL = Dienstleistungen, P = Produktion, V = Vertrieb, H = Holding, L = in Liquidation

Der Abschlussstichtag aller Gesellschaften ist der 31. Dezember.

2021

In 2021 wurden die Gesellschaften Unisteel Technology International Ltd in die SFS intec AG und SFS Acquisition Holding, Inc. in die SFS Group USA, Inc. verschmolzen. Weiter wurde die Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd liquidiert.

Die SFS intec Holding AG wurde in SFS Group International AG und die SFS services AG in SFS Group Schweiz AG umbenannt.

2020

Die Gesellschaften Tegra-CTW Holdings, LLC und Tegra Medical (MS), LLC wurden Anfang 2020 in die Tegra Medical, LLC fusioniert.

Im Frühling 2020 wurde die SFS Group Pazarlama A.S. gegründet. Die Gesellschaft organisiert Exporte in der Türkei produzierter Produkte. Im Frühsommer 2020 hat SFS mit SFS Group (Shanghai) Co. Ltd in Shanghai ein regionales Headquarter gegründet. Das Unternehmen erbringt lokale Dienstleistungen für die Divisionen vor Ort.

Solheimsveien 44 AS wurde im September 2020 verkauft.

Gemeinschaftsunternehmen

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Kapital- und Stimmanteil in %		Währung	Grundkapital (in 1'000)	Tätigkeit
			2021	2020			
China	Tianjin	Sunil SFS intec Automotive Parts (Tianjin) Co., Ltd	50.0	50.0	CNY	212'483	V, P

5.3 Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

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

Geschäftliche Beziehungen mit nahestehenden Personen

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

	2021	2020
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	3.1	2.8
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	0.6	0.6
Forderungen	0.1	0.3

Beim Verkauf von Waren und Dienstleistungen handelt es sich grösstenteils um Dienstleistungen im Bereich IT & Finance an Unternehmen im Eigentum der Gründerfamilien.

Geschäftliche Beziehungen mit Vorsorgeeinrichtungen

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

Geschäftliche Beziehungen mit Gemeinschaftsunternehmen

	2021	2020
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	2.0	1.5
Forderungen	0.7	1.0
Bankgarantien	12.6	13.2

6 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Zusammenhang mit der Finanzierung der Übernahme der Hoffmann SE haben die Aktionäre der SFS Group AG an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 31. Januar 2022 dem Antrag zur Schaffung von genehmigtem Kapital im Umfang von höchstens CHF 160'000 (entspricht höchstens 1'600'000 Aktien) zugestimmt. Gut ein Viertel des Kaufpreises wird in Form von neu geschaffenen SFS Aktien entrichtet. Die Finanzierung des restlichen Teils soll durch frei verfügbare liquide Mittel sowie durch die Aufnahme von Fremdkapital unter der Einhaltung einer Net Debt/EBITDA-Ratio von unter 1.5 erfolgen.

Die vorliegende Konzernrechnung der SFS Group wurde vom Audit Committee und vom Verwaltungsrat am 3. März 2022 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 27. April 2022.

Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der SFS Group AG

Heerbrugg, Gemeinde Widnau

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der SFS Group AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der konsolidierten Erfolgsrechnung, der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember 2021, 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 61 bis 95) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2021 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Grundlage für das Prüfungsurteil

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

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

Unser Prüfungsansatz

Überblick



Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung: CHF 15 Mio.

Wir haben bei zwölf Konzerngesellschaften in sieben Ländern Prüfungen («full scope audits») durchgeführt. Bei einer Konzerngesellschaft haben wir eine Review und bei einer weiteren Konzerngesellschaft haben wir spezifische Prüfungen durchgeführt.

Unsere Aktivitäten decken Konzerngesellschaften ab die 78% des Nettoumsatzes und 80% der Aktiven des Konzerns ausmachen.

Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

Bewertung Warenvorräte

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.

Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung	CHF 15 Mio.
Herleitung	Gewinn vor Ertragssteuern
Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Gewinn vor Ertragssteuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Zudem stellt der Gewinn vor Ertragssteuern eine allgemein anerkannte Bezugsgrösse für Wesentlichkeitsüberlegungen dar.

Wir haben mit dem Audit Committee vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 0.75 Mio. mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

Umfang der Prüfung

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

Wir haben den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir die wesentlichen Tochtergesellschaften durch eine Prüfung oder Review abdecken. Bei den übrigen Gesellschaften stützten wir uns auf bereits abgeschlossene statutarische Prüfungen sowie auf Analysen von wesentlichen Veränderungen ab. Insbesondere prüften wir bei diesen Gesellschaften die Überleitungsbuchungen von den statutarischen Abschlüssen auf Swiss GAAP FER. Wurden Prüfungen von Teilbereichsprüfern durchgeführt, haben wir als Konzernabschlussprüfer eine ausreichende Einbindung in die Prüfung sichergestellt, um zu beurteilen, ob aus den Tätigkeiten des Teilbereichsprüfers zu den Finanzinformationen der Teilbereiche ausreichende geeignete Prüfungsnachweise als Grundlage für das Konzernprüfungsurteil erlangt wurden. Diese Einbindung unsererseits umfasste die Kommunikation der auf Konzernstufe identifizierten Risiken, die Vorgabe der zu verwendenden Wesentlichkeitsgrenzen, detaillierte Prüfinstruktionen, die Durchführung von Besprechungen sowie die Durchsicht der Berichterstattung für die Zwischen- und der Abschlussrevision der entsprechenden Gesellschaften.

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

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

Bewertung Warenvorräte

Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Vorräte betragen CHF 378.8 Millionen per 31. Dezember 2021. Dies entspricht 20.6% der Bilanzsumme.

Die Bewertung der Vorräte stellt für uns einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar. Es bestehen insbesondere die folgenden Risiken im Zusammenhang mit der Bewertung der Vorräte:

- Die Bewertung der Vorräte erfolgt nicht zu durchschnittlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder – falls dieser tiefer ist – zum Netto-Marktwert.
- Wertberichtigungen für nicht kurante Vorräte oder Bestände, die den üblichen Absatz übersteigen (d. h. mit sehr tiefer Umschlagshäufigkeit bzw. Überreichweiten), sind ungenügend.

Weitere Ausführungen zu den Vorräten sind in Anhang 3.3 offengelegt.

Unser Prüfungsvorgehen

Wir haben folgende Prüfungshandlungen vorgenommen:

- Prüfung in Stichproben, ob die Warenvorräte zu Anschaffungs- oder Herstellkosten in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER bewertet wurden. Die für die Bewertung des Rohmaterials, der Hilfs- und Betriebsstoffe und der Handelswaren verwendeten Anschaffungskosten haben wir mit den letzten Einkaufspreisen oder alternativen Nachweisen verglichen. Die Kostenzuschläge auf den Herstellkosten der Halb- und Fertigfabrikate haben wir insbesondere mit der Analyse von Deckungsdifferenzen oder mit alternativen Methoden geprüft.
- Prüfung in Stichproben, ob das Niederstwertprinzip (Ansetzung tieferer Wert aus Anschaffungs- und Herstellungskosten einerseits und dem Netto-Marktwert andererseits) eingehalten wurde.
- Prüfung in Stichproben, ob die Kalkulation des Managements hinsichtlich der Bewertungsrückstellungen für nicht kurante Vorräte mathematisch korrekt und angemessen erfolgte.

Unsere Prüfungsergebnisse stützen die vom Management vorgenommene Bewertung der Vorräte zum 31. Dezember 2021.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

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

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

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

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

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

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

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

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Gianluca Galasso
Revisionsexperte
Leitender Revisor



André P. Küffer
Revisionsexperte

St. Gallen, 3. März 2022

Jahresrechnung SFS Group AG

Bilanz	103
Erfolgsrechnung	104
Anhang	104
Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes	107
Bericht der Revisionsstelle	108

Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	31.12.2021	31.12.2020
Flüssige Mittel	15.3	14.2
Übrige kurzfristige Forderungen Konzerngesellschaften	22.2	12.0
Umlaufvermögen	37.5	26.2
Finanzanlagen Konzerngesellschaften	819.6	868.5
Beteiligungen	90.8	90.8
Anlagevermögen	910.4	959.3
Aktiven	947.9	985.5
Passiven in Mio. CHF		
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	26.5	26.1
Passive Rechnungsabgrenzungen	1.1	1.0
Kurzfristiges Fremdkapital	27.6	27.1
Verzinsliche Verbindlichkeiten	–	35.0
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	25.6	39.3
Langfristiges Fremdkapital	25.6	74.3
Aktienkapital	3.8	3.8
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	11.5	11.5
Übrige Kapitalreserven	0.0	–
Gesetzliche Gewinnreserven	1.9	1.9
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	609.9	591.8
Eigene Aktien	–7.4	–
Eigenkapital*	894.7	884.1
Passiven	947.9	985.5

*Beinhaltet Rundungsdifferenz von CHF 0.1 Mio.

Erfolgsrechnung

Ertrag in Mio. CHF	2021	2020
Beteiligungsertrag	81.3	82.5
Zinsertrag	5.8	6.5
Total Ertrag	87.1	89.0
Aufwand in Mio. CHF		
Zinsaufwand	-0.3	-0.5
Verwaltungsaufwand	-0.4	0.1
Total Aufwand	-0.7	-0.4
Jahresergebnis vor Steuern	86.4	88.6
Direkte Steuern	-0.8	-1.0
Jahresergebnis	85.6	87.6

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 (Vj. keine).

3 Beteiligungen

Die SFS Group AG mit Sitz in Heerbrugg, Gemeinde Widnau/SG, Schweiz hält folgende Beteiligungen:

	2021		2020	
	Grundkapital	Anteil ¹	Grundkapital	Anteil ¹
SFS Group International AG (vormals SFS intec Holding AG), Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	12.6	100%	12.6	100%
SFS Group Schweiz AG (vormals SFS services AG), Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	0.1	100%	0.1	100%

¹Stimm- und Kapitalanteil

Die wesentlichen indirekten Beteiligungen sind im Anhang 5.2 der Konzernrechnung aufgeführt.

4 Aktienkapital und eigene Aktien

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

Per 31. Dezember 2021 hält die SFS Group Schweiz AG 58'064 eigene Aktien (Vj. keine). Im Rahmen von aktienbezogenen Vergütungen oder Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen wurden im Berichtszeitraum 99'214 eigene Aktien (Vj. keine) gekauft und 41'150 eigene Aktien (Vj. keine) veräussert.

5 Bedeutende Aktionäre

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

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte	31.12.2021	31.12.2020
Gründerfamilien	54.9%	54.9%

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:

Verwaltungsrat	Anzahl Aktien am 31.12.2021	Anzahl Aktien am 31.12.2020
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	202'760	201'260
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied	115'152	114'652
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	10'760	10'260
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	8'760	8'260
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied	392'900	392'400
Manuela Suter, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	500	n/a
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'640	5'140
Total	736'472	731'972

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

Konzernleitung	Anzahl Aktien am 31.12.2021	Anzahl Aktien am 31.12.2020
Arthur Blank, Leiter Division Construction	14'455	13'705
Jens Breu, Chief Executive Officer	28'310	25'810
Volker Dostmann, Chief Financial Officer seit 22. April 2021	115	–
Rolf Frei, Chief Financial Officer bis 21. April 2021	n/a	50'610
Walter Kobler, Leiter Division Industrial, Leiter Division Medical seit 1. Januar 2021	22'525	21'625
Urs Langenauer, Leiter Division Riveting	3'631	3'256
George Poh, Leiter Division Electronics	47'574	46'724
Iso Raunjak, Leiter Segment Distribution & Logistics seit 1. Januar 2020	373	60
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	17'885	17'985
Claude Stadler, Leiter Corporate Services	392'143	391'580
Total	527'011	571'355

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

7 Gesetzliche Kapitaleinlagereserve

Die von der SFS Group AG ausgewiesene gesetzliche Kapitaleinlagereserve beträgt wie im Vorjahr CHF 11'549'250. Sie 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	31.12.2021	31.12.2020
Garantieverpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften	199.1	227.9
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	12.6	13.2
Davon beansprucht	9.6	45.5

9 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Zusammenhang mit der Finanzierung der Übernahme der Hoffmann SE haben die Aktionäre der SFS Group AG an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 31. Januar 2022 dem Antrag zur Schaffung von genehmigtem Kapital im Umfang von höchstens CHF 160'000 (entspricht höchstens 1'600'000 Aktien) zugestimmt. Gut ein Viertel des Kaufpreises wird in Form von neu geschaffenen SFS Aktien entrichtet. Die Finanzierung des restlichen Teils soll durch frei verfügbare liquide Mittel sowie durch die Aufnahme von Fremdkapital unter der Einhaltung einer Net Debt/EBITDA-Ratio von unter 1.5 erfolgen.

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Ausschüttung von insgesamt CHF 2.20 (Vj. 1.80) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert. Aufgrund des Beschlusses der ausserordentlichen Generalversammlung vom 31. Januar 2022 zur Schaffung von genehmigtem Kapital im Umfang von höchstens 1'600'000 Aktien, ist die Anzahl dividendenberechtigter Aktien zum Zeitpunkt der Generalversammlung noch offen. Deshalb liegen zwei Antragsvarianten über die Verwendung des Bilanzgewinnes vor.

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinnes – Variante 1

Ausschüttung aus dem Bilanzgewinn von **CHF 2.20** (Vj. 1.80) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Bilanzgewinn in Mio. CHF	31.12.2021	Beschluss GV
		31.12.2020
Gewinnvortrag	524.3	504.2
Jahresergebnis	85.6	87.6
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	609.9	591.8
Ausschüttung aus Bilanzgewinn*	-82.5	-67.5
Vortrag auf neue Rechnung	527.4	524.3

Aufgrund der Darstellung in Millionen können sich beim Wert «Vortrag auf neue Rechnung» Rundungsdifferenzen ergeben.

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinnes – Variante 2**

Ausschüttung aus dem Bilanzgewinn von **CHF 2.20** (Vj. 1.80) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

Bilanzgewinn in Mio. CHF	31.12.2021	Beschluss GV
		31.12.2020
Gewinnvortrag	524.3	504.2
Jahresergebnis	85.6	87.6
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	609.9	591.8
Ausschüttung aus Bilanzgewinn***	-86.0	-67.5
Vortrag auf neue Rechnung	523.9	524.3

Aufgrund der Darstellung in Millionen können sich beim Wert «Vortrag auf neue Rechnung» Rundungsdifferenzen ergeben.

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der gesetzlichen Kapitaleinlagereserve

Wie im Vorjahr Vortrag auf neue Rechnung.

Gesetzliche Kapitaleinlagereserve in Mio. CHF	31.12.2021	31.12.2020
Vortrag gesetzliche Kapitaleinlagereserve	11.5	11.5
Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve	-	-
Vortrag auf neue Rechnung	11.5	11.5

*Die Dividende basiert auf dem gesamten ausgegebenen Aktienkapital per 31. Dezember 2021. Für eigene Aktien im Besitz der SFS Group AG erfolgt keine Ausschüttung.

**Diese Variante kommt zum Zug, sofern zum Zeitpunkt der Generalversammlung das Aktienkapital der SFS Group AG um das genehmigte Kapital von höchstens 1'600'000 Aktien erhöht wurde.

***Die Dividende basiert auf dem gesamten ausgegebenen Aktienkapital per 31. Dezember 2021 zuzüglich Erhöhung im Umfang des genehmigten Kapitals von höchstens 1'600'000 Aktien. Für eigene Aktien im Besitz der SFS Group AG erfolgt keine Ausschüttung.

Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der SFS Group AG

Heerbrugg, Gemeinde Widnau

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der SFS Group AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2021 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 103 bis 107) zum 31. Dezember 2021 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

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.

Gesamtwesentlichkeit	CHF 4.4 Mio.
Herleitung	Summe des Eigenkapitals
Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit	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.

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.

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

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

Wir haben über keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

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

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

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

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

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

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

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

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

PricewaterhouseCoopers AG



Gianluca Galasso
Revisionsexperte
Leitender Revisor



André P. Küffer
Revisionsexperte

St. Gallen, 3. März 2022

Informationen für Aktionäre

Erklärungen zu den alternativen Performance Kennzahlen

Neben den traditionellen finanziellen Leistungswerten setzt die SFS Group mit ihren Segmenten und Divisionen alternative Performance Kennzahlen ein. Im strategischen Fokus steht das Schaffen von Mehrwert für alle Anspruchsgruppen: Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende, Investoren und Staat. Als stark verdichtete Kennzahl wird das Schaffen von Mehrwert über die Kapitalrendite ermittelt. Für die operative Unternehmenssteuerung braucht es weitere operative Kennzahlen: das organische Umsatzwachstum, die normalisierte EBIT-Marge und den Free Cash Flow. Diese Kennzahlen helfen, das Unternehmen auf Kurs zu halten sowie die strategische Umsetzung zu überwachen und zu messen.

Return on Invested Capital (ROIC)

Mit dieser Kennzahl wird die Verzinsung des investierten Kapitals in Prozenten gemessen. Diese Kapitalrendite verdeutlicht, wie effizient die Ressourcen des Unternehmens genutzt werden. In dem Masse der ROIC die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten übersteigt, schafft es Wert für das Unternehmen. Das mittelfristig angestrebte Ziel liegt bei >10%. Die Kennzahl setzt das normalisierte Betriebsergebnis nach Abzug von Steuern (EBIT normalisiert nach Steuern) in Beziehung zum investierten Kapital. Das investierte Kapital orientiert sich am Eigenkapital am Jahresende vor Goodwillverrechnung minus Nettofinanzvermögen. Für die Steuern wird ein Standardsatz von 17.5% angesetzt.

In Mio. CHF	2021	2020	2019	2018	2017
Eigenkapital am Jahresende	1'450.4	1'278.2	1'237.2	1'204.6	1'087.0
+ Goodwillverrechnung	1'022.7	1'015.6	984.7	912.8	908.6
- Nettofinanzvermögen/+Nettofinanzschulden	-279.1	-144.3	-68.7	-59.1	-34.7
Investiertes Kapital	2'194.0	2'149.5	2'153.2	2'058.3	1'960.9
EBIT normalisiert	298.6	225.3	239.1	243.1	233.3
- Steuern 17.5%	-52.3	-39.4	-41.8	-42.5	-40.8
EBIT normalisiert nach Steuern	246.3	185.9	197.3	200.6	192.5
ROIC	11.2%	8.6%	9.2%	9.7%	9.8%

Return on Capital Employed (ROCE)

Diese Kennzahl ist analog zum ROIC ein Indikator für die Rentabilität und Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Im Gegensatz zum ROIC werden die Goodwillverrechnung und die Steuern nicht berücksichtigt. Der Return on Capital Employed setzt den normalisierten Betriebserfolg ins Verhältnis zum durchschnittlich eingesetzten Betriebskapital. Das Betriebskapital wird aus dem Durchschnitt der letzten vier Quartale gebildet.

In Mio. CHF	2021	2020	2019	2018	2017
Ø Nettoumlaufvermögen	701.6	603.0	615.8	580.1	535.6
- Ø Flüssige Mittel	-235.1	-146.2	-147.8	-124.3	-122.8
+ Ø Anlagevermögen	729.2	721.2	723.1	686.8	608.5
- Ø Latente Netto Steuerverbindlichkeiten und Rückstellungen	-52.1	-44.1	-56.2	-71.8	-73.7
Ø Eingesetztes Betriebskapital	1'143.6	1'134.0	1'134.9	1'070.8	947.4
EBIT normalisiert	298.6	225.3	239.1	243.1	233.3
ROCE	26.1%	19.9%	21.1%	22.7%	24.6%

Organisches Umsatzwachstum

Alle Segmente und Divisionen sowie deren Führungskräfte werden an ihrem Wachstumsbeitrag gemessen. Diese relative Kennzahl zeigt die prozentuale Veränderung der Topline im Vergleich zum Vorjahr. Aus Gründen der Transparenz und Vergleichbarkeit werden Währungseinflüsse und Veränderungen im Konsolidierungskreis eliminiert. Als Ergebnis resultiert das organische Umsatzwachstum zum Vorjahr. Das organische Wachstum der letzten fünf Jahre ist auf Seite vier des Geschäftsberichts dargestellt.

Betriebserfolg und EBIT-Marge normalisiert

Zur Beurteilung der Ertragslage und den operativen Erfolg verwendet SFS die EBIT-Marge. Die EBIT-Marge ist eine relative Kennzahl. Sie setzt den Betriebserfolg ins Verhältnis zum Nettoumsatz und zeigt wie erfolgreich das operative Geschäft geführt wird. Die EBIT-Marge und damit der Betriebserfolg werden vor Sondereffekten berechnet, um eine hohe Vergleichbarkeit und transparente Performancemessung im Zeitverlauf zu erreichen. Als Sondereffekte betrachtet SFS diejenigen Einflüsse, welche aperiodisch anfallen, die Aussagekraft einer Kennzahl verfälschen und die Transparenz einschränken.

In Mio. CHF	2021	2020	2019	2018	2017
Betriebserfolg (EBIT)	301.7	227.4	236.3	243.1	197.7
– Buchgewinn Verkauf nicht-betrieblicher Aktiven	–3.1	–2.1	–14.3	–	–7.3
+ Amortisation Kundenstamm	–	–	–	–	39.8
+ Umzugskosten CN–Nantong	–	–	17.1	–	–
+/- Weitere Sondereffekte	–	–	–	–	3.1
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert	298.6	225.3	239.1	243.1	233.3
Nettoumsatz	1'897.3	1'707.1	1'782.1	1'736.9	1'634.8
EBIT-Marge normalisiert	15.7%	13.2%	13.4%	14.0%	14.3%

Free Cash Flow

Die hohe Eigenfinanzierung des organischen Wachstums, vorwiegend Gebäude, Maschinen, Anlagen und Informatiksysteme, war und ist SFS sehr wichtig. Als Messgrösse wird die Cash-Generierung mit dem Free Cash Flow ermittelt. Er misst die Fähigkeit, den operativen Erfolg in Geldzuflüsse umzuwandeln. Dies erlaubt den laufenden Betrieb (Umlaufvermögen) und die notwendigen operativen Sachinvestitionen aus dem eigenen Geschäft heraus zu finanzieren. Eine nachhaltige betriebliche Profitabilität und ein wirksames Management des Nettoumlaufvermögens haben die grösste Hebelwirkung auf den Free Cash Flow. Der Erwerb von konsolidierten Unternehmen wird aus Gründen der Vergleichbarkeit nicht mitberücksichtigt.

In Mio. CHF	2021	2020	2019	2018	2017
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	324.5	296.4	277.6	263.5	226.6
– Auszahlungen für Investitionen					
In Sachanlagen	–104.6	–98.4	–114.5	–146.1	–128.8
In immaterielle Anlagen	–16.8	–5.7	–2.2	–3.0	–8.2
+ Einzahlungen Förderbeiträge	–	–	–	–	4.2
Free Cash Flow	203.1	192.3	160.9	114.4	93.8

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

	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Anzahl Namenaktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl dividendenberechtigte Aktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Gewichteter Durchschnitt Anzahl ausstehender Aktien (in 1'000)	37'460	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl Aktionäre	7'910	7'825	8'353	7'960	7'530
Börsenkurse (in CHF)					
Höchstkurs	143.00	106.90	97.00	121.80	123.50
Tiefstkurs	103.90	58.85	68.60	73.80	82.55
Jahresschlusskurs	126.20	105.00	93.10	76.30	113.20
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	6.51	4.90	5.47	5.14	4.24
Ausschüttung je Aktie in CHF	2.20	1.80	1.80	2.00	1.90
Ausschüttungsquote in % vom Konzerngewinn*	33.3	36.5	32.7	38.7	44.8
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	19.4	21.4	17.0	14.8	26.7
Börsenkapitalisierung					
In Mio. CHF (Jahresschlusskurs × Anz. dividendenberechtigte Aktien)	4'732.5	3'937.5	3'491.3	2'861.3	4'245.0
In % des Nettoumsatzes	249.4	230.7	195.9	164.7	259.7
In % vom Eigenkapital	326.3	308.1	282.2	237.5	390.5

*Unter der Annahme des Abschlusses der definitiven Übernahme (Closing) der Hoffmann SE und der damit verbundenen Kapitalerhöhung von höchstens 1'600'000 Aktien vor dem Zeitpunkt der Dividendenausschüttung beträgt die Ausschüttungsquote maximal 34.7%.

Termine

Mittwoch, 27. April 2022 29. Generalversammlung der SFS Group AG
 Freitag, 26. August 2022 Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2022

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 2021

Der Geschäftsbericht ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Vollversion, die auf <https://annualreport.sfs.com> → 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:	SFS Group AG
Text:	SFS Group AG
Druck:	Galledia Print AG

21