



SFS Group AG  
Geschäftsbericht

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

**20**



# Inhalt

<b>Finanzielle Übersicht</b>	4
<b>Key Takeaways</b>	5
<b>Lagebericht</b>	6
<b>Strategie</b>	11
<b>Märkte</b>	16
<b>Segmentberichte</b>	19
Engineered Components	19
Fastening Systems	24
Distribution & Logistics	27
<b>Success Stories</b>	29
<b>Technologie</b>	31
<b>Corporate Governance</b>	33
<b>Vergütungsbericht</b>	49
<b>Finanzbericht</b>	57

## Finanzielle Übersicht

# Erholung im zweiten Halbjahr

<b>Erfolgsrechnung in Mio. CHF</b>	<b>2020</b>	2019	2018	2017	2016
Umsatz mit Dritten	1'704.9	1'781.4	1'738.6	1'632.7	1'436.5
Veränderung zum Vorjahr in %	-4.3	2.5	6.5	13.7	4.4
davon Einfluss Währungseffekte	-4.1	-1.3	1.4	0.5	0.9
davon Veränderung im Konsolidierungskreis	3.0	4.4	0.8	5.8	1.5
davon organisches Wachstum	-3.2	-0.6	4.3	7.4	2.0
Nettoumsatz	1'707.1	1'782.1	1'736.9	1'634.8	1'436.7
EBITDA	327.6	331.7	332.8	323.5	306.2
In % des Nettoumsatzes	19.2	18.6	19.2	19.8	21.3
Betriebserfolg (EBIT)	227.4	236.3	243.1	197.7	159.8
In % des Nettoumsatzes	13.3	13.3	14.0	12.1	11.1
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert <sup>1</sup>	225.3	239.1	243.1	233.3	210.1
In % des Nettoumsatzes	13.2	13.4	14.0	14.3	14.6
Konzerngewinn	184.8	206.5	193.9	159.1	124.8
In % des Nettoumsatzes	10.8	11.6	11.2	9.7	8.7
<b>Bilanz in Mio. CHF</b>					
Bilanzsumme	1'684.1	1'638.6	1'619.3	1'519.0	1'469.7
Nettofinanzvermögen (+)/-schulden (-)	144.3	68.7	59.1	34.7	0.5
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital <sup>2</sup>	1'134.0	1'134.9	1'070.8	947.4	846.6
Investiertes Kapital <sup>2</sup>	2'149.5	2'153.2	2'058.3	1'960.9	1'692.2
Eigenkapital	1'278.2	1'237.2	1'204.6	1'087.0	987.8
In % der Bilanzsumme	75.9	75.5	74.4	71.6	67.2
<b>Cash Flow Rechnung in Mio. CHF</b>					
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	296.4	277.6	263.5	226.6	241.5
Kauf Sachanlagen und Software	-104.1	-116.7	-149.1	-132.8	-84.6
Kauf (-)/Verkauf (+) Beteiligungen netto	-59.5	-95.4	-9.6	-10.2	-250.6
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>					
Mitarbeitende (FTE)	10'692	10'571	10'231	9'478	9'021
<b>Finanzkennzahlen (ungeprüft)</b>					
ROCE in % <sup>2</sup> (Return on Capital Employed)	19.9	21.1	22.7	24.6	24.8
ROIC in % <sup>2</sup> (Return on Invested Capital)	8.6	9.2	9.7	9.8	10.2
<b>Aktienkennzahlen</b>					
Ergebnis je Aktie in CHF	4.90	5.47	5.14	4.24	3.32
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.80 <sup>3</sup>	1.80	2.00	1.90	1.75
Ausschüttung in Mio. CHF	67.5	67.5	75.0	71.2	65.6
Ausschüttungsquote in %	36.5	32.7	38.7	44.8	52.6

<sup>1</sup> Die Normalisierungen werden im Geschäftsbericht auf Seite 109 erläutert, [www.annualreport.sfs.com](http://www.annualreport.sfs.com) →

<sup>2</sup> Die Berechnung der Kennzahl ist im Geschäftsbericht auf Seite 108 dargestellt, [www.annualreport.sfs.com](http://www.annualreport.sfs.com) →

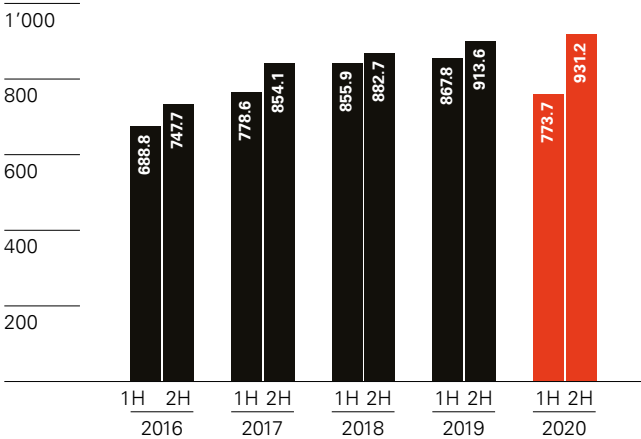
<sup>3</sup> Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 22. April 2021

## Key Takeaways

# Gut positioniert

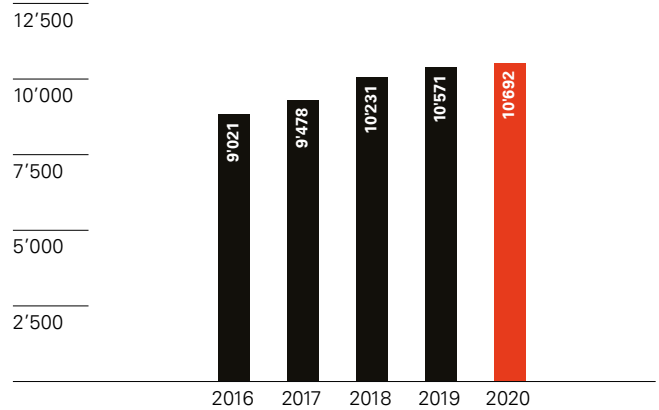
### Umsatzsteigerung von 20.4% im 2H gegenüber 1H erzielt

Umsatz mit Dritten in Mio. CHF



### Beschäftigungsniveau durch Übernahmen leicht erhöht

Anzahl Mitarbeitende (FTE)



### EBIT-Marge auf Vorjahresniveau erarbeitet

EBIT-Marge 2020

# 13.3%

Dank der deutlich verbesserten Auslastung der Produktionskapazitäten, striktem Kostenmanagement und positiven Mixeffekten im zweiten Halbjahr konnte die EBIT-Marge verteidigt und ein Betriebsgewinn von CHF 227.4 Mio. erzielt werden.

### Investitionen in zukünftiges Wachstum fortgesetzt

in Mio. CHF

# 104.1

Ein Grossteil der Investitionen floss in die Realisierung von Wachstumsprojekten und damit in den Ausbau von Infrastrukturen, insbesondere in den Divisionen Medical und Automotive. Das Investitionsvolumen blieb mit CHF 104.1 Mio. auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr (CHF 116.7 Mio.).

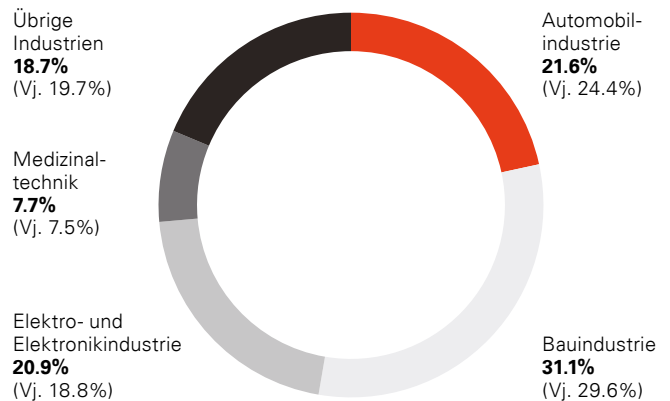
### Strategie durch COVID-19 auf die Probe gestellt

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

- Die Nähe zum Kunden ist für SFS essenziell. Im Sinne der «Local-for-Local»-Strategie verfolgt SFS den kontinuierlichen Aufbau einer globalen Entwicklungs- und Produktionsplattform. Daraus resultieren kurze und robuste Lieferketten mit hoher Liefersicherheit.
- Die balancierte Ausrichtung auf unterschiedliche Endmärkte, Regionen und Vertriebskanäle half die Folgen des Nachfrageeinbruchs abzufedern.
- Mit dem verstärkten Fokus auf die Medizinaltechnik positioniert sich SFS attraktiv für die Zukunft.
- Dank der guten Ertragskraft und der soliden Bilanz hat SFS die Kraft, auch in der Krise langfristig ausgerichtete Strategien zu verfolgen und Investitionen zu tätigen.

### Von balancierter Aufstellung profitiert

Umsatzanteile nach Endmärkten



# Engagement und Flexibilität

**Geprägt durch die COVID-19-Pandemie und die ergriffenen Massnahmen zu deren Eindämmung, stellte das Jahr 2020 die SFS Group vor grosse Herausforderungen. Bei der erfolgreichen Bewältigung profitierten wir vom grossen Engagement und der hohen Flexibilität aller Mitarbeitenden. Nach einem teils markanten Nachfragerückgang im ersten Halbjahr erholte sich die Nachfrage ab den Sommermonaten in verschiedenen Endmärkten und Regionen deutlich. Der Umsatz im Geschäftsjahr betrug CHF 1'704.9 Mio. und lag mit –4.3% nur leicht unter dem Vorjahr. Die erarbeitete EBIT-Marge erreichte mit 13.3% das Vorjahresniveau.**



Heinrich Spoerry

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die COVID-19-Pandemie hat die SFS Group und ihre Mitarbeitenden in verschiedener Hinsicht stark gefordert. Im Unterschied zu anderen wirtschaftlichen Krisen stand im vergangenen Geschäftsjahr zusätzlich der Schutz der Gesundheit der Mitarbeitenden und ihres Umfelds im Zentrum. Es galt, mit den extremen Schwankungen in der Nachfrage umzugehen, Kosten zu senken und dabei flexibel und lieferfähig zu bleiben. Die Nachfragevolatilität wird beim Vergleich der Semesterergebnisse deutlich: Im zweiten Semester stieg der Gesamtumsatz gegenüber dem ersten Semester um 20.4% an. Dieser Verlauf wurde durch die balancierte Ausrichtung auf unterschiedliche Märkte und Regionen, die diversifizierten Absatzkanäle und durch den klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse und Innovationstrends begünstigt. SFS verteidigte ihre Wettbewerbsposition erfolgreich und bleibt inmitten der COVID-19-Pandemie unverändert gut positioniert.



Jens Breu

Trotz des Umsatzeinbruchs im ersten Halbjahr von organisch –10.4% gegenüber der Vorjahresperiode konnte SFS den Umsatzrückgang über das ganze Geschäftsjahr 2020 organisch auf –3.2% gegenüber 2019 begrenzen. Konsolidierungseffekte trugen 3.0% zum Jahresumsatz bei, während Währungseffekte die Entwicklung mit –4.1% bremsen. Der Bruttoumsatz für das Geschäftsjahr 2020 erreichte CHF 1'704.9 Mio.

### Mitarbeitende im Zentrum

In diesem aussergewöhnlichen Jahr konnte sich SFS auf die Solidarität und Flexibilität ihrer Mitarbeitenden verlassen. Sie trugen frühzeitig und konsequent Massnahmen mit, um die Gesundheit zu schützen, die Lieferfähigkeit sicherzustellen sowie den Einfluss der tieferen Auslastung auf den Ertrag zu mindern:

- Präventive Massnahmen wie angepasste Verhaltens- und Hygienemassnahmen sowie Anpassungen der Arbeitsorganisation zur Minimierung physischer Kontakte (z.B. ausgedehntes Homeoffice, Vermeiden von persönlichen Schichtübergaben in der Produktion)
- Striktes Kostenmanagement und temporäre Kapazitätsanpassungen wie Abbau von Überstunden- und Ferienguthaben, Kurzarbeit oder alternative landesspezifische Instrumente, Solidaritätsbeiträge der Mitarbeitenden sowie freiwillige Lohnreduktionen bei Kadermitgliedern

Und nicht zuletzt haben die Aktionäre und der Verwaltungsrat mit der reduzierten Dividende bzw. reduzierten Bezügen solidarisch einen Beitrag zur Abfederung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie geleistet.

### Ertragskraft im zweiten Halbjahr deutlich gestärkt

Dank der anhaltenden Erholung der Nachfrage und der positiven saisonalen Effekte im zweiten Semester verbesserte sich die Auslastung der Produktionskapazitäten deutlich. Durch die höhere Auslastung, striktes Kostenmanagement und positive Mixeffekte konnte die EBIT-Marge im zweiten Semester auf 16.8% des Nettoumsatzes verbessert werden. Starke Resultate wurden insbesondere in den Monaten November und Dezember erzielt. Der Betriebsgewinn (EBIT) beläuft sich auf CHF 227.4 Mio., was einer gleichbleibenden EBIT-Marge von 13.3% gegenüber dem Vorjahr entspricht.



Um Kundenprojekte in der Division Automotive realisieren zu können, investiert SFS am Standort in Heerbrugg (Schweiz) in den Bau einer zusätzlichen Produktionshalle.

### Strategie durch COVID-19-Pandemie auf die Probe gestellt

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 der Value Proposition 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 Endmärkte, Regionen und Vertriebskanäle federte SFS die Folgen des Nachfrageeinbruchs erfolgreich ab.
- Mit dem verstärkten Fokus auf die Medizinaltechnik – einen weltweit wachsenden Markt – positioniert sich SFS attraktiv für die Zukunft.
- Dank der guten Ertragskraft und der soliden Bilanz hat das Unternehmen die Kraft, auch in der Krise eine langfristige ausgerichtete Strategie zu verfolgen und die damit verbundenen Investitionen zu tätigen.

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

### Investitionen in zukünftiges Wachstum fortgesetzt

Zum Jahresbeginn wurde mit der Firma MBE Moderne Befestigungselemente GmbH (MBE) ein Experte für lackierte Befestiger bei hochwertigen Fassadensystemen übernommen. Mit dieser Akquisition baut SFS ihre Leistungen im Bereich der Befestigungstechnik für Fassadenkonstruktionen weiter aus und erweiterte ihren Markt- und Kundenzugang in der europäischen Baubranche.

Im Frühling konnte mit der Übernahme der Firma Truelove & Maclean, Inc (T&M) die «Local-for-Local»-Strategie weiter umgesetzt und die bestehende Entwicklungs- und Produktionsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik erweitert werden. T&M, mit Hauptsitz in Watertown, Connecticut (USA), ist ein führender Anbieter tiefgezogener Komponenten vorrangig für Kunden aus der Automobilindustrie.

Zur Realisierung von Wachstumsprojekten im Medizinalbereich starteten die Standorte in Hallau (Schweiz) und Franklin (USA) den Ausbau ihrer Infrastrukturen. Um die erforderlichen Kapazitäten für die Realisierung von Projekten im Bereich elektrischer Bremssysteme zu schaffen, wurde der Entscheid für den Bau einer zusätzlichen Produktionshalle am Standort in Heerbrugg (Schweiz) getroffen.

Währenddessen hat sich der neue Standort in Nantong (China) für die Division Electronics bewährt und die geplanten Effizienzsteigerungen konnten realisiert werden. Die Division Automotive und das Segment Distribution & Logistics profitieren zunehmend von den vorhandenen Ressourcen und Prozessen, um lokale Kunden zu bedienen.

Die Investitionen in Gebäude, Anlagen sowie Hard- und Software betrugen in der Berichtsperiode CHF 104.1 Mio. (Vj. CHF 116.7 Mio.), was 6.1% des Nettoumsatzes entspricht.

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

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung lagen bei CHF 44.5 Mio. (Vj. CHF 44.4 Mio.), welche vollumfänglich der Erfolgsrechnung belastet wurden.

### **Engineered Components (EC)**

#### **Stark gefordert**

Die Entwicklung des Segments EC war stark von der COVID-19-Pandemie geprägt. Nach einem grundsätzlich soliden Start im ersten Quartal brach die Nachfrage, bedingt durch Werkschliessungen bei wichtigen Kunden und teilweise weiteren Restriktionen, im zweiten Quartal stark ein. Ab Juli setzte eine Erholung ein, welche im Verlauf des zweiten Halbjahres an Dynamik gewann und in den automobilnahen Bereichen besonders ausgeprägt war. Die Entwicklung wurde zusätzlich durch sehr erfolgreiche Produktlancierungen wichtiger Kunden aus der Elektronikindustrie sowie das organische Wachstum der Division Medical begünstigt.

Im Vergleich zum ersten Halbjahr stieg der Umsatz im zweiten Semester auf Segmentebene markant um 36.3% an. Der Jahresumsatz erreichte CHF 898.3 Mio., was einem Rückgang um –6.1% im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Die negativen Währungseffekte von –4.7% wurden teilweise durch die positiven Konsolidierungseffekte im Umfang von 2.6% kompensiert.

Die teils massiven Nachfragerückgänge im zweiten Quartal führten zu einer reduzierten Produktionsauslastung und belasteten die Ertragskraft erheblich. Dank frühzeitig ergriffenen Massnahmen zur temporären Reduktion der Kapazitäten und striktem Kostenmanagement konnten die negativen Folgen abgefedert werden. Dennoch halbierte sich das operative Ergebnis im ersten Semester im Vergleich zur Vorjahresperiode. Die EBIT-Marge sank auf 9.1%. Durch die zusehends verbesserte Auslastung stieg die Betriebsgewinnmarge im zweiten Halbjahr auf 20.2%. Für das Gesamtjahr resultierte eine EBIT-Marge von 15.5% (Vj. 17.0%, normalisiert).

### **Fastening Systems (FS)**

#### **Leistung gesteigert**

Die Division Construction, ausgerichtet auf die Bauindustrie, unterlag weniger harten pandemiebedingten Einschränkungen und war weniger stark von Nachfragerückgängen betroffen. Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte konnte die Division den Umsatz auf Vorjahresniveau halten.

Die Division Riveting, mit ihrem Fokus auf Anwendungen in der Industrie und dem Automobilssektor, war von den Verwerfungen aufgrund der COVID-19-Pandemie deutlich stärker betroffen. Im ersten Halbjahr bedeutete dies einen markanten Nachfragerückgang. Die Division verzeichnete eine deutliche Umsatzerholung ab dem vierten Quartal.

Der Umsatz im Segment FS betrug in der Berichtsperiode CHF 489.7 Mio., was einem Umsatzrückgang von –1.7% im Vergleich zu 2019 entspricht. Positive Konsolidierungseffekte aus den Akquisitionen der Triangle Fastener Corporation, Inc. (TFC), im Frühjahr 2019 und der zu Jahresbeginn zur SFS gestossenen MBE trugen 6.0% zur Umsatzentwicklung bei. Negative Währungseffekte belasteten diese hingegen mit –5.3%.

Ertragsseitig konnte der Einfluss der abgeschwächten Nachfrage im ersten Halbjahr mittels temporärer Kapazitätsreduktionen und strikter Kostenkontrolle kompensiert werden. Im zweiten Semester profitierte das Segment, neben dem anhaltend strikten Kostenmanagement, von der verbesserten Auslastung sowie den erheblichen Anstrengungen der Vorjahre zur Steigerung der Effizienz. Getragen von dieser positiven Entwicklung und den neu akquirierten Unternehmen resultierte für das Gesamtjahr 2020 eine normalisierte EBIT-Marge von 11.5% (Vj. 9.2%). Beide Divisionen haben in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld zu dieser bemerkenswerten Leistungssteigerung beigetragen.

### **Distribution & Logistics (D&L)**

#### **Stabile Entwicklung**

Das Segment D&L beliefert vorrangig Kunden aus dem Baugewerbe und der industriellen Fertigung in der Schweiz. Die balancierte Aufstellung hinsichtlich Vertriebskanälen und Produkten half, die negativen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den Geschäftsgang zu beschränken. Insbesondere die gute Nachfrage in den Bereichen Baubedarf und persönliche Schutzausrüstung kompensierte die schwächere Entwicklung des Geschäfts mit Kunden aus der industriellen Fertigung. Als wichtige strategische Eckpfeiler haben sich die verschiedenen Absatzkanäle erwiesen. Die Relevanz einer breiten Marktabdeckung über differenzierte Absatzkanäle hat sich in diesem Jahr eindrücklich bestätigt. Das Segment erzielte in der Berichtsperiode einen Umsatz von CHF 316.9 Mio. und damit einen Umsatzrückgang gegenüber der Vorjahresperiode um –2.8%. Der Anteil der Währungseffekte am Rückgang betrug 0.6%.

Die insgesamt stabile Nachfrage, frühzeitig genutzte Instrumente zur temporären Anpassung der Kapazitäten, gute



Resultate mit dem eShop und striktes Kostenmanagement beeinflussten die Ertragskraft positiv. Für das Geschäftsjahr resultierte ein EBIT von CHF 28.7 Mio., plus 9.4% gegenüber dem vergleichbaren Wert der Vorjahresperiode.

### **Beschäftigungsniveau leicht erhöht**

Die SFS Group hatte Ende 2020 10'692 Vollzeitstellen (Vj. 10'571). Die Erhöhung im Jahresvergleich ist auf die Akquisitionen von MBE und T&M zurückzuführen. Auf vergleichbarer Basis ist das Beschäftigungsniveau geringfügig um -0.5% gesunken.

### **Nachhaltigkeit hat strategische Priorität**

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Treiber für unser Value Engineering und damit die Leistungen, welche wir für unsere Kunden erbringen. SFS publiziert seit letztem Jahr einen eigenständigen Sustainability Report ([www.sustainability.sfs.com](http://www.sustainability.sfs.com) →). Dabei verfolgt SFS das langfristige Ziel, nachhaltiges Denken und Handeln ganzheitlich in die Unternehmensstrategie und das Geschäftsmodell zu integrieren. Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich SFS zu den Sustainable Development Goals (SDGs) und priorisiert hier aktuell vier Ziele: SDG 4 – Hochwertige Bildung, SDG 8 – Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum, SDG 12 – Verantwortungsvoller Konsum und nachhaltige Produktion sowie SDG 13 – Massnahmen zum Klimaschutz. Über die Zielsetzungen, Massnahmen und Fortschritte zu den einzelnen Themen informiert SFS jährlich im Rahmen des Dokuments «Communication on Progress» (UN Global Compact) sowie im GRI-Bericht (Option «Kern»). Den nächsten Sustainability Report wird SFS Ende Mai 2021 publizieren.

### **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 nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenspotenzial systematisch 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, Abhängigkeit von der globalen Wirtschaftslage sowie Risiken im Bereich Compliance und Währungsschwankungen.

### **Veränderungen in der Konzernleitung**

Am 1. Januar 2020 übernahm Iso Raunjak die Leitung des Segments Distribution & Logistics von Josef Zünd, der nach 49 erfolgreichen Jahren bei SFS im März 2020 in Pension ging.

Nachdem J. Mark King auf den 1. August die Leitung der Division Medical abgegeben und in den Ruhestand getreten ist, führte Jens Breu, CEO der SFS Group, die Division

Medical vorübergehend. Im Zusammenhang mit dem Entschcheid zur Schaffung einer globalen Fertigungsplattform im Bereich der Medizinaltechnik hat Walter Kobler, Leiter der Division Industrial und langjähriges Mitglied der Konzernleitung, per 1. Januar 2021 zusätzlich die Leitung der Division Medical übernommen.

Im Sinne einer frühzeitigen und verantwortungsvollen Planung wählte der Verwaltungsrat der SFS Group bereits Ende April 2020 Volker Dostmann zum Nachfolger von Rolf Frei als CFO. Volker Dostmann verstärkt seit 1. November 2020 das Group Executive Board und wird die Funktion des CFO anlässlich der Generalversammlung vom 22. April 2021 übernehmen.

### **Rolf Frei – 40-jähriges Engagement für SFS**

Seit seinem Eintritt 1981 und nach seiner Ernennung zum CFO sowie zum Leiter der Services prägt Rolf Frei die Entwicklung der SFS Group massgeblich. Nach der Übergabe der CFO-Funktion wird er das Unternehmen bis zu seiner ordentlichen Pensionierung 2023 bei ausgewählten strategischen Projekten weiterhin unterstützen.

Verwaltungsrat und Konzernleitung bedanken sich an dieser Stelle bereits heute bei Rolf Frei für seine langjährige und erfolgreiche Tätigkeit sowie die grosse Loyalität zum Unternehmen. Er hat über die Jahre mit seiner grossen Expertise, seinem unermüdlichen Einsatz, seiner konsequenten Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse und seiner feinen persönlichen Art einen wichtigen Beitrag für die erfolgreiche Entwicklung der SFS Group geleistet.

### **Antrag für Zuwahl von Manuela Suter in den Verwaltungsrat**

An der Generalversammlung 2021 wird der Verwaltungsrat der SFS Group die Zuwahl von Manuela Suter, CFO und Mitglied der Konzernleitung von Bucher Industries, beantragen. Aufgrund ihrer mehrjährigen Erfahrung in multidivisionalen, internationalen und börsenkotierten Industrieunternehmen erachtet der Verwaltungsrat die Zuwahl als eine wertvolle Ergänzung des Gremiums.

### **Auszahlung an die Aktionäre**

Aufgrund der robusten Ertragslage, der sehr soliden Bilanzstruktur und der vorsichtig optimistischen Aussichten für die weitere Geschäftsentwicklung beantragt der Verwaltungsrat an der Generalversammlung wie im Vorjahr die Ausschüttung von CHF 1.80 je Aktie. Die letztjährige Dividende wurde bereits als Zeichen der Solidarität mit dem Unternehmen und den Mitarbeitenden während der ersten Welle der COVID-19-Pandemie im Vergleich zur Auszahlung 2019 um 10% reduziert.

**28. Generalversammlung vom 22. April 2021**

Die Generalversammlung vom 22. April 2021 wird gestützt auf Art. 27 der bundesrätlichen Verordnung 3 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus (COVID-19-Verordnung 3), wie schon im Vorjahr ohne physische Teilnahme von Aktionärinnen und Aktionären durchgeführt. Dies auch dann, wenn zum Zeitpunkt der Durchführung kein Veranstaltungsverbot gemäss Art. 6 COVID-19-Verordnung besondere Lage mehr gelten sollte. Die Ausübung der Stimmrechte kann 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 2021**

Auch im laufenden Geschäftsjahr werden der Schutz der Gesundheit unserer Mitarbeitenden sowie der Umgang mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den Geschäftsgang im Zentrum unserer Aufmerksamkeit stehen. Investitionen in den gezielten Ausbau von Produktionskapazitäten und damit zur Realisierung von Wachstumsprojekten werden weiterhin konsequent umgesetzt. So erfolgte im Februar 2021 der Baustart für eine zusätzliche Produktionshalle am Standort in Heerbrugg (Schweiz) zur weiteren Realisierung von Wachstumsprojekten im Bereich Automotive. Ein weiterer strategischer Fokus gilt dem Ausbau der globalen Fertigungsplattform für die Herstellung von Produkten für Anwendungen in der Medizinaltechnik.

Für das Geschäftsjahr 2021 erwarten wir die Rückkehr zu organischem Wachstum und eine EBIT-Marge im Bereich des Vorjahres. Dies unter der Annahme einer fortschreitenden Erholung der Weltwirtschaft, welche nicht durch weitere globale Wellen von COVID-19 Infektionen gebremst wird.

**Herzlicher Dank**

Ein herzlicher Dank gilt allen Mitarbeitenden der SFS Group, welche im vergangenen Jahr mit grossem Engagement und viel Flexibilität die Herausforderungen der COVID-19-Pandemie gemeistert und die guten Ergebnisse ermöglicht haben.

Unseren Kunden und Geschäftspartnern danken wir für ihr Vertrauen und ihre Partnerschaft sowie für ihre Bereitschaft, auch in schwierigen Zeiten gemeinsam mit SFS an den Entwicklungen nachhaltiger und Mehrwert stiftender Lösungen festzuhalten.

Wir bedanken uns ausserdem bei unseren treuen Aktionären, welche im vergangenen Jahr loyal und solidarisch zu unserem Unternehmen gehalten haben. Sie verleihen der SFS Group Stabilität und leisten so einen Beitrag für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens.



Heinrich Spoerry  
Präsident des Verwaltungsrats



Jens Breu  
CEO

# Erfolg gemeinsam erfinden

**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. Unsere Strategie hat sich auch während der aktuellen COVID-19-Pandemie und der damit einhergehenden grossen Herausforderungen 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: Eingebettet in Sicherheitssysteme wie Sitzgurte, Airbags oder Bremsen helfen sie im Ernstfall, Ihr Leben zu retten. Im Büro angekommen, werden Datenspeicher genutzt, welche dank hochpräziser SFS Miniaturkomponenten funktionieren.

Und nicht zuletzt sind Erzeugnisse von SFS in viele elektronische Lifestyle-Produkte wie Adventure-Cameras, Smartwatches oder Smart-Home-Devices integriert. Im Gesundheitswesen leisten unsere Präzisionskomponenten in Knochenschrauben, Zahnimplantaten oder chirurgischen Instrumenten einen wichtigen Beitrag, um Ihre Lebensqualität zu steigern.

## **Unser Leistungsversprechen: Für Kunden 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

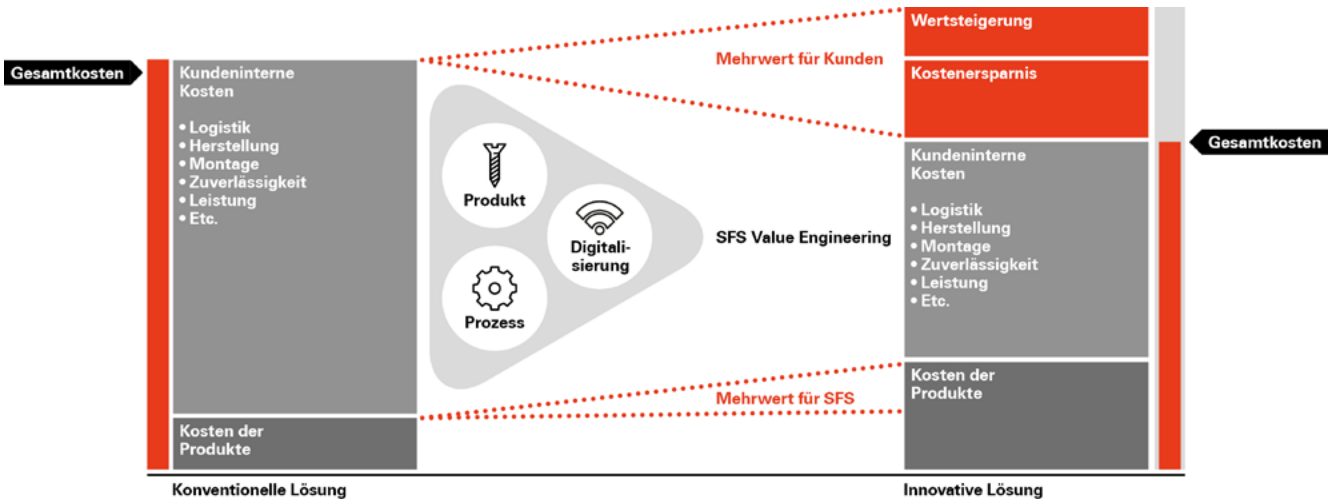
und uns über den Preis zu differenzieren, der Hebel wäre zu klein, sondern die Gesamtkosten unserer Kunden zu optimieren (siehe Grafik S.12).

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 der 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. Das Ziel der stetigen Verbesserung, um für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen, bedingt eine konsequente Grundhaltung: den ununterbrochenen Willen, den Erfolg gemeinsam zu erfinden – «Inventing success together».

## **Unsere Markenführung: Klare Botschaften durch markante Typografie und fokussierte Bildwelt**

Mit der Überarbeitung der Corporate Identity und des Corporate Designs erfolgten 2018 eine Schärfung der Markenstrategie sowie die Vereinfachung der Markenstruktur. Die Marke SFS steht im Zentrum und löst die Marken SFS intec und SFS unimarket ab. Dank dieser Konzentration erhöhen sich die Effektivität und Effizienz in der internen und externen Kommunikation markant. Die Marke SFS wird geschärft und grenzt unsere eigenen Leistungen und Lösungen noch besser vom Angebot unserer Mitbewerber ab.

Marken wie GESIPA®, Tegra Medical, Triangle Fastener Corporation (TFC) oder Unisteel bleiben bestehen. Ihre strategi-



sche und kulturelle Nähe zu SFS wird durch den Zusatz «A member of SFS» dokumentiert.

Das vergangene Jahr stand auch in Sachen Kommunikation klar im Zeichen der Digitalisierung. Mit der Website [sustainability.sfs.com](https://sustainability.sfs.com) → wurde eine eigene Plattform für die Nachhaltigkeitsberichterstattung geschaffen, welche dem hohen Stellenwert der Thematik gerecht wird. Auch der Online-Geschäftsbericht ([annualreport.sfs.com](https://annualreport.sfs.com) →) wurde erstmals auf der eigenen Webplattform erstellt, was die Durchgängigkeit der verschiedenen Webseiten erhöht.

Zur Stärkung der internen Kommunikation wurde die neue Mitarbeiter-App mySFS lanciert und bereits in verschiedenen Divisionen ausgerollt. Die App, die zukünftig den wichtigsten internen Kommunikationskanal darstellen wird, vereinfacht insbesondere die Kommunikation mit Mitarbeitenden ohne PC-Arbeitsplatz, liefert auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Informationen, fördert den Dialog in der Organisation und dient zusätzlich als Notfallkommunikationskanal.

Die Marke SFS soll weiter gestärkt werden. Im Fokus stehen dabei die digitalen Kommunikationskanäle. Die Mitarbeiter-App wird auf weitere Divisionen ausgerollt und mit zusätzlichen Funktionen versehen, welche die tägliche Arbeit erleichtern. Das eCommerce-Projekt in der Division Construction wird auf weitere Marktorganisationen ausgerollt, damit unsere Kunden in der Bauindustrie unsere Produkte online beziehen können.

**Globale Entwicklungs- und Produktionsplattform kontinuierlich erweitert:**

**1 Know-how im Bereich Tiefziehtechnik durch die Übernahme von T&M ausgebaut**

Die wirtschaftliche Globalisierung ist ein wichtiger Trend für SFS. Mit der globalen Entwicklungs- und Produktionsplattform ist SFS strategisch gut aufgestellt. Dadurch ermöglichen wir insbesondere unseren internationalen Kunden die lokale Betreuung und Realisierung von Projekten.

Neben dem organischen Wachstum sind Akquisitionen für die Entwicklung der SFS Group wichtig. Mit gezielten Übernahmen erschliessen wir neue Märkte, Kunden und Anwendungen und schaffen damit die Basis für zusätzliches organisches Wachstum. Dabei steht nicht die Übernahme grosser Unternehmen im Vordergrund, sondern die Verstärkung unserer Leistungsfähigkeit durch gut positionierte kleinere und mittlere Unternehmen mit Bluechip-Kunden, attraktiven Produkten, erfahrener Management und nachhaltiger Profitabilität. Mit der Übernahme von Truelove & Maclean (T&M) setzte SFS ihre «Local-for-Local»-Strategie weiter konsequent um und erweiterte die bestehende Entwicklungs- und Produktionsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik. T&M, mit Hauptsitz in Watertown, Connecticut, ist ein führender Anbieter tiefgezogener Komponenten, vorrangig für Kunden aus der Automobilindustrie. Das Unternehmen erzielte 2019 mit etwa 110 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund USD 36 Mio. Dank dessen Übernahme können Kunden zukünftig lokal mit Tiefziehkomponenten beliefert werden.

**2 Basis für nachhaltiges Wachstum in der Medizinaltechnik geschaffen**

Die demografischen Veränderungen unserer Gesellschaft beeinflussen das Konsumverhalten in den Bereichen Gesundheit und Wellness. Hier bietet SFS den OEMs in der Medizinal- und Dentalbranche innovative und zukunftsgerichtete Lösungen für eine Vielzahl von Anwendungen an. Als Value-

Engineering-Spezialist mit langjähriger Erfahrung in der Industrialisierung von Produkten und Prozessen schafft SFS dabei für den Kunden erheblichen Mehrwert.

Die anhaltend gute Nachfrage, die fortgesetzte Wachstumsdynamik der SFS Group sowie das Kundenbedürfnis nach Partnern mit globalen Fertigungsmöglichkeiten sind die Entscheidungsbasis zum Aufbau einer globalen Fertigungsplattform für Medizinaltechnik-Anwendungen. Durch den Einbezug weiterer Standorte der SFS Group werden zukünftig neben Kunden in Nordamerika auch Kunden in Europa und Asien lokal unter der Marke Tegra Medical mit Leistungen für die Medizinaltechnik bedient.

Damit werden alle bestehenden Aktivitäten für die Medizinaltechnik, welche bisher in den Divisionen Medical und Industrial erbracht wurden, unter der Marke Tegra Medical gebündelt. In diesem Zusammenhang übernahm Walter Kobler, langjähriges Mitglied der Konzernleitung der SFS Group und Leiter der Division Industrial, am 1. Januar 2021 zusätzlich die Leitung der Division Medical. Davor wurde die Division interimistisch durch Jens Breu, CEO der SFS Group, geführt. J. Mark King, ehemaliger Divisionsleiter Medical, entschied sich auf 1. August 2020 in den Ruhestand zu treten.

#### **Leistungsspektrum für Fassadenbefestiger in Deutschland ausgebaut**

Bei der Befestigungstechnik für hochwertige Gebäudefassaden baute SFS mit der Übernahme der MBE Moderne Befestigungselemente GmbH ihr Angebot aus und erweiterte den Marktzugang in Zentraleuropa. MBE, ein führender Anbieter von lackierten Befestigern für hochwertige Gebäudefassaden, erzielte im Jahr 2019 mit knapp 70 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund EUR 10 Mio.

#### **Kapazitäten für Neuprojekte im Bereich Automotive schaffen**

SFS positioniert sich seit Jahren erfolgreich als Entwicklungspartner für Kunden der Automobilindustrie. Innovationstreiber sind die Trends zu mehr Komfort, verbesserter Sicherheit und erhöhter Effizienz und übergeordnet zum autonomen Fahren. Die damit einhergehende Elektrifizierung der Fahrzeuge, welche auch für die Bremssysteme gilt, ist ein vielversprechendes Wachstumsfeld, von dem SFS profitiert. Mit der erfolgreichen Akquisition von Neuprojekten für Baugruppen, die in elektrischen Bremssystemen zum Einsatz kommen, schafft SFS die Basis für weiteres Wachstum. Um die akquirierten Kundenprojekte realisieren zu können, investiert das Unternehmen in die Erweiterung der Produktionskapazitäten und damit den Bau einer zusätzlichen Produktionshalle am Standort Heerbrugg (Schweiz). Das Investitionsvolumen für das Gebäude beträgt rund CHF 25–30 Mio. Die Bauarbeiten wurden Anfang 2021 gestartet.

#### **Nachhaltigkeit hat strategische Priorität**

SFS publiziert seit letztem Jahr einen eigenständigen Sustainability Report ([www.sustainability.sfs.com](http://www.sustainability.sfs.com) →). Der aktuelle

---

## **SFS in Kürze**

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

### **Engineered Components**

Im Segment Engineered Components (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 und an über 100 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020 mit rund 10'000 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1'704.9 Mio.

---

Report für die Berichtsperiode 2020 wird Ende Mai 2021 publiziert. Dabei verfolgt SFS das langfristige Ziel, nachhaltiges Denken und Handeln ganzheitlich in die Unternehmensstrategie und das Geschäftsmodell zu integrieren. Als Mitglied des UN Global Compact bekennt sich SFS zu den Sustainable Development Goals (SDGs) und priorisiert aktuell vier Ziele: SDG 4 – Hochwertige Bildung, SDG 8 – Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum, SDG 12 – Verantwortungsvoller Konsum und nachhaltige Produktion sowie SDG 13 – Massnahmen zum Klimaschutz. Diese Priorisierung spiegelt sich in den durch die Materialitätsanalyse von 2019 identifizierten wesentlichen Themen wider: Wirtschaftliche Leistung, Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz, Aus- & Weiterbildung, Emissionsreduktion sowie Sozioökonomische Compliance. Über die Zielsetzungen, Massnahmen und Fortschritte zu den einzelnen Themen informiert SFS jährlich im Rahmen des Dokuments «Communication on Progress» (UN Global Compact) sowie im GRI-Bericht (Option «Kern»).

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Treiber für unser Value Engineering und damit die Leistungen, welche wir für unsere Kunden erbringen. Beispielsweise ist der Trend hin zu höherer Energieeffizienz für SFS ein wichtiger Innovationstreiber, insbesondere in den Anwendungen für die Automobilindustrie oder die Gebäudehülle. Ebenso leistet SFS durch den Einsatz hocheffizienter Produktionsprozesse, z.B. der Kaltmassivumformung, bei der Herstellung der Komponenten wichtige Beiträge zur Nachhaltigkeit.

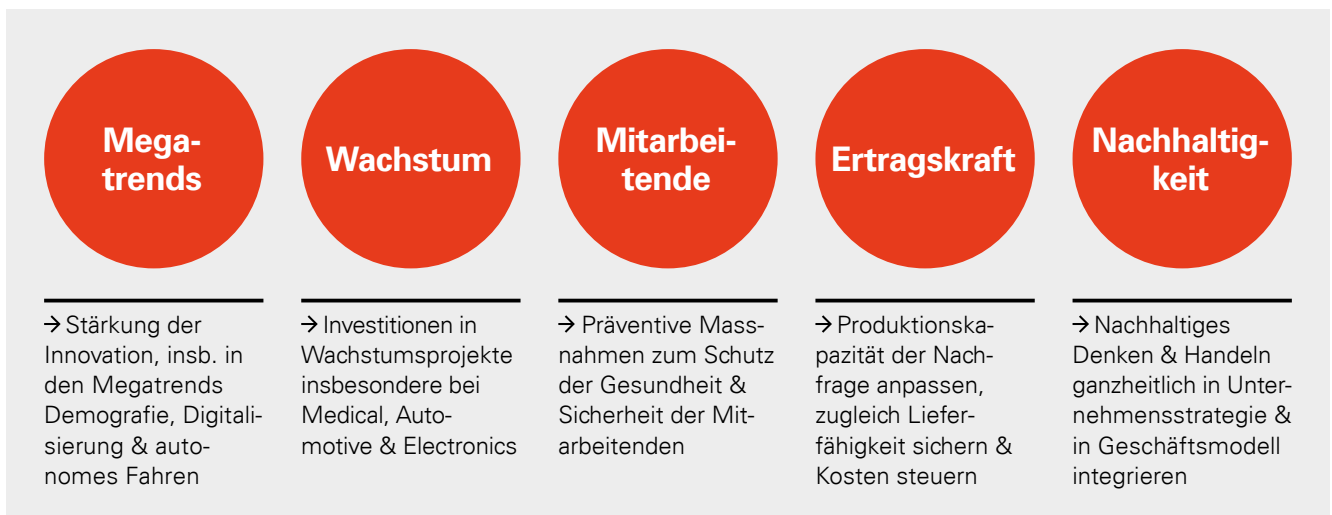
## Strategie durch COVID-19-Pandemie auf die Probe gestellt

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 der Value Proposition 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.
- Mit dem verstärkten Fokus auf die Medizinaltechnik – einen weltweit wachsenden Markt – positioniert sich SFS attraktiv für die Zukunft.
- Dank der guten Ertragskraft und der soliden Bilanz hat das Unternehmen die Kraft, auch in der Krise eine langfristig ausgerichtete Strategie zu verfolgen und die damit verbundenen Investitionen zu tätigen.

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

### Strategische Prioritäten





### Verantwortungsvolles Management gelebt

Im Sinne einer frühzeitigen und verantwortungsvollen Planung wählte der Verwaltungsrat der SFS Group bereits Ende April 2020 Volker Dostmann zum Nachfolger von Rolf Frei als CFO. Volker Dostmann verstärkt seit 1. November 2020 das Group Executive Board und wird die Funktion des CFO anlässlich der ordentlichen Generalversammlung vom 22. April 2021 übernehmen. Nach der Übergabe der CFO-Funktion wird Rolf Frei das Unternehmen bis zu seiner ordentlichen Pensionierung bei ausgewählten strategischen Projekten unterstützen.

Ebenfalls an der Generalversammlung 2021 wird der Verwaltungsrat der SFS Group die Zuwahl von Manuela Suter, CFO und Mitglied der Konzernleitung von Bucher Industries, beantragen. Aufgrund ihrer mehrjährigen Erfahrung in multidivisionalen, internationalen und börsenkotierten Industrieunternehmen erachtet der Verwaltungsrat die Zuwahl als eine wertvolle Ergänzung des Gremiums.

### Chancen der digitalen Revolution mit neuer ERP-Plattform nutzen

Die digitale Revolution ist einer der wichtigsten Megatrends für SFS. Basis dazu bilden intern die Leistungsfähigkeit der Organisation und das ERP-System. In der Berichtsperiode traf SFS die Entscheidung, auf die neue Generation der ERP-Software von SAP zu wechseln. Mit der Implementierung von SAP S/4HANA setzt SFS auf die Fortsetzung der bewährten Partnerschaft mit SAP. Mit der neuen Lösung will SFS die Markt- und Kundenanforderungen besser und effizienter erfüllen, einen höheren Standardisierungsgrad der operativen Prozesse erreichen, die Systemlandschaft vereinfachen und die zentralisierte Datenverfügbarkeit sicherstellen. Der erhöhte Automatisierungsgrad und die integrierten Prozesse schaffen für die Mitarbeitenden effiziente und attraktive Arbeitsplätze.



60 Jahre Presswerk  
Heerbrugg (Schweiz)

---

## 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 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 und Logistiksystemen für die Bewirtschaftung von C-Teilen. Die ursprünglichen Zielsetzungen – Mehrwert schaffen für die Kunden, jeder Mitarbeiter ein Unternehmer 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.

---

# Marktposition behauptet

**Dank der breiten Abstützung auf unterschiedliche Endmärkte und Regionen war SFS in der Lage, die wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie abzufedern. Nach dem starken Nachfrageeinbruch im zweiten Quartal hat sich die Geschäftstätigkeit im zweiten Semester insbesondere in den automobilen Bereichen deutlich erholt. In der Elektronikindustrie profitierte SFS von erfolgreichen Produkthochläufen ihrer Schlüsselkunden.**

## Entwicklung nach Endmärkten

Die COVID-19-Pandemie hatte auf die verschiedenen Endmärkte sehr unterschiedliche Auswirkungen. Insgesamt profitierte SFS in der Berichtsperiode, welche durch massive Verwerfungen gekennzeichnet war, besonders stark von ihrer balancierten Ausrichtung auf unterschiedliche Endmärkte und Regionen.

### Solide Entwicklung in der Bauindustrie erzielt

Die Bauindustrie, der umsatzmässig wichtigste Absatzmarkt der SFS Group, unterlag weniger starken Massnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie, was die Entwicklung gegenüber anderen Endmärkten begünstigte. Die im 2019 getätigte Übernahme der Triangle Fastener Corporation, Inc. (TFC) sowie der MBE Moderne Befestigungselemente GmbH zu Jahresbeginn stärkten die Position von SFS im Baubereich zusätzlich, was insgesamt zu einem Umsatzwachstum und einem leicht gesteigerten Umsatzanteil von 31.1% (Vj. 29.6%) führte.

### Von starker Nachfrage der Elektro- und Elektronikindustrie profitiert

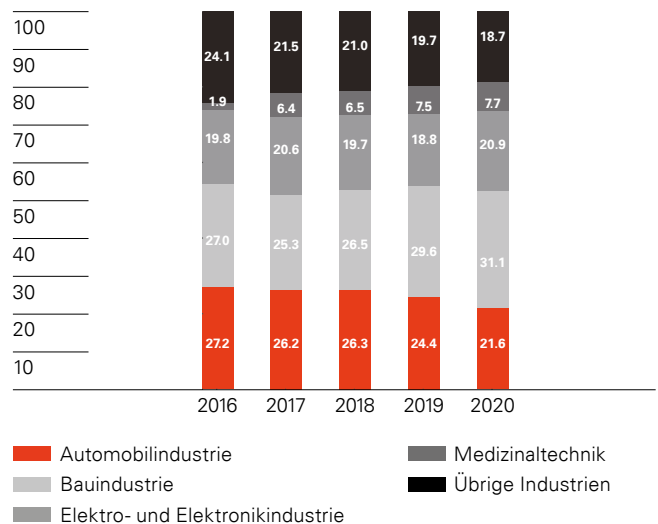
Die Kunden in der Elektro- und Elektronikindustrie sind vorrangig in Asien angesiedelt. Die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich war durch die angeordneten Werkschliessungen im Anschluss an das chinesische Neujahr zuerst von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betroffen. Aufgrund der anhaltend guten Nachfrage nach Elektronikprodukten konnte der Produktionsausfall rasch kompensiert werden. In der zweiten Jahreshälfte profitierte SFS einerseits von erfolgreichen Produktlancierungen ihrer Kunden in den Bereichen Lifestyle Electronics sowie Smartphones und andererseits von ihrer Stärke bei schnellen und effizienten Produkthoch-

läufen. Der Umsatz in lokalen Währungen wuchs deutlich um 6.7%. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg auf 20.9% (Vj. 18.8%).

### Wachstum im Medizinalbereich fortgesetzt

Über das ganze Jahr hinweg stützten die Aktivitäten im Bereich der Medizinaltechnik die Umsatzentwicklung der SFS Group. Die Einschränkungen durch COVID-19, z.B. wegen des Aufschiebens von Wahleingriffen, wurden durch das generelle Marktwachstum und die Lancierung von Neuprodukten kompensiert. Der Umsatzanteil stieg leicht auf 7.7% (Vj. 7.5%) des Gesamtumsatzes.

**Umsatzanteile 2016–2020 nach Endmärkten**  
in %





Die Medizinaltechnik ist ein weltweit stark wachsender Markt. Die anhaltend 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. Mit den Investitionen in die Standorterweiterung in Hallau (Schweiz) und dem Kauf einer Industrieliegenschaft in Franklin (USA) – einem aufgrund der Nähe zur lokalen MedTech-Industrie strategisch wichtigen Standort – stärkt SFS ihre Position im Medizinalbereich und schafft Kapazitäten für zukünftige Wachstumsprojekte (weitere Informationen unter Segmentbericht Engineered Components, S. 19).

**Entwicklung in der Automobilindustrie von starken Verwerfungen geprägt**

Die verhaltene Nachfrage in der Automobilindustrie aus dem Vorjahr hat sich ins Berichtsjahr 2020 hinein fortgesetzt. Die erste globale Welle der COVID-19-Pandemie drückte zusätzlich auf die Nachfrage. Werkschliessungen bei wichtigen Kunden während des Lockdowns führten in den Monaten April und Mai zu massiven Nachfrageeinbrüchen entlang der gesamten Lieferkette. Der Umsatzeinbruch im Endmarkt Automotive der SFS Group betrug im zweiten Quartal im Vergleich zur Vorjahresperiode 58%. Seit den Sommermonaten verbesserte sich die Nachfrage, wobei die Entwicklung im Verlauf des zweiten Semesters zunehmend stärker

wurde. Die Erholung im zweiten Halbjahr konnte den Einbruch im ersten Halbjahr jedoch nicht kompensieren. Im Jahresvergleich sank der Umsatz mit Kunden aus der Automobilindustrie um CHF 66.6 Mio. oder –15.3%. Der Umsatzanteil betrug 21.6% (Vj. 24.4%).

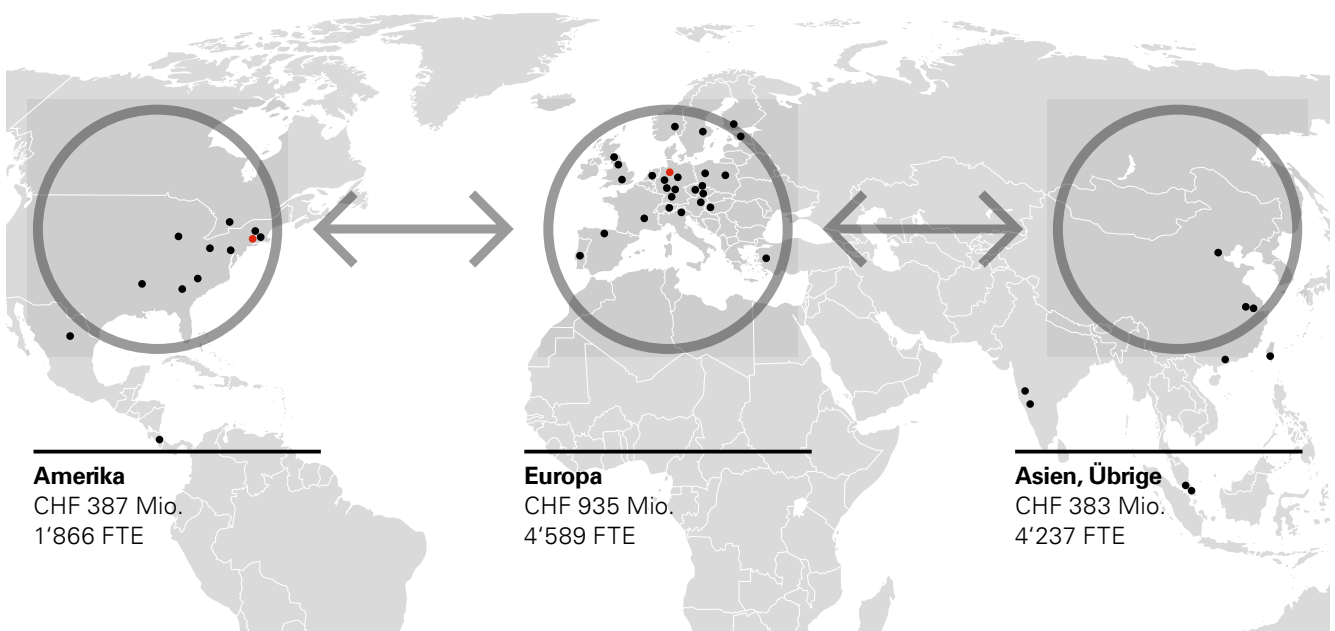
Mit der Übernahme von Truelove & Maclean, Inc (T&M) erweiterte SFS im ersten Quartal 2020 ihre bestehende Entwicklungs- und Produktionsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik und baute ihre «Local-for-Local»-Strategie und damit die Sicherung robuster Lieferketten weiter aus.

**Zaghafte Erholung in Nischenmärkten in zweiter Jahreshälfte**

Die diversen industriellen Nischenmärkte waren unterschiedlich stark von der durch COVID-19 verursachten Nachfrageschwäche betroffen. Nach den teils markanten Einbrüchen im zweiten Quartal stabilisierte sich die Situation in einigen Bereichen wieder ab der Jahresmitte. Trotzdem resultierte zum Jahresende ein nur leicht verbessertes Bild.

Im Bereich Aircraft lag der Umsatz markant tiefer als in der Vorjahresperiode. Die Entwicklung dürfte herausfordernd bleiben, da die Bedarfszahlen erheblich nach unten korrigiert und Kapazitäten in der gesamten Lieferkette abgebaut wurden.

**Weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte**



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 T&M sowie MBE zwei neue Standorte hinzugekommen (vgl. rote Punkte).

## Entwicklung nach Regionen

Die regionale Umsatzverteilung war massgeblich durch die Entwicklungen in den Endmärkten geprägt. Getragen von der starken Nachfrage in der Elektro- und Elektronikindustrie, deren Umsätze fast ausschliesslich in Asien (inkl. übrige Regionen) generiert werden, wuchs der asiatische Umsatzanteil um 240 Basispunkte und lag für das Berichtsjahr bei 22.4% (Vj. 20.0%).

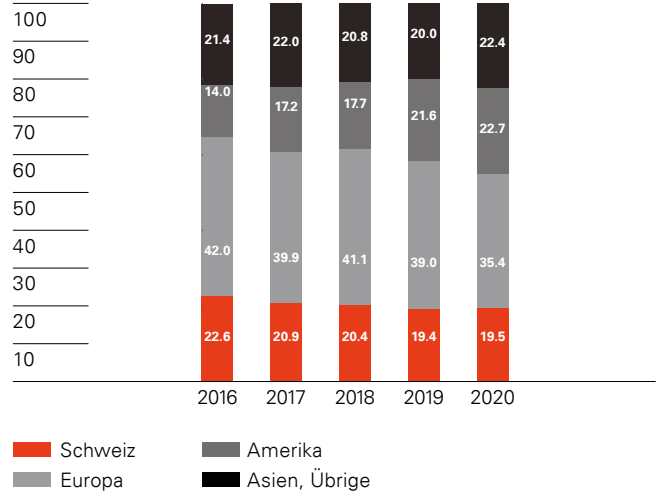
Die Umsatzentwicklung in Amerika profitierte vom Wachstum im Medizinalbereich und der soliden Entwicklung in der Bauindustrie. Akquisitionen in den Divisionen Automotive und Construction beeinflussten die positive Entwicklung mit einem Umsatzbeitrag von 10.0%. Der amerikanische Umsatzanteil lag 2020 bei 22.7% (Vj. 21.6%).

Dank der – in Anbetracht der Pandemie – stabilen Geschäftsentwicklung bei D&L übertraf der Umsatzanteil in der Schweiz mit 19.5% leicht den Vorjahreswert von 19.4%.

Einen deutlichen Umsatzrückgang verzeichnete SFS in ihrem grössten Absatzmarkt Europa. Während der Baubereich im 2020 eine robuste Entwicklung zeigte, hatte die Pandemie stark negative Auswirkungen auf Kunden in den Bereichen Automobil, Aircraft und Industrial – obwohl SFS ihre Marktstellung in diesen Branchen behauptet hat. Der Umsatz in Europa sank 2020 um CHF 91.1 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierte sich der Umsatzanteil auf 35.4% (Vj 39.0%).

Umsatzanteile 2016–2020 nach Regionen

in %



# Stark gefordert

**Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie forderten die Divisionen des Segments Engineered Components stark. Nach einem deutlichen Umsatzrückgang im ersten Semester entwickelte sich die Nachfrage im zweiten Halbjahr in den meisten Märkten des Segments positiv.**

### Deutliche Umsatzsteigerung im zweiten Semester erzielt

Die Entwicklung im Segment Engineered Components (EC) mit seiner starken Ausrichtung auf industrielle Anwendungen, insbesondere auf die Automobilindustrie, war erheblich von der COVID-19-Pandemie geprägt. Nach einem grundsätzlich soliden Start im ersten Quartal wurden die Auswirkungen der Pandemie im zweiten Quartal massiv spürbar. Die Nachfrage brach, bedingt durch Werkschliessungen bei wichtigen Kunden und weitere Restriktionen, in einigen Bereichen deutlich ein. Ab Juli setzte eine Erholung ein, welche im Verlauf des zweiten Semesters an Dynamik gewann und in den automobilnahen Bereichen ausgeprägt war. Im Vergleich zum ersten Halbjahr stieg der Umsatz im zweiten Semester auf Segmentebene markant um 36.3% an.

Die Entwicklung im zweiten Semester, und vor allem im vierten Quartal, profitierte von der positiven Entwicklung im Bereich der Elektronikindustrie. Sie wurde von erfolgreichen Produktlancierungen wichtiger Kunden getragen. Die Division Electronics hat dabei ihre hohe Leistungsfähigkeit bei Produkthochläufen – wie bereits im Anschluss an den Lockdown zum chinesischen Neujahrsfest – erneut unter Beweis gestellt.

Über das ganze Jahr hinweg stützte das organische Wachstum der Division Medical die Segmentsentwicklung. Die negativen Auswirkungen der Pandemie auf die Geschäftstätigkeit, z.B. durch das Aufschieben von nicht lebensnotwendigen Eingriffen, konnten durch das generelle Marktwachstum und die Lancierung von Neuprodukten kompensiert werden.

In verschiedenen industriellen Nischengeschäften war nach dem scharfen Einbruch im zweiten Quartal eine Erholung im zweiten Semester spürbar. Insgesamt war diese deutlich weniger ausgeprägt als in automobilnahen Bereichen. Besonders herausfordernd bleibt die Situation aufgrund der durch

### Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

	2020	+/- Vj.	2019	2018
Umsatz mit Dritten	898.3	-6.1%	957.1	967.0
Wachstum vergleichbar		-4.0%		
Nettoumsatz	910.4	-5.6%	964.2	972.5
EBITDA	210.8	0.3%	210.1	234.8
In % des Nettoumsatzes	23.2		21.8	24.1
Betriebserfolg (EBIT)	141.2	-3.9%	147.0	176.6
In % des Nettoumsatzes	15.5		15.2	18.2
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert <sup>1</sup>	141.2	-14.0%	164.1	176.6
In % des Nettoumsatzes	15.5		17.0	18.2
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	720.5	2.9%	700.4	652.1
Investitionen	83.1	-11.7%	94.1	116.3
Mitarbeitende (FTE)	7'293	2.0%	7'153	6'977
ROCE (%) <sup>2</sup>	19.6		23.4	27.1

<sup>1</sup> 2019 normalisiert um Umzugskosten Nantong (China) CHF 17.1 Mio.

<sup>2</sup> EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Mit dem verstärkten Fokus auf die Medizinaltechnik positioniert sich SFS attraktiv für die Zukunft.

die COVID-19-Pandemie ausgelösten Restriktionen im Luftfahrtbereich.

Im Geschäftsjahr 2020 erwirtschaftete SFS im Segment EC einen Umsatz von CHF 898.3 Mio, was einem Umsatzrückgang um –6.1%, im Vergleich zum Vorjahr, entspricht. Die deutlich negativen Währungseffekte von –4.7% wurden teils durch die positiven Konsolidierungseffekte als Folge der Übernahme von T&M im Umfang von 2.6% kompensiert.

### **Ertragskraft profitiert von sichtlich besserer Auslastung im zweiten Semester**

Die teils massiven Nachfragerückgänge im zweiten Quartal mit einer reduzierten Produktionsauslastung waren eine erhebliche Belastung für die Ertragskraft im Segment EC. Der Effekt war im Vergleich zu den anderen beiden Segmenten hier besonders ausgeprägt, da die Wertschöpfungstiefe markant höher ist. Dank frühzeitig ergriffener umfangreicher Massnahmen zur temporären Reduktion der Kapazitäten und striktem Kostenmanagement konnten die negativen Folgen abgefedert werden. Dennoch halbierte sich das operative Ergebnis im ersten Semester im Vergleich zur Vorjahresperiode. Die EBIT-Marge sank auf 9.1%. Durch den Verzicht auf strukturelle Massnahmen blieben die Arbeitsplätze erhalten und die Organisation befähigt, bei der späteren Erholung der Geschäftstätigkeit wieder rasch einsatzbereit und damit lieferfähig zu sein.

Die Erholung setzte in den automobilnahen Bereichen überraschend schnell ein, ebenso wie die gute Nachfragedynamik seitens Kunden der Division Electronics. Dadurch verbesserte sich die Auslastung im zweiten Semester zusehends. Die Massnahmen zur temporären Reduktion der Kapazitäten wurden nur noch teilweise und in deutlich geringerem Umfang angewendet. Die Betriebsgewinnmarge im zweiten Halbjahr lag mit 20.2% deutlich über dem Wert des ersten Semesters. Für das Gesamtjahr resultierte eine EBIT-Marge von 15.5% (Vj. 17.0% normalisiert).



Ab dem Sommer begann sich die Nachfrage deutlich zu erholen, was besonders in den automobilnahen Bereichen zu spüren war.

### **Basis für zukünftiges Wachstum gestärkt**

Auch während der COVID-19-Pandemie wurden die Investitionen in Kapazitätserweiterungen und Wachstumsprojekte vorangetrieben. Dies stärkte die Basis für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Die Investitionen im Segment EC betragen 2020 CHF 83.1 Mio. (Vj. CHF 94.1 Mio.).

Neben substanziellen Investitionsprojekten für Anwendungen im Bereich der elektrischen Bremssysteme waren Infrastrukturprojekte wichtige Treiber. Zur Realisierung der Wachstumsprojekte im Medizinalbereich wurde mit Standorterweiterungen in Hallau (Schweiz) und in Franklin (USA) begonnen (siehe auch Infobox «MedTech-Strategie», S. 23).

Zur weiteren Realisierung der Wachstumsprojekte im Bereich Automotive startete im Februar 2021 der Bau einer zusätzlichen Produktionshalle in Heerbrugg (Schweiz).

Auch die neue Produktionsplattform in Nantong hat sich im Verlauf des Jahres bewährt und die geplanten Effizienzsteigerungen konnten realisiert werden. Nach der erfolgreichen Konsolidierung der chinesischen Standorte der Division Electronics nutzen die anderen SFS Divisionen die lokal vorhandenen Ressourcen und Prozesse nun vermehrt. Die breite Palette an Fertigungskompetenzen in Nantong stösst bei bestehenden und potenziellen Kunden auf grosses Interesse. Wichtiger Treiber ist hier der Bedarf nach einer weiteren Lokalisierung der Komponentenfertigung, welche SFS mit ihrer «Local-for-Local»-Strategie bieten kann. Im Bereich Automotive verläuft die Entwicklung der akquirierten Projekte nach Plan und die ersten Serienhochläufe werden im ersten Semester 2021 erwartet. Daneben wird die Plattform in Nantong dem Segment D&L und der Division Medical erlauben, lokal ansässige Kunden vor Ort zu beliefern, und somit zu einem wichtigen Standortvorteil werden.

## **Division Automotive**

### **Deutliche Belebung im zweiten Semester verzeichnet**

Die verhaltene Nachfrage in der Automobilindustrie aus dem Vorjahr hat sich auch ins Berichtsjahr 2020 hinein fortgesetzt. Die erste globale Welle der COVID-19-Pandemie drückte zusätzlich auf die Nachfrage. Werkschliessungen bei wichtigen Kunden während des Lockdowns führten in den Monaten April und Mai zu massiven Nachfrageeinbrüchen entlang der gesamten Lieferkette. Der Einbruch im Endmarkt Automotive betrug im zweiten Quartal im Vergleich zur Vorjahresperiode 58%. Dank der erheblichen Nutzung von Instrumenten zur temporären Anpassung der Kapazität wurden die negativen Auswirkungen beschränkt.

Trotz des markanten Einbruchs wurde auf strukturelle Massnahmen und damit den Abbau von Arbeitsplätzen grösstenteils verzichtet. Damit wurde die Voraussetzung geschaffen, die Lieferfähigkeit der Organisation während der anschließenden Erholung zu gewährleisten. Die Erholung setzte im Juli ein und verstärkte sich im Verlauf des zweiten Halbjahres

zusehends. Die damit einhergehende verbesserte Auslastung wirkte sich positiv auf die Entwicklung der Ertragskraft aus.

Der Lockdown führte auf Kundenseite zu einer temporären Verzögerung bei der Vergabe von Neuprojekten. Bestehende Innovationsprojekte wurden unverändert vorangetrieben und die für SFS wichtigen Innovationstrends Steigerung der Effizienz, Erhöhung des Komforts, Verbesserung der Sicherheit und übergeordnet das autonome Fahren, welches mit einer Elektrifizierung des Fahrzeugs einhergeht, haben sich als robust erwiesen. Sie bilden die Basis für zukünftiges Wachstum. Die Wettbewerbsposition von SFS bleibt unverändert stark.

Im Frühling hat SFS mit der Übernahme der Firma Truelove & Maclean (T&M) ihre «Local-for-Local»-Strategie weiter umgesetzt und die bestehende Entwicklungs- und Produktionsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik erweitert. T&M hat trotz des schwierigen Marktumfelds, aufgrund der COVID-19-Pandemie, eine solide Ertragskraft erarbeitet. Die Aufnahme in die globale Fertigungsplattform und die Integration in die SFS Familie laufen nach Plan und erste Neuprojekte mit Kunden in Nordamerika konnten gewonnen werden.

**Ausblick 2021**

Die Entwicklung im 2021 bleibt von erheblicher Unsicherheit geprägt, welche sich mit einem Abklingen der COVID-19-Pandemie schrittweise reduzieren sollte. Die Division Automotive geht davon aus, dass sich die Nachfrage nach einem verhaltenen ersten Halbjahr im Jahresverlauf verstärken dürfte. Aufgrund der Projektpipeline ist die Division zuversichtlich, dass sich der Bereich weiterhin stärker als der Markt entwickeln wird.

**Division Electronics**

**Von anhaltend guter Nachfrage beeinflusst**

Die Division Electronics wurde, aufgrund ihrer Präsenz in China und anderen asiatischen Ländern sowie durch die von den chinesischen Behörden angeordnete Verlängerung des Betriebsunterbruchs über das chinesische Neujahrsfest, als erste SFS Division massiv von der Pandemie getroffen. Bei der anschliessenden Wiederaufnahme der Betriebstätigkeit hat die Organisation von ihrer Stärke bei der Realisierung von anspruchsvollen Hochläufen profitiert und die Lieferfähigkeit rasch wieder hergestellt. Durch das schnelle Hochfahrens und der guten Nachfrage seitens der Kunden in den Bereichen Lifestyle Electronics, Smartphones und Accessories konnten die Auswirkungen des Betriebsunterbruchs rasch kompensiert werden. Trotz der betrieblichen Einschränkungen realisierte die Division im ersten Quartal ein organisches Wachstum.

Der Division gelang es, den Wachstumskurs über die ganze Berichtsperiode hinweg beizubehalten. Im zweiten Halbjahr profitierte Electronics erneut von den erfolgreichen Produkt-



**Neubau Produktionshalle 6**

- Zur Realisierung von Projekten im Bereich elektrische Bremssysteme
- Investitionsvolumen CHF 25–30 Mio.
- Schafft rund 100 neue Arbeitsplätze am Standort in Heerbrugg (Schweiz)
- Sowie eine zusätzliche Produktionsfläche von 9'400 m<sup>2</sup> und eine Lagerfläche von 2'800 m<sup>2</sup>
- Der Neubau wird konsequent auf Nachhaltigkeit, Effizienz und Schonung von Ressourcen ausgerichtet
- Geplante Inbetriebnahme Mitte 2022

hochläufen ihrer Schlüsselkunden in den Produktkategorien, welche sich bereits im ersten Halbjahr als Wachstumstreiber gezeigt hatten. Auch bei diesen Produkthochläufen hat die Division ihre Stärke und hohe Zuverlässigkeit unter Beweis gestellt und temporär höhere Allokationen erreicht. Ebenfalls hat die Division von der stärkeren Produktpenetration profitiert, welche in einem höheren Wertanteil resultierte. Dank der hohen Kompetenz in der Kaltumformung und Zerspaltungstechnik hat sich die Division Electronics, welche unter der Marke Unisteel am Markt präsent ist, insbesondere im Bereich der Accessories (Power Adapter, Earbuds, Smartwatches) eine starke Position geschaffen.

Infolge des technologischen Wandels sank der Umsatz mit Komponenten für Festplatten-Laufwerke wie erwartet erneut rückläufig entwickelt. Die negative Entwicklung wurde abgefedert durch das Geschäft mit Komponenten, welche für die Montage von High Capacity Enterprise Drives verwendet werden. Diese Produkte kommen in Rechenzentren zum Einsatz und profitieren somit stark vom Trend hin zu Cloud-



Computing und dem Wachstum der Streamingdienste. Der Wertanteil bei diesen Anwendungen liegt aufgrund der höheren Anforderungen und des Produktdesigns über den Werten anderer HDD-Anwendungen, weshalb der generelle Rückgang im HDD-Markt teilweise kompensiert werden konnte. Mittelfristig sollen die Kapazitäten am Fertigungsstandort für HDD-Komponenten in Malaysia, welche als Folge des weiterhin schrumpfenden Marktes frei werden, in anderen Geschäftsfeldern eingesetzt werden: einerseits für die Produktion von Komponenten für Medizinaltechnikkunden im regionalen Markt (siehe Infobox «MedTech-Strategie», S. 23). Andererseits zur Realisierung von Projekten, welche Kunden als Folge des schwelenden US-chinesischen Handelskonflikts aus China in andere südostasiatische Länder verlagern. Dank ihrer globalen Produktionsplattform (z.B. auch mit einem Standort in Indien) ist SFS gut positioniert, um diese Kunden bei solchen Verlagerungen effizient betreuen zu können.

Am Standort in Nantong (China) wurde im Geschäftsjahr eine hohe Auslastung sowie ein hohes Leistungsniveau erreicht, womit die Erwartungen an die neue Produktionsplattform erfüllt wurden. Sie ist von hoher Bedeutung für die Division Electronics, aber auch für die Geschäftsaktivitäten anderer Divisionen, insbesondere Automotive.

#### Ausblick 2021

Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten sowie der erwarteten rückläufigen Entwicklung im HDD-Bereich und einem starken Basiseffekt im zweiten Halbjahr erwarten die Division Electronics für 2021 einen flachen Geschäftsverlauf.



Der neue Standort in Nantong (China) hat sich bewährt und die geplanten Effizienzsteigerungen konnten realisiert werden.

## Division Industrial

### Erholung im zweiten Semester zaghaft

Die Division Industrial bedient verschiedene Nischensegmente. Diese waren unterschiedlich stark von der durch COVID-19 verursachten Nachfrageschwäche betroffen. Nach den teils markanten Einbrüchen im zweiten Quartal stabilisierte sich die Situation in einigen Bereichen wieder ab der Jahresmitte. Die im Automobilbereich beobachtete starke Erholung blieb in den meisten Kundensegmenten der Division Industrial jedoch aus. Daher zeigte sich zum Jahresende ein nur leicht verbessertes Bild gegenüber dem ersten Semester. Weiterhin relativ stabil entwickelte sich die Nachfrage nach Kunststoffkomponenten für unterschiedliche industrielle und medizinaltechnische Anwendungen. In anderen industriellen Abnehmersegmenten und insbesondere im Bereich Aircraft lag der Umsatz markant tiefer als in der Vorjahresperiode. Die Entwicklung im Bereich Aircraft dürfte herausfordernd bleiben, da die Bedarfszahlen erheblich nach unten korrigiert und Kapazitäten in der gesamten Lieferkette abgebaut wurden.

Der anfangs Jahr begonnene Ausbau des Werks in Hallau (Schweiz: Mikro-Spritzgusskomponenten für Anwendungen in den Bereichen Pharma und Healthcare) verläuft in allen Bereichen nach Plan. Die Fertigstellung und Inbetriebnahme der neuen Kapazitäten ist für Mitte 2021 vorgesehen.

Im Zuge der neuen Strategie der Division Medical und der daraus erfolgenden organisatorischen Anpassungen werden die Geschäftseinheit Micro Plastics (Mikrospritzgusskomponenten für Anwendungen in den Bereichen Pharma und Healthcare, produziert in Hallau, Schweiz), Teile der Geschäftseinheit Industrial Plastics (Spritzgusskomponenten für Anwendungen im Bereich Dental, produziert in Altstätten, Schweiz) und die Geschäftseinheit Medical Components (hauptsächlich titanbasierte Knochenschrauben, produziert in Heerbrugg, Schweiz) schrittweise in die globale Produktionsplattform der Division Medical einbezogen (siehe Infobox «MedTech-Strategie», S. 23).

### Ausblick 2021

Die Entwicklung im 2021 bleibt von erheblicher Unsicherheit geprägt, welche sich mit einem Abklingen der COVID-19-Pandemie schrittweise reduzieren sollte. Die Division Industrial geht davon aus, dass sich die Nachfrage nach einem verhaltenen ersten Halbjahr im Jahresverlauf verstärken dürfte. Aufgrund der Projektpipeline ist die Division zusehends für die weitere Entwicklung, wobei die Nachfrage im Bereich Aircraft weiterhin schwach verlaufen dürfte.

## Division Medical

### Wachstumskurs fortgesetzt

Die durch die COVID-19-Pandemie ausgelösten Einschränkungen waren im Medizinalbereich weniger stark ausgeprägt als in anderen Anwendungsbereichen des Segments EC. Der Nachfragerückgang konnte vor allem auf die Folge von Verschiebungen nicht lebensnotwendiger Eingriffe, wie in vielen Ländern als direkte Folge der COVID-19-Pandemie praktiziert, zurückgeführt werden. Betroffen war aufgrund des Produktmixes v.a. der Fertigungsstandort in Hernando (USA). Der Nachfragerückgang wurde durch den generellen Wachstumstrend in diesem Markt und den Hochlauf verschiedener Neuprojekte mehr als kompensiert. Die positive Entwicklung zeichnete sich über die verschiedenen Anwendungsfelder hinweg breit ab.

Durch das Wachstum der letzten Jahre ist der Hauptsitz von Tegra Medical in Franklin, Massachusetts (USA), an seine Kapazitätsgrenzen gestossen. Um die langfristige Entwicklung der Division am strategisch wichtigen Life-Sciences- und MedTech-Hub in Boston zu sichern, investierte die Division in unmittelbarer Nähe des aktuellen Standorts in den Umbau einer grösseren Industrieliegenschaft. Der Umbau verlief planmässig und die ersten Fertigungszellen konnten an den neuen Standort verschoben werden.

### Ausblick 2021

Für das Geschäftsjahr 2021 erwartet die Division Medical eine Fortführung der positiven Entwicklung. Die Umsetzung der angepassten MedTech-Strategie mit der Schaffung der globalen Produktionsplattform wird im Fokus stehen.



Erweiterung des Standorts  
in Hallau (Schweiz)

## «MedTech-Strategie»

SFS weitet ihre erfolgreiche Strategie der globalen Produktionsplattform auf Leistungen für die Medizinaltechnik aus. Durch den Einbezug weiterer Standorte der SFS Group werden zukünftig neben Kunden in Nordamerika auch Kunden in Europa und Asien lokal unter der Marke Tegra Medical mit Leistungen für die Medizinaltechnik bedient. Dabei nutzt SFS lokale Standorterweiterungen in Hallau (Schweiz) sowie in Franklin (USA) als Basis zur Expansion. Im Zusammenhang mit der Neustrukturierung und fokussierten Ausrichtung der Division Medical übernahm Walter Kobler, langjähriges Mitglied der Konzernleitung der SFS Group und Leiter der Division Industrial, seit dem 1. Januar 2021 zusätzlich die Leitung dieser Division.

# Leistung gesteigert

**Trotz der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Nachfrage konnte das Segment Fastening Systems die Ertragskraft steigern. Das Segment profitierte dabei von den fortlaufenden Bemühungen der letzten Jahre zur Steigerung der Effizienz.**

### Divisionen haben sich unterschiedlich entwickelt

Die Geschäftsentwicklung im Segment Fastening Systems (FS) war von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie geprägt. Die beiden Divisionen des Segments waren in unterschiedlichem Ausmass betroffen. Die Bauindustrie, auf welche die Division Construction ausgerichtet ist, unterlag weniger harten Einschränkungen durch die implementierten COVID-19-Schutzmassnahmen. Dies spiegelte sich in einem Umsatzrückgang wider, der deutlich kleiner war als z.B. in den automobilnahen Bereichen der Division Riveting. Im zweiten Halbjahr verzeichnete die Nachfrage in der Bauindustrie eine Erholung, wodurch sich der Umsatzrückstand im Vergleich zur Vorjahresperiode kontinuierlich reduzierte. Aufgrund der positiven Konsolidierungseffekte in der Division Construction aus den Akquisitionen der Triangle Fastener Corporation, Inc. (TFC), und der Moderne Befestigungselemente GmbH (MBE), resultierte für die Division insgesamt ein Umsatzwachstum.

Die Division Riveting, mit ihrer Ausrichtung auf Anwendungen in der Industrie und dem Automobilsektor, war von den Verwerfungen aufgrund der COVID-19-Pandemie deutlich stärker und länger betroffen. Im ersten Halbjahr, insbesondere im zweiten Quartal, bedeutete dies einen markanten Nachfragerückgang. Dafür profitierte die Division von einer stärkeren Erholung ab dem vierten Quartal und Umsätzen, die in einzelnen Bereichen und Monaten über den Vorjahreswerten lagen.

Der Umsatz im Segment FS betrug in der Berichtsperiode CHF 489.7 Mio., was einem Umsatzrückgang von –1.7% im Vergleich zu 2019 entspricht. Positive Konsolidierungseffekte trugen 6.0% zur Umsatzentwicklung bei, während negative Währungseffekte im Umfang von –5.3% diese belasteten.

### Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

	2020	+/- Vj.	2019	2018
Umsatz mit Dritten	489.7	-1.7%	498.3	437.1
Wachstum vergleichbar		-2.4%		
Nettoumsatz	500.7	-2.1%	511.5	452.4
EBITDA	78.6	16.4%	67.5	63.2
In % des Nettoumsatzes	15.7		13.2	14.0
Betriebserfolg (EBIT)	59.7	26.7%	47.1	44.2
In % des Nettoumsatzes	11.9		9.2	9.8
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert <sup>1</sup>	57.6	22.3%	47.1	44.2
In % des Nettoumsatzes	11.5		9.2	9.8
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	270.9	-8.9%	297.4	273.6
Investitionen	10.9	-37.4%	17.4	16.5
Mitarbeitende (FTE)	2'438	0.4%	2'429	2'267
ROCE (%) <sup>2</sup>	21.3		15.8	16.1

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

<sup>2</sup> EBIT in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Die Bauindustrie unterlag weniger harten Einschränkungen durch die implementierten COVID-19-Schutzmassnahmen.



**Leistungssteigerung in schwierigem Umfeld erreicht**

Die teils massiven Verwerfungen in der Geschäftsentwicklung, welche die Berichtsperiode geprägt haben, waren eine erhebliche Herausforderung. Ertragsseitig konnte der Einfluss der abgeschwächten Nachfrage im ersten Semester mittels temporärer Kapazitätsreduktionen und strikter Kostenkontrolle sowie bei der Division Riveting mittels struktureller Anpassungen – welche bereits 2019 implementiert worden waren – kompensiert werden. Im zweiten Semester profitierte das Segment, neben dem anhaltend strikten Kostenmanagement, von der verbesserten Auslastung und den erheblichen Anstrengungen der Vorjahre zur Steigerung der Effizienz. Getragen von dieser positiven Entwicklung, resultierte für das Gesamtjahr 2020 eine EBIT-Marge von 11.9% (Vj. 9.2%). Beide Divisionen haben zu dieser bemerkenswerten Leistungssteigerung in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld beigetragen und die Zielmarke von einer EBIT-Marge von 10% überschritten.

## Division Construction

**Von stabiler Nachfrage profitiert**

Nach einem guten ersten Quartal mit moderatem organischem Wachstum war die Division, welche Kunden in der Bauindustrie in Europa und Nordamerika bedient, mit einem durch die COVID-19-Pandemie bedingten Nachfragerückgang im zweiten Quartal konfrontiert. Dieser war besonders ausgeprägt bei grösseren Systemherstellern und Distributoren. Im Gegensatz dazu verzeichnete das Direktgeschäft mit Handwerkern und Installateuren eine anhaltend gute Nachfrage. Dies vor dem Hintergrund, dass die Realisierung der bereits begonnenen Projekte vorangetrieben wurde und die Arbeiten auf den Baustellen in vielen Ländern entsprechend fortgesetzt oder nur für kurze Zeit unterbrochen wurden.

Um die Auswirkungen auf das Ergebnis zu reduzieren, wurden temporäre Anpassungen der Produktions- und Vertriebskapazitäten vorgenommen. Auf strukturelle Massnahmen wurde verzichtet. Ähnlich wie bei anderen Divisionen setzte ab den Sommermonaten eine Belebung der Nachfrage ein. Für das Gesamtjahr resultierte ein Umsatz, der auf vergleichbarer Basis auf dem Niveau des Vorjahres lag. Unterstützt wurde die Umsatzentwicklung von positiven Konsolidierungseffekten durch die Akquisitionen von TFC (per 1. April 2019) und MBE (per 1. Januar 2020).

Die Division profitierte von ihrer Fokussierung auf Anwendungen, denen robuste Innovations- und Wachstumstrends in der Bauindustrie zugrunde liegen. Diese beinhalten in der Montage effizientere Befestigungslösungen, Installationen zur Erhöhung der Arbeitssicherheit und Befestigungslösungen für hochwertige und energieeffiziente Fassadensysteme. Durch den Einsatz von SFS Produkten entstehen auf Kundenseite wichtige Beiträge zu den Bereichen Umwelt, Gesundheit und Sicherheit. Wachstum bei diesen Anwendungen, welche teils mit einer deutlichen Erhöhung des Wertanteils der SFS Lösungen einhergehen, unterstützte die solide Entwicklung.

**Ausblick 2021**

Die Entwicklung im 2021 bleibt von erheblicher Unsicherheit geprägt, welche sich mit einem Abklingen der COVID-19-Pandemie schrittweise reduzieren sollte. Aufgrund der aktuellen Einschätzung erwartet die Division Construction für das 2021 eine insgesamt flache Entwicklung.

## Division Riveting

### Leistungssteigerung auf Basis umfangreicher Massnahmen realisiert

Die Leistungen der Division Riveting sind vor allem auf die industriellen Abnehmersegmente und die Automobilindustrie ausgerichtet. Nachdem sich bereits 2019 eine verhaltene Nachfrage in wichtigen Kundensegmenten zeigte, belastete die erste globale Welle der COVID-19-Pandemie die Nachfrage zusätzlich. Auch die Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Vollzug des Brexits belastete die Entwicklung. Diese Faktoren führten zu einem deutlichen Umsatzrückgang im ersten Halbjahr 2020. Temporäre Massnahmen zur Anpassung der Produktionskapazitäten halfen dabei, den negativen Einfluss auf die Ertragskraft zu verringern. Der positive Einfluss der im vergangenen Geschäftsjahr initiierten strukturellen Massnahmen wurde durch die COVID-19-Pandemie verzögert, aber zunehmend im zweiten Semester spürbar. Ab dem vierten Quartal profitierte die Division von einer generellen Erholung der Nachfrage, welche insbesondere in den automobilen Bereichen ausgeprägt war. Teils dürften Lagereffekte einen positiven Effekt auf die Nachfrage gehabt haben, z.B. zum Aufbau von Sicherheitsbeständen zur Vorbereitung auf den Brexit.

Die Entwicklungen der einzelnen Produktsegmente der Division unterschieden sich deutlich. Über das gesamte Jahr hinweg waren Verkäufe von Setzgeräten erfreulich stark. In diesem Bereich sieht die Division weiterhin viel Potenzial durch die Einführung innovativer und verbesserter Produkte zu wachsen (siehe Infobox zu Cordless Alliance System).

### Ausblick 2021

Die Entwicklung im 2021 bleibt von erheblicher Unsicherheit geprägt, welche sich mit einem Abklingen der COVID-19-Pandemie schrittweise reduzieren sollte. Für 2021 erwartet die Division Riveting eine Fortsetzung der Erholung der Märkte und damit eine Rückkehr zu organischem Wachstum.



## Cordless Alliance System (CAS) neu bei GESIPA®

GESIPA®, der Spezialist für Blindniet- und Blindnietmutter-Technologie, ist ab sofort einer der teilnehmenden Hersteller des Cordless Alliance System (CAS). Die Akku-Setzgeräte der GESIPA Produktlinie «Bird Pro» werden ab dem Frühjahr 2021 nach und nach auf die Akku-Technologie des von Metabo initiierten, herstellerübergreifenden Akku-Systems umgestellt werden. Die Vorteile im Überblick:

- Flexibilität und Kostenvorteile dank herstellerübergreifendem Akku-System
- Zukunftsfähige Akku-Technologie mit hoher Zuverlässigkeit
- Leistungsstarke CAS-Akkupacks, die auf Li-Ion bzw. LiHD Technologie basieren

# Stabile Entwicklung

**Eine stabile Nachfrage im Baubereich und diversifizierte Vertriebskanäle trugen dazu bei, die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das Segment Distribution & Logistics zu beschränken. In schwierigerem Umfeld konnte die Ertragskraft gesteigert werden.**

### Segment von guter Nachfrage im Baugewerbe gestützt

Das Segment Distribution & Logistics (D&L) beliefert vorrangig Kunden aus dem Baugewerbe und der industriellen Fertigung in der Schweiz. Mit seinem umfassenden Portfolio an Werkzeugen, Befestigungstechnik, Baubedarf und Beschlägen war das Segment ebenfalls von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betroffen. Die balancierte Aufstellung hinsichtlich Produkten und Vertriebskanälen half jedoch, die negativen Auswirkungen auf den Geschäftsgang zu beschränken. Insbesondere die gute Nachfrage in den Bereichen Baubedarf und persönliche Schutzausrüstung kompensierte die schwächere Entwicklung des Geschäfts mit Kunden aus der industriellen Fertigung.

Das Segment erzielte in der Berichtsperiode einen Umsatz von CHF 316.9 Mio., was einer leichten Reduktion gegenüber der Vorjahresperiode um –2.8% entspricht. Der Anteil der Währungseffekte am Rückgang beträgt –0.6%.

### Diversifizierte Vertriebskanäle als strategischer Erfolgsfaktor bestätigt

Als wichtige strategische Eckpfeiler haben sich die verschiedenen Absatzkanäle erwiesen. Der Umsatz mit Fach- und Detailhändlern, welche durch Allchemet betreut werden, entwickelte sich positiv gegenüber dem Vorjahr. Ebenso bewährte sich der Verkauf über den eigenen eShop während der Lockdownphase der COVID-19-Pandemie als effektive Ergänzung zu den übrigen Verkaufskanälen. Derweil war der Betrieb der 29 HandwerkStadt-Filialen teilweise durch die COVID-19-Massnahmen eingeschränkt und der Aussendienst konnte zeitweise keine oder nur noch sehr reduzierte Kundenbesuche durchführen. Die Relevanz einer breiten Marktabdeckung über differenzierte Absatzkanäle hat sich in diesem Jahr eindrücklich bestätigt.

Um weiterhin ein Wachstum auf nachhaltiger Basis erzielen zu können, bleibt die Entwicklung der Partnerschaft mit Schlüsselkunden wichtig. In diesem Bereich strebt das Segment deshalb selektives Wachstum ausserhalb der Schweiz an: mit dem Ziel, international agierende, etablierte D&L-

### Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

	2020	+/- Vj.	2019	2018
Umsatz mit Dritten	316.9	-2.8%	326.0	334.5
Wachstum vergleichbar		-2.2%		
Nettoumsatz	321.6	-2.8%	330.9	339.7
EBITDA	34.1	-26.6%	46.5	31.7
In % des Nettoumsatzes	10.6		14.1	9.3
Betriebserfolg (EBIT)	28.7	-29.3%	40.5	25.8
In % des Nettoumsatzes	8.9		12.3	7.6
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert <sup>1</sup>	28.7	9.4%	26.2	25.8
In % des Nettoumsatzes	8.9		7.9	7.6
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	126.9	-4.4%	132.8	142.2
Investitionen	4.1	73.7%	2.3	6.2
Mitarbeitende (FTE)	598	-3.9%	622	621
ROCE (%) <sup>2</sup>	22.6		19.7	18.1

<sup>1</sup> 2019 normalisiert um Buchgewinne aus dem Verkauf von nichtbetrieblichen Aktiven CHF 14.3 Mio.

<sup>2</sup> EBIT normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals



Die gute Nachfrage in den Bereichen Baubedarf und persönliche Schutzausrüstung stütze die solide Entwicklung des Segments.

Kunden z.B. in Ländern mit bestehenden SFS Standorten mit C-Teilen zu versorgen. In Kombination mit den angebotenen Logistiklösungen kann das Segment für seine Kunden durch harmonisierte Bestellprozesse, Inventurmanagement und ein standardisiertes C-Teile-Portfolio signifikanten Mehrwert bieten.

### **Ertragskraft positiv entwickelt**

Die insgesamt stabile Nachfrage, frühzeitig genutzte Instrumente zur temporären Anpassung der Kapazitäten, gute Resultate mit dem elektronischen Verkaufskanal und striktes Kostenmanagement beeinflussten die Ertragskraft positiv. Für das Geschäftsjahr resultierte ein erfreulicher EBIT von CHF 28.7 Mio., damit liegt der Wert 9.4% über dem vergleichbaren EBIT der Vorjahresperiode.

### **Ausblick 2021**

Das Segment D&L geht davon aus, dass sich die Nachfrage nach einem verhaltenen ersten Halbjahr im Jahresverlauf verstärken dürfte.

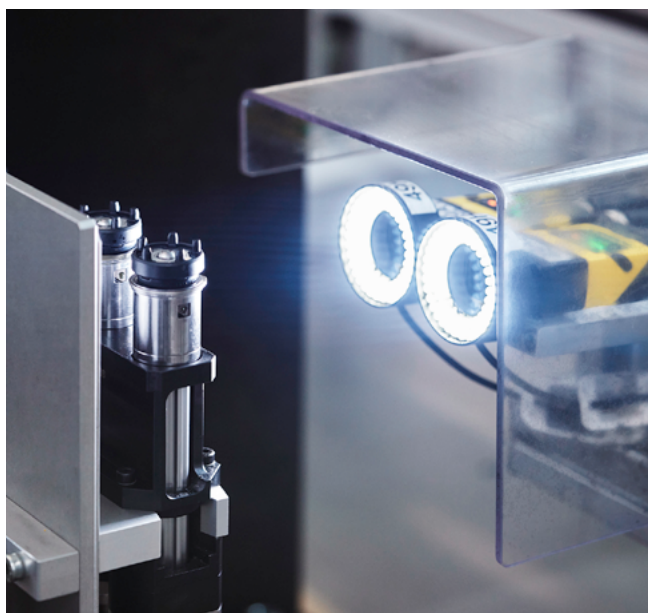


Auch wenn das D&L-Segment mit seinem Leistungsangebot vorrangig die Schweiz fokussiert, zeigen auch internationale Kunden Interesse an den innovativen Logistiklösungen und setzen diese, vor allem wegen ihrer Skalierbarkeit, an ihren globalen Produktionsstandorten ein.



# 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.



## Sicherheit dank elektrischer Lösungen erhöht →

Die Mobilität der Zukunft integriert zunehmend elektrische und elektronische Lösungen. Dies gilt nicht nur für das Antriebskonzept eines Fahrzeugs, sondern vielmehr auch für alle relevanten und elektrifizierbaren Systeme innerhalb des Fahrzeugs. SFS ist in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden bereits seit Jahren Teil dieser Entwicklung und profitiert neben ihrer Technologievielfalt und Entwicklungskompetenz von umfangreichen System- und Funktionskenntnissen. So ist es SFS in kooperativen Entwicklungsansätzen immer wieder gelungen, die neuen Anforderungen in zukunftsweisende Produkte umzusetzen, welche den Funktionsumfang und die Sicherheit erhöhen.



## Leichtathletikhalle mit aussergewöhnlicher Dachkonstruktion →

Das Stadion «Miramas Métropole» in Südfrankreich besticht nicht nur durch seine beeindruckende Grösse, sondern auch durch seine einzigartige Infrastruktur. Für den Bau des Tragwerks und der Gebäudehülle aus Textilmembranen beauftragten die Projektverantwortlichen SMC2 als Spezialisten für textile Architektur und Holzkonstruktionen. Um das Befestigungssystem optimal auf die benötigten Anforderungen abzustimmen, trat SMC2 bereits früh in der Entwicklungsphase des Projekts an SFS heran.



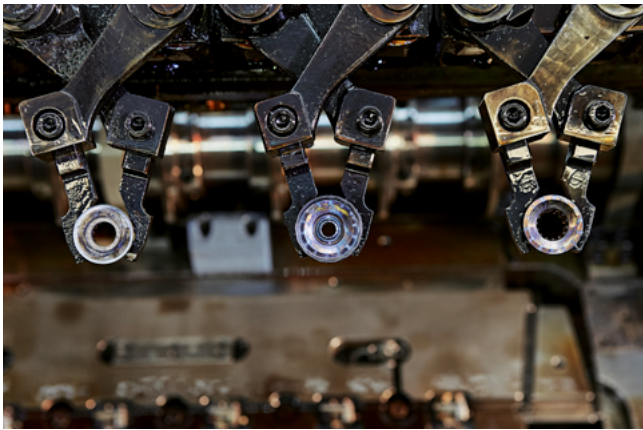
---

## Schaffung einer globalen MedTech-Produktionsplattform →

Die Medizinaltechnik ist ein weltweit stark wachsender Markt. Trends wie das allgemeine Bevölkerungswachstum, die langsam in die Jahre kommenden Babyboomer und die Zunahme chronischer Krankheiten erhöhen die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen. Dies beschert der Medizinaltechnikbranche ein nachhaltiges Wachstum. Das Marktwachstum in Kombination mit steigendem Kostendruck bei gleichzeitig hohen Qualitätsanforderungen und dem Bedürfnis nach global agierenden Partnern, war Motivation für die Überarbeitung der MedTech-Strategie. SFS erweitert in diesem Zusammenhang ihre globale Produktionskapazität für die Medizinaltechnik und investiert in bedeutende Werkserweiterungen in den USA und der Schweiz, um Kunden in Nordamerika, Europa und Asien lokal bedienen zu können.

# 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.

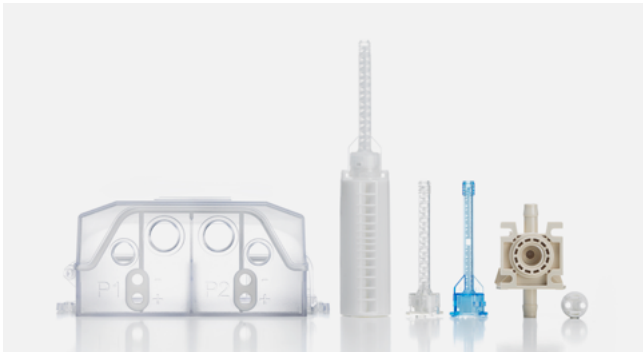


## Nachoperationen →

### 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	34
Kapitalstruktur	35
Verwaltungsrat	36
Konzernleitung	42
Entschädigungen, Beteiligungen	46
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	46
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	47
Revisionsstelle	47
Informationspolitik	48
Nichtanwendbarkeit/ Negativerklärung	48

# 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 2020.

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

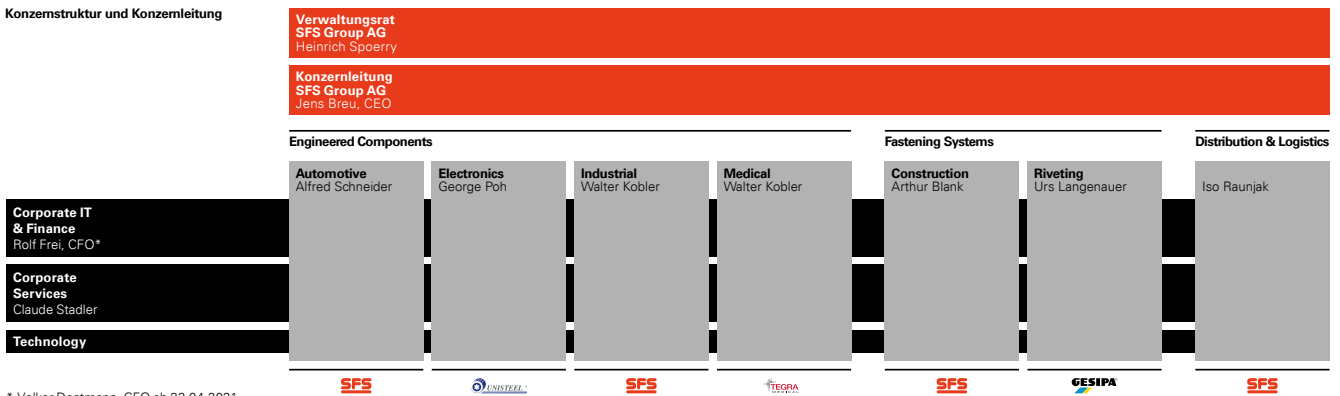
### 1.1 Konzernstruktur

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 (Valorenummer 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 2020 beläuft sich auf CHF 3'937.5 Mio. (Vj. 3'491.3).

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

	31.12.2020	31.12.2019
Gründerfamilien	54.9%	54.8%

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

Dem Verwaltungsrat sind mit Ausnahme der UBS Fund Management (Switzerland) AG (Aktienquote von 3.04%) per Bilanzstichtag keine (Vj. keine) weiteren im Aktienregister eingetragenen und stimmberechtigten Aktionäre und stimmrechtsverbundenen Aktionärsgruppen bekannt, deren Beteiligung 3% des ausgegebenen Kapitals bzw. der Stimmrechte übersteigen.

Die SFS Group AG hält keine eigenen Aktien. Die Offenlegungsmeldungen mit Aktionärsbeteiligungen werden auf der elektronischen Veröffentlichungsplattform der SIX Swiss Exchange AG publiziert. Sie können in der Datenbank für bedeutende Aktionäre der SIX Swiss Exchange AG eingesehen werden. Abrufbar unter: [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.

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

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

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

### **2.7 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 sechs (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: Nick Huber, Urs Kaufmann, Heinrich Spoerry, Thomas Oetterli, Bettina Stadler, Jörg Walther

---

**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 seit 2010
- Bucher Industries AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2006
- Frutiger AG, Präsident des Verwaltungsrats 2016–2020

## 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
- Gurit Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats 2006–2021
- 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 seit 2016
- Schindler Group, Head of China 2013–2016
- Schindler Group, Head of Europe North & East 2010–2013
- Mitglied der Schindler Konzernleitung seit 2010
- Schindler Group, Head of Switzerland 2006–2009
- Schindler Group seit 1994

## Qualifikationen

- Lic. oec., Universität Zürich 1996

---

**Bettina Stadler**

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

## Weitere Tätigkeiten

- 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

---

**Jörg Walther**

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

## Weitere Tätigkeiten

- Schärer Rechtsanwälte, Partner, seit 2010
- Swiss Steel Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2020
- 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, 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
- Resun AG, General Counsel und Leiter Corporate Services, Mitglied der Geschäftsleitung 2010–2012
- Novartis International AG, Rechtskonsulent, Leiter Recht M&A und Wettbewerbsrecht, Mitglied des Group Legal Executive Committee 2001–2009
- ABB Asea Brown Boveri AG, Group Vice President M&A 1999–2001
- ABB Schweiz AG, Rechtskonsulent 1995–1998
- Danzas Management AG, Rechtskonsulent und Leiter Recht 1991–1995

## Qualifikationen

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



### 3.2 Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

### 3.3 Zulässige weitere Tätigkeiten

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

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

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

### 3.4 Wahl und Amtszeit

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

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

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

### 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 eine (Vj. keine) ausserordentliche Verwaltungsratssitzungen statt. Drei Sitzungen dauerten weniger als zwei Stunden, sechs 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 Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Eine Stellvertretung ist nicht zulässig. Alle Beschlüsse und die Verhandlungen werden protokolliert. Das Protokoll ist vom Vorsitzenden und vom Protokollführer zu unterzeichnen und vom Verwaltungsrat zu genehmigen.

#### Lead Director

Der Verwaltungsrat hat Urs Kaufmann bis zur nächsten Generalversammlung als Lead Director gewählt. In seiner Funktion übernimmt er bei Verhinderung des Präsidenten den Vorsitz der Sitzungen des Verwaltungsrats. Der Lead Director führt die Sitzungen beim Ausstand des Präsidenten bei der Beratung und Beschlussfassung zu den Themen:

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

#### Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse

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

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

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 drei (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. drei) 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 Verwaltungsrat über Projekte entscheiden muss, werden dazu schriftliche Anträge gestellt.

### 3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

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

Das Management-Informationssystem der SFS Group funktioniert wie folgt: Quartalsweise, halbjährlich und jährlich werden jeweils Bilanz, Erfolgsrechnung, Cash Flow Rechnung sowie Kennzahlen der Führungseinheiten erstellt und konsolidiert. Dabei werden die Zahlen mit dem Vorjahr und mit dem Budget verglichen. Das Budget wird aufgrund

der Quartalsabschlüsse in Form einer Prognose auf seine Erreichbarkeit je Gesellschaft sowie konsolidiert überprüft. Der Verwaltungsrat erhält monatlich eine Übersicht zur konsolidierten Umsatzentwicklung und quartalsweise eine Einschätzung mit den Zahlen für das gesamte Geschäftsjahr.

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

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

Die interne Revision wird durch das Corporate Controlling und 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 – bedingt durch die COVID-19-bedingten Reiseeinschränkungen – keine (Vj. fünf) 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 Cyber Attacken
- 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 2020 aus zehn (Vj. zehn) Personen zusammen:

Per 1. August 2020 trat J. Mark King als Leiter der Division Medical zurück. Die Funktion wurde bis Ende 2020 interimsmässig von Jens Breu, CEO, wahrgenommen. Per 1. Januar 2021 übernimmt 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 wird die CFO Funktion an der Generalversammlung vom 22. April 2021 übernehmen.



Konzernleitung am 31.12.2020, von links: Iso Raunjak, George Poh, Urs Langenauer, Rolf Frei, Arthur Blank, Jens Breu, Walter Kobler, Claude Stadler, Alfred Schneider, (ohne Volker Dostmann)

---

**Jens Breu**

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

## Positionen im Unternehmen

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

## 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 ab Generalversammlung (GV) 2021
- Bei SFS seit 1. November 2020
- Schweizer Staatsbürger, geboren 1970

## Positionen im Unternehmen

- Mitglied der Konzernleitung seit 2020

## Weitere Tätigkeiten

- CFO bei Kistler Instruments Ltd 2018–2020
- CFO 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 2003–2021
- 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

---

**J. Mark King**

- Leiter Division Medical 2016 bis Juli 2020
- Bei SFS (Tegra Medical) seit 2012
- US-Staatsbürger, geboren 1965

## Positionen im Unternehmen

- Mitglied des Verwaltungsrats von verschiedenen SFS Gruppengesellschaften 2016–2020
- Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer von Tegra Medical 2014–2016
- Chief Operating Officer von Tegra Medical 2012–2014

## Weitere Tätigkeiten

- SafeCirc Clinic, New England, Mitglied des Verwaltungsrats seit 2019
- Clinical Innovations, Präsident des Verwaltungsrats und Chief Executive Officer 2009–2012
- Cardinal Health (früher Baxter Healthcare/Allegiance Healthcare) 1994–2003
- Johnson & Johnson Healthcare 1989–1994

## Qualifikationen

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

---

**Walter Kobler**

- Leiter Division Industrial seit 2014
- 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 Luftfahrt 2004–2014

## Qualifikationen

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

---

**Urs Langenauer**

- Leiter Division Riveting seit Juli 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 der Qualitätsmanagement 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 Services seit 2018
- Head of Corporate Communications und Investor Relations 2013–2017

## Weitere Tätigkeiten

- 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 23. April 2020 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, Thomas Illi, trägt seit der Generalversammlung 2016 die Verantwortung für das Revisionsmandat.

### 8.2 Revisionshonorar

Im Berichtsjahr gab der Konzern für die Prüfung der Jahresrechnung der SFS Group AG, des Konzerns und der Tochtergesellschaften rund CHF 0.6 Mio. (Vj. CHF 0.8 Mio.) an PricewaterhouseCoopers aus.

### 8.3 Zusätzliche Honorare

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

### 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 Revisionsergebnisse mit der Revisionsstelle. Im Berichtsjahr war die externe und interne Revision an vier (Vj. drei) Sitzungen des Audit Committees anwesend.

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

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

Das Audit Committee prüft die Zweckmässigkeit, den Umfang 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 Adhoc-Publizitätspflicht, d. h. der Pflicht zur Bekanntgabe potenziell kursrelevanter Informationen.

SFS pflegt den regelmässigen Dialog mit Investoren und den Medien. Dazu zählen die Medien- und Analystenkonferenz im März und im Juli, 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](http://www.sfs.com) sind folgende Informationen und Dokumente abrufbar:

[Investoreninformationen](#) →

[Organisationsreglement](#) →

[Statuten](#) →

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

[Finanzpublikationen](#) →

Corporate Communications/Investor Relations  
Claude Stadler  
Rosenbergsaustrasse 8  
CH-9435 Heerbrugg  
T +41 71 727 51 85  
[corporate.communications@sfs.com](mailto:corporate.communications@sfs.com)

## 10 Nichtanwendbarkeit/ Negativerklärung

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

# Vergütungs- bericht

Inhalt	50
Grundsätze des Vergütungssystems	50
Festlegungsverfahren	52
Vergütungen im Geschäftsjahr und im Vorjahr	53
Aktienbestand von Verwaltungsrat und Konzernleitung	55
Bericht der Revisionsstelle	56

# 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 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

Spesenentschädigung. 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 unselbständiger 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 für mindestens drei Jahre gesperrt.

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung wird unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Generalversammlung entrichtet. Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten auch eine Pauschalentschädigung für die Geschäfts- und Repräsentationsspesen in Übereinstimmung mit 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 (Management by Objective)-Prozess. 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 20 bis 40% 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 2020 waren dies wie im Geschäftsjahr 2019 auf Konzern-, Segment- und Divisionsstufe der Umsatz und die Höhe der EBIT-Marge.

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 ein Schwellenwert festgesetzt, 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 Ziele in die Zielvereinbarung mit ein. Hierunter fallen z.B. der Einsatz 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 variablen 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 Konzern- leitungs- mitglieder
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.

**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 2020 wurde kein Beteiligungsprogramm umgesetzt.

### 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 jäh-rlich 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 2020

Der Verwaltungsrat hat freiwillig aus Solidarität zu den Mitarbeitenden während den pandemiebedingten Massnahmen zeitlich befristet auf einen Teil seines Basissalärs verzichtet. Deshalb liegen die Werte des Basissalärs tiefer als im Vorjahr.

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien <sup>1</sup>	Sozial- leistungen <sup>2</sup>	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	192'500	1'800	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
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>562'500</b>	<b>4'300</b>	<b>325'725</b>	<b>128'758</b>	<b>1'016'983</b>

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

<sup>2</sup> Arbeitgeberbeiträge sowie durch den Arbeitgeber übernommene Arbeitnehmerbeiträge für Sozialleistungen.

### 4.2 Vergütung Verwaltungsrat 2019

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär in bar	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien <sup>1</sup>	Sozial- leistungen <sup>2</sup>	Total
Heinrich Spoerry, Präsident	213'000	1'500	132'225	43'577	388'802
Nick Huber	80'000	500	44'075	18'358	142'433
Urs Kaufmann	80'000	500	44'075	18'358	142'433
Thomas Oetterli	80'000	500	44'075	18'373	142'448
Bettina Stadler	80'000	500	44'075	18'358	142'433
Jörg Walther	80'000	500	44'075	18'373	142'448
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>613'000</b>	<b>4'000</b>	<b>352'600</b>	<b>135'397</b>	<b>1'100'997</b>

<sup>1</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Zuteilung der Anzahl Aktien am 7. Mai 2019 betrug CHF 88.15 je Aktie.

<sup>2</sup> Arbeitgeberbeiträge sowie durch den Arbeitgeber übernommene Arbeitnehmerbeiträge für Sozialleistungen.

### 4.3 Vergütung Konzernleitung 2020

Die Konzernleitung hat freiwillig aus Solidarität zu den Mitarbeitenden während den pandemiebedingten Massnahmen zeitlich befristet auf einen Teil ihres Basissalärs verzichtet.

Die Zielerreichung der variablen Barvergütung der Konzernleitung lag insgesamt im Bereich zwischen 62% und 111%.

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 Pandemie wurde das Marktumfeld je nach Division als schwierig bis sehr schwierig beurteilt. Die Strategieumsetzung ist in allen Bereichen insgesamt auf Kurs und die finanzielle Situation des Unternehmens und die Zukunftsperspektiven werden als positiv eingeschätzt. Daraus abgeleitet ergaben sich individuelle Aktienfaktoren zwischen 1.0 und 1.5.

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

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

<sup>3</sup> Zum Ende der Berichtsperiode bestand die Konzernleitung aus 9 Mitgliedern (CEO nicht eingerechnet).

### 4.4 Vergütung Konzernleitung 2019

In CHF ausser Anzahl Aktien	Basissalär brutto in bar	Variable Barvergütung brutto	Anzahl SFS Aktien	Wert SFS Aktien brutto <sup>1</sup>	Weitere Leistungen <sup>2</sup>	Total
Jens Breu, CEO	559'000	208'000	2'500	233'271	120'805	1'121'076
Übrige Mitglieder der Konzernleitung <sup>3</sup>	2'928'820	827'143	6'214	592'289	508'409	4'856'661
<b>Total Konzernleitung</b>	<b>3'487'820</b>	<b>1'035'143</b>	<b>8'714</b>	<b>825'560</b>	<b>629'214</b>	<b>5'977'737</b>

<sup>1</sup> Der Kurswert der SFS Aktien zum Zeitpunkt der Festlegung der Anzahl Aktien anlässlich der Verwaltungsratssitzung vom 25. Februar 2020 betrug CHF 84.85 je Aktie. Für den Bruttoausweis wurden die Arbeitnehmerbeiträge für die Sozialleistungen dazugerechnet. Von den genehmigten 8'714 Aktien wurden effektiv 8'557 Aktien zugeteilt.

<sup>2</sup> Arbeitgeberbeiträge für Sozialleistungen und Beiträge für die berufliche Vorsorge.

<sup>3</sup> Zum Ende der Berichtsperiode bestand die Konzernleitung aus 9 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 <b>31.12.2020</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2019
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	201'260	199'460
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied	114'652	114'152
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	10'260	9'760
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	8'260	7'760
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied	392'400	391'900
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'140	4'640
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>731'972</b>	<b>727'672</b>

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

### 5.2 Konzernleitung

	Anzahl Aktien am <b>31.12.2020</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2019
Arthur Blank, Leiter Division Construction	13'705	15'580
Jens Breu, Chief Executive Officer	25'810	15'310
Volker Dostmann, seit 1. November 2020, CFO ab GV 2021	–	n/a
Rolf Frei, Chief Financial Officer	50'610	49'710
J. Mark King, Leiter Division Medical bis 1. August 2020	n/a	1'400
Walter Kobler, Leiter Divisionen Industrial, Leiter Division Medical seit 1. Januar 2021	21'625	22'000
Urs Langenauer, Leiter Division Riveting	3'256	3'100
George Poh, Leiter Division Electronics	46'724	55'661
Iso Raunjak, Leiter Segment Distribution & Logistik seit 1. Januar 2020	60	n/a
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	17'985	17'360
Claude Stadler, Leiter Corporate Services	391'580	391'080
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics bis 31. Dezember 2019	n/a	7'391
<b>Total Konzernleitung</b>	<b>571'355</b>	<b>578'592</b>

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

# Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der SFS Group AG

Heerbrugg, Gemeinde Widnau

Wir haben das Kapitel 4 des Vergütungsbericht der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

## Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

## Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV entspricht.


Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 bis 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

## Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der SFS Group AG für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi

Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Gianluca Galasso

Revisionsexperte

St. Gallen, 4. März 2021

# Finanzbericht

## **Konzernrechnung SFS Group**

Konsolidierte  
Erfolgsrechnung 58

Konsolidierte  
Bilanz 59

Konsolidierter  
Eigenkapitalnachweis 60

Konsolidierte  
Cash Flow Rechnung 61

Anhang 63

Bericht der  
Revisionsstelle 93

**Jahresrechnung  
SFS Group AG 99**

**Informationen  
für Aktionäre 108**

## Konsolidierte Erfolgsrechnung

In Mio. CHF	Anhang	2020	%	2019	%	+/-%
<b>Nettoumsatz</b>	2.2	<b>1'707.1</b>	<b>100.0%</b>	1'782.1	100.0%	-4.2%
Andere betriebliche Erträge	2.3	17.4		32.6		
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen		-9.9		-3.7		
Materialaufwand		-636.3		-641.2		
<b>Deckungsbeitrag</b>		<b>1'078.3</b>	<b>63.2%</b>	1'169.8	65.6%	-7.8%
Personalaufwand	2.4	-495.1		-550.6		
Andere betriebliche Aufwendungen	2.5	-255.6		-287.5		
Abschreibung Sachanlagen	3.4	-96.5		-91.9		
Amortisation immaterielle Anlagen	3.5	-3.7		-3.5		
<b>Total Betriebsaufwand</b>		<b>-850.9</b>	<b>-49.9%</b>	-933.5	-52.3%	-8.8%
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>227.4</b>	<b>13.3%</b>	236.3	13.3%	-3.8%
Finanzergebnis	2.6	-7.6		-6.5		
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		0.5		-0.1		
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>220.3</b>	<b>12.9%</b>	229.7	12.9%	-4.1%
Ertragssteuern	2.7	-35.5		-23.2		
<b>Konzerngewinn</b>		<b>184.8</b>	<b>10.8%</b>	206.5	11.6%	-10.5%
Minderheitsanteile		0.9		1.2		
SFS Aktionäre		183.9		205.3		
<b>Gewinn je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF) unverwässert und verwässert</b>	4.6	<b>4.90</b>		5.47		-10.4%

Der Anhang auf den Seiten 63 bis 92 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

## Konsolidierte Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2020	%	31.12.2019	%	+/-%
Flüssige Mittel	4.1	187.7		130.7		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.1	336.0		313.3		
Sonstige kurzfristige Forderungen	3.2	30.7		35.7		
Vorräte	3.3	320.1		341.1		
Aktive Rechnungsabgrenzungen		15.8		12.2		
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>890.3</b>	<b>52.9%</b>	833.0	50.8%	6.9%
Sachanlagen	3.4	701.6		710.0		
Immaterielle Anlagen	3.5	16.7		13.6		
Finanzanlagen	4.2	40.3		47.4		
Latente Steuerguthaben	3.11	35.2		34.6		
<b>Anlagevermögen</b>		<b>793.8</b>	<b>47.1%</b>	805.6	49.2%	-1.5%
<b>Aktiven</b>		<b>1'684.1</b>	<b>100.0%</b>	1'638.6	100.0%	2.8%

Passiven in Mio. CHF	Anhang	31.12.2020	%	31.12.2019	%	+/-%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.7	136.0		117.9		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	1.8		9.8		
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.8	54.1		54.6		
Passive Rechnungsabgrenzungen		88.4		89.3		
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>280.3</b>	<b>16.6%</b>	271.6	16.6%	3.2%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	41.7		52.2		
Vorsorgeverpflichtungen	3.9	10.1		6.0		
Langfristige Rückstellungen	3.10	12.8		14.6		
Latente Steuerverbindlichkeiten	3.11	61.0		57.0		
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>		<b>125.6</b>	<b>7.5%</b>	129.8	7.9%	-3.2%
<b>Fremdkapital</b>		<b>405.9</b>	<b>24.1%</b>	401.4	24.5%	1.1%
Aktienkapital		3.8		3.8		
Kapitalreserven		11.5		11.5		
Gewinnreserven		1'246.0		1'205.5		
<b>Eigenkapital SFS Aktionäre</b>	4.6	<b>1'261.3</b>	<b>74.9%</b>	1'220.8	74.5%	3.3%
Minderheitsanteile		16.9		16.4		
<b>Eigenkapital</b>		<b>1'278.2</b>	<b>75.9%</b>	1'237.2	75.5%	3.3%
<b>Passiven</b>		<b>1'684.1</b>	<b>100.0%</b>	1'638.6	100.0%	2.8%

Der Anhang auf den Seiten 63 bis 92 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

## Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

In Mio. CHF	Anhang	Aktienkapital	Kapitalreserven	Goodwill verrechnet	Cash flow hedging	Währungsdifferenzen	Übrige Gewinnreserven	Gewinnreserven	Eigenkapital SFS Aktionäre	Minderheitsanteile	Eigenkapital
<b>Stand 1.1.2019</b>		<b>3.8</b>	<b>73.8</b>	-912.8	1.2	-11.1	2'027.2	<b>1'104.5</b>	<b>1'182.1</b>	<b>22.5</b>	<b>1'204.6</b>
Effekt aus Cash Flow Hedging		-	-	-	-0.5	-	-	<b>-0.5</b>	<b>-0.5</b>	-	<b>-0.5</b>
Zugang Konsolidierungskreis	5.1	-	-	-70.0	-	-	-	<b>-70.0</b>	<b>-70.0</b>	-	<b>-70.0</b>
Veränderung Minderheiten	5.1	-	-	-1.9	-	-	3.5	<b>1.6</b>	<b>1.6</b>	<b>-5.4</b>	<b>-3.8</b>
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	-21.0	-	<b>-21.0</b>	<b>-21.0</b>	<b>-0.3</b>	<b>-21.3</b>
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	205.3	<b>205.3</b>	<b>205.3</b>	<b>1.2</b>	<b>206.5</b>
Dividende für 2018		-	<b>-62.3</b>	-	-	-	-12.7	<b>-12.7</b>	<b>-75.0</b>	<b>-1.6</b>	<b>-76.6</b>
Übrige Veränderungen		-	-	-	-	-	-1.7	<b>-1.7</b>	<b>-1.7</b>	-	<b>-1.7</b>
<b>Stand 31.12.2019</b>		<b>3.8</b>	<b>11.5</b>	-984.7	0.7	-32.1	2'221.6	<b>1'205.5</b>	<b>1'220.8</b>	<b>16.4</b>	<b>1'237.2</b>
Effekt aus Cash Flow Hedging		-	-	-	-0.3	-	-	<b>-0.3</b>	<b>-0.3</b>	-	<b>-0.3</b>
Zugang Konsolidierungskreis	5.1	-	-	-29.7	-	-	-	<b>-29.7</b>	<b>-29.7</b>	-	<b>-29.7</b>
Veränderung Minderheiten	5.1	-	-	-1.2	-	-	-	<b>-1.2</b>	<b>-1.2</b>	<b>0.0</b>	<b>-1.2</b>
Währungsdifferenzen		-	-	-	-	-44.6	-	<b>-44.6</b>	<b>-44.6</b>	<b>-0.1</b>	<b>-44.7</b>
Konzerngewinn		-	-	-	-	-	183.9	<b>183.9</b>	<b>183.9</b>	<b>0.9</b>	<b>184.8</b>
Dividende für 2019		-	-	-	-	-	-67.5	<b>-67.5</b>	<b>-67.5</b>	<b>-0.3</b>	<b>-67.8</b>
Übrige Veränderungen		-	-	-	-	-	-0.1	<b>-0.1</b>	<b>-0.1</b>	-	<b>-0.1</b>
<b>Stand 31.12.2020</b>		<b>3.8</b>	<b>11.5</b>	-1'015.6	0.4	-76.7	2'337.9	<b>1'246.0</b>	<b>1'261.3</b>	<b>16.9</b>	<b>1'278.2</b>

Der Anhang auf den Seiten 63 bis 92 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.

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



## Konsolidierte Cash Flow Rechnung

In Mio. CHF	Anhang	2020	2019	+/-%
Konzerngewinn		184.8	206.5	
Ertragssteuern		35.5	23.2	
Finanzergebnis		7.1	6.5	
Abschreibungen/Amortisationen	3.4/3.5	100.2	95.4	
Bezahlte Zinsen	2.6	-1.9	-5.0	
Bezahlte Ertragssteuern		-31.8	-44.5	
Veränderungen von fondsunwirksamen Rückstellungen und Wertberichtigungen		8.9	-0.6	
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-0.2	1.6	
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen des Anlagevermögens		-3.6	-15.6	
<b>Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>		<b>299.0</b>	<b>267.5</b>	<b>11.8%</b>
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-29.3	2.8	
Veränderung sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		-1.7	-0.7	
Veränderung Vorräte		12.3	7.3	
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		21.0	-5.1	
Veränderung sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		-4.9	5.8	
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-2.6	10.1	
<b>Geldzufluss aus Betriebstätigkeit</b>		<b>296.4</b>	<b>277.6</b>	<b>6.8%</b>
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	3.4	-98.4	-114.5	
Einzahlungen aus Devestitionen von Sachanlagen		6.6	21.7	
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	3.5	-5.7	-2.2	
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	5.1	-59.5	-95.4	
Veränderung von Aktivdarlehen		8.2	0.7	
Auszahlung an/Dividenden von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		0.2	-2.5	
Zins- und Wertschrifteneinnahmen		1.0	1.6	
<b>Geldabfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-147.6</b>	<b>-190.6</b>	<b>-22.6%</b>
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		-7.8	-11.2	
Aufnahme/Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		-10.5	4.0	
Dividende an die Aktionäre		-67.5	-75.0	
Dividende an die Minderheitsaktionäre		-	-1.6	
<b>Geldabfluss/Geldzufluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-85.8</b>	<b>-83.8</b>	
Umrechnungsdifferenz bei flüssigen Mitteln		-6.0	-2.2	
<b>Veränderung von flüssigen Mitteln</b>		<b>57.0</b>	<b>1.0</b>	
Flüssige Mittel Anfangsbestand	4.1	130.7	129.7	
<b>Flüssige Mittel Schlussbestand</b>	4.1	<b>187.7</b>	130.7	

Der Anhang auf den Seiten 63 bis 92 ist integrierter Bestandteil der Konzernrechnung.



## Anhang

<b>1</b>	<b>Allgemeine Information</b>	<b>64</b>
1.1	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	64
1.2	Konsolidierungsgrundsätze und Währungsumrechnung	64
1.3	Wesentliche Annahmen und Einschätzungen	65
1.4	COVID-19 Pandemie	65
<b>2</b>	<b>Performance</b>	<b>65</b>
2.1	Segmentinformationen	65
2.2	Nettoumsatz	70
2.3	Andere betriebliche Erträge	70
2.4	Personalaufwand	71
2.5	Andere betriebliche Aufwendungen	71
2.6	Finanzergebnis	72
2.7	Ertragssteuern	72
<b>3</b>	<b>Eingesetztes Betriebskapital</b>	<b>73</b>
3.1	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	73
3.2	Sonstige kurzfristige Forderungen	74
3.3	Vorräte	74
3.4	Sachanlagen	75
3.5	Immaterielle Anlagen	77
3.6	Theoretischer Anlagespiegel Goodwill	78
3.7	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	79
3.8	Sonstige Verbindlichkeiten	79
3.9	Vorsorgeverpflichtungen	79
3.10	Rückstellungen	81
3.11	Latente Steuerguthaben (-)/-verbindlichkeiten (+)	82
<b>4</b>	<b>Finanzierung und Risikomanagement</b>	<b>83</b>
4.1	Flüssige Mittel	83
4.2	Finanzanlagen	84
4.3	Finanzverbindlichkeiten	84
4.4	Leasing	86
4.5	Weitere Ausserbilanzgeschäfte	86
4.6	Eigenkapital und Ergebnis je Aktie	87
4.7	Derivative Finanzinstrumente	88
4.8	Währungskurse	88
<b>5</b>	<b>Konzernstruktur</b>	<b>89</b>
5.1	Veränderungen im Konsolidierungskreis	89
5.2	Beteiligungsgesellschaften	90
5.3	Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen	92
<b>6</b>	<b>Ereignisse nach dem Bilanzstichtag</b>	<b>92</b>

# 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 bei Warenvorräten und Anlageverkäufen werden eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Auf den Zeitpunkt der Erstkonsolidierung werden die bestehenden Aktiven und Passiven der erworbenen Gesellschaften nach konzernerheitlichen 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, bei denen die SFS Group einen bedeutenden Einfluss ausübt, werden als Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) oder Assoziierte bezeichnet. Die gemeinschaftliche Führung in Joint Ventures ist vertraglich geregelt. Wichtige Entscheide in der Finanz- und Geschäftspolitik sowie in der Führung des Unternehmens können nur gemeinsam getroffen werden. 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 angenäherten 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.

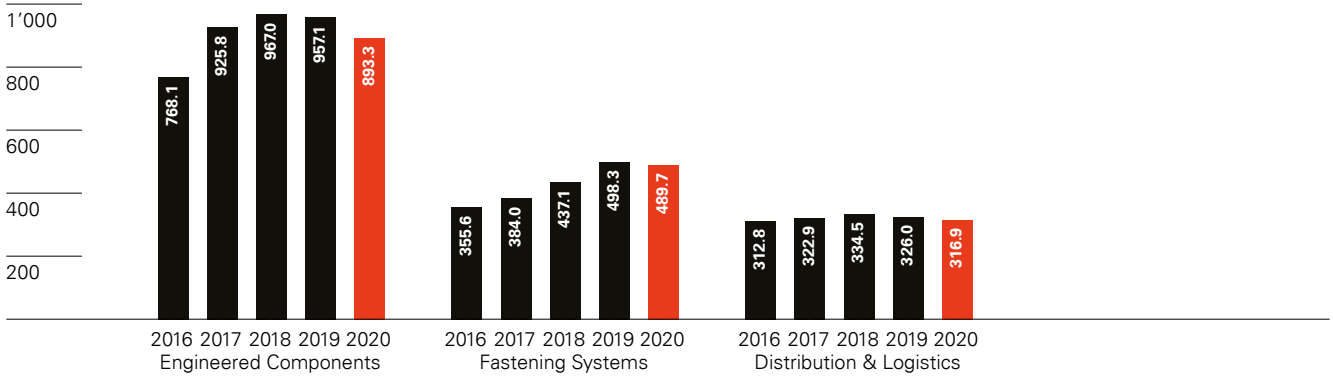
Die Segmentaktiven enthalten alle direkt zuteilbaren Vermögenswerte wie Forderungen, Vorräte, Aktive Rechnungsabgrenzungen, Sachanlagen, Immaterielle Anlagen und Latente Steuerguthaben. Finanzanlagen sind keinem Segment zugeteilt. Die Segmentpassiven umfassen alle direkt zuteilbaren Verbindlichkeiten,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

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



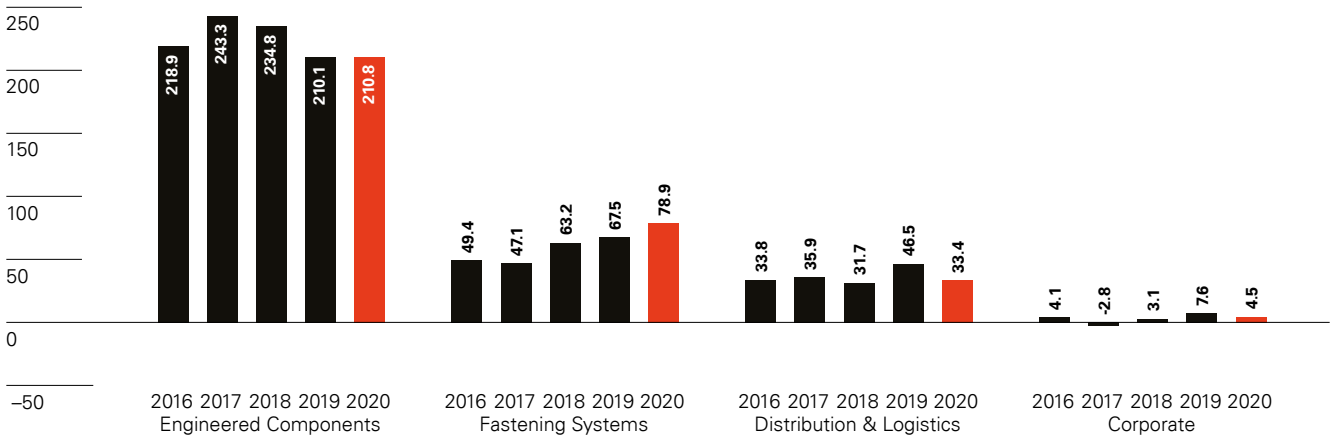
### Umsätze mit Dritten

in Mio. CHF



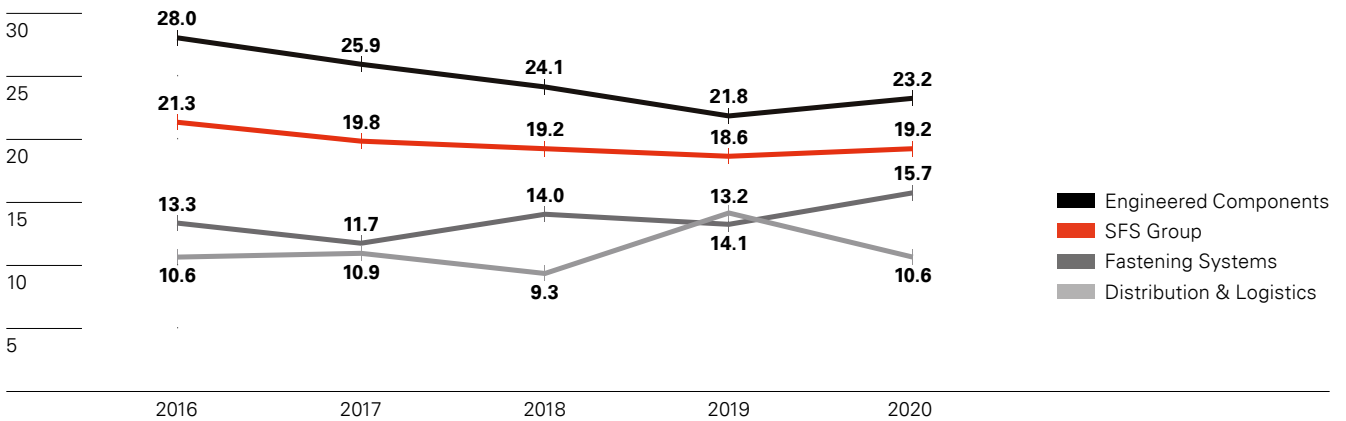
### EBITDA

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., 2017 CHF 7.3 Mio. und 2016 CHF 4.2 Mio. Buchgewinne

<b>2020</b>	Anhang	Engineered Components	Fastening Systems	Distribution & Logistics	Corporate	Total SFS Group
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
<b>Nettoumsatz</b>	2.2	<b>910.4</b>	<b>500.7</b>	<b>321.6</b>	<b>–25.6</b>	<b>1'707.1</b>
<b>EBITDA</b>		<b>210.8</b>	<b>78.6</b>	<b>34.1</b>	<b>4.1</b>	<b>327.6</b>
In % vom Nettoumsatz		23.2	15.7	10.6		19.2
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>141.2</b>	<b>59.7</b>	<b>28.7</b>	<b>–2.2</b>	<b>227.4</b>
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

#### 2019

Umsatz mit Dritten	2.2	957.1	498.3	326.0	–	1'781.4
Wachstum zu Vorjahr in %		–1.0	14.0	–2.5	–	2.5
<b>Nettoumsatz</b>	2.2	<b>964.2</b>	<b>511.5</b>	<b>330.9</b>	<b>–24.5</b>	<b>–1'782.1</b>
<b>EBITDA</b>		<b>210.1</b>	<b>67.5</b>	<b>46.5</b>	<b>7.6</b>	<b>331.7</b>
In % vom Nettoumsatz		21.8	13.2	14.1		18.6
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>147.0</b>	<b>47.1</b>	<b>40.5</b>	<b>1.7</b>	<b>236.3</b>
In % vom Nettoumsatz		15.2	9.2	12.3		13.3
Investitionen		94.1	17.4	2.3	2.9	116.7
Betriebliche Aktiven		893.2	360.7	154.7	51.2	1'459.8
Betriebliche Passiven		187.8	72.3	32.0	47.3	339.4
Eingesetztes Betriebskapital		705.4	288.4	122.7	3.9	1'120.4
Davon Nettoumlaufvermögen		241.4	139.9	83.7	–25.1	439.9

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

Nach Regionen gegliederte Umsätze	Anhang	2020	%	2019	%
Schweiz		332.2	19.5	346.0	19.4
Deutschland		231.0	13.6	270.6	15.2
Übriges Europa		372.1	21.8	423.7	23.8
Amerika		386.9	22.7	384.5	21.6
China		266.2	15.6	234.1	13.1
Übriges Asien		111.5	6.5	117.5	6.6
Afrika, Australien		5.0	0.3	5.0	0.3
<b>Umsatz mit Dritten</b>	2.2	<b>1'704.9</b>	<b>100.0</b>	1'781.4	100.0
Nicht zuordenbare Posten		2.2		0.7	
<b>Total Nettoumsatz</b>	2.2	<b>1'707.1</b>		1'782.1	

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	2020	%	2019	%
Automobilindustrie		368.0	21.6	434.6	24.4
Bauindustrie		530.5	31.1	528.1	29.6
Elektro- und Elektronikindustrie		356.6	20.9	334.1	18.8
Medizinalindustrie		131.1	7.7	132.8	7.5
Übrige Industrien		318.7	18.7	351.8	19.7
<b>Umsatz mit Dritten</b>	2.2	<b>1'704.9</b>	<b>100.0</b>	1'781.4	100.0
Nicht zuordenbare Posten		2.2		0.7	
<b>Total Nettoumsatz</b>	2.2	<b>1'707.1</b>		1'782.1	

## Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

Erfolgsrechnung	Anhang	2020	2019
<b>Betriebserfolg (EBIT)</b>		<b>227.4</b>	236.3
Finanzergebnis	2.6	-7.6	-6.5
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		0.5	-0.1
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>220.3</b>	229.7

### Aktiven

<b>Betriebliche Aktiven</b>		<b>1'456.0</b>	1'459.9
+ Flüssige Mittel	4.1	187.7	130.7
+ Derivative Finanzinstrumente	4.7	0.1	0.6
+ Finanzanlagen	4.2	40.3	47.4
<b>Aktiven</b>		<b>1'684.1</b>	1'638.6

### Passiven

<b>Betriebliche Passiven</b>		<b>362.4</b>	339.4
+ Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	1.8	9.8
+ Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4.3	41.7	52.2
<b>Fremdkapital</b>		<b>405.9</b>	401.4
<b>Eigenkapital (Nettoaktiven)</b>		<b>1'278.2</b>	1'237.2

**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.

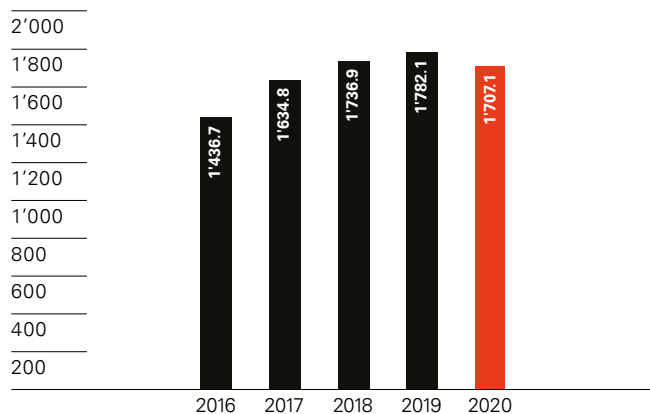
Der Bereich Technology stellt in den Produktionswerken den Technology- und Know-how-Transfer sicher. Verfahren, Prozesse und Best Practices werden ausgetauscht und weiterentwickelt. Eine einheitliche Investitionspolitik und ein spezialisierter Maschinenbau für den Eigenbedarf runden das Profil ab.

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

## 2.2 Nettoumsatz

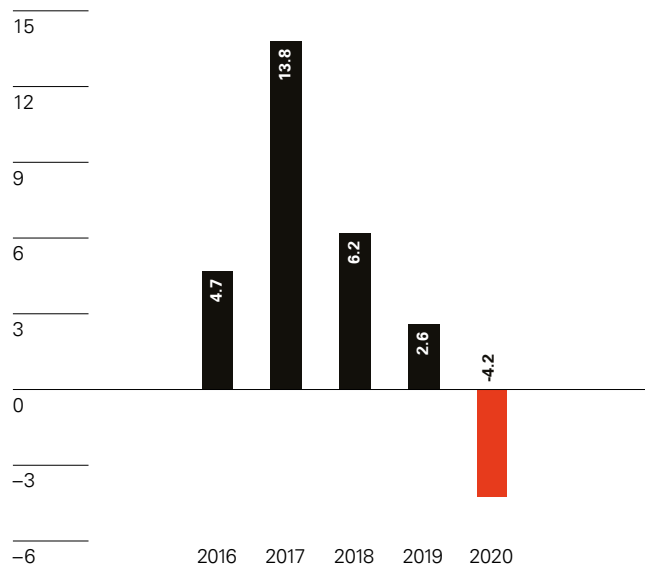
### Nettoumsatz

in Mio. CHF



### Wachstum Nettoumsatz

in %



	2020	2019	+/- %
Umsatz mit Dritten	1'704.9	1'781.4	-4.3
Übrige Posten	2.2	0.7	
<b>Nettoumsatz</b>	<b>1'707.1</b>	1'782.1	-4.2

Der Umsatz mit Dritten hat um 4.3% abgenommen (Vj. 2.5 zugenommen). Der Wachstumsbeitrag aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ist 3.0% (Vj. 4.4). Bei vergleichbarem Konsolidierungskreis und unter Ausklammerung von Währungseffekten ist der Umsatz um 3.2% geschrumpft (Vj. um 0.6 geschrumpft). Der Währungseffekt macht -4.1% (Vj. -1.3) 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

	2020	2019
Dienstleistungsertrag	6.9	8.1
Mietertrag Immobilien	0.5	0.7
Anlagenbau und Eigenleistungen	5.7	7.4
Buchgewinn auf Anlagenabgängen	4.3	16.4
<b>Total</b>	<b>17.4</b>	32.6

Die SFS Group hat im Jahr 2020 ein Projekt zur Erneuerung des ERP auf SAP S/4 HANA gestartet. Die aktivierbaren Eigenleistungen werden kapitalisiert.

## 2.4 Personalaufwand

	2020	2019
Löhne und Gehälter	392.9	431.6
Erfolgsbeteiligung	7.0	7.9
Sozialleistungen	84.6	87.9
Übriger Personalaufwand	10.6	23.2
<b>Total</b>	<b>495.1</b>	<b>550.6</b>

Im Personalaufwand sind 2020 weltweit Beiträge aus staatlichen Unterstützungsprogrammen und weiteren internen Massnahmen von CHF 39.0 Mio. verrechnet. 2019 sind im Personalaufwand Sondereffekte infolge Umzug nach CN-Nantong von CHF 11.6 Mio. enthalten.

### Aktienbasierte Mitarbeitenden Kompensation

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

Zusätzlich führt SFS ungefähr alle zwei Jahre ein Aktienkaufprogramm für ausgewählte Mitarbeitende durch. Dabei werden Aktien der SFS Group AG an Organmitglieder, Kadermitarbeitende und Spezialisten mit einem Einschlag verkauft. Der Einschlag wird der Erfolgsrechnung belastet. Das letzte Aktienkaufprogramm fand 2018 statt.

## 2.5 Andere betriebliche Aufwendungen

	2020	2019
Werkzeuge, Energie, Unterhalt	127.6	146.4
Verkaufs- und Vertriebskosten	81.1	92.1
Sonstiger Betriebsaufwand	46.9	49.0
<b>Total</b>	<b>255.6</b>	<b>287.5</b>

In den anderen betrieblichen Aufwendungen sind 2019 Sondereffekte infolge Umzug nach CN-Nantong von CHF 3.1 Mio. enthalten.

Im Sonstigen Betriebsaufwand sind in der Berichtsperiode operative Leasingaufwendungen im Betrag von CHF 15.2 Mio. (Vj. 16.0) enthalten. Die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung betragen CHF 44.5 Mio. (Vj. 44.4). 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 nicht erfüllt.



## 2.6 Finanzergebnis

	2020	2019
Zinsaufwand	-1.9	-4.8
Währungsverluste auf Finanzanlagen	-6.6	-3.2
<b>Finanzaufwand</b>	<b>-8.5</b>	<b>-8.0</b>
Zinsertrag	0.9	1.5
<b>Finanzertrag</b>	<b>0.9</b>	<b>1.5</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-7.6</b>	<b>-6.5</b>

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

	2020	2019
Laufender Steueraufwand	31.3	37.7
Latenter Steueraufwand (+)/-ertrag (-)	4.2	-14.5
<b>Ertragssteuern</b>	<b>35.5</b>	<b>23.2</b>
<b>Überleitung</b>		
Gewinn vor Ertragssteuern	220.3	229.7
Erwarteter Steuersatz	14.5%	14.5%
<b>Erwarteter Steueraufwand</b>	<b>31.9</b>	<b>33.3</b>
Abweichende Steuersätze	9.7	10.6
Steuersatzänderung bei den latenten Steuern	0.1	-5.9
Nicht steuerwirksame Posten	-3.1	-0.4
Änderungen bei Verlustvorträgen	0.1	0.1
Steuerliche Goodwill-Amortisation	0.2	-12.7
Vorjahres und übrige Posten	-3.4	-1.8
<b>Ertragssteuern</b>	<b>35.5</b>	<b>23.2</b>
<b>Effektiver Steuersatz</b>	<b>16.1%</b>	<b>10.1%</b>

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.

Die Reduktion des Steuersatzes in der Schweiz führte in der Vorjahresperiode zu einer erfolgswirksamen Auflösung von latenten Steuerrückstellungen im Umfang von CHF 5.9 Mio. Die deutliche Leistungssteigerung der nordamerikanischen Aktivitäten ermöglichte die zusätzliche Nutzung von steuerlichen Goodwill-Amortisationen und in kleinem Umfang von Verlustvorträgen von CHF 11.3 Mio. netto. Insgesamt betragen die Sondereffekte im 2019 CHF 17.2 Mio.

### 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

	2020	2019
Gegenüber Dritten	337.2	315.8
Gegenüber Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen	1.0	0.5
Gegenüber nahestehenden Personen	0.3	0.3
Wertberichtigungen	-2.5	-3.3
<b>Total</b>	<b>336.0</b>	313.3

<b>Altersstruktur</b>	2020	2019
Nicht fällig	285.9	256.1
Überfällig 1 bis 30 Tage	40.9	43.8
Überfällig 31 bis 90 Tage	9.8	14.2
Überfällig mehr als 91 Tage	1.9	2.5
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)</b>	<b>338.5</b>	316.6
Wertberichtigungen	-2.5	-3.3
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)</b>	<b>336.0</b>	313.3

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

### 3.2 Sonstige kurzfristige Forderungen

	2020	2019
Mehrwert- und Verrechnungssteuer	13.7	16.1
Sonstige Guthaben	16.9	19.0
Derivative Finanzinstrumente	0.1	0.6
<b>Total</b>	<b>30.7</b>	<b>35.7</b>

### 3.3 Vorräte

	2020	2019
Rohmaterial	35.5	37.6
Hilfs- und Betriebsstoffe	12.0	8.4
Halbfabrikate	76.1	86.0
Fertigfabrikate inkl. Handelswaren	247.8	253.7
Wertberichtigungen	-51.3	-44.6
<b>Total</b>	<b>320.1</b>	<b>341.1</b>

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 1.1.2019	6.1	644.2	1'047.3	82.9	1'780.5
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	0.9	0.6	–	1.5
Zugänge	1.0	16.6	56.1	40.8	114.5
Abgänge	–0.8	–27.9	–50.0	–	–78.7
Umgliederungen	–	34.1	39.6	–74.3	–0.6
Umrechnungsdifferenzen	0.2	–10.0	–15.1	–0.9	–25.8
Anschaffungswert 31.12.2019	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
<b>Anschaffungswert 31.12.2020</b>	<b>6.5</b>	<b>674.4</b>	<b>1'118.3</b>	<b>37.5</b>	<b>1'836.7</b>
Kumulative Abschreibungen 1.1.2019	–	–356.6	–717.4	–	–1'074.0
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	–23.1	–68.8	–	–91.9
Planmässige Abschreibungen	–	22.6	50.0	–	72.6
Abgänge	–	–0.2	0.2	–	–
Umrechnungsdifferenzen	–	4.2	7.7	–	11.9
Kumulative Abschreibungen 31.12.2019	–	–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
<b>Kumulative Abschreibungen 31.12.2020</b>	<b>–</b>	<b>–373.2</b>	<b>–761.9</b>	<b>–</b>	<b>–1'135.1</b>
Buchwert 1.1.2019	6.1	287.6	329.9	82.9	706.5
Buchwert 31.12.2019	6.5	304.8	350.2	48.5	710.0
<b>Buchwert 31.12.2020</b>	<b>6.5</b>	<b>301.2</b>	<b>356.4</b>	<b>37.5</b>	<b>701.6</b>

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten abzüglich der Abschreibungen bilanziert. Wertvermehrende 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:

<b>Bauten</b>	Jahre
Gebäude	20–33
Gebäudetechnik	10–15

<b>Anlagen und Einrichtungen</b>	Jahre
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.

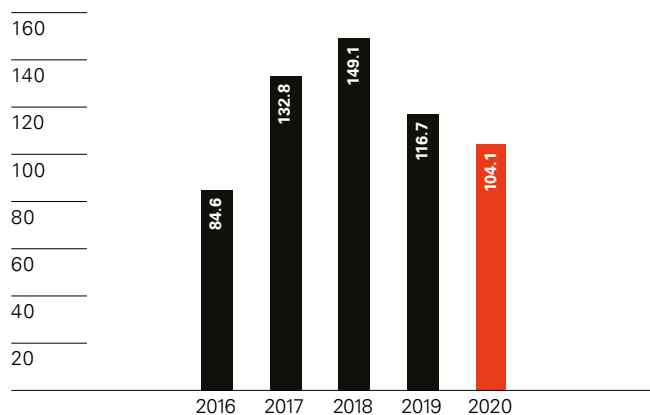
Im Buchwert von Anlagen in Bau sind Anzahlungen an Lieferanten von CHF 11.3 Mio. (Vj. 16.5) enthalten.

Zur Sicherung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden sind Aktiven mit Buchwert von CHF 26.6 Mio. (Vj. 25.9) für eine Kreditlimite von CHF 8.5 Mio. (Vj. 17.0) belastet. Von dieser sind CHF 0.2 Mio. (Vj. 10.0) beansprucht.

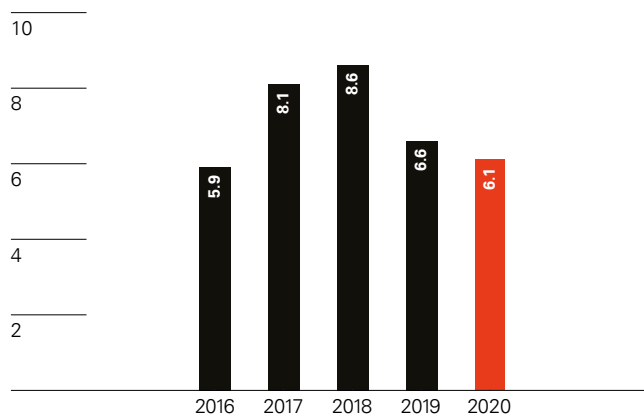
Die SFS Group hat finanzielle Verpflichtungen für den Kauf und sich in Bau befindlichen Sachanlagen von CHF 16.5 Mio. (Vj. 22.5).

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

	Kunden Marken Technologie	Software	Software in Entwicklung	Baurechte Patente	Total
Anschaffungswert 1.1.2019	298.3	72.6	–	3.3	374.2
Zugänge	–	2.2	–	–	2.2
Abgänge	–	–0.9	–	–	–0.9
Ausbuchungen	–301.0	–	–	–	–301.0
Umgliederungen	–	0.6	–	–	0.6
Umrechnungsdifferenzen	2.7	–0.5	–	–0.1	2.1
Anschaffungswert 31.12.2019	–	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
<b>Anschaffungswert 31.12.2020</b>	–	<b>77.1</b>	<b>3.3</b>	<b>3.1</b>	<b>83.5</b>
Kumulative Amortisationen 1.1.2019	–298.3	–60.0	–	–0.5	–359.4
Planmässige Abschreibungen	–	–3.4	–	–0.1	–3.5
Abgänge	–	0.6	–	–	0.6
Ausbuchungen	301.0	–	–	–	–301.0
Umrechnungsdifferenzen	–2.7	0.3	–	0.1	–2.3
Kumulative Amortisationen 31.12.2019	–	–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
<b>Kumulative Amortisationen 31.12.2020</b>	–	<b>–66.2</b>	–	<b>–0.6</b>	<b>–66.8</b>
Buchwert 1.1.2019	–	12.0	–	2.8	14.8
Buchwert 31.12.2019	–	10.9	–	2.7	13.6
<b>Buchwert 31.12.2020</b>	–	<b>10.9</b>	<b>3.3</b>	<b>2.5</b>	<b>16.7</b>
Selbst erarbeitete immaterielle Werte	–	–	1.1	–	1.1
Erworbene immaterielle Werte	–	10.9	2.2	2.5	15.6

Die erworbenen immateriellen Werte in der Spalte «Kunden, Marken, Technologie» beinhalten die Vermögenswerte aus der Akquisition Unisteel Technology. Diese sind vollständig amortisiert und wurden im Vorjahr ausgebucht.

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

Personenbezogene immaterielle Werte werden über fünf Jahre amortisiert.



Selbst erarbeitete immaterielle Werte werden nur aktiviert wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind: Das Anlagegut ist identifizierbar 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 2020 CHF 5.4 Mio. (Vj. 0.6) 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.

	<b>2020</b>	2019
Anschaffungswert 1.1.	314.1	248.8
Zugänge	30.9	71.9
Umrechnungsdifferenzen	-34.9	-6.6
Anschaffungswert 31.12.	310.1	314.1
Kumulative Amortisationen 1.1.	-179.2	-125.1
Planmässige Amortisationen	-60.1	-57.8
Umrechnungsdifferenzen	16.1	3.7
Kumulative Amortisationen 31.12.	-223.2	-179.2
<b>Theoretischer Buchwert am 31.12.</b>	<b>86.9</b>	<b>134.9</b>
Eigenkapital gemäss Bilanz	1'278.2	1'237.2
Theoretischer Buchwert Goodwill	86.9	134.9
<b>Theoretisches Eigenkapital mit Buchwert Goodwill am 31.12.</b>	<b>1'365.1</b>	<b>1'372.1</b>
Konzerngewinn	184.8	206.5
Amortisationen Goodwill	-60.1	-57.8
<b>Theoretischer Konzerngewinn</b>	<b>124.7</b>	<b>148.7</b>

### 3.7 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

	2020	2019
Gegenüber Dritten	136.0	117.9
<b>Total</b>	<b>136.0</b>	117.9

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

### 3.8 Sonstige Verbindlichkeiten

	2020	2019
Mehrwertsteuer und übrige Verbindlichkeiten	30.6	29.0
Steuerverbindlichkeiten	23.5	25.6
<b>Total</b>	<b>54.1</b>	54.6

### 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 2020 einen geschätzten Deckungsgrad gemäss BVG von 118.2% (Vj. 119.5%). Der Berechnung des Vorsorgekapitals liegt ein technischer Zinssatz von 1.5% (Vj. 1.75%) zu Grunde. Der Stiftungsrat der SFS Pensionskasse hat im Hinblick auf eine langfristige Sicherung der finanziellen Stabilität entschieden, den Umwandlungssatz für die Altersrente schrittweise auf 5.2% bis ins Jahr 2024 zu senken und gleichzeitig die Sparbeiträge aller Altersklassen um 1.1% ab 2021 zu erhöhen. Die Ermittlung der wirtschaftlichen Auswirkung auf die SFS Group basiert auf dem provisorischen Jahresabschluss der SFS Pensionskasse und der Patronalen Stiftung. Die Patronale Stiftung hält 26'308 Aktien (Vj. 29'000) der SFS Group AG.

### Ausländische Pläne

Die ausländischen Vorsorgepläne werden mittels versicherungstechnischer Bewertungen nachgewiesen. Abhängig vom Versichertenbestand werden die Vorsorgeverpflichtungen mit einem Zinssatz zwischen 0.4% und 1.6% (Vj. 0.5% bis 2.1%) diskontiert.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)	Nominalwert 31.12.2020	Verwendungs- verzicht 2020	Bilanz 31.12.2020	Bildung 2020	Bilanz 31.12.2019	Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	
						2020	2019
Patronale Stiftung	19.3	–	19.3	0.3	19.0	–	–
SFS Pensionskasse	1.3	–	1.3	–	1.3	–	–
<b>Total</b>	<b>20.6</b>	<b>–</b>	<b>20.6</b>	<b>0.3</b>	<b>20.3</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

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

Wirtschaftlicher Nutzen/ wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand	Über-/Unter- deckung 31.12.2020	Wirtschaftlicher Anteil des Unternehmens		Veränderung zum Vorjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge 2020	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
		31.12.2020	31.12.2019			2020	2019
Patronale Stiftung	3.7	3.7	3.3	0.4	–	–0.4	1.7
Vorsorgepläne							
ohne Über-/Unterdeckung	–	–	–	–	24.3	24.3	23.6
mit Unterdeckung	–2.8	–2.8	–2.4	–0.4	–	0.4	–0.4
ohne eigene Aktiven	–7.3	–7.3	–3.6	–3.7*	–	0.6	0.2
<b>Total</b>	<b>–6.4</b>	<b>–6.4</b>	<b>–2.7</b>	<b>–3.7</b>	<b>24.3</b>	<b>24.9</b>	<b>25.1</b>

\* Berücksichtigt im 2020 eine Umgliederung aus den Rückstellungen von CHF 3.1 Mio.

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 2020 und Ende 2019 für die Pläne in Deutschland und Grossbritannien zu.

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

### 3.10 Rückstellungen

	Dienstjubiläen Abfertigungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1.1.2019	11.8	2.3	14.1
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	0.5	0.5
Bildung	1.2	0.4	1.6
Verwendung	–0.7	–	–0.7
Auflösungen	–	–0.2	–0.2
Umrechnungsdifferenzen	–0.4	–0.3	–0.7
Stand 31.12.2019	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
<b>Stand 31.12.2020</b>	<b>8.8</b>	<b>4.0</b>	<b>12.8</b>
Davon langfristig	8.8	4.0	12.8

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 1.8 Mio. (Vj. 1.6). Für übrige Geschäftsrisiken sind CHF 2.2 Mio. (Vj. 1.1) zurückgestellt.

Im Berichtsjahr wurden CHF 3.1 Mio. von den Rückstellungen in die Vorsorgeverpflichtungen aufgrund einer Neubeurteilung umgegliedert.

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 (+)

<b>Netto latente Steuerverbindlichkeiten</b>	<b>31.12.2020</b>	31.12.2019
Latente Steuerguthaben	-35.2	-34.6
Latente Steuerverbindlichkeiten	61.0	57.0
<b>Total</b>	<b>25.8</b>	22.4

<b>Veränderungen latente Steuern</b>	<b>2020</b>	2019
Stand 1.1.	22.4	43.9
Änderungen des Konsolidierungskreises	-1.8	-5.4
Über die Erfolgsrechnung erfasst	4.1	-16.4
Über das Eigenkapital erfasst	-0.4	-0.1
Umrechnungsdifferenzen	1.5	0.4
<b>Stand 31.12.</b>	<b>25.8</b>	22.4

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:

<b>Verlustvorträge</b>	<b>2020</b>	Bilanziert	<b>2020</b>	Nicht bilanziert
		2019		2019
Verfall in den nächsten 3 Jahren	-	-	6.0	6.1
Verfall in 4 bis 7 Jahren	18.4	31.8	2.8	3.1
Verfall nach 7 Jahren	4.6	16.0	13.4	14.8
<b>Total</b>	<b>23.0</b>	47.8	<b>22.2</b>	24.0

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.

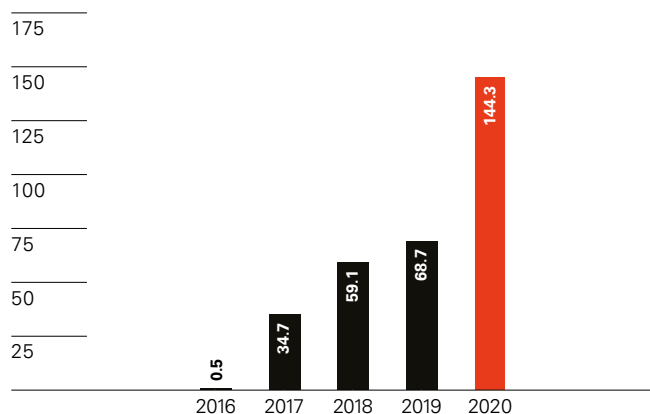
Die Abnahme der bilanzierten Verlustvorträge im Berichtsjahr ist vor allem auf den wirtschaftlichen Erfolg von Unisteel Technology (China) Co., Ltd in Nantong zurück zu führen. Die Gesellschaft hat im Vorjahr die operative Tätigkeit schrittweise aufgenommen. In 2019 hat sie die hohen Investitionen in Sachanlagen bereits im Jahr der Anschaffung steuerlich vollständig abgeschrieben.

## 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

	2020	2019
Liquide Mittel	187.7	130.0
Kurzfristige Geldanlagen	–	0.7
<b>Flüssige Mittel</b>	<b>187.7</b>	130.7

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

	2020	2019
Finanzanlagen gegenüber Dritten	1.8	1.1
Finanzanlagen gegenüber Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen	13.0	22.0
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserve	20.6	20.3
Aktiven aus Vorsorgeeinrichtungen	3.7	3.3
Übrige Finanzanlagen	1.2	0.7
<b>Total</b>	<b>40.3</b>	<b>47.4</b>

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

	2020		2019	
	Mio. CHF	Zinssatz	Mio. CHF	Zinssatz
Banken	1.8	1.9%	9.8	4.0%
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>1.8</b>	<b>1.9%</b>	9.8	4.0%
Davon EUR	1.6	1.9%	5.4	1.9%
Davon übrige Währungen	0.2	2.6%	4.4	6.5%
Banken	41.2	0.7%	51.8	1.0%
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten	0.5	0.3%	0.4	0.5%
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>41.7</b>	<b>0.7%</b>	52.2	1.0%
Davon CHF	35.0	0.4%	35.0	0.4%
Davon EUR	6.6	2.0%	7.5	2.2%
Davon USD	–	–	9.7	2.2%
Davon übrige Währungen	0.1	2.5%	–	–
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>43.5</b>	<b>0.7%</b>	62.0	1.5%

Die Finanzverbindlichkeiten haben folgende Fälligkeiten:

<b>Geldabflüsse</b>	<b>Total 2020</b>	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
<b>Total 31.12.2020</b>	<b>44.1</b>	<b>0.5</b>	<b>1.5</b>	<b>36.6</b>	<b>5.5</b>

	Total 2019	In 3 Monaten	In 4–12 Monaten	In 13–24 Monaten	Später
Finanzverbindlichkeiten	62.0	5.0	4.8	46.4	5.8
Zinszahlungen	1.3	0.2	0.5	0.3	0.3
Total 31.12.2019	63.3	5.2	5.3	46.7	6.1

### Syndikatskredit

Im August 2014 wurde ein Kreditvertrag mit fünf Banken abgeschlossen. Im Oktober 2019 wurde der Kreditvertrag vorzeitig erneuert. Die SFS Group hat 2020 eine Verlängerungsoption von einem Jahr ausgeübt. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre und endet am 18. Oktober 2025. Diese Endfälligkeit kann im 2021 seitens SFS um ein weiteres Jahr verlängert werden. Der kommittierte und unbesicherte Gesamtrahmen beträgt revolvingend CHF 150 Mio. und ist Ende 2020 zu 23.3% (Vj. 30%) beansprucht. Der Kreditbetrag kann um weitere maximal CHF 150 Mio. erhöht werden, sofern die Kreditgeber dem Antrag der SFS Group zustimmen. Diese Option kann bis drei Monate vor dem Endfälligkeitsdatum ausgeübt werden.

Der Syndikatskredit enthält marktübliche Klauseln und Bestimmungen. Die variable Verzinsung ist an die Finanzkennzahl «Leverage Ratio» gekoppelt. Je kleiner die Kennzahl ist, desto geringer ist die belastete Zinsmarge. Der Financial Covenant wurde jederzeit eingehalten:

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

#### 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.

<b>Künftige Mindestzahlungen für Leasingaufwand</b>	<b>2020</b>	2019
Bis 1 Jahr	13.6	12.9
2 bis 5 Jahre	26.9	24.0
Über 5 Jahre	8.1	5.0
<b>Total</b>	<b>48.6</b>	41.9

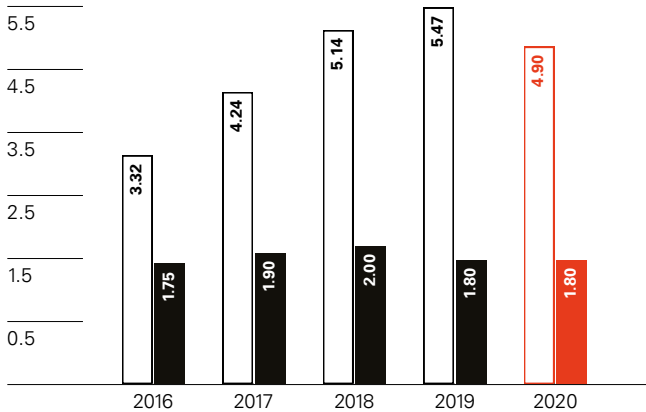
#### 4.5 Weitere Ausserbilanzgeschäfte

	<b>2020</b>	2019
Bürgschaften	1.2	1.2
Garantieverpflichtungen	13.2	11.1
Weitere Verpflichtungen	2.0	2.2

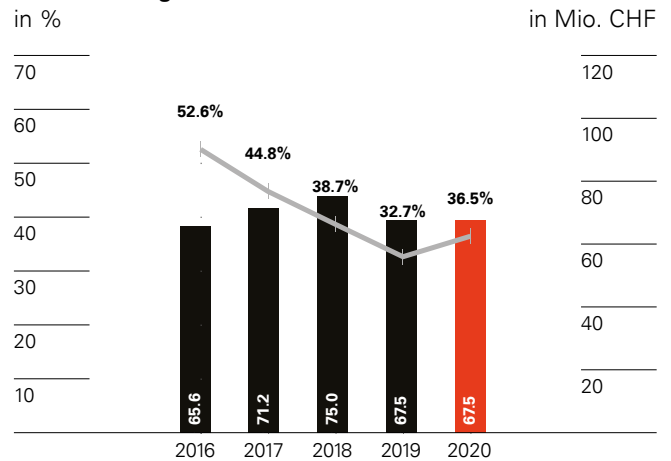
Eventualverbindlichkeiten setzen sich primär aus Garantien, Bürgschaften und Pfandbestellungen zusammen. Gruppeninterne Garantien und Bürgschaften werden eliminiert. Die Offenlegung erfolgt aufgrund der Höhe der möglichen zukünftigen Verpflichtungen.

#### 4.6 Eigenkapital und Ergebnis je Aktie

##### Ergebnis und Ausschüttung je Aktie in CHF



##### Ausschüttung in %



Ergebnisse je Aktie in CHF
  Ausschüttung je Aktie in CHF
  Ausschüttung in %
  Ausschüttungsquote in Mio. CHF

In den Jahren 2016 bis 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 37.5% im 2016 und 36.9% im 2017.

Der Dividendenantrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 22. April 2021 für das Geschäftsjahr 2020 lautet auf CHF 1.80 (Vj. 1.80) je Namenaktie bzw. CHF 67.5 Mio. (Vj. 67.5). Die Dividende aus dem Bilanzgewinn wird nach Genehmigung an der Generalversammlung in den Büchern erfasst und ausbezahlt.

	2020	2019
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000
Konzerngewinn SFS Aktionäre	183.9	205.3
<b>Ergebnis je Aktie (in CHF) unverwässert und verwässert</b>	<b>4.90</b>	5.47

Per 31. Dezember 2020 sind 37'500'000 (Vj. 37'500'000) Namenaktien zu nominal CHF 0.10 ausgegeben und ausstehend. 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 2020 CHF 54.0 Mio. (Vj. 56.1).

##### Aktienkapital und eigene Aktien

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

#### 4.7 Derivative Finanzinstrumente

Devisenterminkontrakte				Kontraktwerte	Marktwert
	CHF	EUR	USD	CNY	CHF
<b>2020</b>					
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
<b>2019</b>					
EUR Verkauf/CHF Kauf	55.9	-50.7	-	-	0.9
CHF Verkauf/EUR Kauf (FX-Swap)	-22.9	21.0	-	-	-0.1
CHF Verkauf/USD Kauf (FX-Swap)	-6.9	-	7.0	-	-0.1
USD Verkauf/CNY Kauf	-	-	-35.9	250.6	-0.1

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. Derivative werden in den Geschäftsjahren 2020 und 2019 ausschliesslich zum Zweck der Währungsabsicherung gehalten.

#### 4.8 Währungskurse

	Einheit	Bilanz		Erfolgsrechnung	
		2020	2019	2020	2019
China	CNY 100	13.465	13.879	13.590	14.233
EU	EUR 1	1.080	1.085	1.071	1.114
Grossbritannien	GBP 1	1.202	1.276	1.206	1.268
Singapur	SGD 1	0.666	0.718	0.681	0.729
USA	USD 1	0.880	0.966	0.936	0.993

## 5 Konzernstruktur

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

### 5.1 Veränderungen im Konsolidierungskreis

	2020	2019
<b>Kauf von Unternehmen</b>		
Flüssige Mittel	1.8	1.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.4	7.1
Vorräte	9.3	12.1
Übriges Umlaufvermögen	0.4	0.8
Sachanlagen und Software	18.5	1.6
Übriges langfristiges Vermögen	3.8	6.3
Kurzfristiges Fremdkapital	-4.7	-3.5
Langfristiges Fremdkapital	-6.1	-2.7
<b>Erworbene Nettoaktiven</b>	<b>30.4</b>	<b>22.8</b>
Kauf nicht beherrschende Anteile	0.0	1.9
Goodwill verrechnet mit Eigenkapital	30.9	71.9
<b>Kaufpreis inklusive Akquisitionskosten</b>	<b>61.3</b>	<b>96.6</b>
Flüssige Mittel	-1.8	-1.2
<b>Ausweis in Cash Flow Rechnung</b>	<b>59.5</b>	<b>95.4</b>

#### 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.

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 Tiefziehetechnik und beliefert vorrangig Kunden aus der Automobilindustrie. Das Unternehmen wird im Segment Engineered Components berichtet.

Im April 2020 erhöhte die SFS Group ihren Anteil an Tegra Medical von 98.8% auf 100%.

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.

#### 2019

Per 1. April 2019 erwarb die SFS Group 100% der Triangle Fastener Corporation mit Hauptsitz in Pittsburgh (USA). Die Firma erzielte 2018 mit etwa 200 Mitarbeitenden einen Umsatz von über USD 70 Mio. und wird Teil des Segments Fastening Systems. Beim Kauf nicht beherrschender Anteile handelte es sich um die Beteiligungserhöhung bei Indo Schöttle Auto Parts Pvt. Ltd (Indien). Die zusätzlichen Anteile wurden für CHF 3.8 Mio. erworben, wovon CHF 1.9 Mio. auf Goodwill entfielen.



## 5.2 Beteiligungsgesellschaften

### Tochtergesellschaften

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Beteiligungsquote in %		Währung	Grundkapital (in 1'000)	Tätigkeit
			2020	2019			
China	Nansha-Guangzhou	SFS intec (China) Advanced Precision Parts Manufacturing Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	93'959	V, P
	Nantong	Unisteel Technology (China) Co., Ltd	100.0	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	–	CNY	14'263	DL
	Suzhou	Unisteel Precision (Suzhou) Co., Ltd	100.0	100.0	CNY	82'674	L
Costa Rica	La Aurora Heredia	Tegra Medical Costa Rica S.A.	100.0	98.8	USD	0	V, P
Deutschland	Menden	MBE Moderne Befestigungselemente GmbH	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	
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	100.0	USD	379'850	L
Mauritius	–	Unisteel International Pte Ltd	100.0	100.0	USD	1	L
Mexiko	Monterrey	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
	Lorenskog	Solheimsveien 44 AS	–	100.0	NOK	470	–
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 1'000)	Tätigkeit
			2020	2019			
Schweiz	Heerbrugg	SFS intec Holding AG	100.0	100.0	CHF	5'400	H
	Gemeinde	SFS intec AG	100.0	100.0	CHF	6'550	V, P
	Au/SG und	SFS unimarket AG	100.0	100.0	CHF	12'550	V, P
	Widnau	SFS services AG	100.0	100.0	CHF	100	DL
	Emmenbrücke	Allchemet AG	100.0	100.0	CHF	340	V
	Gemeinde Emmen						
	Hallau	Stamm AG	100.0	100.0	CHF	500	V, P
Singapur	Singapur	Unisteel Technology Limited	100.0	100.0	SGD	8'033	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	–	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	98.8	USD	140'000	H
	Franklin, MA	Tegra-CTW Holdings, LLC	–	98.8	USD	–	–
		Tegra Medical, LLC	100.0	98.8	USD	23'465	V, P
		Tegra Medical CR, LLC	100.0	98.8	USD	0	H
	Hernando, MS	Tegra Medical (MS), LLC	–	98.8	USD	–	–
	Pittsburgh, PA	Triangle Fastener Corporation	100.0	100.0	USD	1	V
Connecticut	Truelove & Maclean, Inc.	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.

## 2020

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

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.

## 2019

Die Gesellschaften QBM Distributors Ltd, Ncase Ltd und Nvelope Rainscreen Systems Ltd wurden 2019 in die SFS Group Fastening Technology Ltd fusioniert.

SFS intec AS (Norwegen) hat ihr Geschäftsgebäude in eine eigenständige Gesellschaft (Solheimsveien 44 AS) ausgegliedert.

Bei SFS intec Baglanti Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.S. (Türkei) fand eine Kapitaleinlage statt. Da der Minderheitseigentümer nicht partizipiert hat, erhöhte sich die Beteiligungsquote von SFS Group.

### Gemeinschaftsunternehmen

Land	Sitz	Name der Gesellschaft	Kapital- und Stimmanteil in %		Währung	Grundkapital (in 1'000)	Tätigkeit
			2020	2019			
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:

	2020	2019
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	2.8	3.1
Einkauf von Waren und Dienstleistungen	0.6	0.6
Forderungen	0.3	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

	2020	2019
Verkauf von Waren und Dienstleistungen	1.5	1.7
Forderungen	1.0	0.5
Darlehen	–	9.2
Bankgarantien	13.2	12.5

## 6 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf die Konzernrechnung des am 31. Dezember 2020 beendeten Geschäftsjahres haben.

Die vorliegende Konzernrechnung der SFS Group wurde vom Audit Committee und vom Verwaltungsrat am 4. März 2021 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 22. April 2021.

# Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der SFS Group AG

Heerbrugg, Gemeinde Widnau, SG

## 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 2020, 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 57 bis 92) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 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 11'000'000

Wir haben bei dreizehn 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 74% des Nettoumsatzes und 75% der Aktiven des Konzerns ab.

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 11'000'000

**Herleitung**

5% vom Gewinn vor Steuern

**Begründung für die Bezugsgrösse  
zur Bestimmung der Wesentlichkeit**

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

**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 beinhaltete unter anderem Telefonkonferenzen anlässlich der Prüfungsplanung sowie nach Abschluss der lokalen Prüfungen.

**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 320.1 Millionen per 31. Dezember 2020. Dies entspricht 19.0% 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 Niederwertprinzip (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 2020.

---



### Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

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

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

### Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

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

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

### Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

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

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi

Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Gianluca Galasso

Revisionsexperte

St. Gallen, 4. März 2021



## **Jahresrechnung SFS Group AG**

Bilanz	100
Erfolgsrechnung	101
Anhang	102
Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes	104
Bericht der Revisionsstelle	105

## Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	31.12.2020	31.12.2019
Flüssige Mittel	14.2	12.5
Übrige kurzfristige Forderungen Konzerngesellschaften	12.0	16.2
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>26.2</b>	28.7
Finanzanlagen Konzerngesellschaften	868.5	845.0
Beteiligungen	90.8	90.8
<b>Anlagevermögen</b>	<b>959.3</b>	935.8
<b>Aktiven</b>	<b>985.5</b>	964.5
<b>Passiven in Mio. CHF</b>		
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	26.1	28.6
Passive Rechnungsabgrenzungen	1.0	0.7
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>27.1</b>	29.3
Verzinsliche Verbindlichkeiten	35.0	35.0
Verzinsliche Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	39.3	36.2
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>74.3</b>	71.2
Aktienkapital	3.8	3.8
Gesetzliche Kapitaleinlagereserve	11.5	11.5
Gesetzliche Gewinnreserven	1.9	1.9
Freie Gewinnreserven	275.1	275.1
Bilanzgewinn	591.8	571.7
<b>Eigenkapital</b>	<b>884.1</b>	864.0
<b>Passiven</b>	<b>985.5</b>	964.5

## Erfolgsrechnung

<b>Ertrag in Mio. CHF</b>	<b>2020</b>	2019
Beteiligungsertrag	82.5	77.5
Zinsertrag	6.5	6.2
<b>Total Ertrag</b>	<b>89.0</b>	83.7
<b>Aufwand in Mio. CHF</b>		
Zinsaufwand	-0.5	-0.7
Verwaltungsaufwand	0.1	-0.4
<b>Total Aufwand</b>	<b>-0.4</b>	-1.1
<b>Jahresergebnis vor Steuern</b>	<b>88.6</b>	82.6
Direkte Steuern	-1.0	-0.5
<b>Jahresergebnis</b>	<b>87.6</b>	82.1

## Anhang

### 1 Bewertungsgrundsätze

Die vorliegende Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den Bestimmungen über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Schweizerischen Obligationenrechts erstellt. Wertschriften (kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs) werden zum Marktwert bilanziert. Alle übrigen Aktiven werden zum Anschaffungswert abzüglich notwendiger Wertberichtigungen bewertet.

### 2 Anzahl Mitarbeitende

Die Gesellschaft verfügt über keine Mitarbeitenden.

### 3 Beteiligungen

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

	<b>2020</b>		2019	
	Grundkapital	Anteil <sup>1</sup>	Grundkapital	Anteil <sup>1</sup>
SFS intec Holding AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	5.4	100%	5.4	100%
SFS unimarket AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	12.6	100%	12.6	100%
SFS services AG, Heerbrugg, Gemeinde Widnau, Schweiz	0.1	100%	0.1	100%

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

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

#### 4 Aktienkapital

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

#### 5 Bedeutende Aktionäre

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

Anteile Aktienkapital und Stimmrechte	31.12.2020	31.12.2019
Gründerfamilien	<b>54.9%</b>	54.8%

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 31.12.2020	Anzahl Aktien am 31.12.2019
Heinrich Spoerry, Präsident, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	201'260	199'460
Nick Huber, nicht exekutives Mitglied	114'652	114'152
Urs Kaufmann, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	10'260	9'760
Thomas Oetterli, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	8'260	7'760
Bettina Stadler, nicht exekutives Mitglied	392'400	391'900
Jörg Walther, nicht exekutives, unabhängiges Mitglied	5'140	4'640
<b>Total</b>	<b>731'972</b>	727'672

Die im Berichtsjahr zugeteilten Aktien sind im Vergütungsbericht offengelegt.

<b>Konzernleitung</b>	Anzahl Aktien am 31.12.2020	Anzahl Aktien am 31.12.2019
Arthur Blank, Leiter Division Construction	13'705	15'580
Jens Breu, Chief Executive Officer	25'810	15'310
Volker Dostmann, seit 1. November 2020, CFO ab GV 2021	–	n/a
Rolf Frei, Chief Financial Officer	50'610	49'710
J. Mark King, Leiter Division Medical bis 1. August 2020	n/a	1'400
Walter Kobler, Leiter Division Industrial, Leiter Division Medical seit 1. Januar 2021	21'625	22'000
Urs Langenauer, Leiter Division Riveting	3'256	3'100
George Poh, Leiter Division Electronics	46'724	55'661
Iso Raunjak, Leiter Segment Distribution & Logistics seit 1. Januar 2020	60	n/a
Alfred Schneider, Leiter Division Automotive	17'985	17'360
Claude Stadler, Leiter Corporate Services	391'580	391'080
Josef Zünd, Leiter Segment Distribution & Logistics bis 31. Dezember 2019	n/a	7'391
<b>Total</b>	<b>571'355</b>	<b>578'592</b>

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.

<b>Eventualverbindlichkeiten</b>	<b>31.12.2020</b>	31.12.2019
Garantieverpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften	227.9	209.7
Garantieverpflichtungen gegenüber Dritten	13.2	11.1
Davon beansprucht	45.5	55.1



## Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung eine Ausschüttung von insgesamt CHF 1.80 (Vj. 1.80) je Namenaktie à CHF 0.10 Nominalwert.

### Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinnes

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

<b>Bilanzgewinn</b> in Mio. CHF	<b>31.12.2020</b>	Beschluss GV 31.12.2019
Gewinnvortrag	504.2	489.6
Jahresergebnis	87.6	82.1
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	591.8	571.7
<b>Ausschüttung aus Bilanzgewinn</b>	<b>-67.5</b>	-67.5
Vortrag auf neue Rechnung	524.3	504.2

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.

<b>Gesetzliche Kapitaleinlagereserve</b> in Mio. CHF	<b>31.12.2020</b>	31.12.2019
Vortrag gesetzliche Kapitaleinlagereserve	11.5	11.5
<b>Ausschüttung aus gesetzlicher Kapitaleinlagereserve</b>	-	-
Vortrag auf neue Rechnung	11.5	11.5

# Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der SFS Group AG

Heerbrugg, Gemeinde Widnau, SG

## Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

### Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der SFS Group AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2020 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 100 bis 104) zum 31. Dezember 2020 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.

<b>Gesamtwesentlichkeit</b>	CHF 4'400'000
<b>Herleitung</b>	0.5% der Summe des Eigenkapitals
<b>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</b>	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 Ermessensentscheidungen 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 Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Illi

Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Gianluca Galasso

Revisionsexperte

St. Gallen, 4. März 2021

## 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	2020	2019	2018	2017	2016
Eigenkapital am Jahresende	1'278.2	1'237.2	1'204.6	1'087.0	987.8
- Investiertes Kapital um Zugang Tegra-Medical	-	-	-	-	-202.2
+ Goodwillverrechnung	1'015.6	984.7	912.8	908.6	907.1
- Nettofinanzvermögen/+Nettofinanzschulden	-144.3	-68.7	-59.1	-34.7	-0.5
<b>Investiertes Kapital</b>	<b>2'149.5</b>	<b>2'153.2</b>	<b>2'058.3</b>	<b>1'960.9</b>	<b>1'692.2</b>
EBIT normalisiert	225.3	239.1	243.1	233.3	210.1
- Steuern 17.5%	-39.4	-41.8	-42.5	-40.8	-36.8
<b>EBIT normalisiert nach Steuern</b>	<b>185.9</b>	<b>197.3</b>	<b>200.6</b>	<b>192.5</b>	<b>173.3</b>
<b>ROIC</b>	<b>8.6%</b>	<b>9.2%</b>	<b>9.7%</b>	<b>9.8%</b>	<b>10.2%</b>

### 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	2020	2019	2018	2017	2016
Ø Nettoumlaufvermögen	603.0	615.8	580.1	535.6	510.2
- Ø Flüssige Mittel	-146.2	-147.8	-124.3	-122.8	-151.4
+ Ø Anlagevermögen	721.2	723.1	686.8	608.5	565.5
- Ø Latente Netto Steuerverbindlichkeiten und Rückstellungen	-44.1	-56.2	-71.8	-73.7	-77.6
<b>Ø Eingesetztes Betriebskapital</b>	<b>1'134.0</b>	<b>1'134.9</b>	<b>1'070.8</b>	<b>947.4</b>	<b>846.6</b>
<b>EBIT normalisiert</b>	<b>225.3</b>	<b>239.1</b>	<b>243.1</b>	<b>233.3</b>	<b>210.1</b>
<b>ROCE</b>	<b>19.9%</b>	<b>21.1%</b>	<b>22.7%</b>	<b>24.6%</b>	<b>24.8%</b>

### 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 nicht berücksichtigt. 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	2020	2019	2018	2017	2016
Betriebserfolg (EBIT)	227.4	236.3	243.1	197.7	159.8
– Buchgewinn Verkauf nicht-betrieblicher Aktiven	–2.1	–14.3	–	–7.3	–9.5
+ Amortisation Kundenstamm	–	–	–	39.8	59.8
+ Umzugskosten CN–Nantong	–	17.1	–	–	–
+/- Weitere Sondereffekte	–	–	–	3.1	–
<b>Betriebserfolg (EBIT) normalisiert</b>	<b>225.3</b>	239.1	243.1	233.3	210.1
Nettoumsatz	1'707.1	1'782.1	1'736.9	1'634.8	1'436.7
<b>EBIT Marge normalisiert</b>	<b>13.2%</b>	13.4%	14.0%	14.3%	14.6%

### Free Cash Flow

Die DNA von SFS basiert auf einer hohen Eigenfinanzierung der zum organischen Wachstum benötigten Ressourcen in Gebäude, Maschinen, Anlagen und Informatiksysteme. 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	2020	2019	2018	2017	2016
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	296.4	277.6	263.5	226.6	241.5
– Auszahlungen für Investitionen					
In Sachanlagen	–98.4	–114.5	–146.1	–128.8	–83.5
In immaterielle Anlagen	–5.7	–2.2	–3.0	–8.2	–1.1
+ Einzahlungen Förderbeiträge	–	–	–	4.2	–
<b>Free Cash Flow</b>	<b>192.3</b>	160.9	114.4	93.8	156.9

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.

	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
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 Aktien (in 1'000)	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl Aktionäre	7'825	8'353	7'960	7'530	6'641
<b>Börsenkurse (in CHF)</b>					
Höchstkurs	106.90	97.00	121.80	123.50	83.15
Tiefstkurs	58.85	68.60	73.80	82.55	60.45
Jahresschlusskurs	105.00	93.10	76.30	113.20	83.10
<b>Aktienkennzahlen</b>					
Ergebnis je Aktie in CHF	4.90	5.47	5.14	4.24	3.32
Ausschüttung je Aktie in CHF	1.80	1.80	2.00	1.90	1.75
Ausschüttungsquote in % vom Konzerngewinn	36.5	32.7	38.7	44.8	52.6
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Jahresschlusskurs)	21.4	17.0	14.8	26.7	25.0
<b>Börsenkapitalisierung</b>					
In Mio. CHF	3'937.5	3'491.3	2'861.3	4'245.0	3'116.3
(Jahresschlusskurs × Anz. dividendenberechtigte Aktien)					
In % des Nettoumsatzes	230.7	195.9	164.7	259.7	216.9
In % vom Eigenkapital	308.1	282.2	237.5	390.5	315.5

### Termine

Donnerstag, 22. April 2021      28. Generalversammlung der SFS Group AG  
 Dienstag, 20. Juli 2021      Veröffentlichung Halbjahresergebnisse 2021

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 2020**

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

# 20