



SFS Group AG
Halbjahresbericht 2020

Inventing
success
together

20
1H

Inhalt

Finanzielle Übersicht	3
Key Takeaways	4
Brief an die Aktionäre	5
Segmentberichte	8
Engineered Components	8
Fastening Systems	12
Distribution & Logistics	15
Finanzbericht	17
Informationen für Aktionäre	25

Finanzielle Übersicht

Ertragskraft verteidigt

Erfolgsrechnung	2020	2019	2018	2017	2016
in Mio. CHF (ungeprüft)	1H	1H	1H	1H	1H
Umsatz mit Dritten	773.7	867.8	855.9	778.6	688.8
Veränderung zum Vorjahr in %	-10.8	1.4	9.9	13.0	2.7
davon Einfluss Währungseffekte	-3.8	-0.8	3.1	-1.3	2.1
davon Veränderung im Konsolidierungskreis	3.4	4.6	-0.3	6.9	0.7
davon organisches Wachstum	-10.4	-2.4	7.1	7.4	-0.1
Nettoumsatz	775.6	868.4	854.6	779.5	688.2
EBITDA	120.3	152.6	159.5	153.0	140.2
In % des Nettoumsatzes	15.5	17.6	18.7	19.6	20.4
Betriebserfolg (EBIT)	71.0	105.5	116.0	80.7	58.8
In % des Nettoumsatzes	9.2	12.1	13.6	10.4	8.5
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	71.0	109.2	116.0	110.9	88.9
In % des Nettoumsatzes	9.2	12.6	13.6	14.2	12.9
Konzerngewinn	53.9	88.6	88.9	61.0	42.7
In % des Nettoumsatzes	7.0	10.2	10.4	7.8	6.2
Bilanz	30.06.2020				
in Mio. CHF	(ungeprüft)	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Bilanzsumme	1'608.5	1'638.6	1'619.3	1'519.0	1'469.7
Nettofinanzvermögen (+)/-schulden (-)	-11.4	68.7	59.1	34.7	0.5
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital ²	1'130.2	1'134.9	1'070.8	947.4	846.6
Investiertes Kapital ²	2'195.8	2'153.2	2'058.3	1'960.9	1'692.2
Eigenkapital	1'169.0	1'237.2	1'204.6	1'087.0	987.8
In % der Bilanzsumme	72.7	75.5	74.4	71.6	67.2
Cash Flow Rechnung	2020	2019	2018	2017	2016
in Mio. CHF (ungeprüft)	1H	1H	1H	1H	1H
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	102.5	105.1	104.3	81.5	94.8
Kauf Sachanlagen und Software	-56.6	-56.4	-69.5	-48.3	-30.1
Kauf (-)/Verkauf (+) Beteiligungen netto	-59.5	-91.6	0.6	-3.1	-32.6
Anzahl Mitarbeitende	30.06.2020				
	(ungeprüft)	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Mitarbeitende (FTE)	10'312	10'571	10'231	9'478	9'021
Finanzkennzahlen	2020	2019	2018	2017	2016
(ungeprüft)	1H	1H	1H	1H	1H
ROCE in % ² (Return on Capital Employed)	12.6	19.5	21.7	22.9	19.4
ROIC in % ² (Return on Invested Capital)	5.3	8.3	9.5	9.6	8.7

¹ Die Normalisierungen werden im Halbjahresbericht auf Seite 24 erläutert.

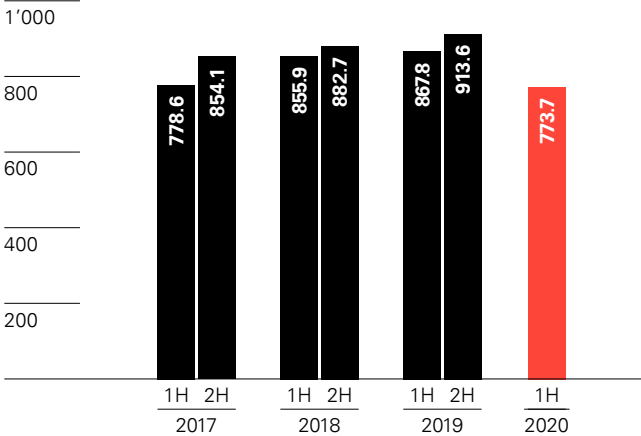
² Die Berechnungsmethodik der Kennzahl ist im Geschäftsbericht 2019 auf Seite 104 dargestellt. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Key Takeaways

Starke Bilanz

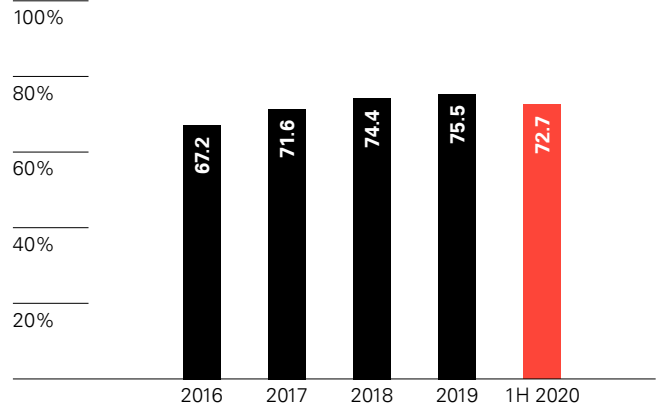
Q1 mit leichtem Wachstum; Q2 von COVID-19 geprägt

in Mio. CHF



Starke Bilanz und gesicherte Liquidität

Eigenkapital in % der Bilanzsumme



Dank Massnahmen robuste Ertragskraft verteidigt

EBIT-Marge 1H 2020

9.2%

Dank der grundsätzlich guten Ertragskraft und der frühzeitig und entschieden umgesetzten Massnahmen konnte in dieser aussergewöhnlichen Situation ein solider Betriebsgewinn erarbeitet werden. Der EBIT beträgt CHF 71.0 Mio., was einer EBIT-Marge von 9.2% entspricht (Vorjahresperiode normalisiert: 12.6%). Der Konzerngewinn betrug CHF 53.9 Mio.

Investitionen in Wachstumsprojekte fortgeführt

in Mio. CHF

56.6

Die Investitionen betragen in der ersten Jahreshälfte CHF 56.6 Mio. Dies entspricht 7.3% des Umsatzes (Vorjahresperiode: 6.5%). Um auch in Zukunft die Kundenprojekte und das damit verbundene Wachstum in den Divisionen Industrial und Medical realisieren zu können, investiert SFS in umfangreiche Standorterweiterungen in der Schweiz und in den USA.

Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit verstärkt

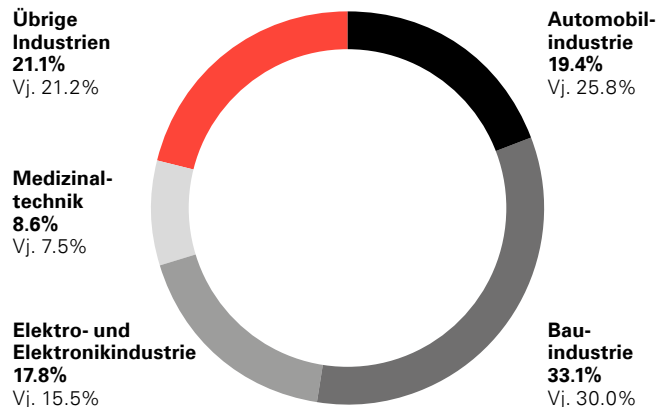
Anfang Juni 2020 publizierte SFS erstmals einen separaten Sustainability Report gemäss den international gültigen Richtlinien der GRI-Standards (Option «Kern»). Mit der Entscheidung, über die Nachhaltigkeit bei SFS neu losgelöst und auf einer eigenen Webseite zu berichten, unterstreicht das Unternehmen den Stellenwert des Themas. Im 2020 verfolgt SFS dabei Ziele und Verbesserungen in den folgenden Bereichen:

- Wirtschaftliche Leistung
- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- Aus- und Weiterbildung
- Emissionen
- Sozioökonomische Compliance

Mehr dazu unter: sustainability.sfs.biz →

Entwicklung in den Endmärkten stark divergierend

Umsatzanteile nach Endmärkten in %



Brief an die Aktionäre

Solides Halbjahresergebnis

Das erste Halbjahr war geprägt durch die COVID-19-Pandemie, welche im zweiten Quartal die Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens stark beeinträchtigte. In dieser aussergewöhnlichen Situation lag der Fokus des Managements auf dem Schutz der Mitarbeitenden, der temporären Anpassung der Produktionskapazitäten und striktem Kostenmanagement zur Sicherung der Ertragskraft sowie der Aufrechterhaltung der Innovationstätigkeit. Die Umsatzentwicklung profitierte von der balancierten Ausrichtung auf verschiedene Endmärkte und Regionen sowie vom organischem Wachstum in einzelnen Divisionen. Der Bruttoumsatz lag bei CHF 773.7 Mio. Dies entspricht –10.8% gegenüber der Vorjahresperiode. Trotz des Umsatzrückgangs im ersten Halbjahr weist SFS eine robuste EBITDA-Marge von 15.5% und eine EBIT-Marge von 9.2% aus.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das unerwartete und beispiellose Geschehen der vergangenen Monate hat tiefe Spuren in vielen Bereichen der globalen, sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung hinterlassen. Viele unserer Absatzmärkte und Fertigungsstätten waren teilweise stark durch einen Nachfragerückgang oder durch behördlich verordnete Betriebsschliessungen beeinträchtigt. Während die betrieblichen Tätigkeiten in unseren Werken in China, Malaysia, Indien und Italien zeitweise zum Erliegen kamen, konnte an allen anderen Standorten die Fertigung – mit an die Nachfrage angepassten Kapazitäten – aufrechterhalten werden. Um die Gesundheit der Mitarbeitenden und die Lieferfähigkeit für unsere Kunden sicherzustellen sowie den Einfluss der tieferen Auslastung auf den Ertrag zu mindern, wurden umfangreiche Massnahmen frühzeitig und konsequent umgesetzt. Dazu gehörten:

- Präventive Massnahmen zum Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden und die entsprechende Kommunikation von Verhaltens- und Hygienemassnahmen sowie Anpassungen der Arbeitsorganisation zur Minimierung physischer Kontakte (z.B. Homeoffice).
- Striktes Kostenmanagement und temporäre Kapazitätsanpassungen mittels Instrumenten wie Einstellungsstopp, Abbau von Überstunden- und Ferienguthaben, Kurzarbeit und freiwilligem Lohnverzicht von Verwaltungsrat und Führungskadern. Entgegen dem ursprünglichen Antrag wurde die Dividende im Vergleich zum Vorjahr um 10% gekürzt.

Die Innovationsprogramme und Investitionen zur Realisierung von Wachstumsprojekten wurden unverändert fortgeführt.

Die Umsatzentwicklung profitierte von einer guten Wachstumsdynamik in den Divisionen Electronics und Medical. Dank der balancierten Ausrichtung auf unterschiedliche Endmärkte und Regionen konnten die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beschränkt werden. Während im ersten Quartal noch ein leichtes organisches Wachstum erzielt wurde, wurde im zweiten Quartal ein deutlicher Umsatzrückgang verzeichnet. Der Bruttoumsatz für das erste Semester betrug CHF 773.7 Mio. Dies entspricht einer Umsatzreduktion gegenüber der Vorjahresperiode von –10.8%. Mit 3.4% haben die Übernahmen von Triangle Fastener Corporation

(TFC, 1. April 2019), MBE Moderne Befestigungselemente GmbH (MBE, 1. Januar 2020) und Truelove & Maclean, Inc (T&M, 1. April 2020) positiv zur Umsatzentwicklung beigetragen. Währungseffekte haben die Umsatzentwicklung um –3.8% gebremst.

Dank umfangreicher Massnahmen robuste Ertragskraft verteidigt

Die ab dem zweiten Quartal verlangsamte Nachfrage und die damit verbundene tiefere Kapazitätsauslastung hatten erhebliche Auswirkungen auf die Profitabilität. Dank der grundsätzlich guten Ertragskraft und den frühzeitig und entschieden umgesetzten Massnahmen konnte in dieser aussergewöhnlichen Situation ein solider Betriebsgewinn erarbeitet werden. Der EBIT beträgt CHF 71.0 Mio., was einer EBIT-Marge von 9.2% entspricht (Vorjahresperiode normalisiert: 12.6%). Der Konzerngewinn liegt bei CHF 53.9 Mio.

Die Investitionstätigkeit wurde auf Innovationsvorhaben und Fertigungskapazitäten zur Realisierung von Wachstumsprojekten fokussiert. Die Investitionen betragen in der ersten Jahreshälfte CHF 56.6 Mio., was 7.3% des Umsatzes entspricht (Vorjahresperiode: 6.5%). Um auch in Zukunft die Kundenprojekte und das damit verbundene Wachstum in den Divisionen Industrial und Medical realisieren zu können, investiert SFS in umfangreiche Standorterweiterungen in der Schweiz und in den USA. Dies erhöhte die Investitionsquote um 230 Basispunkte.

Die finanzielle Situation von SFS ist mit einem hohen Eigenfinanzierungsgrad von 72.7% sehr solide und die Liquidität gewährleistet.

Engineered Components (EC)

Divisionen haben sich unterschiedlich entwickelt

Die Entwicklungen der einzelnen Endmärkte des Segments EC waren stark divergierend. Während die Nachfrage bei Electronics und Medical weniger stark beeinträchtigt wurde und die beiden Divisionen ein positives Wachstum erzielen konnten, waren die Divisionen Automotive und Industrial mit temporären Werksschliessungen bei Grosskunden und einem teilweise stark reduzierten Auftragseingang konfrontiert. Insgesamt resultierte ein Umsatz von CHF 380.1 Mio., was einer Reduktion um –16.3% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Konsolidierungseffekte stützen die Umsatzentwicklung mit 1.3%, während Währungseffekte diese mit –4.1% belasteten.

Die Positionierung des Segments in den jeweiligen Endmärkten ist unverändert solide, was durch die kundenseitig weiter vorangetriebenen Wachstumsprojekte bestätigt wird. Um auch in Zukunft die benötigten Fertigungskapazitäten bereitstellen zu können, investiert das Segment in den selektiven Ausbau der Standorte. Mit der Übernahme von T&M wurde zudem die globale Fertigungsplattform um die Tiefziehtechnologie in Nordamerika erweitert. Auch der neue Standort in Nantong (China) konnte nach den ersten Betriebsmonaten ein erfreuliches Fazit ziehen: Wie erwartet, liessen

sich in der Division Electronics erste operative Effizienzsteigerungen realisieren und die zuvor angemieteten Produktionsstandorte konnten alle zurückgegeben werden.

Vor diesem Hintergrund erzielte das Segment EC im ersten Halbjahr einen EBIT von CHF 35.1 Mio., was einer EBIT-Marge von 9.1% entspricht (Vorjahresperiode normalisiert: 16.1%).

Fastening Systems (FS)

Ausbau des Marktzugangs fortgesetzt

Während die Bauindustrie weniger starken Massnahmen zur Eindämmung der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie unterlag und somit der Effekt auf die Entwicklung der Division Construction weniger ausgeprägt war, waren die Einschränkungen und der damit verbundene Nachfragerückgang in den Schlüsselmärkten der Division Riveting deutlich stärker zu spüren.

Das Segment investierte in den Ausbau des Marktzugangs im Baubereich und konnte mit der Übernahme von MBE in Deutschland die Erschliessung des zentraleuropäischen Marktes für Befestigungslösungen bei Gebäudehüllen vorantreiben. Zusammen mit der im Frühjahr 2019 zur SFS dazugestossenen TFC trug MBE positiv zur Entwicklung des Segments bei. Obwohl auch die Division Riveting zu gewissen Teilen von den Erweiterungen des Marktzugangs der Division Construction profitierte, war die Abhängigkeit von europäischen Kunden aus der Automobilbranche sowie dem Investitionsgüterbereich dominierend. Bereits vor der COVID-19-Pandemie mit einem durch Ungewissheit geprägten Marktumfeld konfrontiert, verschlechterte sich die Nachfragesituation ab dem Frühjahr weiter.

Im ersten Halbjahr 2020 lag der Segmentumsatz bei CHF 234.0 Mio., was einer Reduktion von –5.8% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Ertragsseitig resultierten ein EBIT von CHF 22.7 Mio. und eine EBIT-Marge von 9.5% (Vorjahresperiode: 9.4%).

Distribution & Logistics (D&L)

Positive Entwicklung in schwierigem Umfeld erreicht

Das Segment D&L profitierte im ersten Halbjahr von seiner ausgewogenen Aufstellung, was die negativen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den Geschäftsgang minderte. Positiv entwickelten sich insbesondere die Umsätze in den Bereichen Bau und persönliche Schutzausrüstung. Aufgrund der grossen Nachfrage kam es bei der Versorgung mit Schutzmasken kurzfristig sogar zu Lieferengpässen. Als wichtiger strategischer Eckpfeiler haben sich die verschiedenen Absatzkanäle erwiesen. Der Verkauf über den eigenen eShop bewährte sich während der Lockdownphase als effektive Ergänzung zu den übrigen Verkaufskanälen.

Der Segmentumsatz von insgesamt CHF 159.6 Mio. lag mit –3.4% leicht unter dem des ersten Semesters 2019. Der EBIT übertraf mit CHF 14.5 Mio. und einer Marge von 8.9% das Vorjahresergebnis (Vorjahresperiode normalisiert: 7.9%).

Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit verstärkt

Anfang Juni 2020 publizierte SFS erstmals einen separaten Sustainability Report gemäss den international gültigen Richtlinien der GRI-Standards (Option «Kern»). Bisher war das Thema als ein Kapitel im jährlichen Geschäftsbericht integriert. Mit der Entscheidung, über die Nachhaltigkeit bei SFS neu losgelöst und auf einer eigenen Webseite (**sustainability.sfs.biz** →) zu berichten, unterstreicht das Unternehmen die Bedeutung und den Stellenwert des Themas. Im 2020 verfolgt SFS dabei Ziele und Verbesserungen in den folgenden, durch die Materialitätsanalyse definierten Bereichen:

- Wirtschaftliche Leistung
- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- Aus- und Weiterbildung
- Emissionen
- Sozioökonomische Compliance

Leichte Erholung der Nachfrage im zweiten Halbjahr erwartet

Aufgrund des unklaren weiteren Verlaufs der COVID-19-Pandemie und dem nach wie vor volatilen politischen und wirt-

schaftlichen Umfeld ist die Einschätzung der weiteren geschäftlichen Entwicklung schwierig. Wir erwarten für das zweite Halbjahr einen leicht höheren Umsatz bei einer in etwa gleichbleibenden EBIT-Marge wie im ersten Halbjahr 2020. Diese Einschätzung basiert auf den aktuell verfügbaren Informationen und der Annahme, dass keine zweite massive globale Welle der COVID-19-Pandemie die konjunkturelle Entwicklung weiter beeinträchtigt.

Der Fokus des Managements auf die Sicherheit der Mitarbeitenden bei gleichzeitiger Sicherstellung der Lieferfähigkeit und Kontrolle der Kosten sowie die Weiterverfolgung der Innovationsprojekte wird unverändert Priorität haben.



Heinrich Spoerry
Präsident des Verwaltungsrats



Jens Breu
CEO



Mit der fortgesetzten Entwicklungstätigkeit bei Neuprojekten unterstreicht die Division Automotive ihre unverändert starke Positionierung.

Unterschiedliche Entwicklungen

Das erste Halbjahr 2020 war geprägt durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, welche einen unterschiedlich starken Einfluss auf die Endmärkte des Segments ausübte. Der Fokus des Managements lag vor allem auf dem Schutz der Mitarbeitenden, der Sicherstellung der Lieferfähigkeit sowie der Ausbalancierung der Fertigungskapazitäten und Kosten. Die einzelnen Divisionen entwickelten sich unterschiedlich, wobei die Divisionen Electronics und Medical von einer stabileren Nachfragesituation profitierten.

Entwicklung stark von COVID-19-Pandemie geprägt

Ab dem zweiten Quartal war das Segment stark von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betroffen. Im Vergleich zum ersten Semester 2019 entwickelte sich der Umsatz mit –16.3% (organisch –13.5%) negativ. Der generelle Fokus des Managements lag dabei auf dem Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden, der Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit sowie der Anpassung der lokalen Fertigungskapazitäten und dem Kostenmanagement zur Sicherung der Ertragskraft. Mittels temporärer Instrumente wurde die zeitweise stark reduzierte Nachfrage abgedeckt und dabei gleichzeitig die Weiterentwicklung kundenseitiger Innovationsprojekte sichergestellt.

Die einzelnen Endmärkte und Divisionen waren unterschiedlich von der COVID-19-Pandemie betroffen. Während die Nachfrage bei Electronics und Medical weniger stark beeinträchtigt war, waren die Divisionen Automotive und Industrial mit temporären Werksschliessungen bei Grosskunden und einem teilweise stark reduzierten Auftragseingang konfrontiert. Konsolidierungseffekte stützten die Umsatzentwicklung mit 1.3% während Währungseffekte diese mit –4.1% belasteten.

In allen Endmärkten weiterhin gut positioniert

Die Positionierung des Segments in den jeweiligen Endmärkten ist unverändert solide, was durch die kundenseitig weiter vorangetriebenen Wachstumsprojekte und die hierzu getätigten Investitionsvorhaben bestätigt wird. Um auch in Zukunft die benötigten Fertigungskapazitäten zur erfolgreichen Realisierung der Wachstumsprojekte bereitzustellen, investiert SFS in den Ausbau ihrer Standorte (vgl. Infobox S. 10 «Investitionen in zukünftiges Wachstum»). Die Investitionen lagen im ersten Halbjahr bei CHF 48.6 Mio. Mit der Übernahme von Truelove & Maclean, Inc (T&M), seit 1. April

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF (ungeprüft)	2020 1H	+/- Vj.	2019 1H	2018 1H
Umsatz mit Dritten	380.1	-16.3%	454.2	473.2
Wachstum vergleichbar ¹		-13.5%		
Nettoumsatz	386.2	-15.8%	458.4	476.1
EBITDA	69.1	-28.3%	96.4	112.5
In % des Nettoumsatzes	17.9		21.0	23.6
Betriebserfolg (EBIT)	35.1	-46.4%	65.4	83.9
In % des Nettoumsatzes	9.1		14.3	17.6
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ²	35.1	-52.5%	73.9	83.9
In % des Nettoumsatzes	9.1		16.1	17.6
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	710.3	4.4%	680.6	624.8
Eingesetztes Betriebskapital	725.8	5.0%	691.0	645.5
davon Aktiven	863.4	3.1%	837.8	781.5
davon Passiven	137.6	-6.2%	146.8	136.0
Nettoumlaufvermögen	233.4	-6.3%	249.2	245.9
Investitionen	48.6	9.6%	44.3	52.8
Mitarbeitende (FTE)	6'978	-4.5%	7'310	6'600
ROCE in % ³	9.9		21.7	26.9
(Return on capital employed)				

¹ Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² Normalisiert um Einmalkosten Verlagerung Nantong (China) im ersten Halbjahr 2019

³ EBIT annualisiert und normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

2020, wurde die globale Fertigungsplattform um die Tiefziehtechnologie in Nordamerika erweitert. SFS wird dank T&M zukünftig Kunden vor Ort lokal gefertigte tiefgezogene Komponenten anbieten können.

Erwartungen an neuen Standort in Nantong (China) erfüllt

Nach der reibungslosen Inbetriebnahme des neuen Standorts in Nantong (China) kann SFS nach den ersten Betriebsmonaten ein erfreuliches Fazit ziehen: Wie erwartet, liessen sich in der Division Electronics erste operative Effizienzsteigerungen realisieren und die zuvor angemieteten Produktionsstandorte konnten alle zurückgegeben werden. Die Division Automotive profitiert dank des kontinuierlichen Technologietransfers von den Kapazitäten für die Entwicklung von Automobilkomponenten für lokal ansässige Kunden.

Profitabilität durch fehlende Auslastung belastet

Zur Kompensation der ungenügenden Kapazitätsauslastung wurden umfassende temporäre Massnahmen wie Abbau von Temporärarbeitskräften, Einstellungsstopp, Kurzarbeit sowie eine strikte Kostenkontrolle umgesetzt. Vor diesem Hintergrund erzielte das Segment Engineered Components (EC) einen EBIT von CHF 35.1 Mio., was einer EBIT-Marge von 9.1% entspricht (Vorjahresperiode normalisiert: 16.1%).

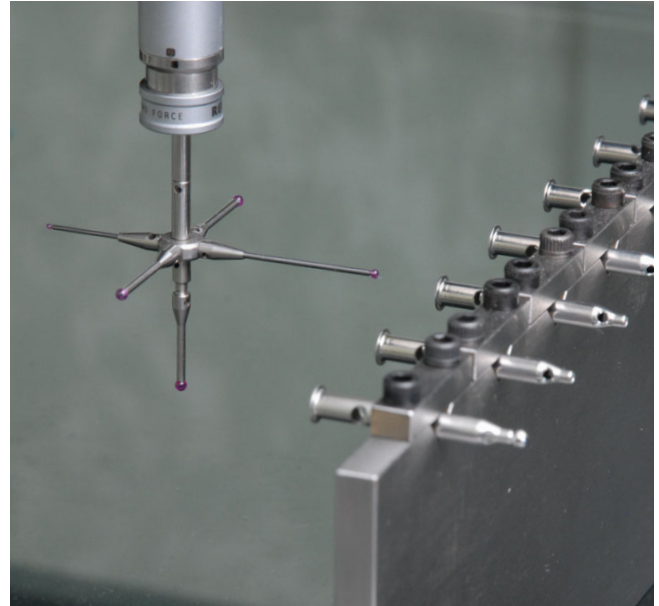
Automotive

Herausforderndes Marktumfeld durch COVID-19 weiter akzentuiert

Die reduzierte Nachfrage im Automobilmarkt hat sich auch im ersten Halbjahr 2020 fortgesetzt und durch die COVID-19-Pandemie noch zusätzlich verstärkt. Dies führte zu einer signifikant reduzierten Nachfrage in der Lieferkette und teilweise temporären Werksschliessungen bei Kunden aus der Automobilindustrie. Die Division Automotive reagierte darauf mit temporären Kapazitätsanpassungen – in Form eines Abbaus von Ferienguthaben und Überstunden – und der Einführung von Kurzarbeit. Somit konnte der Einfluss auf die Profitabilität abgeschwächt werden und die damit gewährten Fachkompetenzen stehen bei einer Erholung im zweiten Halbjahr zur Verfügung.

Auf die Zukunft ausgerichtet

Mit der fortgesetzten Entwicklungstätigkeit bei Neuprojekten unterstreicht die Division ihre unverändert starke Positionierung, u. a. in den Wachstumsanwendungen der elektrifizierten Bremssysteme und der Kamera- und Sensorgehäuse. In diesem Zusammenhang prüft SFS eine Erweiterung der Produktionskapazität am Standort in Heerbrugg (Schweiz). Erfreulich angelaufen ist auch der Aufbau des Geschäfts mit lokal ansässigen Kunden in Nantong (China), wo derzeit mehrere Entwicklungsprojekte in einem frühen Entwicklungsstadium vorangetrieben werden. Mit der Akquisition von T&M ist es SFS gelungen, die globale Fertigungsplattform in Nordamerika um die Tiefziehtechnik zu erweitern (vgl. Infobox S.9 «Truelove & Maclean – Übernahme ergänzt globale Produk-



Truelove & Maclean – Übernahme ergänzt globale Produktionsplattform

Mit der Übernahme von Truelove & Maclean (T&M) setzt SFS ihre «local for local» Strategie weiter konsequent um und erweitert die bestehenden Produktions- und Entwicklungsplattformen in Nordamerika um die Tiefziehtechnik. T&M ist ein führender Anbieter tiefgezogener Komponenten vorrangig für Kunden aus der Automobilindustrie.

Zahlen und Fakten

- Umsatz von rund USD 36 Mio. in 2019
- 110 Mitarbeitende Ende 2019
- Hauptsitz in Watertown, Connecticut
- Feierte 2019 ihr 75-jähriges Firmenjubiläum

tionsplattform»). So kann SFS in Zukunft die gemeinsame Kundenbasis mit lokal hergestellten tiefgezogenen Komponenten versorgen und damit eine strategische Lücke in der lokalen Fertigungspräsenz schliessen. Erste Kundenaufträge am neuen Standort konnten bereits gewonnen werden.

Mittelfristig verhaltene Nachfrage erwartet

Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten erwartet die Division Automotive mittelfristig eine verhaltene Marktnachfrage. Die Zielsetzung einer Outperformance gegenüber der Marktentwicklung – durch die Realisierung von Wachstumsprojekten – bleibt bestehen.

Electronics

Produkte aus den Bereichen Smartphone und Lifestyle Electronics weiterhin gefragt

Die Division Electronics war im ersten Quartal stark von der COVID-19-Pandemie betroffen. Aufgrund staatlicher Anweisungen musste der Betrieb in Nantong (China), direkt im Anschluss an die chinesischen Neujahrsfeiertage, für eine Woche vollständig gestoppt werden. Dank der weiterhin positiven Nachfrage in den Bereichen Lifestyle Electronics und Smartphones sowie einem anschliessend schnellen Hochfahren der Fertigung konnte der Ausfall an Betriebsstunden allerdings kompensiert werden. Die Stärke der Organisation, schnelle und effiziente Ramp-ups zu meistern, wurde damit einmal mehr eindrücklich bewiesen.

Zur positiven Entwicklung trug auch die langsamer als erwartet zurückgehende Nachfrage nach Komponenten für Festplattenlaufwerke (Hard Disk Drives/HDD) bei. Mittelfristig sollen die Fertigungskapazitäten in Malaysia, welche als Folge des schrumpfenden HDD-Marktes frei werden, für die Produktion von Komponenten für Medizinaltechnikprodukten im regionalen Markt sowie zur Realisierung von Kundenprojekten im Bereich Lifestyle Electronics in Südostasien verwendet werden.

Erwartungen an neuen Standort erfüllt

Die Auslastung am neuen Standort in Nantong (China) konnte gegenüber Ende 2019 nochmals gesteigert werden, und die von der Division zuvor genutzten Standorte sind alle an die Vermieter zurückgegeben worden. Die dadurch erzielten Kosteneinsparungen halfen, den Einfluss der COVID-19-Pandemie auf die Ertragskraft zu verringern.

Stabile Entwicklung erwartet

Die Division erwartet im zweiten Halbjahr eine saisonal bedingte Steigerung gegenüber dem ersten Halbjahr. Dies unter der Voraussetzung unveränderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und der üblichen saisonalen Lancierung von Kundenprodukten im Bereich Smartphone und Lifestyle Electronics. Aufgrund des zu erwartenden höheren Kostendrucks in der Elektronikbranche wird derzeit von kundenseitigen Überarbeitungen von Produktstrategien und Portfolios ausgegangen. Deren Einfluss auf die mittelfristigen Wachs-



Spatenstich bei der Stamm AG in Hallau, Dezember 2019

Investitionen in zukünftiges Wachstum

Um auch in Zukunft die Kundenprojekte und das damit verbundene Wachstum in den Divisionen Industrial und Medical realisieren zu können, investiert SFS in umfangreiche Standorterweiterungen in der Schweiz und in den USA.

- Hallau (Schweiz): Mikro-Spritzguss-Komponenten
- Franklin (USA): Medizinaltechnik-Komponenten

tumsprognosen der aktuellen Produktlinien der Division sollte in den nächsten Monaten besser abgeschätzt werden können. Kurze Innovationszyklen und anspruchsvolle Produktkonfigurationen bleiben wichtige Wachstumstreiber für die Division.

Industrial

Nachfrage bei industriellen Kunden stark reduziert

Der Umsatz und die Leistungsfähigkeit der einzelnen Geschäftseinheiten waren durch die COVID-19-Pandemie teils stark beeinträchtigt. Während weiterhin eine relativ stabile und nachhaltige Entwicklung im Bereich unterschiedlicher Kunststoffanwendungen realisiert werden konnte, war die Nachfrage in anderen Endmärkten teilweise signifikant schwächer. Im Bereich Aircraft sind die Unsicherheiten bezüglich des zukünftigen Bedarfs an bestehenden und neuen Passagierflugzeugen stark spürbar. Dies hat zu Reaktionen in der gesamten Lieferkette geführt und Bedarfszahlen wurden erheblich nach unten korrigiert. Ähnlich wie die Division Automotive reagierte Industrial mit temporären Kapazitätsanpassungen (in Form von Abbau von Ferienguthaben und Überstunden) und der Einführung von Kurzarbeit auf die wirtschaftliche Entwicklung. So konnte auch hier der ertragsseitige Einfluss durch die Nachfrageschwäche verringert werden.

Standorterweiterung für Projekte der Mikro-Spritzgusstechnologie initiiert

Die Division investiert weiterhin gezielt in die Entwicklung und den Ramp-up von Kundenprojekten. Die Erweiterung des Produktionsstandorts für Spritzgusskomponenten der Stamm AG in Hallau (Schweiz) verläuft nach Plan.

Insgesamt geht die Division von einer weiterhin reduzierten Marktnachfrage im zweiten Halbjahr aus.

Medical

Wachstum fortgesetzt

Die anhaltend solide Nachfrage nach Komponenten für die Medizinaltechnik sowie der fokussiert fortgeführte Ramp-up von Neuprojekten führten erneut zu einem Wachstum der Division. Wie bereits in der Vorjahresperiode war das Wachstum dabei breit über verschiedene Anwendungsfelder und Standorte abgestützt. Im zweiten Quartal wurde die Entwicklung jedoch durch die COVID-19-Pandemie – aufgrund hinausgezügelter Nachfrage nach Operationsinstrumenten – leicht gebremst. Implementierte Schutzmassnahmen für die Mitarbeitenden und absenzbedingte Ausfallstunden resultierten in Kapazitätsengpässen und belasteten die Profitabilität.

Langfristige Entwicklung gesichert

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, investiert die Division in unmittelbarer Nähe des aktuellen Standorts in eine grössere Industrieliegenschaft (vgl. Infobox S. 9 «Investitionen in zukünftiges Wachstum»).

Im zweiten Halbjahr erwartet die Division ein Umsatzwachstum, welches mit dem ersten Semester vergleichbar ist.



Die gute Nachfrage nach Medizinalprodukten und fortgesetzte Wachstumsdynamik führt die Division Medical am Standort in Franklin (USA) an ihre Kapazitätsgrenzen. Sie investiert deshalb in eine grössere Liegenschaft in der Nähe des Standorts.

Ausbau Markt- zugang fortgesetzt

Die Entwicklung des Segments Fastening Systems war im Verlauf des ersten Halbjahres zunehmend durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie geprägt. Während die Bauindustrie weniger starken Massnahmen zur Eindämmung der Pandemieausbreitung unterlag und somit der Effekt auf die Entwicklung der Division Construction weniger ausgeprägt war, waren die Einschränkungen und der damit verbundene Nachfragerückgang in den Schlüsselmärkten der Division Riveting stärker zu spüren. Kürzlich getätigte Investitionen in den Ausbau des Marktzugangs durch die Übernahmen von Triangle Fastener Corporation, Inc (TFC) und MBE Moderne Befestigungselemente GmbH (MBE) beeinflussten das Ergebnis positiv.

Übernahmen stärken Entwicklung

Durch die Übernahme der MBE in Deutschland konnte die Division Construction die Erschliessung des zentraleuropäischen Marktes ausbauen. Zusammen mit der im Frühjahr 2019 zur SFS gestossenen TFC trug MBE positiv zur Entwicklung des Segments bei. Eine unverändert positive Entwicklung konnte auch mit der Produktpalette im konstruktiven Holzbau erzielt werden. Die Kombination von organischem Wachstum und M&A bestätigt sich somit als zielgerichteter und erfolgreicher Ansatz zur nachhaltigen Entwicklung der Division.

Obwohl auch die Division Riveting zu Teilen durch Erweiterungen des Marktzugangs der Division Construction profitiert, ist ihre Abhängigkeit von europäischen Kunden aus der Automobilbranche sowie dem Investitionsgüterbereich dominierend. Bereits vor der COVID-19-Pandemie war die Division mit einem durch Ungewissheit geprägten Marktumfeld konfrontiert und die Nachfragesituation verschlechterte sich ab dem Frühjahr zusehends.

Umsatz und Profitabilität durch Nachfragerückgang belastet

Insgesamt lag der Segmentumsatz bei CHF 234.0 Mio., was einer Reduktion von -5.8% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Die positiven Konsolidierungseffekte aufgrund der Übernahmen von TFC und MBE steuerten 9.5% zur Umsatzentwicklung bei. Auf vergleichbarer Basis entwickelte

Kennzahlen Fastening Systems

	2020 1H	+/- Vj.	2019 1H	2018 1H
in Mio. CHF (ungeprüft)				
Umsatz mit Dritten	234.0	-5.8%	248.3	213.0
Wachstum vergleichbar ¹		-10.0%		
Nettoumsatz	239.0	-6.4%	255.4	221.1
EBITDA	32.2	-5.6%	34.1	29.5
In % des Nettoumsatzes	13.5		13.4	13.3
Betriebserfolg (EBIT)	22.7	-5.4%	24.0	20.7
In % des Nettoumsatzes	9.5		9.4	9.4
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	288.5	-2.1%	294.8	248.1
Eingesetztes Betriebskapital	279.8	-9.1%	307.7	259.2
davon Aktiven	349.6	-10.1%	388.9	331.1
davon Passiven	69.8	-14.1%	81.2	71.9
Nettoumlaufvermögen	146.5	-5.3%	154.7	129.1
Investitionen	4.3	-52.6%	9.1	8.2
Mitarbeitende (FTE)	2'386	-3.0%	2'459	2'012
ROCE in % ²	15.7		16.3	16.7
(Return on capital employed)				

¹ Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

² EBIT annualisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

sich das Geschäft, beeinträchtigt durch die COVID-19-Pandemie, rückläufig (-10.0%). Die Währungseffekte betragen -5.3%.

Ertragsseitig konnte der Einfluss durch die abgeschwächte Nachfrage mittels temporärer Kapazitätsreduktionen und strikter Kostenkontrolle sowie bei der Division Riveting mittels struktureller Anpassungen – welche bereits 2019 initiiert worden waren – kompensiert werden. Die EBIT-Marge lag mit 9.5% leicht über der Vorjahresperiode von 9.4%.

Construction

Solide Entwicklung trotz schwierigem wirtschaftlichem Umfeld

Nach einem guten ersten Quartal mit moderatem organischem Wachstum war die Division, welche hauptsächlich Kunden in Europa und Nordamerika beliefert, mit einem durch die COVID-19-Pandemie bedingten Nachfragerückgang im zweiten Quartal konfrontiert. Dieser war vor allem getrieben durch reduzierte Umsätze mit grösseren Systemherstellern und Distributoren. Im Gegensatz dazu verzeichneten der Handel und kleinere Installateure eine Nachfragezunahme. Um die Auswirkungen auf das Ergebnis zu reduzieren, wurden temporäre Anpassungen der Produktions- und Vertriebskapazitäten vorgenommen.

Marktzugang in Deutschland weiter ausgebaut

Die Division investierte in den Ausbau des Marktzugangs für ihr umfassendes Angebot an Befestigungssystemen für die Gebäudehülle in den geografischen Zielmärkten. Dafür konnte Anfang 2020 mit MBE ein Anbieter von lackierten Befestigern für hochwertige Gebäudefassaden akquiriert werden. Durch die Übernahme von MBE erhält SFS einen direkten Zugang zum Fachhandel für hochwertige Fassadenlösungen im zentral-europäischen Markt. Handel und Endkunden profitieren dadurch zukünftig vom ergänzenden SFS Sortiment. Die Integration der im Frühjahr 2019 erworbenen TFC verläuft erfreulich und die erwarteten Synergien können realisiert werden. Daneben treibt die Division den Aufbau der eCommerce-Aktivitäten unvermindert voran.

Im zweiten Semester erwartet die Division aufgrund saisonaler Effekte eine leichte Steigerung gegenüber dem ersten Semester.



Mit der Übernahme von MBE baut SFS ihr Angebot bei der Befestigungstechnik aus und erweitert den Marktzugang in Zentraleuropa.

Riveting

Verzögerte Erholung durch COVID-19-Pandemie

Das schwierige Marktumfeld hatte sich für die Division Riveting, welche hauptsächlich Kunden in der Automobilindustrie und industriellen Fertigung beliefert, durch die COVID-19-Pandemie noch weiter akzentuiert. 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 Einfluss auf die Ertragskraft zu verringern. Der positive Einfluss der im vergangenen Geschäftsjahr initiierten strukturellen Massnahmen wird durch die COVID-19-Pandemie verzögert. Weiterhin fokussiert sich die Division auf die Entwicklung und Einführung von innovativen Produkten zur Komplettierung des Produktportfolios. Sie zielt damit auf eine Erhöhung der Marktdurchdringung und eine nachhaltige Entwicklung des Geschäfts ab.

Aufgrund der anhaltenden wirtschaftlichen und regulatorischen Unsicherheiten bei wichtigen Kunden geht die Division Riveting weiterhin von einer reduzierten Marktnachfrage im zweiten Halbjahr aus.



Die Blindnietautomaten von GESIPA® sind speziell für den Einsatz in der industriellen Fertigung – überall dort, wo in kurzer Zeit viele Nieten effizient gesetzt werden müssen – konzipiert.

Positive Entwicklung

In einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld konnte das Segment Distribution & Logistics (D&L) im ersten Halbjahr ein verbessertes Ergebnis erarbeiten. Positiv entwickelten sich die Bereiche Bau und persönliche Schutzausrüstung, wobei Letzterer auch von den durch die Behörden empfohlenen Vorsichtsmassnahmen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie profitierte.

Geschäft mit Baukunden und persönlicher Schutzausrüstung beeinflusste positiv

Das Segment D&L profitierte im ersten Halbjahr von seiner ausbalancierten Aufstellung, was die negativen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf den Geschäftsgang minderte. Positiv entwickelten sich insbesondere die Umsätze in den Bereichen Bau und persönliche Schutzausrüstung. Aufgrund der grossen Nachfrage kam es bei der Versorgung mit Schutzmasken kurzfristig sogar zu Lieferengpässen. Der Segmentumsatz von insgesamt CHF 159.6 Mio. lag mit -3.4% leicht unter dem ersten Semester 2019. Währungseffekte belasteten das Ergebnis mit -0.8%.

Vom Multi-Channel-Ansatz profitiert

Als wichtige strategische Eckpfeiler haben sich die verschiedenen Absatzkanäle erwiesen. Der Verkauf über den eigenen eShop bewährte sich während der Lockdownphase der COVID-19-Pandemie als effektive Ergänzung zu den übrigen Verkaufskanälen. Der Umsatz mit Detailhändlern, welche durch Allchemet betreut werden und primär die privaten Endkunden bedienen, entwickelte sich positiv gegenüber dem Vorjahr. Erwartungsgemäss waren dagegen die Absätze über das schweizweite Netzwerk von 29 Fachgeschäften (Handwerkstädte) stärker von der Entwicklung betroffen. Hier kam es zu behördlich verordneten Einschränkungen bis hin zu temporären Schliessungen von Filialen. Ebenso betroffen waren Direktverkäufe an industrielle Geschäftskunden durch temporäre Geschäftsschliessungen und Nachfragerückgänge.

Leitungswechsel im Segment erfolgt

Zu Beginn des Jahres 2020 kam es durch die ordentliche Pensionierung von Josef Zünd zum angekündigten Wechsel in der Führung des Segments. Josef Zünd war bereits seit seiner Lehrzeit in verschiedenen Funktionen bei SFS

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF (ungeprüft)	2020 1H	+/- Vj.	2019 1H	2018 1H
Umsatz mit Dritten	159.6	-3.4%	165.3	169.7
Wachstum vergleichbar ¹		-2.6%		
Nettoumsatz	161.8	-3.6%	167.9	172.7
EBITDA	17.2	-19.0%	21.2	15.4
In % des Nettoumsatzes	10.6		12.6	8.9
Betriebserfolg (EBIT)	14.5	-20.3%	18.1	12.4
In % des Nettoumsatzes	8.9		10.8	7.2
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ²	14.5	8.8%	13.3	12.4
In % des Nettoumsatzes	8.9		7.9	7.2
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	129.0	-6.9%	138.5	143.2
Eingesetztes Betriebskapital	130.8	-4.2%	136.6	145.3
davon Aktiven	165.7	-5.0%	174.5	181.4
davon Passiven	34.9	-7.9%	37.9	36.1
Nettoumlaufvermögen	93.2	-1.5%	94.6	101.6
Investitionen	1.9	16.6%	1.6	3.2
Mitarbeitende (FTE)	595.0	-3.7%	618	618
ROCE in % ³	22.4		19.2	17.4
(Return on capital employed)				

¹ Bei konstanten Währungskursen und gleichem Konsolidierungskreis

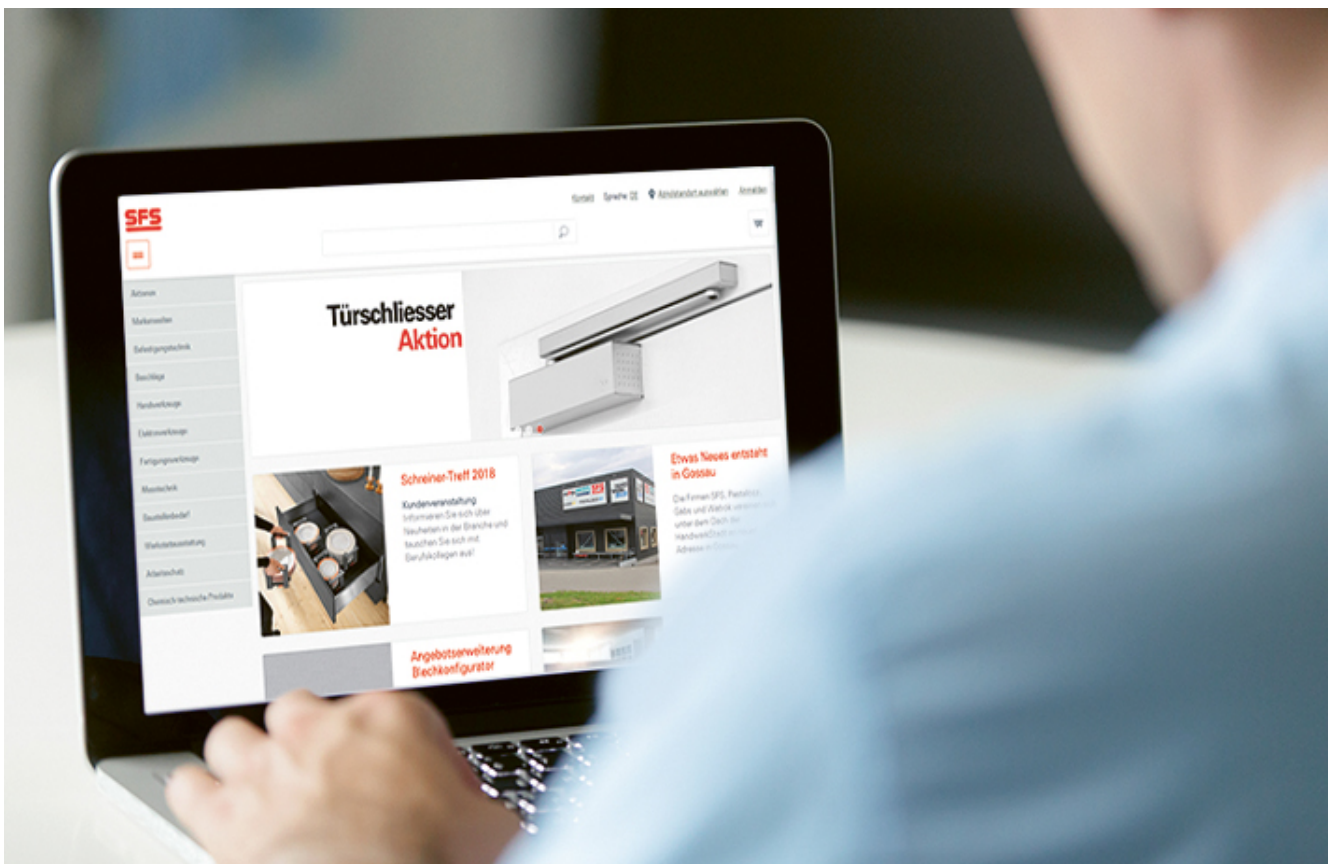
² Normalisiert um Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven im ersten Halbjahr 2019

³ EBIT annualisiert und normalisiert in % des durchschnittlich eingesetzten Betriebskapitals

aktiv gewesen und hat in seiner 49-jährigen Tätigkeit massgeblich zur erfolgreichen Entwicklung des Segments und des Unternehmens beigetragen. Neu mit der Leitung des Segments beauftragt wurde Iso Raunjak, welcher bereits seit vielen Jahren in verschiedenen Führungsfunktionen bei SFS tätig gewesen ist. In seiner neuen Funktion ist Iso Raunjak seit 1. Januar 2020 auch Mitglied des Group Executive Boards der SFS Group AG. Die strategische Ausrichtung des Segments bleibt unverändert.

Durch die Einführung temporärer Kapazitätsanpassungen und einer bewussten Kostenkontrolle legte der EBIT mit CHF 14.5 Mio. und einer EBIT-Marge von 8.9% (Vorjahresperiode normalisiert: 7.9%) gegenüber dem Vorjahr zu.

Das Segment erwartet auch im zweiten Halbjahr eine reduzierte Marktnachfrage.



Der Multi-Channel-Ansatz des Segments ermöglichte den Kunden auch während des Lockdowns Zugriff auf das Produktsortiment.

Finanzbericht konsolidiert

Erfolgsrechnung	18
Bilanz	19
Eigenkapitalnachweis	20
Cash Flow Rechnung	21
Anhang	22
Informationen für Aktionäre	25

Erfolgsrechnung

in Mio. CHF (ungeprüft)	Anhang	2020 1H		2019 1H		+/-%
Nettoumsatz	6	775.6	100.0%	868.4	100.0%	-10.7%
Andere betriebliche Erträge		7.2		13.2		
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen		-3.5		0.4		
Materialaufwand		-293.0		-309.5		
Deckungsbeitrag		486.3	62.7%	572.5	65.9%	-15.1%
Personalaufwand		-242.8		-277.8		
Andere betriebliche Aufwendungen		-123.2		-142.1		
Abschreibung Sachanlagen		-47.5		-45.4		
Amortisation immaterielle Anlagen		-1.8		-1.7		
Total Betriebsaufwand		-415.3	-53.5%	-467.0	-53.8%	-11.1%
Betriebserfolg (EBIT)		71.0	9.2%	105.5	12.1%	-32.6%
Finanzergebnis		-3.6		-2.2		
Ergebnisanteil von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-0.2		-0.4		
Gewinn vor Ertragssteuern		67.2		102.9		-34.7%
Ertragssteuern	7	-13.3		-14.3		
Konzerngewinn		53.9	7.0%	88.6	10.2%	-39.1%
Minderheitsanteile		0.4		0.5		
SFS Aktionäre		53.5		88.1		
Gewinn je Aktie der SFS Aktionäre (in CHF)						
unverwässert und verwässert	9	1.43		2.35		-39.2%

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 24 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2020.

Bilanz

Aktiven in Mio. CHF	30.06.2020 (ungeprüft)		31.12.2019 (geprüft)		+/-%
Flüssige Mittel	129.5		130.7		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	258.6		313.3		
Sonstige kurzfristige Forderungen	29.1		35.7		
Vorräte	347.8		341.1		
Aktive Rechnungsabgrenzungen	29.5		12.2		
Umlaufvermögen	794.5	49.4%	833.0	50.8%	-4.6%
Sachanlagen	719.9		710.0		
Immaterielle Anlagen	13.4		13.6		
Finanzanlagen	44.8		47.4		
Latente Steuerguthaben	35.9		34.6		
Anlagevermögen	814.0	50.6%	805.6	49.2	1.0%
Aktiven	1'608.5	100.0%	1'638.6	100.0%	-1.8%

Passiven in Mio. CHF	30.06.2020 (ungeprüft)		31.12.2019 (geprüft)		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	78.4		117.9		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	19.1		9.8		
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	55.0		54.6		
Passive Rechnungsabgrenzungen	89.0		89.3		
Kurzfristiges Fremdkapital	241.5	15.0%	271.6	16.6%	-11.1%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	121.8		52.2		
Vorsorgeverpflichtungen	5.9		6.0		
Langfristige Rückstellungen	15.4		14.6		
Latente Steuerverbindlichkeiten	54.9		57.0		
Langfristiges Fremdkapital	198.0	12.3%	129.8	7.9%	52.5%
Fremdkapital	439.5	27.3%	401.4	24.5%	9.5%
Aktienkapital	3.8		3.8		
Kapitalreserven	11.5		11.5		
Gewinnreserven	1'137.2		1'205.5		
Eigenkapital SFS Aktionäre	1'152.5	71.1%	1'220.8	74.5%	-5.6%
Minderheitsanteile	16.5		16.4		
Eigenkapital	1'169.0	72.7%	1'237.2	75.5%	-5.5%
Passiven	1'608.5	100.0%	1'638.6	100.0%	-1.8%

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 24 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2020.

Eigenkapital- nachweis

	Aktienkapital	Kapitalreserven	Goodwill verrechnet	Cash flow hedging	Währungsdifferenzen	Übrige Gewinnreserven	Gewinnreserven	Eigenkapital SFS Aktionäre	Minderheitsanteile	Eigenkapital
in Mio. CHF										
Stand 31.12.2018 (geprüft)	3.8	73.8	-912.8	1.2	-11.1	2'027.2	1'104.5	1'182.1	22.5	1'204.6
Effekt aus Cash flow hedging	-	-	-	-1.0	-	-	-1.0	-1.0	-	-1.0
Zugang Konsolidierungskreis	-	-	-70.0	-	-	-	-70.0	-70.0	-	-70.0
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-7.9	-	-7.9	-7.9	-0.3	-8.2
Konzerngewinn	-	-	-	-	-	88.1	88.1	88.1	0.5	88.6
Dividende für 2018	-	-62.3	-	-	-	-12.7	-12.7	-75.0	-	-75.0
Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	0.2	0.2	0.2	-	0.2
Stand 30.06.2019 (ungeprüft)	3.8	11.5	-982.8	0.2	-19.0	2'102.8	1'101.2	1'116.5	22.7	1'139.2
Effekt aus Cash flow hedging	-	-	-	0.5	-	-	0.5	0.5	-	0.5
Veränderung Minderheiten	-	-	-1.9	-	-	3.5	1.6	1.6	-5.4	-3.8
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-13.1	-	-13.1	-13.1	-	-13.1
Konzerngewinn	-	-	-	-	-	117.2	117.2	117.2	0.7	117.9
Dividende für 2018	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.6	-1.6
Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	-1.9	-1.9	-1.9	-	-1.9
Stand 31.12.2019 (geprüft)	3.8	11.5	-984.7	0.7	-32.1	2'221.6	1'205.5	1'220.8	16.4	1'237.2
Effekt aus Cash flow hedging	-	-	-	-0.6	-	-	-0.6	-0.6	-	-0.6
Zugang Konsolidierungskreis	-	-	-29.8	-	-	-	-29.8	-29.8	-	-29.8
Veränderung Minderheiten	-	-	-1.0	-	-	-	-1.0	-1.0	-0.1	-1.1
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-21.7	-	-21.7	-21.7	-0.2	-21.9
Konzerngewinn	-	-	-	-	-	53.5	53.5	53.5	0.4	53.9
Dividende für 2019	-	-	-	-	-	-67.5	-67.5	-67.5	-	-67.5
Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	-1.2	-1.2	-1.2	-	-1.2
Stand 30.06.2020 (ungeprüft)	3.8	11.5	-1'015.5	0.1	-53.8	2'206.4	1'137.2	1'152.5	16.5	1'169.0

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 24 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2020.

Cash Flow Rechnung

in Mio. CHF (ungeprüft, komprimierte Version)		2020 1H	2019 1H	+/-%
	Anhang			
Cash Flow vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		113.4	123.3	-8.0%
Veränderung des Nettoumlaufvermögens		-10.9	-18.2	-40.1%
Geldzufluss aus Betriebstätigkeit		102.5	105.1	-2.5%
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen		-55.6	-55.4	
Einzahlungen aus Devestitionen von Sachanlagen		2.1	8.9	
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen		-1.0	-1.0	
Auszahlungen für den Erwerb konsolidierter Unternehmen	10	-59.5	-91.6	
Veränderung von Aktivdarlehen		1.2	-0.1	
Auszahlungen an/Dividenden von Assoziierten/Gemeinschaftsunternehmen		-0.2	-2.5	
Zins- und Wertschrifteneinnahmen		0.4	0.4	
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit		-112.6	-141.3	-20.3%
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		9.6	35.0	
Aufnahme/Rückzahlung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		69.7	78.4	
Dividende an die Aktionäre		-67.5	-75.0	
Geldabfluss/Geldzufluss aus Finanzierungstätigkeit		11.8	38.4	
Umrechnungsdifferenz bei flüssigen Mitteln		-2.9	-0.7	
Veränderung von flüssigen Mitteln		-1.2	1.5	
Flüssige Mittel Anfangsbestand		130.7	129.7	
Flüssige Mittel Schlussbestand		129.5	131.2	

Der Anhang auf den Seiten 22 bis 24 ist integrierter Bestandteil des Halbjahresberichts 2020.

Anhang

1 Allgemeine Informationen

Die SFS Group ist ein weltweit tätiger Entwicklungs-, Fertigungs- und Lieferpartner für kundenspezifische Präzisionsteile, Befestigungslösungen und Baugruppen sowie massgeschneiderte Logistiklösungen, welche unter den Marken SFS, Unisteel, GESIPA und Tegra Medical am Markt verkauft werden.

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. Sie ist an der SIX Swiss Exchange in Zürich mit dem Valoren Symbol SFSN kotiert.

Alle nachfolgenden Werte sind in Millionen CHF angegeben, sofern nicht explizit anders ausgewiesen.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Dieser konsolidierte und komprimierte Halbjahresbericht wurde entsprechend dem Swiss GAAP FER 31 Abs. 9 bis 12 Zwischenberichterstattung erstellt. Er ist im Zusammenhang mit der Konzernrechnung 2019 zu betrachten und nach den gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt worden. Es wurden keine neuen Standards eingeführt.

3 Wesentliche Annahmen und Einschätzungen

Die in der Konzernrechnung 2019 angewendeten Annahmen und Schätzungen sowie das finanzielle Risikomanagement sind im 1. Halbjahr 2020 unverändert weitergeführt worden. Ebenso gibt es bei den finanziellen Risiken keine materiellen Veränderungen.

4 Saisonale und weitere Einflüsse

Die COVID-19 Pandemie führte im zweiten Quartal 2020 zu einer deutlich rückläufigen Geschäftsentwicklung. Die Kapazitäten wurden vor allem mittels Kurzarbeit auf die reduzierte Nachfrage angepasst. Die Einsparungen aus Kurzarbeit und weiteren Massnahmen wurden mit dem Personalaufwand verrechnet und betrugen im 1. Halbjahr 2020 rund CHF 23 Mio. Der weitere Einfluss der Coronakrise auf das laufende Geschäftsjahr ist zum jetzigen Zeitpunkt schwierig abzuschätzen.

Normalerweise werden aufgrund von saisonalen Schwankungen in den Segmenten im 2. Halbjahr höhere Nettoumsätze und ein höherer Betriebserfolg erzielt als im 1. Halbjahr. Die stärksten Ausprägungen zeigen sich in der Regel in den Endabnehmermärkten Elektronik- und Bauindustrie. In der Elektronikindustrie stehen im 2. Halbjahr die Lancierung neuer Endprodukte wichtiger Kunden und das Weihnachtsgeschäft bevor. Die Bauindustrie profitiert in der Regel von saisonal starken Herbstmonaten. In den anderen Abnehmermärkten fallen die Umsätze zeitlich ausgeglichener an.

Im Vorjahr standen Umzugs- und Einmalkosten im Zusammenhang mit der Konsolidierung der chinesischen Geschäftsaktivitäten in Nantong (China) Buchgewinne aus dem Verkauf von Immobilien in der Schweiz gegenüber. Die Nettobelastung auf Stufe Betriebserfolg betrug im 1. Halbjahr 2019 rund CHF 3.7 Mio.

5 Segmentinformationen

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

Die Überwachung und Beurteilung der Ertragslage sowie die Bewertung der Vermögenswerte wird nach den gleichen Grundsätzen wie im Jahresabschluss 2019 vorgenommen.

Die detaillierten Informationen zu den Segmenten sind auf den Seiten 8 bis 16 dargestellt.

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

Überleitung der Segmentergebnisse zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

	2020 1H	2019 1H
Erfolgsrechnung		
Engineered Components	35.1	65.4
Fastening Systems	22.7	24.0
Distribution & Logistics	14.5	18.1
Corporate	-1.3	-2.0
Betriebserfolg (EBIT)	71.0	105.5
Finanzergebnis	-3.6	-2.2
Ergebnisanteil von Assoziierten/ Gemeinschaftsunternehmen	-0.2	-0.4
Gewinn vor Steuern	67.2	102.9

Aktiven	30.06.2020	31.12.2019
Engineered Components	863.4	893.2
Fastening Systems	349.6	360.7
Distribution & Logistics	165.7	154.7
Corporate	55.2	51.2
Betriebliche Aktiven	1'433.9	1'459.8
+ Flüssige Mittel	129.5	130.7
+ Derivative Finanzinstrumente	0.3	0.7
+ Finanzanlagen	44.8	47.4
Aktiven	1'608.5	1'638.6

Passiven	30.06.2020	31.12.2019
Engineered Components	137.6	187.8
Fastening Systems	69.8	72.3
Distribution & Logistics	34.9	32.0
Corporate	56.3	47.3
Betriebliche Passiven	298.6	339.4
+ Kfr. Finanzverbindlichkeiten	19.1	9.8
+ Lfr. Finanzverbindlichkeiten	121.8	52.2
Fremdkapital	439.5	401.4
Eigenkapital (Nettoaktiven)	1'169.0	1'237.2

6 Umsatz

	2020 1H	2019 1H
Umsatz mit Dritten	773.7	867.8
Übrige Posten	1.9	0.6
Nettoumsatz	775.6	868.4

7 Ertragssteuern

Im Halbjahresbericht sind die Ertragssteuern auf Basis der lokalen Steuersätze erfasst worden.

Im Vorjahr führte die Annahme der Steuerreform und AHV-Finanzierung (STAF) zu einem einmaligen latenten Steuerertrag von CHF 5.2 Mio.

8 Bezahlte Dividende

Der Ausschüttungsantrag für das Geschäftsjahr 2019 von CHF 1.80 je Aktie wurde an der Generalversammlung genehmigt und im April 2020 im Umfang von CHF 67.5 Mio. ausbezahlt.

9 Ergebnis je SFS Aktie

	2020 1H	2019 1H
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500'000	37'500'000
Konzerngewinn SFS Aktionäre	53.5	88.1
Ergebnis je Aktie (in CHF)		
unverwässert und verwässert	1.43	2.35

10 Veränderungen im Konsolidierungskreis

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 in 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 Tiefziehtechnik 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%.

2019

Per 1. April 2019 erwarb die SFS Group 100% der Triangle Fastener Corporation (TFC) mit Hauptsitz in Pittsburgh (USA). TFC erzielte 2018 mit etwa 200 Mitarbeitenden einen Umsatz von über USD 70 Mio. und ist Teil des Segments Fastening Systems.

Veränderungen im Konsolidierungskreis	2020 1H	2019 1H
Kaufpreis	61.3	92.8
Liquide Mittel	-1.8	-1.2
Ausweis Cash Flow Rechnung	59.5	91.6

11 Währungskurse

Erfolgsrechnung Durchschnittskurse	2020 1H	2019 1H
CNY 100	13.728	14.694
EUR 1	1.064	1.130
GBP 1	1.225	1.293
USD 1	0.966	1.000

Bilanz Stichtagskurse	30.06.2020	31.12.2019
CNY 100	13.445	13.879
EUR 1	1.065	1.085
GBP 1	1.167	1.276
USD 1	0.951	0.966

12 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der Verwaltungsrat hat den Halbjahresbericht am 20. Juli 2020 genehmigt. Es sind keine weiteren Ereignisse nach dem Bilanzstichtag bekannt, die einen signifikanten Einfluss auf diese Konzernrechnung haben.

Erklärungen zu den alternativen Performance-Kennzahlen

Neben den traditionellen finanziellen Leistungswerten setzt die SFS Group mit ihren Segmenten und Divisionen alternative Performance-Kennzahlen ein. Die Berechnungsdetails und die Aussage dieser alternativen Leistungskennzahlen sind im Geschäftsbericht 2019 auf Seite 104 beschrieben. Die Überleitung zum Betriebserfolg normalisiert auf Halbjahresbasis präsentiert sich wie folgt:

Betriebserfolg und EBIT Marge normalisiert

in Mio. CHF	2020 1H	2019 1H	2018 1H	2017 1H	2016 1H
Betriebserfolg (EBIT)	71.0	105.5	116.0	80.7	58.8
– Buchgewinn Verkauf nicht-betrieblicher Aktiven	–	–4.8	–	–	–1.4
+ Amortisation Kundenstamm	–	–	–	30.2	31.5
+ Umzugskosten Nantong (China)	–	8.5	–	–	–
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert	71.0	109.2	116.0	110.9	88.9
Nettoumsatz	775.6	886.4	854.6	779.5	688.2
EBIT-Marge normalisiert	9.2%	12.6%	13.6%	14.2%	12.9%

Informationen für Aktionäre

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.

Anzahl Aktien in 1'000	30.06.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Anzahl Namenaktien	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl dividendenberechtigte Aktien	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Gewichteter Durchschnitt Anzahl Aktien	37'500	37'500	37'500	37'500	37'500
Anzahl Aktionäre	7'869	8'353	7'960	7'530	6'641
Börsenschlusskurse (in CHF)					
Höchstkurs	96.50	97.00	121.80	123.50	83.15
Tiefstkurs	58.85	68.60	73.80	82.55	60.45
Schlusskurs	88.70	93.10	76.30	113.20	83.10
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	1.43	5.47	5.14	4.24	3.32
Ausschüttung je Aktie in CHF	n/a	1.80	2.00	1.90	1.75
Ausschüttungsquote in % vom Konzerngewinn	n/a	32.7	38.7	44.8	52.6
Kurs-Gewinn-Verhältnis (P/E Schlusskurs)	n/a	17.0	14.8	26.7	25.0
Börsenkapitalisierung					
In Mio. CHF (Schlusskurs × Anzahl dividendenberechtigte Aktien)	3'326.3	3'491.3	2'861.3	4'245.0	3'116.3
In % des Nettoumsatzes	214.4	195.9	164.7	259.7	216.9
In % vom Eigenkapital	284.6	282.2	237.5	390.5	315.5

Termine

Mittwoch, 9. September 2020

Freitag, 29. Januar 2021

Freitag, 5. März 2021

Donnerstag, 22. April 2021

4. SFS Investor Day

Erste Informationen zum Geschäftsjahr 2020

Veröffentlichung Jahresergebnisse 2020

28. Generalversammlung der SFS Group AG

Valoren-Nr.

ISIN

SIX Swiss Exchange AG

Reuters

Bloomberg

Fact Set

23.922.930

CH 023 922 930 2

SFSN

SFSN.S

SFSN SW

SFSN-CH

Halbjahresbericht 2020

Der Halbjahresbericht ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Vollversion.

Haftungsausschluss

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

Impressum

Herausgeber	SFS Group AG
Gestaltung	SFS Group AG
Text	SFS Group AG
Druck	galledia ag