



Medienmitteilung
Heerbrugg, 6. März 2015

Umsatz und Profitabilitätssteigerung dank neuen Kunden und Projekten

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte die SFS Group auf vergleichbarer Basis ein starkes Umsatzwachstum von 5.1% und steigerte die EBITA-Marge von 13.3% auf 14.1%. 2014 erhöhte die SFS Group die Innovationsaktivitäten und gewann als Basis für zukünftiges Wachstum wichtige Neukunden und Projekte. Zudem tätigte das Unternehmen hohe Investitionen in den Ausbau der internationalen Präsenz und der Kapazitäten.

Die SFS Group AG verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 auf vergleichbarer Basis ein organisches Wachstum im Kerngeschäft von 5.1%. Alle drei Segmente haben zu diesem Wachstum im Kerngeschäft beigetragen. In der Berichtswährung Schweizer Franken stiegen die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 3.9% auf CHF 1'383.0 Mio. (2013: CHF 1'330.6 Mio.). Die EBITA-Marge stieg im Vergleich zu dem um Buchgewinne auf den Verkauf von nicht-betrieblichen Aktiven bereinigten Vorjahresergebnis von 13.3% um 80 Basispunkte auf 14.1% an.

| Drittumsatz Mio. CHF | 2014 1. Halbjahr | 2014 2. Halbjahr | 2014 | 2013 | ±Vj. |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|---------|---------|-------|
| Engineered Components | 315.5 | 411.7 | 727.2 | 672.9 | 8.1% |
| Fastening Systems | 167.5 | 169.2 | 336.7 | 330.0 | 2.0% |
| Distribution & Logistics | 162.2 | 156.9 | 319.1 | 327.7 | -2.6% |
| Drittumsatz ausgewiesen | 645.2 | 737.8 | 1'383.0 | 1'330.6 | 3.9% |
| Veränderungen aus: | | | | | |
| Konsolidierungskreis | - | -13.7 | -13.7 | -13.4 | |
| Wechselkursen | 11.1 | 0.5 | 11.6 | - | |
| Handelsaktivitäten | -9.6 | -50.7 | -60.3 | -60.8 | |
| Drittumsatz Kerngeschäft | 646.7 | 673.9 | 1'320.6 | 1'256.4 | 5.1% |

Jens Breu, COO der SFS Group: „Neben dem Börsengang ist das erzielte organische Wachstum in unserem Kerngeschäft von 5.1% ein weiteres Highlight des Geschäftsjahres 2014. Wir konnten in Branchen, die starken Innovationszyklen unterworfen sind, zu innovativen Lösungen beitragen um am Markterfolg unserer Kunden partizipieren.“

Rolf Frei, CFO der SFS Group: „Die Erwartungen, die wir bei den Analysten, Investoren und neuen Aktionären geweckt haben, konnten wir mit einem soliden Wachstum im Kerngeschäft sowie der Verbesserung der Betriebsgewinnmarge auf 14.1% erfüllen.“



Solide Bilanz

Durch den Börsengang und die Platzierung von rund 5 Mio. neu ausgegebener Aktien erhöhte sich die Eigenkapitalbasis nach Abzug der Transaktionskosten um CHF 311.3 Mio. Per Ende 2014 betrug die Eigenkapitalquote 80.4% (Vorjahr: 62.7%) und das Nettofinanzvermögen erreichte CHF 87.8 Mio. Damit ist die SFS Group in der Lage, die sich im Markt bietenden Chancen für organisches und akquisitorisches Wachstum zu nutzen.

Aufgrund der guten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2014, der soliden Eigenfinanzierung und einer ausreichenden Liquidität schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von CHF1.50 pro Aktie vor.

Engineered Components: Wachstum dank Innovation

Kennzahlen Engineered Components

in Mio. CHF

| | 2014 | ± Vj. | 2013 | 2012 |
|---------------------------|---------|-------|---------|---------|
| Umsatz mit Dritten | 727.2 | 8.1% | 672.9 | 524.2 |
| Wachstum vergleichbar | | 7.8% | | |
| Gesamtleistung | 749.9 | 9.0% | 687.8 | 537.5 |
| EBITDA | 190.7 | 9.0% | 175.0 | 131.1 |
| In % der Gesamtleistung | 25.4 | | 25.4 | 24.4 |
| EBITA | 143.0 | 10.0% | 129.9 | 92.9 |
| In % der Gesamtleistung | 19.1 | | 18.9 | 17.3 |
| Betriebliche Nettoaktiven | 1'326.1 | 12.2% | 1'182.0 | 1'259.4 |
| Mitarbeitende (FTE) | 6'038 | 34.5% | 4'488 | 4'498 |

Im Segment Engineered Components erwirtschaftete SFS ein starkes Umsatzwachstum von 8.1%. Die Umsätze im Handelsgeschäft, die nicht zum Kerngeschäft zählen, erholten sich im zweiten Semester signifikant.

Unter Ausklammerung von Währungs- und Konsolidierungseffekten sowie der Umsätze aus den nicht zum Kerngeschäft zählenden Handelsaktivitäten, resultierte ein organisches Wachstum von 7.8%. Die dynamische Entwicklung ist primär auf die Lancierung zahlreicher Neuprojekte in den Divisionen Automotive und Electronics zurückzuführen. Weitere substanzielle Innovationsprojekte befinden sich in der Anlaufphase und werden erst erst in den nächsten Jahren Wachstumsimpulse liefern.

Das Segment steigerte die EBITA-Marge leicht von 18.9% im Vorjahr auf 19.1% in 2014. Dies ist umso erfreulicher als zusammen mit der Realisierung der hohen Innovationsleistung auch erhebliche Vorleistungen für die kommenden Jahre erbracht wurden, die im Berichtsjahr zu höheren Kosten führten.

In Indien verstärkte sich die Division Automotive durch den Ausbau der bestehenden Minderheitsbeteiligung in eine Mehrheitsbeteiligung an Indo Schöttle Auto Parts, einem indischen Qualitätsunternehmen.



Fastening Systems: Leistungssteigerung dank neuen Produkten

Kennzahlen Fastening Systems

in Mio. CHF

| | 2014 | ± Vj. | 2013 | 2012 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Umsatz mit Dritten | 336.7 | 2.0% | 330.0 | 328.5 |
| Wachstum vergleichbar | | 3.4% | | |
| Gesamtleistung | 353.7 | 3.6% | 341.4 | 340.7 |
| EBITDA | 43.4 | 3.2% | 42.1 | 32.6 |
| In % der Gesamtleistung | 12.3 | | 12.3 | 9.6 |
| EBITA | 26.9 | 4.7% | 25.7 | 18.2 |
| In % der Gesamtleistung | 7.6 | | 7.5 | 5.4 |
| Betriebliche Nettoaktiven | 317.6 | 2.1% | 311.0 | 316.3 |
| Mitarbeitende (FTE) | 1'733 | 7.8% | 1'608 | 1'552 |

Die Bauaktivitäten in den für SFS relevanten europäischen Märkten haben sich entgegen den allgemeinen Erwartungen noch nicht erholt. In diesem anspruchsvollen Marktumfeld erwirtschaftete das Segment Fastening Systems einen Umsatz von CHF 336.7 Mio. und erzielte damit ein Wachstum von 2.0% gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte betrug das organische Wachstum 3.4%. Es resultierte primär aus dem Geschäft mit Industriekunden.

Das Segment trieb zahlreiche Programme zur Verbesserung der operativen Effizienz tatkräftig voran.

Distribution & Logistics: Differenzierung durch Logistiksysteme

Kennzahlen Distribution & Logistics

in Mio. CHF

| | 2014 | ± Vj. | 2013 | 2012 |
|---------------------------|-------|--------|-------|-------|
| Umsatz mit Dritten | 319.1 | -2.6% | 327.7 | 340.6 |
| Wachstum vergleichbar | | 1.6% | | |
| Gesamtleistung | 326.0 | -2.3% | 333.6 | 346.9 |
| EBITDA | 33.7 | -10.4% | 37.6 | 33.4 |
| In % der Gesamtleistung | 10.3 | | 11.3 | 9.6 |
| EBITA | 26.0 | -11.0% | 29.2 | 24.2 |
| In % der Gesamtleistung | 8.0 | | 8.8 | 7.0 |
| Betriebliche Nettoaktiven | 146.6 | 0.6% | 145.7 | 169.1 |
| Mitarbeitende (FTE) | 626 | 3.0% | 608 | 635 |



Das Segment Distribution & Logistics, das auf die Schweiz ausgerichtet ist, erzielte einen Umsatz von CHF 319.1 Mio. und auf vergleichbarer Basis ein Wachstum von 1.6%. Als Folge des Verkaufs einer Geschäftseinheit resultierte ein Umsatzrückgang von 2.6%.

Die EBITA-Marge blieb unter Ausklammerung des Einmaleffektes im Vorjahr konstant bei 8,0%. Aufgrund der relativ geringen Kapitalbindung in diesen Geschäftsaktivitäten erzielte das Segment mit dieser EBITA-Marge eine anhaltend gute Kapitalrendite von 17.7% auf dem Ende Jahr eingesetzten Betriebskapital.

Distribution & Logistics konnte mit der Weiterentwicklung der optimierten Logistiklösungen und als verlässlicher Liefer- und Servicepartner in der Berichtsperiode wichtige Neukunden gewinnen. Ebenso gelang es dem Segment, den Liefer- und Leistungsumfang bei bestehenden Kunden auszubauen. Damit schuf sich die Geschäftseinheit gute Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum.

Massnahmenpaket als Reaktion auf die Frankenstärke

Zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Standorte hat SFS in den letzten Wochen ein umfassendes Massnahmenpaket erarbeitet. Neben einem verschärften Kostenmanagement sind ein Einstellungsstopp, die Erhöhung der Wochenarbeitszeit von 42 auf 44 Stunden und die Reduktion der Ferienguthaben von 6 auf 5 Wochen beschlossen worden. Die Fixsaläre der Konzernleitung wurden um 10% reduziert. Weiter setzt SFS die Anstrengungen im Verkauf, bei den Innovationen und der Umsetzung der Wachstumsprojekte unvermindert fort. Mit dem Ziel die Wachstumsprojekte in der Schweiz ohne Personalaufbau realisieren zu können, wird SFS Produktionsaktivitäten mit beschränktem Know-how und Technologiegehalt in eigenen Werken vermehrt ausserhalb der Schweiz wahrnehmen.

Heinrich Spoerry, Präsident des Verwaltungsrates und CEO der SFS Group: „Durch zahlreiche Massnahmen werden wir die währungsbedingten Wettbewerbsnachteile unserer schweizerischen Produktionswerke kompensieren. Wir werden unsere Innovationsanstrengungen weiter intensivieren und uns in der Schweiz verstärkt auf die Entwicklung und Herstellung von technologisch sehr anspruchsvollen Produkten fokussieren.“

Ausblick in das Geschäftsjahr 2015

Nach der Aufgabe des Mindestwechselkurszieles von CHF 1.20 pro Euro durch die Schweizerische Nationalbank am 15. Januar 2015 hat sich eine neue Ausgangslage für das Geschäftsjahr 2015 ergeben. Aufgrund der massiven Abwertung des Euros und weiterer Währungen zum Schweizer Franken rechnet SFS im Geschäftsjahr 2015 mit einem Umsatzrückgang in der Berichtswährung Schweizer Franken von 2–4%.

Trotz des umfassenden Massnahmenpakets rechnet die Unterenhnehmensführung mit einer Abschwächung der EBITA-Marge von 60 bis 120 Basispunkte im Vergleich zum im Geschäftsjahr 2014 erzielten Wert.



Die im Geschäftsjahr 2014 erzielten Fortschritte und gewonnen Neuprojekte stimmen SFS zuversichtlich, die Technologieführerschaft und die starken Positionen in den von der Gruppe bearbeiteten Nischenmärkten auch im kommenden Jahr weiter ausbauen zu können. Für das kommende Jahr erwartet die Unternehmensführung im Kerngeschäft und zu konstanten Währungskursen ein Umsatzwachstum von 5–7%.

Über die SFS Group

Die SFS Group AG umfasst die drei Segmente Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics, welche die entsprechenden Geschäftsmodelle repräsentieren. Im Segment **Engineered Components** agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, Befestigungslösungen und Baugruppen und tritt mit den drei Divisionen Automotive, Electronics und Industrial unter den Marken SFS intec und Unisteel auf. Im Segment **Fastening Systems**, das sich aus den zwei Divisionen Construction und Riveting (Blindnietechnologie) zusammensetzt, entwickelt, produziert und vertreibt SFS anwendungsoptimierte, mechanische Befestigungssysteme unter den Marken SFS intec (Construction) und GESIPA (Riveting). Im Segment **Distribution & Logistics** ist SFS mit ihrer Marke SFS unimarket ein führender Partner für Befestiger, Werkzeuge, Beschläge sowie innovative Logistiklösungen in der Schweiz. Die SFS Group ist weltweit in 24 Ländern und an 72 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 mit rund 8'700 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1.383 Milliarden.

Mehr Informationen unter www.sfs.biz

Medienkontakt:

SFS Group AG
Claude Stadler
Rosenbergsaustrasse 20
CH-9435 Heerbrugg

Direkt: +41 71 727 51 85

E-mail: corporate.communications@sfs.biz

Disclaimer

Diese Publikation enthält vorausschauende Aussagen. Diese 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 dieser Publikation gemachten Voraussagen und publizierten Information führen. Insoweit sind sämtliche in diesem Geschäftsbericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen mit diesem Vorbehalt versehen.