

Management Review

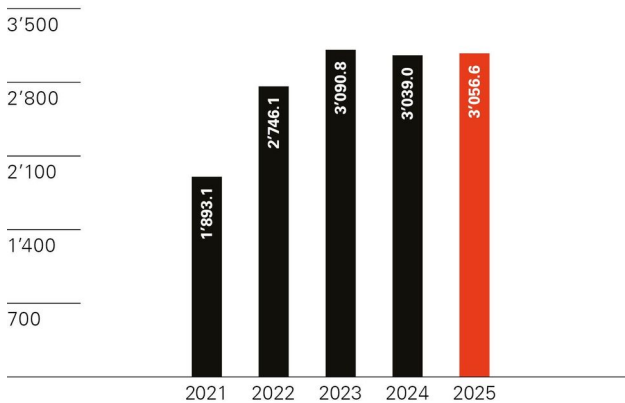
Key Figures	4
Lagebericht	6
Segmentbericht	10
Strategie	14
Success Storys	17

Key Figures

Konsequente Weiterentwicklung

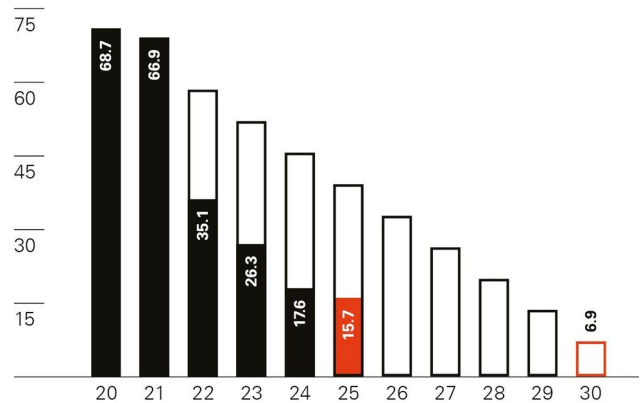
Umsatzwachstum realisiert

Umsatz in CHF Mio.



Emissionen (Scope 1+2) um -77.1% vs. 2020 reduziert

CO₂-Emissionen in Tonnen/Nettoumsatz



Solide Profitabilität erreicht

EBIT normalisiert in % vom Nettoumsatz

12.2

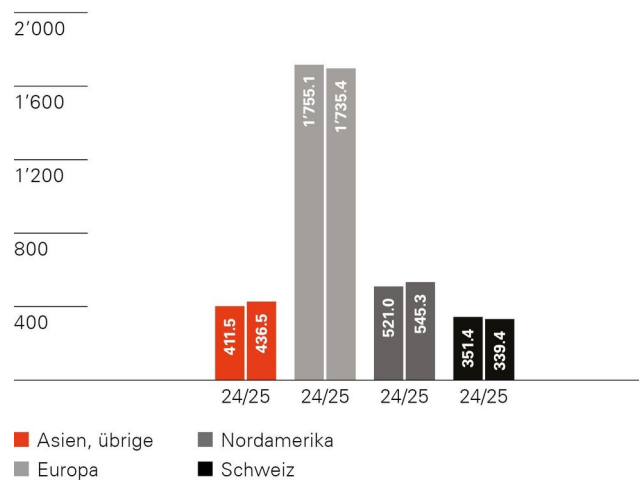
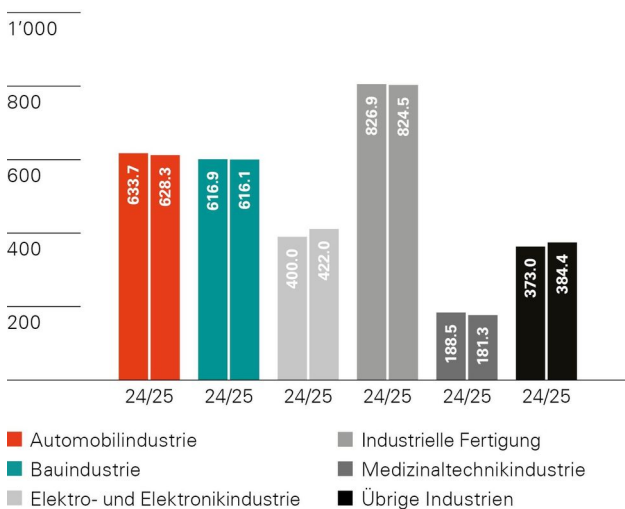
Unfallrate deutlich verbessert

Anzahl Unfälle/Mio. Arbeitsstunden

2.9

Erfreuliche Entwicklung in Asien und Nordamerika verzeichnet

Umsatz nach Endmarkt/Region in CHF Mio.



Nachhaltige Resultate

Erfolgsrechnung in CHF Mio.	2025	2024	2023	2022	2021
Umsatz	3'056.6	3'039.0	3'090.8	2'746.1	1'893.1
Veränderung zum Vorjahr in %	0.6	-1.7	12.6	45.1	11.0
davon Währungseffekte	-2.9	-1.9	-4.1	-1.9	-0.1
davon Veränderung im Konsolidierungskreis	0.6	0.1	14.6	37.9	0.8
davon organisches Wachstum	2.9	0.1	2.1	9.1	10.3
Nettoumsatz	3'045.4	3'031.1	3'073.0	2'738.7	1'897.3
EBITDA	466.6	479.8	486.0	448.1	407.1
in % vom Nettoumsatz	15.3	15.8	15.8	16.4	21.5
Betriebserfolg (EBIT)	324.3	350.2	358.6	330.3	301.7
in % vom Nettoumsatz	10.6	11.6	11.7	12.1	15.9
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert ¹	371.0	350.2	358.6	353.2	298.6
in % vom Nettoumsatz	12.2	11.6	11.7	12.9	15.7
Konzerngewinn	220.2	242.7	268.5	270.6	248.0
in % vom Nettoumsatz	7.2	8.0	8.7	9.9	13.1
Bilanz in CHF Mio.					
Bilanzsumme	2'512.7	2'612.2	2'546.8	2'574.2	1'839.1
Nettofinanzvermögen (+)/-schulden (-)	-164.8	-335.1	-445.3	-477.7	279.1
Eigenkapital	1'618.8	1'559.2	1'375.7	1'303.6	1'450.4
in % der Bilanzsumme	64.4	59.7	54.0	50.6	78.9
Geldflussrechnung in CHF Mio.					
Geldzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	377.3	375.0	313.4	287.9	324.5
Kauf Sachanlagen und immaterielle Anlagen	-103.7	-148.9	-174.0	-171.0	-121.4
Kauf (-)/Verkauf (+) Beteiligungen netto	-7.2	-17.1	-10.3	-519.1	-7.6
Mitarbeitende					
Mitarbeitende in FTE	13'646	13'689	13'198	13'282	10'509
Finanzkennzahlen (ungeprüft)					
ROCE in % ² (Return on Capital Employed)	21.1	19.4	20.4	22.7	26.1
ROIC in % ² (Return on Invested Capital)	9.3	8.4	8.9	8.9	11.2
Nichtfinanzielle Kennzahlen (Limited Assurance 2025)					
Treibhausgasemissionen Scope 1+2 in Tonnen/Nettoumsatz ³	15.7	17.6	26.3	35.1	66.9
Anteil erneuerbare Elektrizität in % ³	81.5	73.9	41.2	52.9	39.7
Anzahl Unfälle/Mio. Arbeitsstunden ³	2.9	4.2	4.1	4.1	4.2
Aktienkennzahlen					
Ergebnis je Aktie in CHF	5.63	6.21	6.84	6.95	6.51
Ausschüttung je Aktie in CHF ⁴	2.50	2.50	2.50	2.50	2.20
Ausschüttung in CHF Mio.	97.3	97.2	97.2	97.2	82.0
Ausschüttungsquote in % ⁵	44.4	40.3	36.5	36.4	33.6

¹Die Normalisierungen werden im Abschnitt [Informationen zur Publikation](#) erläutert

²Die Berechnung der Kennzahl ist im Abschnitt [Informationen zur Publikation](#) dargestellt

³Die Zahlen der Vorjahre wurden aufgrund einer Änderung der Konsolidierungsmethodik für Joint Ventures sowie einer erweiterten Datenerhebung angepasst

⁴Antrag an die Generalversammlung der SFS Group AG vom 22. April 2026

⁵Die Berechnung erfolgt auf Basis des Anteils der SFS Aktionärinnen und Aktionäre am Konzerngewinn

Lagebericht

Resilienz in turbulenten Zeiten

Das Geschäftsjahr 2025 war für die SFS Group erneut anspruchsvoll. Wie im Vorjahr zeichneten sich unsere Endmärkte durch grosse Unsicherheit und zurückhaltende Investitionsbereitschaft aus. Der erzielte Umsatz von CHF 3'056.6 Mio. und eine normalisierte EBIT-Marge von 12.2% sind das Resultat der breiten Aufstellung über verschiedene Endmärkte und Regionen sowie des ausserordentlichen Engagements unserer Mitarbeitenden. Dieses trug auch massgeblich zu den wesentlichen Fortschritten im Bereich Nachhaltigkeit bei.



Thomas Oetterli, Präsident des Verwaltungsrats, und Jens Breu, CEO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2025 war vor dem Hintergrund eines schwierigen Marktumfelds erneut intensiv. Die Unsicherheit in den Endmärkten blieb hoch und die zurückhaltende Investitionsbereitschaft dämpfte die Marktdynamik weiterhin. Besonders in der Automobilindustrie und der industriellen Fertigung in Europa bestehen Überkapazitäten und dadurch eine reduzierte Nachfrage.

Die anhaltenden politischen sowie wirtschaftlichen Umbrüche und die fortwährende Aufwertung des Schweizer Frankens erforderten proaktives Handeln. Um die Produktionskapazitäten an die teilweise reduzierte Kundennachfrage anzupassen und den Fokus auf unsere

Kernaktivitäten zu verstärken, leitete SFS im Geschäftsjahr 2025 ein Programm zur Straffung des globalen Produktions- und Vertriebsnetzwerks ein.

Im Segment Engineered Components (EC) konnte SFS in allen Endmärkten wichtige Fortschritte erzielen und die positive Entwicklung fortsetzen. Das Segment Fastening Systems (FS) war weiterhin von einer verhaltenen Nachfrage geprägt, wobei sich die nordamerikanische Bauindustrie dynamischer zeigte als die europäische. Im Segment Distribution & Logistics (D&L) verblieben die Volumina ungeachtet kundenseitig tiefer Investitionsbereitschaft auf Vorjahresniveau. Mit dem geplanten Erwerb der drei Partnerunternehmen Gödde GmbH, Oltrogge Werkzeuge GmbH und Hch. Perschmann GmbH bis Ende März 2026 festigt die SFS Group ihre Marktposition im Handelsgeschäft.

Dank der breiten Aufstellung über verschiedene Endmärkte und Regionen sowie den umgesetzten Massnahmen zur Steigerung der Profitabilität konnte die SFS Group die finanziellen Ziele erreichen. Die in den vergangenen Jahren getätigten grossen Investitionen zeigten weiterhin die geplante Wirkung und trugen entscheidend zum Gesamtergebnis bei. Mit der «Local-for-Local»-Strategie werden Chancen aus veränderten Rahmenbedingungen konsequent genutzt.

SFS erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von CHF 3'056.6 Mio. und realisierte ein Wachstum von 0.6%. Währungseffekte reduzierten das Umsatzwachstum um –2.9%. Das organische Wachstum belief sich auf 2.9%.

Solide finanzielle Basis

Die teilweise tiefe Kapazitätsauslastung und Einmaleffekte aus der Anpassung des Produktions- und Vertriebsnetzwerks wirkten sich auf den Ertrag aus. Um diese Einmaleffekte bereinigt resultierte ein normalisierter Betriebserfolg (EBIT) von CHF 371.0 Mio., was einer normalisierten EBIT-Marge von 12.2% entspricht (Vj. 11.6%). Der Betriebserfolg (EBIT) inklusive Einmaleffekte sank auf CHF 324.3 Mio. (Vj. CHF 350.2 Mio.) bei einer EBIT-Marge von 10.6% (Vj. 11.6%). Der Konzerngewinn belief sich auf CHF 220.2 Mio. (Vj. CHF 242.7 Mio.) und entsprach 7.2% (Vj. 8.0%) des Nettoumsatzes. Die SFS Group erwirtschaftete einen hervorragenden Operating Free Cash Flow von CHF 273.6 Mio. (Vj. CHF 226.1 Mio.). Das Ergebnis je Aktie (EPS) betrug CHF 5.63 (Vj. CHF 6.21) und wurde vom wirtschaftlichen Umfeld sowie von den Einmaleffekten belastet. Die Eigenkapitalquote konnte auf 64.4% (Vj. 59.7%) gesteigert werden – ein klares Zeichen der finanziellen Stärke.

Durch den Abschluss mehrerer Grossprojekte und den Fokus auf eine optimiertere Auslastung sanken die Investitionen in Gebäude, Anlagen sowie Hard- und Software deutlich und beliefen sich auf CHF 103.7 Mio. (Vj. CHF 148.9 Mio.). Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung gingen auf CHF 68.5 Mio. (Vj. CHF 76.0 Mio.) zurück, da zentrale Projekte sich dem Abschluss nähern. Sie wurden vollumfänglich der Erfolgsrechnung belastet.

Nachhaltigkeit ist für SFS eine Priorität. Im Berichtsjahr wurden im Bereich ESG (Environment, Social, Governance) wesentliche Verbesserungen umgesetzt.

Environment: Zwischenziele vorzeitig erreicht

Die SFS Group trieb die Umsetzung ihrer Klimastrategie erfolgreich voran. Die Treibhausgasemissionen in Scope 1 und 2 konnten gegenüber dem Vorjahr um –9.9% reduziert werden. Im Vergleich zum Basisjahr 2020 entspricht dies einer Reduktion von –77.1% im Verhältnis zum Nettoumsatz. Auch die Scope-3-Emissionen verzeichneten einen leichten Rückgang. Die Klimaziele für 2050 stehen im Einklang mit dem 1.5-°C-Pfad der Science Based Targets initiative (SBTi) und wurden Ende 2025 validiert. Der Anteil erneuerbarer Elektrizität übertraf das Zwischenziel für 2025 mit 81.5% deutlich.

Social: Unfallrate verbessert, Anzahl potenziell kritischer Lieferanten reduziert

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte SFS im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz wesentliche Fortschritte. Die Unfallrate konnte auf 2.9 Unfälle pro Million Arbeitsstunden gesenkt werden (Vj. 4.2). Der Anteil der festangestellten Mitarbeitenden in dualen Aus- und Weiterbildungsprogrammen lag mit 5.9% erneut im Zielband von 5–7%.

Mithilfe von Risikoanalysen, dem ESG-Monitoring und dem verpflichtenden Verhaltenskodex für Lieferanten reduzierte die SFS Group die Anzahl potenziell kritischer Lieferanten auf 249 (Vj. 621) und erhöhte die Transparenz in der Wertschöpfungskette.

Governance: Integre und wertebasierte Unternehmensführung

Der aktualisierte Verhaltenskodex für Mitarbeitende wurde im Berichtsjahr durch Schulungen und interne Audits implementiert. Im Berichtsjahr traten keine Compliance-Vorfälle auf, die zu Bussgeldern oder Gerichtsverfahren führten; ebenso wurden keine Korruptions- oder Bestechungsvorfälle festgestellt. Das Unternehmen hatte im Jahr 2025 zudem keine Kenntnis von Menschenrechtsverletzungen, einschliesslich Kinderarbeit, innerhalb seines Einflussbereichs.

13'646 Value Creators

Die SFS Group beschäftigte per 31. Dezember 2025 weltweit 13'646 Mitarbeitende (FTE, Vj. 13'689).

Risiken systematisch bewertet

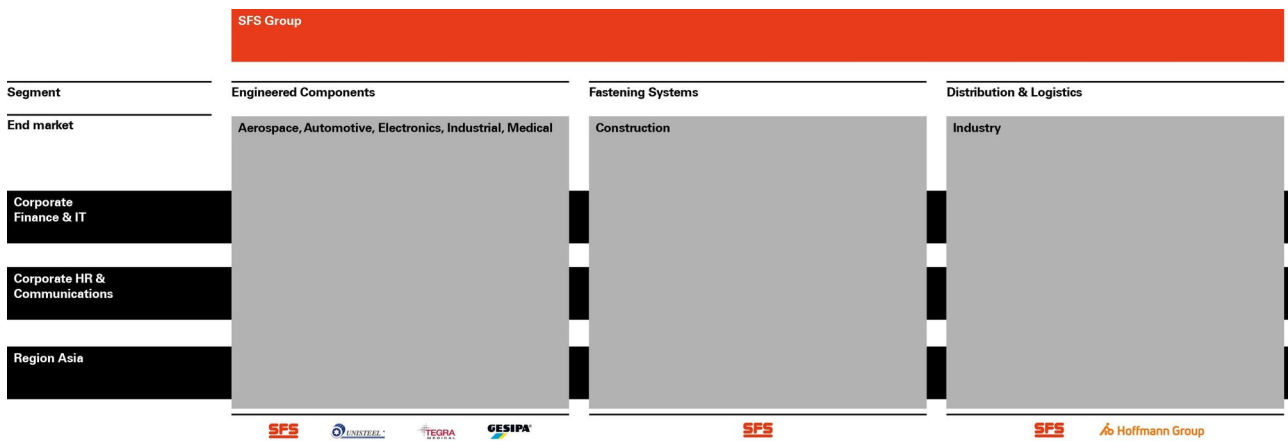
Die Konzernleitung und der Verwaltungsrat bewerten regelmässig die wichtigsten Geschäftsrisiken. Mindestens einmal jährlich werden potenzielle Gefahren umfassend nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe geprüft.

Auch im Berichtsjahr wurden potenzielle Risiken sowie geeignete Massnahmen zu ihrer Begrenzung eingehend erörtert. Der Fokus lag dabei auf der Abhängigkeit der SFS Group von der globalen Wirtschaftslage und geografischen Nachfrageverschiebungen, Währungsschwankungen, geopolitischen Instabilitäten, Datenverlust und eingeschränkter Betriebstätigkeit aufgrund von Cyberattacken oder Störungen in den globalen Lieferketten, Naturkatastrophen sowie der Zunahme regulatorischer Anforderungen. Um diese Risiken zu reduzieren, werden Massnahmen kontinuierlich überprüft und implementiert.

Veränderungen in der Konzernleitung

Per 1. Januar 2025 hat die SFS Group ihre Organisationsstruktur angepasst und die Segmente FS und D&L neu strukturiert. Dies mit dem Ziel, den Fokus auf ausgewählte Endmärkte zu schärfen, Entscheidungsprozesse zu vereinfachen und die Zusammenarbeit innerhalb der Segmente zu stärken. Thomas Jung, zuvor Head of Region North America in der Division Construction, ist seit Anfang 2025 Head of Segment FS. Das Segment D&L wurde ab dem 1. Januar 2025 von Martin Reichenecker verantwortet, zuvor Head of Division D&L International. Iso Raunjak, zuvor Head of Division D&L Switzerland, übernahm die Position des Head of Corporate HR, Communications & ESG.

Vor demselben Hintergrund wurden per 1. Januar 2026 auch die Divisionen im Segment EC aufgehoben und die Verantwortlichkeiten nach Anwendungsbereichen neu verteilt. Zusätzlich hat SFS zur Stärkung und Weiterentwicklung aller Geschäftsbereiche im Wachstumsmarkt Asien diese neu in der Region Asien zusammengefasst. Im Rahmen dieser Anpassungen verantwortet Urs Langenauer, zuvor Head of Division Automotive, das Segment EC. Per 1. Januar 2026 übernahm Martin Reichenecker die Verantwortung als Head of Region Asia. Iso Raunjak löste Martin Reichenecker in der Verantwortung für das Segment D&L ab. Christina Burri verstärkt die Konzernleitung in der Rolle als Head of Corporate HR, Communications & ESG.



Veränderungen im Verwaltungsrat

Im Geschäftsjahr 2025 gab es keine Änderungen im Verwaltungsrat. Auch für die Generalversammlung 2026 sind keine Anträge auf Wechsel vorgesehen.

Ausblick auf die 33. Generalversammlung am 22. April 2026

Die nächste Generalversammlung der SFS Group AG findet am 22. April 2026 im Sportzentrum Aegeten in Widnau (Schweiz) statt. Der Verwaltungsrat schlägt die Ausschüttung einer Dividende von CHF 2.50 je Aktie (Vj. CHF 2.50) vor, wovon CHF 0.50 aus der gesetzlichen Kapitaleinlagereserve erfolgen soll. CHF 2.00 werden aus dem Bilanzgewinn ausgeschüttet. Weitere Details werden mit der Einladung im März 2026 mitgeteilt.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026

Der Ausblick bleibt von erheblichen Unsicherheiten geprägt. Vor diesem Hintergrund stehen weiterhin die konsequente Kundenorientierung, die Fortführung von Innovationsprojekten sowie die Sicherstellung effizienter und profitabler Geschäftsprozesse im Vordergrund. Das im Geschäftsjahr 2025 eingeleitete Programm zur Straffung des globalen Produktions- und Vertriebsnetzwerks wird mit hohem Fokus weitergeführt und umgesetzt.

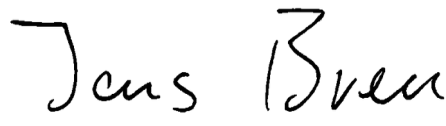
Für das Geschäftsjahr 2026 orientiert sich die SFS Group an der Mittelfrist-Guidance und erwartet ein Umsatzwachstum in Lokalwährung, inklusive Konsolidierungseffekte, von 3–6% sowie eine normalisierte EBIT-Marge von 12–15%.

Herzlicher Dank

Wir danken allen Mitarbeitenden der SFS Group für ihr Engagement, ihre Expertise und ihre Innovationskraft, die im Berichtsjahr entscheidend zum guten Resultat und zur Weiterentwicklung von SFS beigetragen haben.

Unseren Geschäftspartnern gilt unser Dank für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit, die es uns ermöglicht, gemeinsam Lösungen mit nachhaltigem Mehrwert zu schaffen.

Ebenso danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihre Treue und ihr Vertrauen, das die langfristige Entwicklung der SFS Group unterstützt.

Thomas Oetterli
Präsident des Verwaltungsrats

Jens Breu
CEO

Segmentbericht

Herausforderungen angenommen

Die globalen handelspolitischen Umbrüche belasteten im Geschäftsjahr 2025 die Resultate aller drei Segmente Engineered Components (EC), Fastening Systems (FS) und Distribution & Logistics (D&L). SFS konnte in allen Endmärkten des Segments EC wichtige Fortschritte erzielen. Die Segmente FS und D&L waren weiterhin von einer verhaltenen Marktdynamik geprägt. Die strategischen Wachstumsprojekte wurden in allen Segmenten erfolgreich fortgeführt. Aufgrund der fortlaufenden Veränderungen des Marktumfelds leitete die SFS Group ein Programm zur Straffung des globalen Produktions- und Vertriebsnetzwerks ein.

Die drei Divisionen des Segments EC zeigten im Geschäftsjahr 2025 wiederum eine positive Entwicklung. Treiber dafür waren in der Division Electronics beispielsweise Anwendungen für gestanzte Präzisionskomponenten im Bereich Mobile Devices sowie eine weiterhin erfreuliche Nachfrage nach Komponenten in Nearline Hard Disk Drives für Rechenzentren. In der Division Medical & Industrial Specials entwickelte sich insbesondere der Bereich Aerospace über das ganze Jahr hinweg sehr positiv. In der Medizinaltechnikindustrie verlief die Nachfrage während des ganzen Jahres leicht unter den Erwartungen, da Schlüsselkunden einzelne Produkte neu selbst herstellten. Die Division Automotive erzielte ungeachtet der Überkapazitäten in der europäischen Automobilindustrie ein positives Resultat. Grund dafür war unter anderem das Programm zur Straffung des globalen Produktionsnetzwerks.

Der Hochlauf von Präzisionskomponenten und Baugruppen für Bremssysteme an den Standorten in Heerbrugg (Schweiz), Medina (USA) und Nantong (China) schritt erfolgreich voran. Der Ausbau des Werks in Kanagala (Indien) für die Divisionen Electronics und Automotive wurde planmässig weitergeführt.

Kennzahlen Engineered Components

in CHF Mio.	2025	+/-%	2024
Umsatz mit Dritten	1'134.4	1.7	1'115.4
Organisches Wachstum		5.8	
Nettoumsatz	1'140.3	1.4	1'124.9
EBITDA	256.2	8.5	236.2
in % vom Nettoumsatz	22.5		21.0
Betriebserfolg (EBIT)	165.5	6.6	155.2
in % vom Nettoumsatz	14.5		13.8
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert	180.2	16.1	155.2
in % vom Nettoumsatz	15.8		13.8
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	909.1	-1.6	923.8
Investitionen	72.3	-31.9	106.1
ROCE in % ¹	19.8		16.8
Treibhausgasemissionen Scope 1+2 in Tonnen/Nettoumsatz ²	27.3	-11.9	31.0
Anteil erneuerbare Elektrizität in % ²	84.3		75.2
Mitarbeitende in FTE	7'642	3.4	7'394
Anzahl Unfälle/Mio. Arbeitsstunden ²	2.0	-33.3	3.0

¹EBIT normalisiert in % vom durchschnittlich eingesetzten Betriebskapital

²Die Zahlen der Vorjahre wurden aufgrund einer Änderung der Konsolidierungsmethodik für Joint Ventures sowie einer erweiterten Datenerhebung angepasst

Die Resultate des Segments FS, das Kunden in der Bauindustrie in Europa und Nordamerika bedient, waren neben dem wirtschaftlichen Umfeld zusätzlich von einem regional kalten und ungewöhnlich langen Winter zum Jahresbeginn und -ende betroffen. Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2025 erholte sich die Nachfrage leicht, wobei sich die nordamerikanische Bauindustrie dynamischer zeigte als die europäische.

Per 1. August 2025 übernahm die SFS Group das Unternehmen DB Building Fasteners. Der Vertriebsspezialist mit Standorten in den kalifornischen Städten Ontario und Sacramento (USA) ist auf Befestigungssysteme und Zubehör für die Gebäudehülle ausgerichtet. Mit der Akquisition stärkt SFS ihren Marktzugang in der Bauindustrie im Westen der USA und setzt damit konsequent ihre Wachstumsstrategie um.

Kennzahlen Fastening Systems

in CHF Mio.	2025	+/-%	2024 restated ¹	2024 reported
Umsatz mit Dritten	574.6	-0.9	579.9	480.6
Organisches Wachstum		-1.6		
Nettoumsatz	580.0	-1.5	589.1	488.5
EBITDA	76.1	-13.3	87.8	80.6
in % vom Nettoumsatz	13.1		14.9	16.5
Betriebserfolg (EBIT)	61.9	-17.7	75.2	68.8
in % vom Nettoumsatz	10.7		12.8	14.1
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert	70.7	-6.0	75.2	68.8
in % vom Nettoumsatz	12.2		12.8	14.1
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	247.6	-4.0	257.9	228.9
Investitionen	12.6	-33.3	18.9	18.5
ROCE in % ²	28.6		29.2	30.1
Treibhausgasemissionen Scope 1+2 in Tonnen/Nettoumsatz ³	17.3	-15.2	20.4	
Anteil erneuerbare Elektrizität in % ³	77.4		62.4	63.6
Mitarbeitende in FTE	2'106	-2.1	2'151	2'046
Anzahl Unfälle/Mio. Arbeitsstunden ³	4.2	-40.0	7.0	7.1

¹Die Vorjahresfinanzzahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit der neuen Segmentsaufteilung angepasst

²EBIT normalisiert in % vom durchschnittlich eingesetzten Betriebskapital

³Die Zahlen der Vorjahre wurden aufgrund einer Änderung der Konsolidierungsmethodik für Joint Ventures, einer erweiterten Datenerhebung sowie Änderungen in der Segmentsstruktur angepasst

In der industriellen Fertigung, die hauptsächlich durch das Segment D&L mit Qualitätswerkzeugen und in der Schweiz zusätzlich mit Befestigungstechnik bedient wird, war das gesamte Geschäftsjahr weiterhin von einer verhaltenen Marktdynamik geprägt. In diesem herausfordernden Umfeld gelang es dem Segment D&L dank umsichtigem Kostenmanagement und auf Basis des umfassenden Leistungsangebots, ein solides Resultat zu erzielen.

Mit der geplanten Akquisition der drei Partnerunternehmen Götde GmbH, Oltrogge Werkzeuge GmbH und Hch. Perschmann GmbH per Ende März 2026 sowie dem Erwerb von 51 % der auf 3D-Druck spezialisierten Jellypipe AG festigt SFS die Marktposition im Handelsgeschäft und baut das Technologieangebot weiter aus. Die Hoffmann SE verbindet mit den drei Partnerunternehmen Götde, Oltrogge sowie Perschmann seit mehr als 30 Jahren eine enge und erfolgreiche Zusammenarbeit. Bereits heute profitieren die Unternehmen bezüglich Sortimentsgestaltung und Infrastruktur voneinander. In den vergangenen Jahren wurde die Zusammenarbeit stetig intensiviert und die Vertriebspartner sind sowohl operativ als auch kulturell zusammengewachsen. Davon zeugt die kürzliche Integration der lokalen Warenlager in die LogisticCity von Hoffmann in Nürnberg (Deutschland), das leistungsfähigste Logistikcenter für Qualitätswerkzeuge in Europa. Nach der Akquisition von Hoffmann im Jahr 2022 treibt die SFS Group mit diesem Schritt die Internationalisierung des Handelsgeschäfts in Belgien, Luxemburg und Polen voran. Mit der Übernahme der drei Gesellschaften bündeln die Unternehmen ihre Kräfte und realisieren Kompetenz- und Kostenvorteile.

Kennzahlen Distribution & Logistics			2024	2024
in CHF Mio.	2025	+/-%	restated ¹	reported
Umsatz mit Dritten	1'347.6	0.3	1'343.7	1'443.0
Organisches Wachstum		2.4		
Nettoumsatz	1'339.7	0.2	1'336.5	1'437.1
EBITDA	142.4	-6.2	151.8	159.0
in % vom Nettoumsatz	10.6		11.4	11.1
Betriebserfolg (EBIT)	113.5	-7.2	122.3	128.7
in % vom Nettoumsatz	8.5		9.2	9.0
Betriebserfolg (EBIT) normalisiert	131.0	7.1	122.3	128.7
in % vom Nettoumsatz	9.8		9.2	9.0
Durchschnittlich eingesetztes Betriebskapital	588.6	-3.4	609.3	638.3
Investitionen	14.0	-6.7	15.0	15.4
ROCE in % ²	22.3		20.1	20.2
Treibhausgasemissionen Scope 1+2 in Tonnen/Nettoumsatz ³	5.1	8.5	4.7	
Anteil erneuerbare Elektrizität in % ³	60.6		94.4	93.7
Mitarbeitende in FTE	3'413	-6.9	3'664	3'769.0
Anzahl Unfälle/Mio. Arbeitsstunden ³	4.1	-26.8	5.6	5.5

¹Die Vorjahresfinanzzahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit der neuen Segmentsaufteilung angepasst

²EBIT normalisiert in % vom durchschnittlich eingesetzten Betriebskapital

³Die Zahlen der Vorjahre wurden aufgrund einer Änderung der Konsolidierungsmethodik für Joint Ventures, einer erweiterten Datenerhebung sowie Änderungen in der Segmentsstruktur angepasst

Der auf die Bauindustrie ausgerichtete Geschäftsbereich Bau & Holz des Segments D&L wurde seit dem 1. Januar 2025 dem Segment FS zugeordnet. Die Vorjahreszahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit der neuen Segmentsaufteilung angepasst.

Anpassung des Produktions- und Vertriebsnetzwerks

Aufgrund der fortlaufenden Veränderungen des Marktumfelds, insbesondere in der industriellen Fertigung und in der Automobilindustrie, leitete SFS im Berichtsjahr ein Programm zur Straffung des globalen Produktions- und Vertriebsnetzwerks ein. Die Konzentration auf weniger Produktionsstandorte ermöglicht einen effizienten Ressourceneinsatz und verringert die Komplexität. Zudem wird damit der Fokus auf Anwendungen mit hohem Differenzierungspotenzial und klarem Kundennutzen geschärft. Die Massnahmen tragen dazu bei, die definierten Wachstums- und Profitabilitätsziele zu erreichen. Gleichzeitig bleibt die strategische Priorität des «Local-for-Local»-Prinzips unverändert.

Insgesamt sind durch Unternehmensverkäufe, Transfers und Standortschliessungen rund 650 Stellen betroffen. Die Umsetzung des Programms soll bis Ende 2027 abgeschlossen werden. Bis zum Publikationszeitpunkt des Geschäftsberichts 2025 wurden folgende Projekte umgesetzt oder initiiert:

- Zur Realisierung von Skaleneffekten wurden die Tätigkeiten im Bereich Blindniettechnik am Standort in Brunn am Gebirge (Österreich) im Frühling 2025 von Österreich nach Deutschland transferiert.
- Der Betrieb am Standort in Olpe (Deutschland) wurde im zweiten Semester 2025 eingestellt. Als Reaktion auf das schwierige Marktumfeld und die sinkende Nachfrage hat SFS entschieden, den Endmarkt der Fenster- und Möbelbeschlagsindustrie künftig ausschliesslich vom Standort Heerbrugg aus zu bedienen.
- Die Aktivitäten der Organisationseinheit Asia-Pacific des Segments D&L in den Ländern Malaysia und Singapur wurden bis im Oktober 2025 schrittweise an ausgewählte Vertriebspartner übertragen.
- Das Segment D&L konnte aufgrund des strategischen Fokus auf den Direktvertrieb an Kunden in der industriellen Fertigung das Potenzial der Schweizer Gesellschaft Allchemet nicht mehr vollständig ausschöpfen. Allchemet wurde daher per Ende Oktober an eine Käufergruppe um den bestehenden Geschäftsführer Thomas Krummenacher verkauft, der den Betrieb unverändert fortführt.
- Vom Standort in Turnov (Tschechien) aus beliefert SFS hauptsächlich Kunden in der Automobilindustrie. Aufgrund der anhaltend schwierigen Marktbedingungen wurde beschlossen, das Werk im Jahr 2026 zu schliessen. Das Geschäft des Standortes wird nach Heerbrugg verlagert, sofern die Wirtschaftlichkeit gegeben ist und die Kunden damit einverstanden sind.
- Am Standort in Flawil (Schweiz) werden mit der Tiefziehtechnik und Kaltmassivumformung Präzisionskomponenten für die Automobilindustrie hergestellt. Zur Sicherung der Profitabilität zieht sich SFS in Europa aus dem Tiefziehgeschäft zurück und schliesst den Standort bis Ende 2027. Rund ein Drittel der 110 betroffenen Stellen wird mit der Verlagerung der Kaltmassivumformung nach Heerbrugg transferiert. Für die anderen etwa 75 Mitarbeitenden wird versucht, individuelle Anschlusslösungen innerhalb des Unternehmens oder bei externen Partnern zu ermöglichen.
- Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Türkei sind für exportierende Unternehmen sehr anspruchsvoll. Da der Standort in Torbalı seit geraumer Zeit nicht mehr profitabel ist, schliesst SFS den Standort per Ende März 2026. Infolge der Schliessung können die rund 180 Mitarbeitenden nicht weiterbeschäftigt werden.

SFS erwartet aus dem Programm insgesamt eine Umsatzreduktion von rund CHF 110 Mio. und Einmalkosten von ca. CHF 75 Mio. Bis zum 31. Dezember 2025 sind Einmalkosten von CHF 46.7 Mio. angefallen, die im EBIT normalisiert wurden.

Strategie

Inventing success together

Die SFS Group schafft mit Lösungen für erfolgskritische Endanwendungen Mehrwert für alle Anspruchsgruppen – gemäss dem Leistungsversprechen «Inventing success together». Als Value Engineering Specialist entwickeln wir in enger Partnerschaft mit unseren Kunden zukunftsfähige Produkte und Systeme, die auf der hohen Anwendungs- und Technologiekompetenz unserer Mitarbeitenden basieren. Nachhaltiges Denken und Handeln ist dabei ein wichtiger Innovationstreiber. Wir analysieren unsere Auswirkungen auf Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft und streben nach kontinuierlicher Verbesserung.

SFS ist ein weltweit führendes Unternehmen für applikationskritische Präzisionskomponenten und Baugruppen, mechanische Befestigungssysteme, Qualitätswerkzeuge und Bewirtschaftungslösungen. Unsere Produkte begleiten den Alltag zuverlässig – von früh bis spät, sieben Tage die Woche. Meist unbemerkt, da unsere Lösungen nahtlos in die Anwendungen der Kunden integriert sind und dort oft erfolgskritische Funktionen erfüllen. [Unsere Lösungen entdecken](#)

Die Geschichte von SFS nahm 1928 mit einer Eisenwarenhandlung in Altstätten (Schweiz) ihren Anfang. Im Jahr 1960 wurde durch den Aufbau einer eigenen Schraubenfertigung in Heerbrugg (Schweiz) der Grundstein für die Entwicklung der industriellen Aktivitäten gelegt. Wir setzen auf Exzellenz in werkzeuggestützten Technologien wie Kaltmassivumformung, Zerspanung, Zusatzoperationen und Spritzgusstechnologie. [Unsere Kerntechnologien entdecken](#)

Weltweite Präsenz

Die SFS Group ist heute mit 150 Vertriebs- und Produktionsstandorten in 35 Ländern in Asien, Europa und Nordamerika präsent. Sie erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2025 mit weltweit rund 13'600 Mitarbeitenden (FTE) – unseren Value Creators – einen Umsatz von CHF 3'056.6 Mio.



SFS ist hinsichtlich Kundennähe mit ihrer «Local-for-Local»-Strategie optimal aufgestellt. Dadurch profitieren unsere Kunden von einer erhöhten Liefersicherheit dank robusten und nachhaltigen Lieferketten.

SFS umfasst die drei Segmente Engineered Components (EC), Fastening Systems (FS) und Distribution & Logistics (D&L), welche die entsprechenden Geschäftsmodelle repräsentieren.

Segment Engineered Components

Im Segment EC agiert die SFS Group als Entwicklungs- und Herstellpartnerin für kundenspezifische Präzisionsformteile, Baugruppen und Befestigungslösungen. Dieser Geschäftsbereich bedient Kunden in der Automobil-, Elektronik- und Medizinaltechnikindustrie sowie in den Bereichen Aerospace und industrielle Fertigung unter den Marken SFS, UNISTEEL, Tegra Medical und GESIPA®.

Segment Fastening Systems

Das Segment FS entwickelt, produziert und vertreibt anwendungsoptimierte mechanische Befestigungssysteme für die Bauindustrie, unter anderem mit den Marken SFS, TFC und HECO®.

Segment Distribution & Logistics

Im Segment D&L gehört die SFS Group zu den führenden Systempartnerinnen für Qualitätswerkzeuge, Befestiger, weitere C-Teile sowie Bewirtschaftungslösungen für Kunden in der industriellen Fertigung. Das Segment ist unter anderem mit den Eigenmarken SFS, Hoffmann Group, GARANT, HOLEX im Markt vertreten.

Unser Leistungsversprechen

SFS hat sich zum Ziel gesetzt, eine führende Marktposition in der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Lösungen für erfolgskritische Endanwendungen einzunehmen. Dabei setzen wir unsere Kunden konsequent ins Zentrum unserer Tätigkeiten. Wir sind bestrebt, mit unseren Produkten und Dienstleistungen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg nachhaltigen Mehrwert für unsere Anspruchsgruppen zu schaffen – vom ersten Designkonzept bis zur termingerechten Lieferung.

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

Diese Perspektive erschliesst ein deutlich höheres Kosteneinsparungspotenzial. Unser Value Engineering fokussiert sich auf das Produktdesign, die Auslegung der Verarbeitungsprozesse sowie die Nutzung von Digitalisierungsmöglichkeiten. So realisieren wir massgeschneiderte Produkte und intelligente sowie ressourcenschonende Lösungen, welche die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden steigern – «Inventing success together».

Strategische Prioritäten

Wir handeln «Local-for-Local»

Um Kunden optimal zu bedienen, verfolgt die SFS Group die «Local-for-Local»-Strategie: Produkte werden dort gefertigt, wo sie benötigt werden. Kurze, robuste Lieferketten gewährleisten schnelle Reaktionszeiten und hohe Verfügbarkeit. Lokales Know-how und enge Kundenkontakte ermöglichen passgenaue Lösungen von höchster Qualität. Gleichzeitig stärkt die Strategie regionale Standorte, trägt zum Umweltschutz bei und fördert nachhaltiges Wachstum vor Ort. So vereinen wir Effizienz, Kundennähe und Verlässlichkeit in allen Anwendungen.

Ausrichtung auf Megatrends

Um unsere Kunden entsprechend ihren Bedürfnissen zu bedienen, fokussieren wir uns innerhalb klar definierter Endmärkte und Regionen auf ausgewählte Anwendungsbereiche, die über starke unterliegende Innovations- und Wachstumstreiber verfügen. Diese für SFS relevanten Megatrends sind:

- Digitale Revolution
- Ressourcenknappheit
- Demografische Asymmetrien
- Zunahme globaler Risiken
- Entwickelndes Konsumverhalten
- Beschleunigte Innovationszyklen

Diese Megatrends lenken unsere Entscheidungen und treiben die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Know-hows und unserer Prozesse voran.

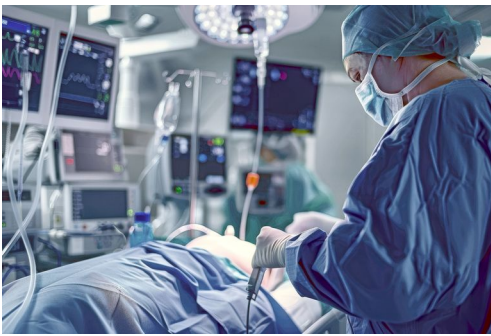
Nachhaltigen Mehrwert schaffen

Nachhaltiges Denken und Handeln ist Teil unserer DNA und fest in unseren Geschäftstätigkeiten verankert. Wir analysieren unsere Auswirkungen auf Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft und streben nach kontinuierlicher Verbesserung. Unsere Aktivitäten rund um Nachhaltigkeit entdecken

Success Storys

Mehrwert schaffen

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 in unseren Success Storys eindrücklich Realität wird.



Wenn Präzision Leben rettet

Blutgerinnsel können lebensbedrohlich werden, wenn sie in die Lunge gelangen. Um dies zu verhindern, wird ein Filter in die grösste Vene des Körpers – die Inferior Vena Cava (IVC) – eingesetzt. Tegra Medical, ein Unternehmen der SFS Group, stellt hochpräzise Komponenten her, welche die sichere Platzierung des IVC-Filters ermöglichen.

[Zur Success Story](#)



Ressourcen schützen, Sicherheit fördern

Die Themen Arbeitssicherheit und Umweltschutz sind in unserer Unternehmenskultur verankert. Auch im Jahr 2025 haben wir zahlreiche Initiativen umgesetzt, die den Arbeitsalltag unserer Value Creators sicherer gestalten und unsere Verantwortung für die Umwelt unterstreichen. Die folgenden Beispiele verdeutlichen dies.

[Zur Success Story](#)



Befestigungslösungen auf dem Gipfel eines Vulkans

SFS unterstützte den Bau der «Gîte du Volcan» – einer nachhaltigen Lodge im Herzen des Nationalparks La Réunion – mit hochwertigen Edelstahl-Befestigern. Die Befestigungselemente, die perfekt auf die Farbe der Cortenstahlplatten abgestimmt sind, bieten zuverlässigen Schutz gegen die lokalen Witterungsbedingungen.

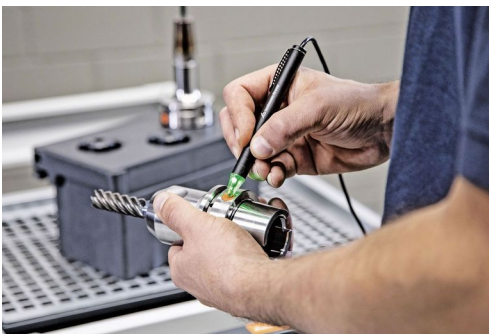
[Zur Success Story](#)



Von der Ausbildung bis zur Führungsebene gemeinsam wachsen

Soziale Nachhaltigkeit bedeutet für uns, Verantwortung zu übernehmen und Chancengleichheit zu fördern – etwa durch soziale Ausbildungsprojekte oder die gezielte Förderung unserer Mitarbeitenden. Dabei steht ihre langfristige Entwicklung im Mittelpunkt: vom ersten Ausbildungstag bis zur Führungsebene.

[Zur Success Story](#)



Transparente Fertigung, messbare Effizienz

Die GREIPL Group steht exemplarisch für den Wandel zur Smart Factory: Was als klassischer Fertigungsbetrieb begann, ist heute ein moderner Systemlieferant. Mit Connected Manufacturing fand GREIPL bei der Hoffmann Group, einem Unternehmen von SFS, die ideale Softwarelösung.

[Zur Success Story](#)



Gemeinsam **Verant-** wortung übernehmen

Ob durch fair gerösteten Kaffee aus Afrika oder durch die Unterstützung eines Neubauprojekts in der Schweiz: SFS übernimmt soziale Verantwortung. Im Mittelpunkt stehen dabei Partnerschaften, die ihre Wirkung entfalten, weil sie auf Vertrauen und Verantwortung beruhen.

[Zur Success Story](#)