



IMAGINE

**Sie erhöhen Ihre
Produktivität
nachhaltig.**

KURZBERICHT 2018

IMAGINE

Assembly Technology Expert: Bossard erkennt verborgene Poten- ziale der Verbin- dungstechnik.

Kurzportrait

Bossard ist eine weltweit führende Anbieterin von Produktlösungen und Dienstleistungen in der industriellen Verbindungstechnik. Das Produktangebot umfasst über 1 000 000 Verbindungselemente und kundenspezifische Anwendungslösungen. Verbunden mit Dienstleistungen in den Bereichen Smart Factory Logistics und Assembly Technology Expert ermöglicht Bossard ihren Kunden, die Produktivität nachhaltig zu erhöhen. Der Erfolg ist messbar: Proven Productivity.

Im Geschäftsjahr 2018 erzielte die Gruppe mit 77 Standorten und 2 500 Mitarbeitenden einen Umsatz von 871,1 Mio. CHF. Bossard ist an der SIX Swiss Exchange kotiert.

INHALTSVERZEICHNIS

02 **Auf einen Blick**

04 **Bericht an die Aktionäre**

07 **Imagine**

Das Unternehmen

- 24 Geschäftsmodell
- 26 Strategie und Geschichte
- 28 Werte und Nachhaltigkeit
- 36 Risikomanagement
- 38 Verwaltungsrat
- 42 Konzernleitung

47 **Finanzbericht**



Online-Bericht



Jahresbericht



Kurzbericht

Den Online-Bericht und den kompletten Jahresbericht als PDF finden Sie unter annualreport.bossard.com

Ein Jahr der Rekorde

Die erfreuliche Ergebnisentwicklung des vergangenen Geschäftsjahrs liefert eine weitere Bestätigung für unsere rentabilitätsorientierte Wachstumsstrategie, in der sich insbesondere unsere engagierte Investitionspolitik der vergangenen Jahre spiegelt. Sowohl Umsatz wie auch Betriebs- und Konzerngewinn stiegen auf neue Bestmarken.

Zahlen im Überblick

in 1000 CHF	2018	2017
Nettoumsatz	871 070	786 175
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	10,8	13,1
Bruttogewinn	275 768	253 151
Personalaufwand	176 483	164 102
in % vom Nettoumsatz	20,3	20,9
Betriebsgewinn vor Abschreibungen/Amort. (EBITDA)	124 940	112 030
in % vom Nettoumsatz	14,3	14,3
Betriebsgewinn (EBIT)	108 821	97 048
in % vom Nettoumsatz	12,5	12,3
Konzerngewinn	85 410	80 193
in % vom Nettoumsatz	9,8	10,2
Cashflow ¹⁾	101 529	95 175
in % vom Nettoumsatz	11,7	12,1
Invest. in Sachanlagen/immat. Anlagevermögen	27 791	22 695
Operatives Nettoumlaufvermögen ²⁾	333 010	294 010
in % vom Nettoumsatz	38,2	37,4
Nettoverschuldung	130 162	124 023
Eigenkapital	309 650	263 962
in % der Bilanzsumme	51,3	48,9
Bilanzsumme	604 094	539 758
Eigenkapitalrendite	29,8	34,0
Rendite auf durchschnittlich invest. Kapital (ROCE)	21,5	20,8
Dividendenrendite in % (Basis: Aktienkurs per 31.12.)	3,2	1,8
Konsolidierter Gewinn je Aktie ^{3) 4)}		
Namenaktie A in CHF	10,95	10,33
Namenaktie B in CHF	2,19	2,07
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis: Aktienkurs per 31.12.)	12,8	22,3
Kurswert/Eigenkapital pro Aktie	3,4	6,6
Gewichteter Personalbestand ⁵⁾	2 307	2 162
Nettoumsatz pro Mitarbeitenden ⁶⁾	377,6	363,6

1) Konzerngewinn + Abschreibungen und Amortisationen

2) Kundenforderungen, Vorräte, abzüglich Lieferantenverbindlichkeiten

3) Basis: Jahresdurchschnitt dividendenberechtigtes Aktienkapital

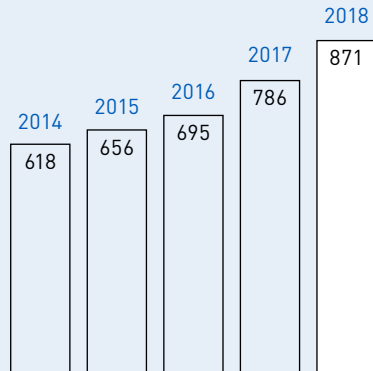
4) Basis: Anteil Aktieninhaber Bossard Holding AG

5) Jahresdurchschnitt umgerechnet auf Vollzeitmitarbeitende

6) Basis: Gewichteter Personalbestand

Nettoumsatz

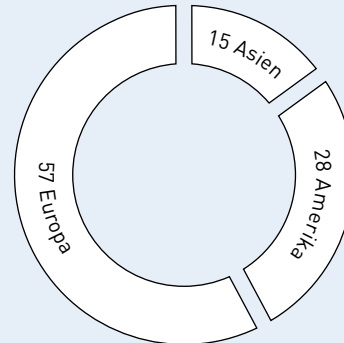
in Mio. CHF



Der Umsatz nimmt um **10,8%** auf eine neue Rekordmarke von 871,1 Mio. CHF zu.

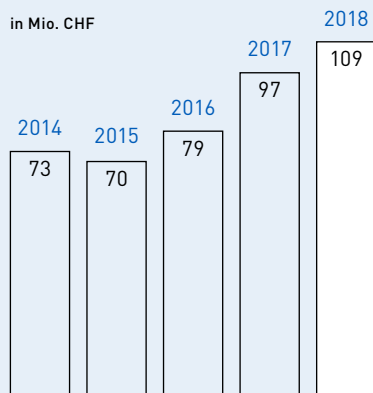
Geografische Umsatzverteilung

in %



Betriebsgewinn

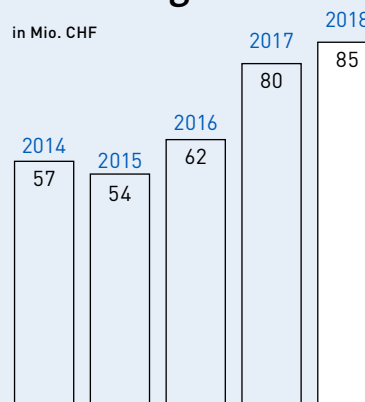
in Mio. CHF



Zielgerichtete Investitionen zahlen sich aus – Betriebsgewinn steigt um **12,1%** auf neue Höchstmarke.

Konzerngewinn

in Mio. CHF



+6,5%
Konzerngewinn auf Rekordhoch – Basis für zukünftiges Wachstum.

Kostendruck zwingt viele Industrieunternehmen sich intensiv mit **schlankeren Prozessen** und **Kostenstrukturen** auseinanderzusetzen. Gemeinsam mit unseren Kunden analysieren wir Wege und Möglichkeiten, um Kosten zu optimieren und Durchlaufzeiten zu verringern und steigern somit die Effizienz und Produktivität. Unsere **Methoden und Technologien** unterstützen dieses Bestreben und sind heute Kernelemente für

profitables Wachstum unserer Kunden. Einerseits begleiten wir mit unseren **Assembly Technology Expert Services** unsere Kunden mit Engineering-Knowhow von der Konzeption bis zur Produktion ihrer Produkte. Andererseits bieten wir mit unseren **Smart Factory Logistics** Lösungen unseren Kunden nicht nur eine reibungslose und zuverlässige Versorgung mit B- und C-Teilen an, sondern machen ihre Produktion fit für die Zukunft.

Mit Konstanz zu neuen Rekordergebnissen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Bossard Gruppe blickt erneut auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: Wir haben 2018 sowohl Umsatz als auch Betriebs- und Konzerngewinn auf ein neues Rekordniveau gesteigert. So erhöhte sich der Betriebsgewinn (EBIT) um nicht weniger als 12,1 %, der Konzerngewinn um 6,5 %, respektive unter Ausklammerung des betriebsfremden Erfolgs aus einem Liegenschaftsverkauf im Vorjahr sogar um 12,8 %. Die EBIT-Marge liegt mit 12,5 % deutlich über dem Branchendurchschnitt und stellt eine neue Höchstmarke dar. Unsere dezidierte Investitionspolitik, die Bereitschaft Zukunftsmärkte zu erschliessen, und unsere solide Bilanz, schaffen die Grundlagen, auf denen Bossard nunmehr seit vielen Jahren rentabel wächst. In dieser Betrachtung spiegeln die Rekordergebnisse 2018 ein Etappenziel, das uns ermutigt, den eingeschlagenen Weg weiter zu beschreiten.

Diese Leistungskonstanz erklärt sich auch wesentlich mit der breiten Verankerung der Gesamtgruppe: Unsere Kunden finden sich beispielsweise in so unterschiedlichen Branchen wie dem Maschinen- und Eisenbahnbau, der Energiewirtschaft und der Flugzeug- und Automobilindustrie. Kommt hinzu, dass Bossard in allen grossen Industriezentren gut verwurzelt ist. Diese breite Diversifikation birgt grosse Vorteile, denn eine Schwächeneigung in einem Markt lässt sich erfahrungsgemäss durch Wachstum in anderen Branchen oder Regionen kompensieren.

Breit abgestütztes Wachstum

Unsere breite Basis zahlt sich gerade in Europa aus, wo wir 2018 mit einem Umsatzplus von 10,8 % erneut zweistellig wachsen konnten. Dabei stützte die Konjunktur unseren Kurs in der ersten Jahreshälfte. Dank modernisierter und erweiterter Kapazitäten waren wir gut auf diesen Aufschwung vorbereitet. Spürbar anspruchsvoller war das zweite Semester: Die hohe Kapazitätsauslastung bei vielen Kunden und der wieder erstarkende Schweizer Franken verlangsamen die Nachfragedynamik. Doch bleibt festzuhalten, dass sich Bossard in allen bedeutenden Märkten Europas solide entwickelte.

Freude bereitet auch das Amerikageschäft, das durch die Akquisitionen in den letzten Jahren breiter abgestützt ist. Die Wachstumsbeschleunigung im

Jahresverlauf begründet sich mit der soliden Nachfrage aus verschiedenen Branchen. Auch die Kooperation mit dem grössten amerikanischen Elektrofahrzeughersteller trug dazu bei. Bei diesem Kunden – dessen Anteil am Konzernumsatz bei rund 7 % liegt – profitieren wir heute von Vorleistungen früherer Jahre.

Unser Asiengeschäft ist 2018 ebenfalls zweistellig gewachsen. Die Investitionen, die Bossard für den Ausbau des Distributionsnetzes tätigte, insbesondere in China, zahlen sich aus.

Zukunftsmärkte erschliessen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Bossard Gruppe engagiert sich in verschiedenen Zukunftsmärkten, die unser rentables Wachstum in einer weiteren Zukunft stützen sollen. So haben wir uns ambitionierte Ziele in der additiven Fertigung gesetzt: Im Frühjahr 2018 konnten wir Partnerschaften mit drei Herstellern von 3D-Druckern bekannt geben. Im Herbst 2018 beteiligten wir uns zudem mit 49 % am Unternehmen 3d-prototyp GmbH.

Mit diesem Engagement will sich Bossard eine breite Kompetenz in der additiven Fertigung sichern – Kompetenz, die sich vom Design bis hin zur Herstellung von Komponenten erstreckt. Auch bei der Auswahl geeigneter 3D-Drucker und den damit verbundenen Fertigungstechnologien wollen wir unseren Kunden zur Seite stehen. Dabei sind wir uns bewusst, dass unser Bereich 3D-Druck kurzfristig keine bedeutenden Umsätze und Gewinne generiert. Wir bewerten die additive Fertigung als Zukunftsmarkt, insbesondere für Prototypen, Bauteile mit komplexen Geometrien und ebenfalls mit Blick auf Teile, bei denen die Gewichtsreduktion eine wesentliche Rolle spielt. Bedeutungsvoll ist ausserdem, dass der 3D-Druck zusehends zur Verwendung neuer Materialien führt, für die Bossard als führender Anbieter von Verbindungstechnologien neuartige Lösungen entwickeln und auf den Markt bringen will.

Auch im Supply-Chain-Management sind wir um innovative Lösungen bestrebt. Ein Stichwort lautet unter anderem Smart Factory Logistics, unser automatisiertes Logistiksystem für Kleinteile, durch das Bossard seit 1998 Beschaffungsprozesse bei Kunden (kosten)effizienter ausgestaltet. Unsere Bemühun-



gen zielen nun darauf ab, die Robotik zunehmend in das Supply-Chain-Management zu integrieren. Roboter, so wie wir diese in Produktionsprozesse einbinden, sind in der Lage, Komponenten über längere Distanzen an den Montagestandort zu transportieren.

Bei der Digitalisierung der Supply Chain sind wir stetig um Fortschritte bemüht. Dabei geht es unter anderem darum, eine adäquate Bedarfserkennung respektive Lagerbewirtschaftung zu sichern. Im Supply-Chain-Management hat Bossard bei vielen Unternehmen Verantwortung übernommen. Doch wollen wir nun unsere bewährten Tools so vermarkten, dass Kunden diese in Eigenregie einsetzen können. Das Ziel lautet dabei: Unsere Lösungen sind praxiserprobt und lassen sich ausserhalb der Industrie anwenden. Die 2018 eingegangene Partnerschaft mit dem Gesundheitslogistiker Cosanum unterstreicht diesen Sachverhalt: Für eine breitere Vermarktung dieser Systeme in uns weniger bekannten Branchen, haben wir indes noch einige Aufbauarbeit zu leisten. Wir erbringen solche Vorleistungen, um unser Wachstum auf lange Sicht zu festigen.

Wechsel an der Konzernspitze

Über die Nachfolgeregelung an der Konzernspitze hat Bossard bereits im Januar 2018 informiert: Nach fünfzehn sehr erfolgreichen Jahren tritt CEO David Dean auf eigenen Wunsch mit der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2019 die operative Führung des Konzerns ab. Sein Nachfolger

ist Dr. Daniel Bossard, der vom Verwaltungsrat einstimmig gewählt wurde. Der Verwaltungsrat hat sich diese Nachfolgeregelung in keiner Beziehung einfach gemacht. Denn es ging darum, eine Lösung zu finden, die sicherstellt, dass sich die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens fortschreiben lässt. Verwaltungsrat und Konzernleitung sind überzeugt, dass Dr. Daniel Bossard die Tugenden mit sich bringt, um dieses ambitionierte Ziel mit unserem Unternehmen zu erreichen. In einem Auswahlverfahren hat der Verwaltungsrat externe und interne Kandidaten einer profunden Prüfung unterzogen und seine Auswahl danach getroffen. Dr. Daniel Bossard ist seit dem Jahr 2000 in verschiedenen Positionen für unser Unternehmen tätig und seit 2009 Mitglied der Konzernleitung: Die bislang von ihm geführten Unternehmen in Nord- & Osteuropa zeichnen sich durch starkes Wachstum und hervorragende Profitabilität aus.

Der neue CEO bringt mit anderen Worten das Rüstzeug mit, um die Bossard Gruppe erfolgreich in die Zukunft zu führen: einen soliden Leistungsausweis, einen weiten Erfahrungshorizont und vertieftes Wissen über alle relevanten Entwicklungen im Konzern. Die Ernennung bedeutet nicht zuletzt Kontinuität hinsichtlich der bis Ende 2020 gültigen Konzernstrategie: Der neue CEO wird diese Strategie finalisieren und zu gegebener Zeit eine Anschlussplanung vorlegen.

Es bleibt anzuführen, dass Dr. Frank Hilgers – seit 2015 Mitglied der Konzernleitung – per 1. Mai 2019 die operative Führung der nord- und osteuropäischen Ländergesellschaften übernimmt. Auch bei der Besetzung dieser Vakanz setzt der Verwaltungsrat auf eine ausgewiesene Fachkraft, die heute in der Konzernleitung erfolgreich für die Vermarktung von hochwertigen Verbindungslösungen verantwortlich ist.

Den Rücktritt des langjährigen CEO David Dean musste der Verwaltungsrat mit grossem Bedauern akzeptieren. «Einen CEO mit einem derartigen Leistungsausweis lässt man ungern gehen. Der Verwaltungsrat möchte David Dean an dieser Stelle für sein hervorragendes Wirken danken», würdigt Verwaltungsratspräsident Dr. Thomas Schmuckli die Leistung des scheidenden CEO's und fügt an: «Besonders freut es uns, dass wir die Persönlichkeit David Dean für eine Mitarbeit in unserem Verwaltungsrat gewinnen konnten. Damit setzen wir ein weiteres Zeichen für Kontinuität in unserem Unternehmen.»

Auf erfolgversprechendem Kurs

Insgesamt hat unsere an Rentabilität und Wachstum orientierte Strategie mit der gewünschten Konstanz zu Fortschritten geführt. Substanzielle Investitionen haben unsere Marktposition in den relevanten Märkten gefestigt. Unsere solide Bilanz versetzt uns weiterhin in die Lage, Wachstum durch Investitionen vorantreiben zu können. Nicht zuletzt erbringen wir Jahr für Jahr Vorleistungen zur Erschliessung neuer Märkte: Bossard ist mit anderen Worten dezidiert nach vorne orientiert – ohne dabei die Tugenden zu vergessen, die das Unternehmen in der Vergangenheit stark machten.

So gibt es viele Gründe, optimistisch nach vorne zu blicken, auch wenn sich die Rahmenbedingungen zwischenzeitlich verändern mögen. Es wird derzeit viel von wachsenden Handelsbarrieren und entsprechenden Auswirkungen auf etablierte Produktionsstandorte gesprochen. Solche Handelsbarrieren sind nicht im Interesse von Bossard, doch gibt es hier Grund zu Optimismus: Wir sind weltweit an allen wichtigen Industriestandorten präsent und verfügen über ein dichtes Distributionsnetz. So sind wir in der Lage, die Kunden an neue Standorte zu begleiten, wenn diese ihr Produktionsnetz umstrukturie-

ren. Auch hier zeigt sich, dass unsere globale Präsenz mit gewichtigen Vorteilen verbunden ist.

Insgesamt starten wir mit Zuversicht ins neue Jahr: Unsere Kunden, Mitarbeitenden und ganz besonders Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, sind in einem Unternehmen engagiert, das weiterhin Entwicklungspotenzial birgt. Die Dividendenerhöhungen, die Arbeitsplatzsicherheit wie unsere Verlässlichkeit gegenüber den Kunden, sind Zeichen dieser anhaltend positiven Entwicklung. Für die Treue und das Vertrauen, das Sie Bossard seit Jahren entgegenbringen, möchten wir uns herzlich bedanken.



Dr. Thomas Schmuckli
Verwaltungsratspräsident

David Dean
CEO

Zug, 22. Februar 2019

IMAGINE

Assembly Technology

Expert:

Unsere sechs
Servicemodule
unterstützen Sie in
allen drei Phasen
des Produkt-
managements.

UNSER SERVICEMODELL

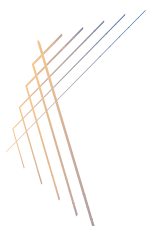
Assembly Technology Expert

Mit dem Dreiphasenmodell von Assembly Technology Expert begleiten wir unsere Kunden von der Konzeption bis zur Produktion ihrer Produkte. Hierzu bieten wir sechs modulare Engineering-Dienstleistungen an, welche helfen Produktionszeiten zu verkürzen, Kosten zu reduzieren und somit die Effizienz und Produktivität zu erhöhen.



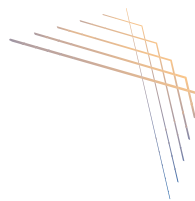
Design

Mit dem Fokus auf Verbindungselemente beraten wir unsere Kunden bei der Entwicklung optimaler Produkte. In unseren top-modernen Designcentern begleiten die spezialisierten Ingenieure von Bossard die Entwicklungsprozesse der Verbindungstechnik unserer Kunden. Dabei behalten wir auch die Kosten des gesamten Produktlebenszyklus im Auge.



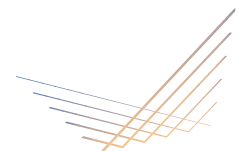
Optimierung

Bossard verfeinert die Verbindungstechnik bis zur Perfektion. In diesem Schritt setzen wir auf erprobte Methoden, intelligente Sensoren und industrielle Analysen. Damit befähigen wir unsere Kunden, jeden Aspekt des Montageprozesses zu optimieren und die Produktivität markant zu erhöhen.



Ausbildung

Wir setzen auf geteiltes Wissen. Deshalb bieten wir Ausbildungen zur Verbindungstechnik an: Massgeschneiderte Trainings zu Prinzipien und Anwendungen der Verbindungstechnologie, um deren Potenziale zu erkennen und auszuschöpfen.



BEDARFSORIENTIERTES ANGEBOT

Sechs Servicemodule für nachhaltigen Erfolg



Expert Walk

Wir nehmen die Produktionsabläufe unserer Kunden genau unter die Lupe. Dabei prüfen wir sämtliche Montageplätze und -prozesse. Unsere Experten analysieren die Verbindungselemente sowie die eingesetzten Werkzeuge, um festzustellen, wie die Produktion smarter und schlanker erfolgen kann.



Expert Assortment Analysis

Um die Gesamtkosten eines Produkts zu reduzieren, entlasten wir die Materialrechnungen unserer Kunden, indem wir Möglichkeiten zur Rationalisierung der Verbindungselemente aufzeigen. Dabei arbeiten wir mit bewährten Analyseprozessen, Anwendungstests sowie weiteren Methoden und Techniken.



Expert Education

Wir schulen unsere Kunden zu Experten im gesamten Spektrum von Verbindungstechnologien. In unseren Seminaren und E-Learning-Kursen vermitteln wir von Basiswissen bis hin zu Expertentipps alles rund um die Verbindungstechnik.



Expert Teardown

Wir zerlegen die Produkte unserer Kunden, um jedes Detail sorgfältig zu prüfen. Dabei fokussieren wir uns auf die Verbindungselemente in Bezug auf das Design, die Funktionalität und den Montageprozess, und finden so die optimalen Verbindungslösungen sowie die Potenziale für Kostenersparnisse.



Expert Design

Engineering-Knowhow von der ersten Zeichnung an. Mit Empfehlungen zu Werkstoffen, zur Montage, 3D-Prototypenentwicklung sowie durch den Zugriff auf die CAD-Daten all unserer Verbindungselemente, wird die Produktequalität unserer Kunden erhöht.

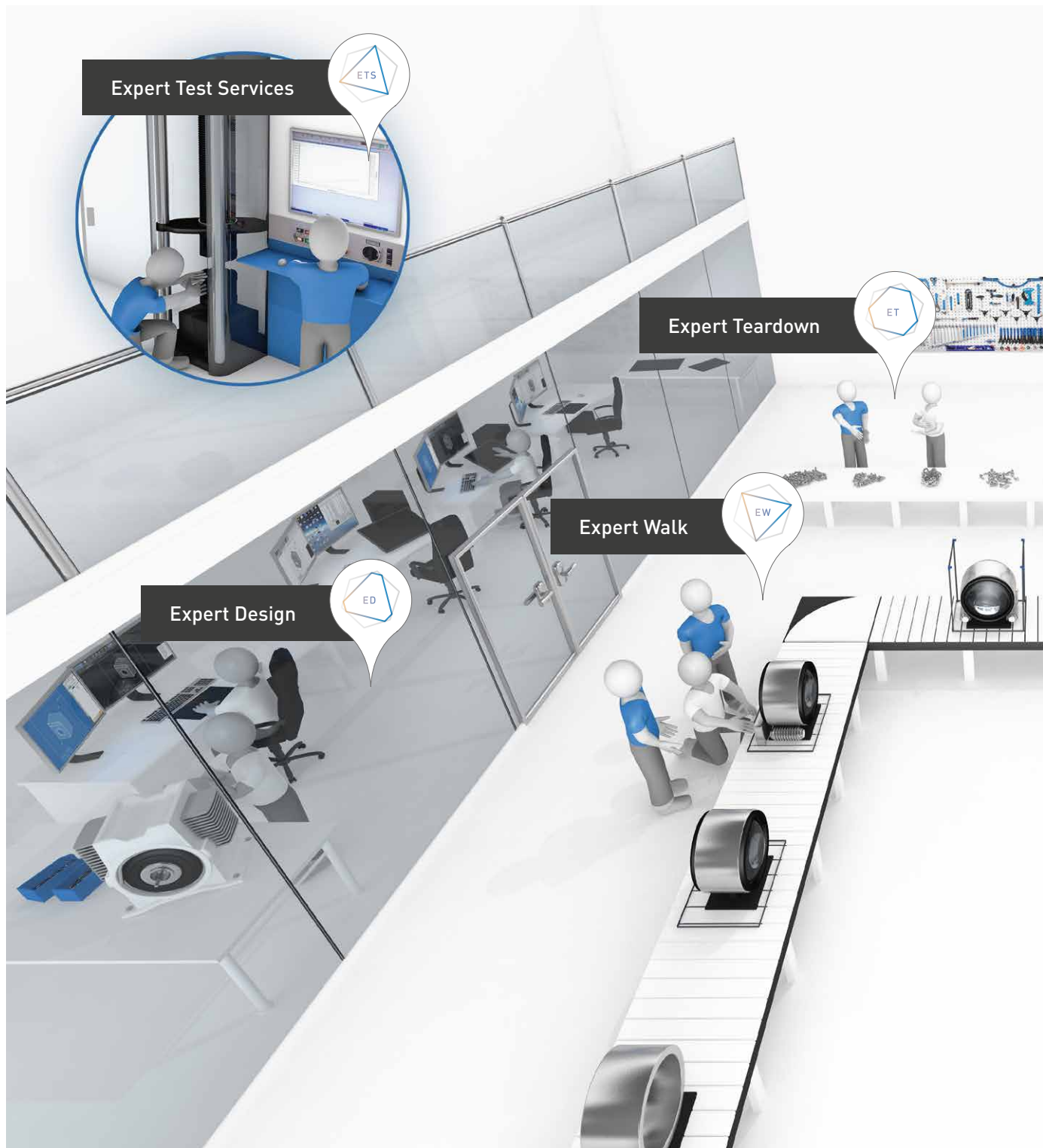


Expert Test Services

Die zertifizierten Testlabore von Bossard in Europa, Amerika und Asien verfügen über modernste Mess- und Testgeräte. Sie garantieren, dass die Produkte für unsere Kunden höchsten Qualitätsansprüchen entsprechen und alle Produktionsprozesse zuverlässig ablaufen.

ASSEMBLY TECHNOLOGY EXPERT

Die Services auf einen Blick



Expert Education



Expert Assortment Analysis



IMAGINE

Wir gehen Ihnen zur Hand.

Minuten investieren – Stunden sparen. Verbindungselemente spielen bei jeder Produktentwicklung eine wichtige Rolle. Deshalb zählt es sich aus, bereits im Designprozess die besten Verbindungslösungen zu evaluieren. Präzise Spezifikationen führen zu absoluter Verlässlichkeit und kompromissloser Sicherheit. Zudem tragen qualitativ hochstehende Verbindungslösungen zur Langlebigkeit von Produkten bei. Daher stehen wir unseren Kunden schon im Designprozess aktiv zur Seite. Wieso? Um unnötige Kosten durch Designanpassungen und in der Produktionsphase zu vermeiden.





REALIZE

Mit durchdachtem Design rasch auf den Markt



Alex Shi Application Engineer, Bossard Fastening Solutions (Shanghai) Co. Ltd, China

Warum sind Verbindungselemente schon beim Produktdesign von Bedeutung?

Alex Shi: Es zahlt sich erfahrungsgemäss aus, wenn die Verbindungstechnik bereits bei der Entwicklung eines Produkts optimal ausgearbeitet wird. Im späteren Produktions- oder Wartungsprozess erhält der Kunde dadurch entscheidende Kostenvorteile. Verbindungselemente wählen wir so, dass sie möglichst speditiv und problemlos zu montieren sind. Selbstverständlich haben wir dabei die Kosten immer im Auge.

Wie unterstützt Expert Design den Kunden in der Entwicklungsphase?

Wir stellen unseren Kunden eine spezifische Muster-sammlung mit Verbindungselementen zur Verfügung, die sie selbst testen können. Zu den gewünschten Elementen erstellen wir CAD-Zeichnungen, die sich direkt in die Konstruktionspläne integrieren lassen. Ebenso beraten wir sie auch bei der Wahl der richtigen Werkzeuge und bei der Beschaffung von Verbindungselementen.

Sind Produktentwickler in dieser Phase offen für Inputs?

Ja, wir erhalten sehr positive Rückmeldungen. Die Kunden schätzen den Austausch, weil sie von unserem grossen technischen Wissen über die Beschaffenheit der Verbindungselemente, wie Legierung, Oberflächenbehandlung oder Belastbarkeit, profitieren können. Die Produktentwickler schätzen es, dass wir sie mit CAD-Zeichnungen oder mit 3D-Drucken unterstützen.

Aus welchen Gründen zahlt sich die Zusammenarbeit in diesem frühen Stadium aus?

Weil wir so von Beginn an alles richtig angehen können. Damit vermeiden wir Probleme, die es in der Produktionsphase eines Produkts immer wieder gibt. Zum einen achten wir auf die langfristige Risikominimierung, zum anderen auf effiziente Lösungen. Dank dieser Vorgehensweise erzielen wir für unsere Kunden immer wieder erstaunliche Kosteneinsparungen.

Bei welchen Produkten sind Verbindungselemente schon im Designprozess von Bedeutung?

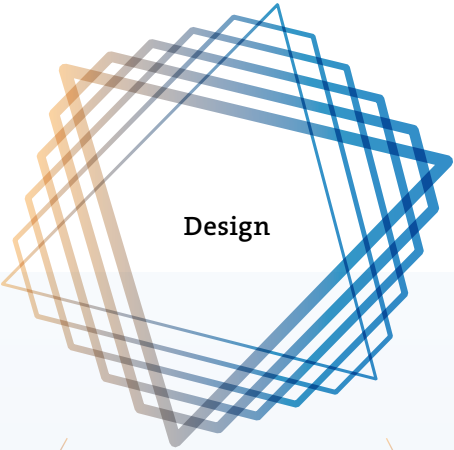
Grundsätzlich bei allen Produkten. Gerade im Designprozess kann die Wahl der richtigen Komponenten entscheidend sein. Bei den Verbindungselementen empfehlen wir deshalb, folgende Eigenschaften besonders zu beachten: Materialauswahl, Mechanische Eigenschaften, Korrosionsbeständigkeit, Reibung, Schraubensicherung um nur einige zu nennen.

Welche Rolle spielen dabei Expert Test Services?

In unserem Testlabor prüfen wir sämtliche Elemente gewissenhaft auf ihre Qualität. Dazu gehören zum Beispiel Zugkrafttests, Drehmoment- oder Mikrohärte-Analysen. Für einen unserer Kunden organisieren wir gerade einen Technologietag. Der Kunde kann an diesem Tag selber Praxistests durchführen und gewinnt dadurch wertvolle Einblicke und Erkenntnisse.

ASSEMBLY TECHNOLOGY EXPERT

Die Zukunft gestalten



Prototypen

Test Services

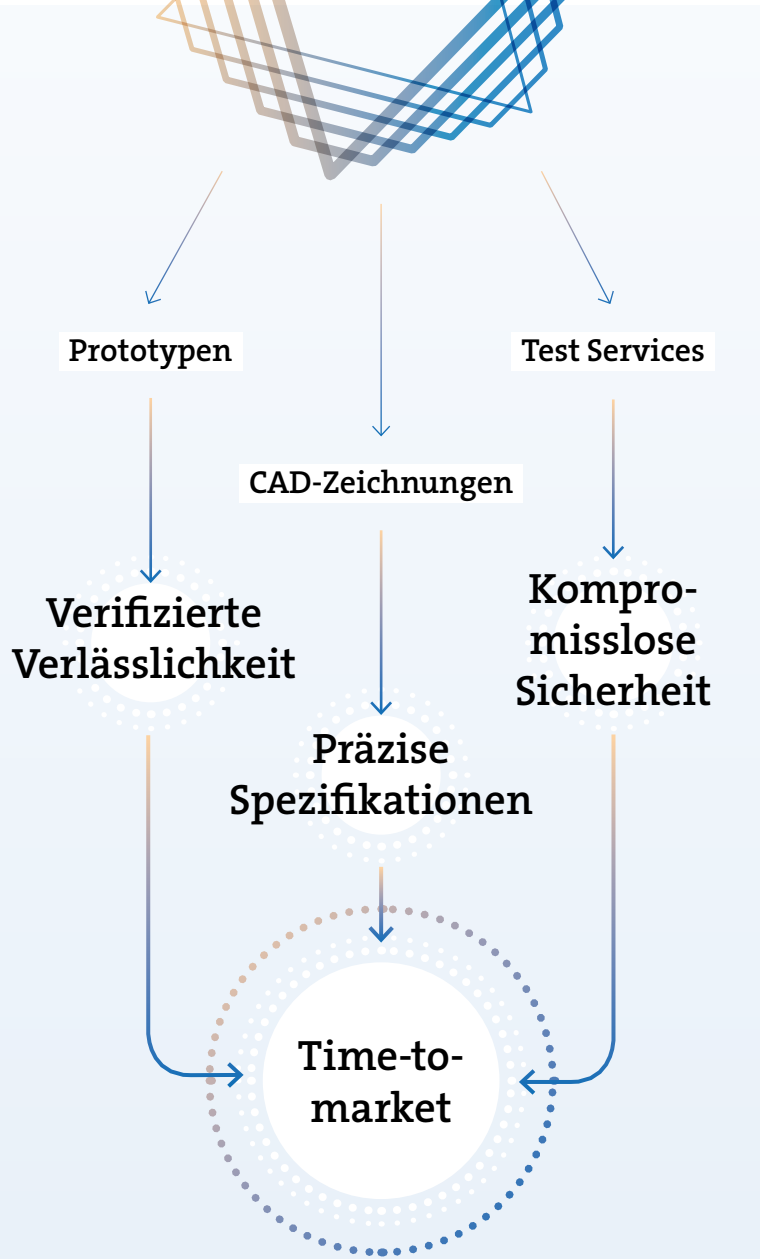
CAD-Zeichnungen

Verifizierte
Verlässlichkeit

Kompro-
misslose
Sicherheit

Präzise
Spezifikationen

Time-to-
market



PROVEN

«Dank des richtigen Verbindungselements Durchlaufzeit um 20% reduziert.»



Liu WeiMing
Coach, Siemens Medical,
China

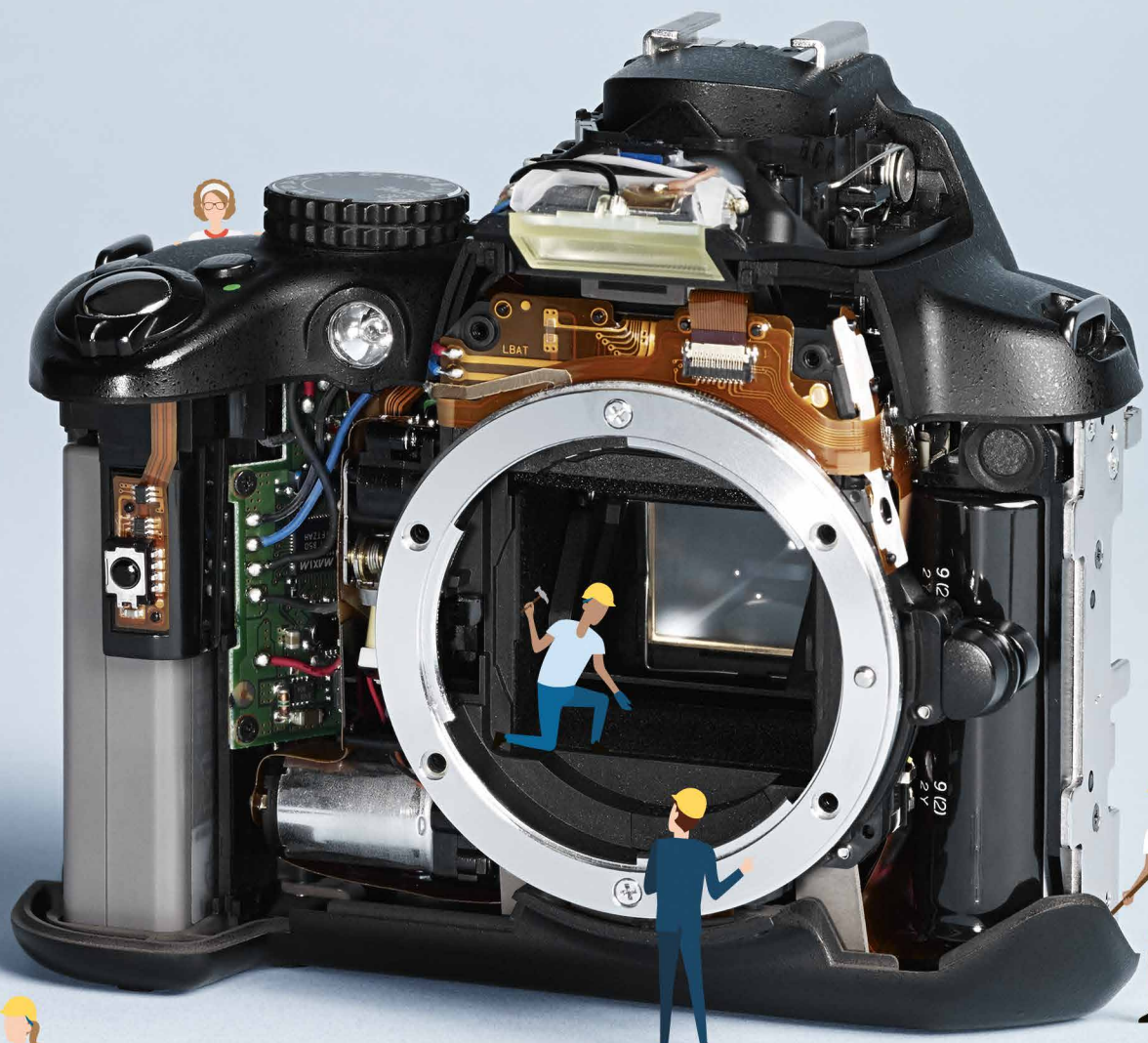
Bossard China hat Siemens Medical bereits mehrmals in der Entwicklungsphase von neuen Produkten beraten. Das Mustersortiment mit verschiedenen Verbindungslösungen und speziellen Werkzeugen erleichterte den Ingenieuren das Testen von Prototypen. Durch die Verwendung eines speziellen Verbindungselements konnte die Produktqualität verbessert und die Durchlaufzeit erheblich verringert werden.

IMAGINE

Wir blicken für Sie durch.

Verborgene Potenziale erkennen. Es lohnt sich, auch etablierte Verbindungslösungen periodisch zu überprüfen. Denn oft ist es möglich, nicht nur die Qualität zu verbessern, sondern auch die Komplexität im Sortiment zu reduzieren. Insgesamt führen raffiniertere Elemente, schlankere Arbeitsprozesse und eine smartere Bewirtschaftung des Lagers zu tieferen Produktionskosten. Deshalb setzt sich Bossard für effektivere und effizientere Lösungen ein. Weshalb? Weil ausgeschöpfte Potenziale direkt zu höherer Produktivität führen.





REALIZE

Produktivität effektiv erhöhen



Sarah Bernstein Director of Category Management, Bossard North America, USA

Wie trägt Bossard zur Optimierung von Verbindungslösungen bei?

Sarah Bernstein: Wenn es um Verbindungen geht, erkennen wir sofort, wo es Potenzial für Qualitätsverbesserungen und Kosteneinsparungen gibt. Mit über 185 Jahren Erfahrung wissen wir auch um die besonderen Herausforderungen der einzelnen Branchen. Für eine umfassende Optimierung bietet Bossard mit Assembly Technology Expert ein Servicepaket an, welches die Produktivität unserer Kunden nachhaltig verbessert.

Was gehört zum Service Expert Teardown?

In diesem Arbeitsschritt zerlegen wir Produkte in ihre Einzelteile, um alle verwendeten Verbindungslösungen sorgfältig zu überprüfen. Verbesserungen erzielen wir oft durch beständigere Materialien, besser haltende Verbindungen oder eine Reduktion der Montagezeit.

Gibt es weitere Bereiche mit Optimierungspotenzial?

Neben den erwähnten Verbesserungen gibt es viele weitere Ansatzpunkte. So stellen wir oft fest, dass eine Optimierung des Sortiments möglich ist. Weiter empfehlen wir den Austausch von Teilen, für die es kostengünstigere Lösungen bei gleichbleibender Qualität gibt. Optimierungsbedarf gibt es auch in Bezug auf Torsion, Isolation oder Korrosion. Und in manchen Fällen ist nicht einmal das Verbindungselement selber das Problem, sondern das für die Montage benutzte Werkzeug.

Was bietet Ihr Service Expert Walk?

Hier fokussieren wir uns auf den Montageprozess. Folgendes Beispiel anhand eines Fahrzeugherstellers veranschaulicht, was der Service Expert Walk bein-

haltet: Bei der Präsentation des Prototyps für ein neues Modell sprach dieser uns auf Schwierigkeiten in der Montage an. Darauf hin haben wir unseren Kunden in Bezug auf den Montageprozess und die dafür geeigneten Werkzeuge umfassend beraten. So konnten die Abläufe in der Montage optimiert und effizienter gestaltet werden.

Wie profitiert der Kunde von Expert Assortment Analysis?

Ganz einfach: durch Sortimentsoptimierung. Profitiert davon hat beispielsweise ein Hersteller von Elektrofahrzeugen. Durch unsere Analyse konnten wir sein riesiges Sortiment an Verbindungsteilen markant verkleinern. Es gelang uns nachzuweisen, dass er damit pro Fahrzeug 60 US-Dollar einspart.

Wie läuft eine solche Analyse ab?

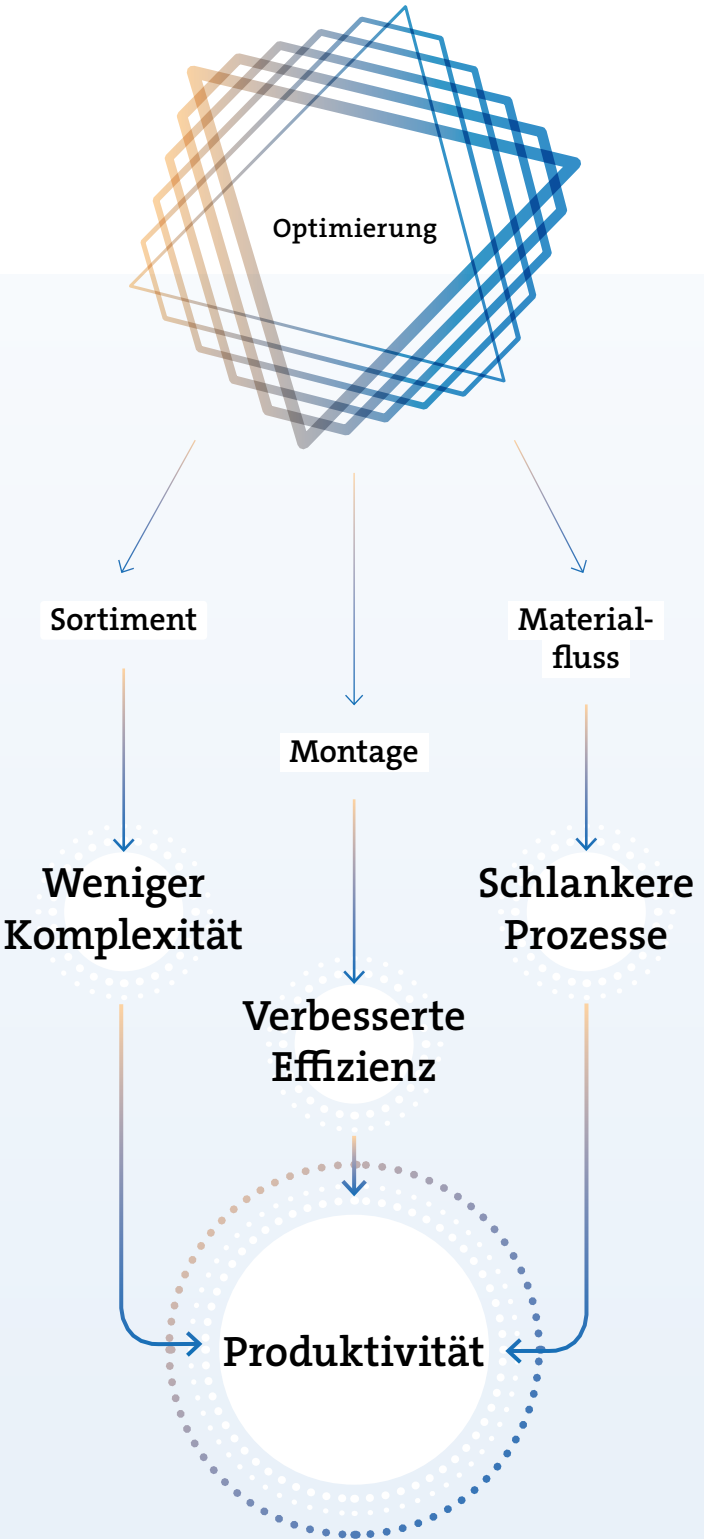
Im Mittelpunkt steht immer die Frage, ob der Kunde die Zahl der verwendeten Verbindungselemente reduzieren kann. Dabei stellen wir häufig fest, dass die verschiedenen Abteilungen nicht ausreichend miteinander kommunizieren und die Ingenieure zu unterschiedlichen Verbindungslösungen greifen. In diesem Fall führen wir die Teams zusammen und zeigen ihnen systematisch auf, wie sie Synergien nutzen und Kosten einsparen können, wenn sie sich nach Möglichkeit für dieselbe technische Lösung entscheiden. So lässt sich die Anzahl unterschiedlicher Verbindungselemente fast immer reduzieren. Und dies wiederum bedeutet: ein optimiertes Sortiment, höhere Qualität, kürzere Montagezeiten.

Für welche Unternehmen sind Ihre Dienstleistungen interessant?

Unsere Dienstleistungen sind für jeden Produzenten von Produkten oder Komponenten mit Verbindungselementen von Interesse. Denn Verbindungslösungen sind für Spezialgeräte der Medizinaltechnik genauso wichtig wie zum Beispiel für Drohnen oder für Elektro-Schaltschränke.

ASSEMBLY TECHNOLOGY EXPERT

Die Produktivität erhöhen



PROVEN

«Von Beginn an ein wertvoller Partner bei der Entwicklung unseres Premium-Modells.»



Chris LaMorte
Body Mechanisms Manager,
Faraday Future, USA

Bossard hat Faraday Future aus dem Silicon Valley bei der Entwicklung eines neuen Premium-Elektromobils begleitet. Die Erfahrung und das Know-how von Bossard wurden bei der Entwicklung der Verbindungslösungen sehr geschätzt.

IMAGINE

Wir machen Sie zum Experten.

Wissen spart Kosten. Die Verbindungstechnik entwickelt sich stetig weiter. Bossard nutzt die neuesten Innovationen rund um Verbindungselemente und deren Montage. Unsere Kunden können ihre Kosten für Montage und Produktion massiv verringern, indem sie kostensparende Elemente, Spezialanfertigungen und schlanke Verfahren nutzen. Die Experten von Bossard geben ihr Wissen im Rahmen von spezifischen Ausbildungen weiter. Sie vermitteln damit Sicherheit und tragen zu höchster Qualität bei. Wozu? Um Innovationen zu fördern und Kosten zu reduzieren.





REALIZE

Know-how-Transfer in der Verbindungstechnik



André Müller Consulting Engineer, Bossard AG, Schweiz

Welches Ziel verfolgen Sie mit Expert Education?

André Müller: Ganz einfach: Der Kunde soll selber zum Experten für Verbindungstechnik werden. Mit diesem Ziel vor Augen vermitteln wir in unseren Schulungen vertieftes Wissen rund um das Thema Verbindungstechnik.

Warum soll der Kunde in die Ausbildung investieren?

Ausbildung lohnt sich immer – in allen Bereichen des Lebens. Dies gilt auch für die Verbindungstechnik. Die Zahlen sprechen für sich: Kunden können zum Beispiel bis zu 40 % ihrer Produktionskosten einsparen, wenn sie multifunktionale Verbindungselemente einsetzen. So können sie die Kombination aus Schraube, Mutter und Unterlagsscheibe durch ein einziges Verbindungselement ersetzen. Ein solches Element kostet weniger und spart Zeit bei der Montage. Dies wiederum hat zusätzlich positive Auswirkungen auf Einkauf, Logistik und Lagerhaltung und steigert im Endeffekt die Produktivität. Die stetige Weiterbildung ist aber auch ein Weg um sicherzustellen, dass die Kunden von den aktuellsten Innovationen profitieren können.

Was genau vermitteln Sie in Ihren Schulungen?

In erster Linie zeigen wir auf, wie Verbindungsteile im Produktionsprozess richtig und effizient verbaut werden. Mit Entwicklern und Konstrukteuren gehen wir tiefer auf die Funktionen, das Konstruieren sowie auf einwirkende Kräfte und Qualitäten von Verbindungsteilen ein.

Wen sprechen Sie an?

Als Hauptzielgruppe sehen wir Konstrukteure, die ihr Wissen auffrischen oder aktualisieren möchten. Ausserdem Mitarbeitende aus dem Bereich der Montage, die sich mehr Sicherheit im Umgang mit Werkzeugen und Verbindungselementen wünschen.

Ebenso schulen wir Fachpersonen aus den Bereichen Unterhalt und Instandhaltung sowie Fachkräfte aus dem Beschaffungs- und Verkaufsbereich.

Welche Formen von Schulungsangeboten gibt es?

Wir bieten bedarfsorientierte Seminare, E-Learning und Webinare an. In der Schweiz führen wir einmal pro Jahr ein öffentliches Seminar zum Basiswissen rund um Verbindungstechniken durch. Zudem leiten wir Seminare, die spezifisch auf den Kunden zugeschnitten sind – auf Wunsch auch beim Kunden. Das E-Learning ist ein Weg, sich das Grundwissen im Selbststudium anzueignen. Die Webinare hingegen behandeln einzelne fachbezogene Themen, zum Beispiel die Korrosion. Auf diesem Weg können sich unsere Kunden also jederzeit gezielt in ausgewählten Themen weiterbilden.

Wie lange dauert ein Seminar?

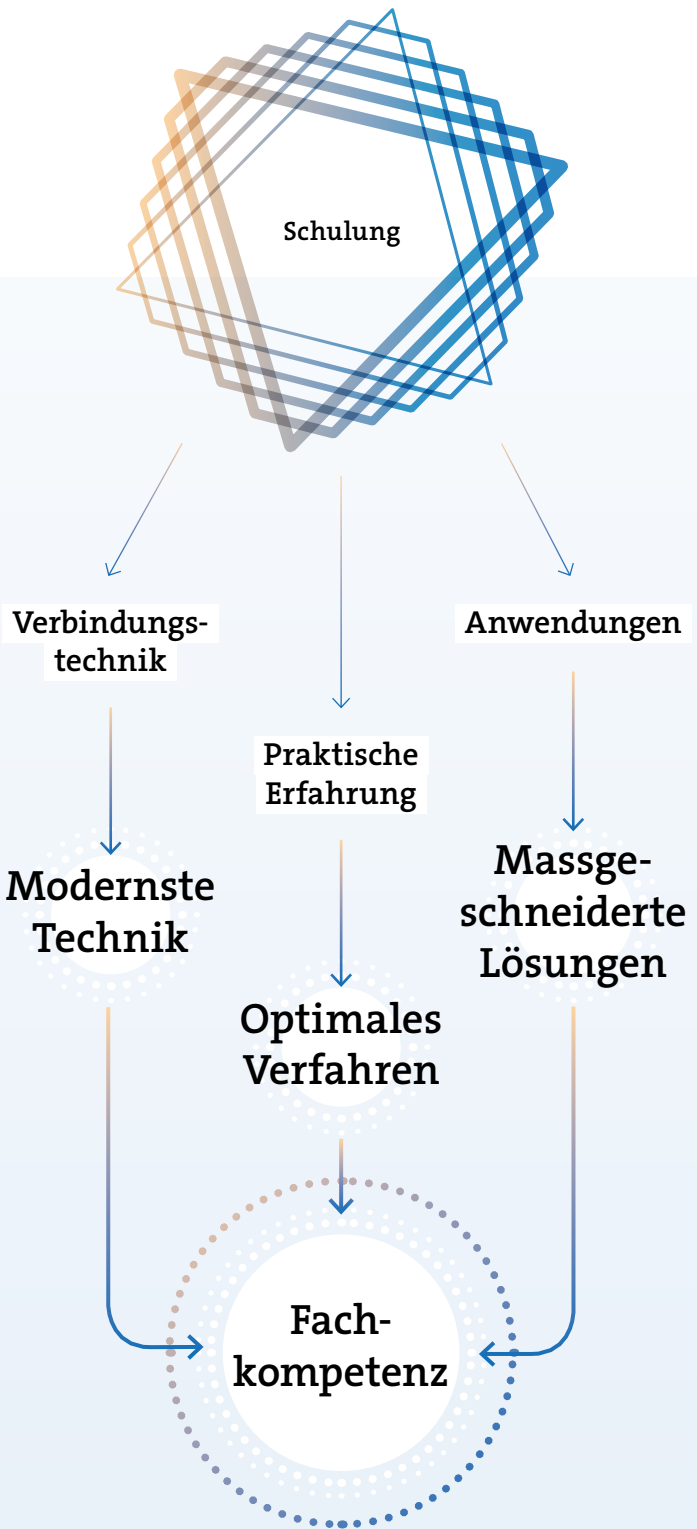
In der Regel einen halben bis zu einem ganzen Tag. Neben einem theoretischen Teil liegt der Schwerpunkt bewusst auf den praktischen Anwendungen. So lernen die Teilnehmenden beispielsweise, wie stark eine Schraube idealerweise angezogen wird oder welche Auswirkungen Sicherungselemente haben. Erst die praktische Erfahrung zeigt, worauf es wirklich ankommt.

Wieso sind Ihre Schulungen von Branche zu Branche verschieden?

Das Grundwissen ist für alle Branchen identisch. Darüber hinaus vermitteln wir aber auch branchenspezifisches Wissen – zum Beispiel für die Automobil-, Bahn- oder Bauindustrie. Wir wissen genau wo unseren Kunden der Schuh drückt und tragen mit lösungsorientierten Verbindungstechniken zu Verbesserungen bei. Auch hier wird im Endeffekt Mehrwert geschaffen.

ASSEMBLY TECHNOLOGY EXPERT

Das Wissen verankern



PROVEN

**«Von 0 auf
100: Bereits
das erste
Seminar
mit Bossard
hat uns die
Augen
geöffnet.»**

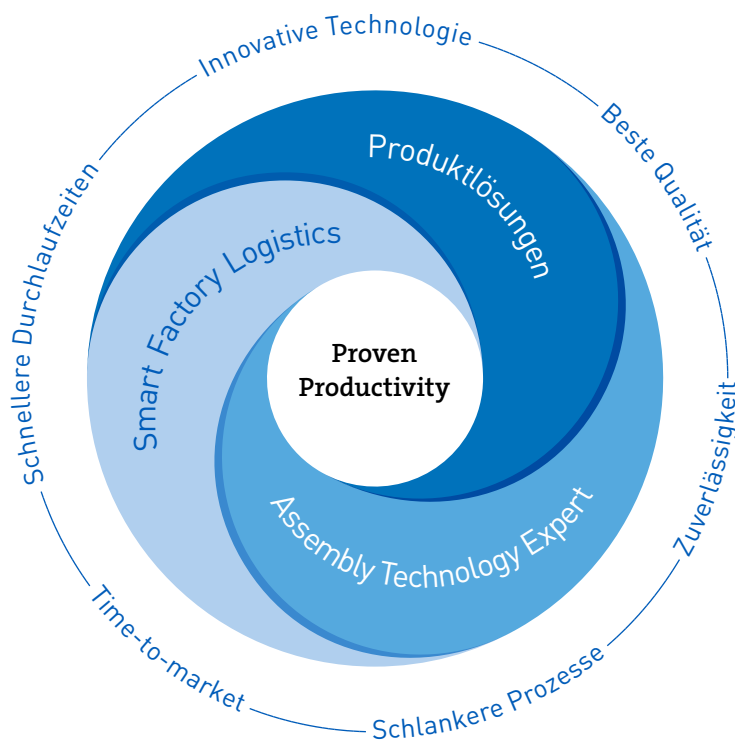


André Fedier
Leiter Konstruktion
Dätwyler Sealing Solutions,
Schweiz

Dank dem massgeschneiderten Seminar «Sichere Schraubenverbindungen» konnte der spezialisierte Schweizer Industriezulieferer Dätwyler das Bewusstsein für die Bedeutung von Schrauben im Unterhalt, im Werkzeugbau und in der Konstruktion schärfen. Mit dem erlernten Wissen werden nicht nur Schäden an Schrauben vermieden, sondern auch die Sicherheit erhöht.

GESCHÄFTSMODELL

Für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden



Wir leben in einer faszinierenden Welt. Die Produkte, die uns umgeben, machen unser Leben so einfach wie nie zuvor. Von Smartphones oder Computern bis zu Zügen oder Traktoren – heutige Produkte sind Zeichen des Fortschritts.

Taucht man in diese Produkte ein, entdeckt man eine ebenso faszinierende Welt aus tausenden von Teilen, Komponenten und Schrauben. Alles ist an seinem Platz, am richtigen Ort und optimal verbunden mit anderen Bestandteilen.

Verborgenes Potenzial

Das Auge entdeckt auf den ersten Blick Dinge wie Schrauben, Muttern oder Nieten. Was dem Auge hingegen verborgen bleibt und erst auf den zweiten Blick erkennbar wird, ist das, was wir im Hause Bossard das «verborgene Potenzial» der Verbindungstechnik nennen. Verborgene, weil man es auf den ersten Blick nicht sieht. Potenzial, weil es die Kraft hat, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden nachhaltig zu erhöhen. Denn diese verborgenen Aspekte

verursachen rund 85 % der Gesamtbetriebskosten (TCO) bei Verbindungselementen.

Gemeinsam vorwärtskommen

Gemeinsam mit unseren Kunden suchen wir deshalb entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette nach diesen Potenzialen. Wir analysieren Wege und Möglichkeiten, um Kosten zu optimieren, Durchlaufzeiten zu verringern und die Qualität der eingesetzten Produkte laufend zu übertreffen.

Dieser Prozess, diese Denkhaltung, dieses zielgerichtete und zielgerechte Analysieren und Umsetzen hat bei uns einen Namen: Wir nennen es Proven Productivity.

Als Versprechen gegenüber unseren Kunden verstanden, enthält Proven Productivity zwei Merkmale: Erstens, dass es nachweislich funktioniert und zweitens, dass es die Produktivität unserer Kunden nachhaltig verbessert.

Klares Leistungsprofil

Aus der Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir über die Jahre ein immer klareres Bild gewonnen, was nachweislich und nachhaltig Wirkung erzielt. Wir haben erkannt, was es braucht, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu stärken. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden in drei strategischen Kernbereichen.

Erstens, beim Finden optimaler Produktlösungen, sprich bei der Evaluation des besten Verbindungsteils für die jeweils angedachte Nutzung in den Produkten unserer Kunden.

Zweitens bieten unsere Assembly Technology Expert Services unseren Kunden Lösungen für alle Herausforderungen der Verbindungstechnik. Von der Entwicklung eines neuen Produkts, über die Optimierung der Montageprozesse, bis hin zur Schulung unserer Kunden in der Thematik der Verbindungstechnik.

Und drittens, mit Smart Factory Logistics, unserer Methodik, mit intelligenten Logistiksystemen und massgeschneiderten Lösungen die Produktionen unserer Kunden smart und lean zu optimieren.

Kernvorteile

Aus der Perspektive unserer Kunden betrachtet, ergeben sich aus dem Zusammenspiel von Produktlösung, Assembly Technology Expert und Smart Factory Logistics sechs Kernvorteile:

- Time-to-market: Das bedeutet, die Produkte unserer Kunden sind schneller am Markt verfügbar, einer der zentralen Wettbewerbsvorteile in einem global beschleunigten Umfeld.
- Schlankere Prozesse: Das heisst für unsere Kunden Zeit-, Geld- und Ressourcenersparnis und dadurch tiefere Kalkulation von Gesamtkosten – vor allem aber: höhere Margen.
- Schnellere Durchlaufzeiten: Für unsere Kunden einer der zentralen Kostenaspekte, wenn es um die Stärkung von Effektivität, vor allem aber um die Verbesserung der Effizienz geht.
- Beste Qualität: Für unsere Kunden bedeutet dies absolute Verlässlichkeit in punkto Sicherheit für Produkte, Prozesse und Produktion und somit auch weniger Verschwendung oder Reklamationen.

- Innovative Technologie: Aus Kundensicht von grösster Bedeutung, denn nur wer sich dem Neuen öffnet, ist auch bereit, erfolgreich neue Wege zu beschreiten, auf denen sich (noch) keine Mitbewerber befinden.
- Zuverlässigkeit: Für unsere loyalen Kunden heisst dies, auch über Jahrzehnte die Gewähr zu haben, sich jederzeit vertrauensvoll auf uns und auf unsere langjährigen Mitarbeitenden verlassen zu können.

Proven Productivity wurzelt in der Tradition unserer Geschichte und durchdringt heute, in einem zunehmend kompetitiven Marktumfeld, jede einzelne Faser unserer globalen Organisation.

So gesehen ist Proven Productivity unser Beitrag zur nachhaltigen und messbaren Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Und es ist eine Philosophie, die uns täglich motiviert, stets einen Schritt voraus zu sein, und dadurch das Fundament für das nachhaltige Wachstum unserer Gruppe weiter zu festigen.

Solides Fundament für weiteres Wachstum

In den letzten Jahren hat sich die Bossard Gruppe entlang der eingeschlagenen Strategie zu einem globalen Unternehmen entwickelt. Ein einheitliches Geschäftssystem, gepaart mit einem erfolgreichen Geschäftsmodell und einem klar definierten Leistungsprofil bilden zusammen ein solides Fundament für weiteres Wachstum.

Proven Productivity – Unser Versprechen ...

Die darauf aufbauende Strategie der kommenden Jahre hat weiterhin eine konsequente Marktentwicklung zum Ziel. Kern dieser Strategie bildet die in unserem Unternehmen seit jeher gelebte Philosophie von Proven Productivity – dem marktseitigen Versprechen, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden nachhaltig und messbar zu stärken: Eine Philosophie, welche die Brücke des Vertrauens zwischen unseren Kunden und uns Tag für Tag weiter stärkt.

... für einen global fragmentierten Markt

Der globale Markt, in dem die Bossard Gruppe wächst, ist stark fragmentiert: Im Gegensatz zu anderen Branchen und Industrien gibt es in der Verbindungstechnik keine global dominanten Unternehmen. Gerade aus dieser starken Fragmentierung ergeben sich für uns weiterhin erhebliche organische Wachstumschancen. Diese Chancen werden wir nutzen, indem wir weiterhin so nah wie möglich bei unseren Kunden agieren.

Kundennähe öffnet Wachstumschancen ...

Nähe bedeutet für uns nicht nur geografisch, sondern auch in punkto der Nummer-Eins-Herausforderung, die unsere Kunden nachts wach hält: der Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Je besser wir die jeweilige kundenseitige Ausprägung dieser Kernherausforderung verstehen, und je fundierter wir die damit zusammenhängenden Fragestellungen analysieren, desto besser können wir unsere langjährige Erfahrung und Expertise zur Beantwortung einsetzen.

... und nährt unsere strategische Ambition

«Wir wollen weltweit die anerkannte Referenz für verbindingstechnische Lösungen sein.» Zur Realisierung dieser Vision konzentrieren wir uns auf OEM-Kundengruppen (Original Equipment Manufacturer) mit dem Ziel, unseren Kunden zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen. Dabei setzen wir auf herausragende Leistungen, technische Beratung und effiziente Prozesse entlang der gesamten Versorgungskette.

1831

Franz Kaspar Bossard-Kolin gründet eine Eisenwarenhandlung.

1931

Die Eisenwarenhandlung bewahrt ihren lokalen Charakter.

1956

Die Eisenwarenhandlung sucht neue Chancen.

Unsere Strategie – für profitables und qualitatives Wachstum

Im Kontext der unveränderten strategischen Zielsetzungen 2016–2020 streben wir ein nachhaltiges, qualitatives Wachstum an. Wir wollen den Umsatz in den kommenden Jahren substanziell steigern und so unsere Marktstellung weiter festigen und ausbauen. Das Volumenwachstum darf jedoch nicht auf Kosten des Ertrags gehen, der sich mindestens im Gleichschritt mit dem Umsatz entwickeln soll. Zudem soll das eingesetzte Kapital unseren Investoren eine ansprechende Rendite abwerfen.

Vermeehrt höherwertige Produkte und Lösungen

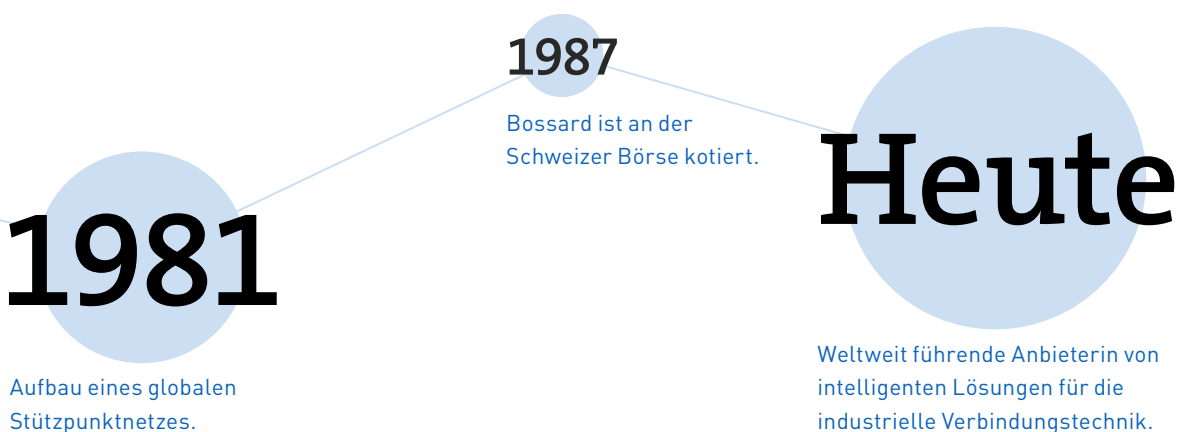
Neben Eigenentwicklungen bauen wir weiterhin auf weltweite Vertriebsvereinbarungen mit etablierten Herstellern von interessanten Lösungen. Im Rahmen der Forschung und Entwicklung treiben wir die Innovation neuer Eigenprodukte und kundenspezifischer Anwendungslösungen weiter voran.

Insgesamt zielt unsere Philosophie von Proven Productivity vermehrt auf Produkte und Lösungen ab, die unseren Kunden nachweislich einen messbaren und nachhaltigen Mehrwert bieten. Dies wird uns in punkto Margen weiterhin interessante Perspektiven eröffnen. Im Vordergrund stehen dabei unsere Engineering-Leistungen und die Entwicklung funktionaler Module, die auf intelligente Art mehrere Verbindungsteile in sich vereinigen. Das angestrebte Wachstum soll primär organisch erzielt werden; ergänzend sind Akquisitionen eine Option. Dafür müssen allerdings klar umrissene Voraussetzungen mit Blick auf Produkte und Märkte gegeben sein.

Marktentwicklung spricht für Bossard

Die Zuversicht, unsere Strategie erfolgreich umsetzen zu können, ist mehrfach begründet. Bossard startet aus einer bereits starken Position sowohl in den entwickelten als auch den aufstrebenden Märkten. Die starke Marktfragmentierung bedeutet zwar intensiven Wettbewerb, gleichzeitig aber auch einen erheblichen Wachstumsspielraum.

In unseren Kundenbranchen beobachten wir zudem eine fortgesetzte industrielle Konsolidierung sowie eine Konzentration in der Beschaffung. Davon dürften wir dank unserer Grösse und unserer internationalen Präsenz in den nächsten Jahren überdurchschnittlich profitieren.



WERTE UND NACHHALTIGKEIT

Seit Generationen der Nachhaltigkeit verpflichtet

Die Bossard Gruppe ist seit Generationen einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung verpflichtet. Wir streben mit verantwortungsbewussten, langfristig orientierten Strategien nach Erfolg und schaffen damit die Grundlage für wirtschaftliche, soziale und ökologische Fortschritte. Die Basis für diese Fortschritte ist das Vertrauen, welches unsere Stakeholder uns seit Jahren und Jahrzehnten entgegenbringen. Unsere gemeinsamen Wertvorstellungen sind in einem gruppenweit verbindlichen Verhaltenskodex festgehalten. Er umfasst die Werte Integrität, Fairness, Compliance, Professionalität, Verantwortungsbewusstsein und Transparenz. Dieser ethischen Ausrichtung ist das gesamte Denken und Handeln der Bossard Gruppe untergeordnet.

In über 185 Jahren nachhaltiger Unternehmensführung hat sich die Bossard Gruppe eine hohe Reputation erarbeitet, die wir alle als zentrale Voraussetzung für die Erreichung unserer Unternehmensziele betrachten. Der daraus resultierende Erfolg stützt sich auf das Vertrauen, das uns Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende und die Öffentlichkeit entgegenbringen. Durch unsere lange Unternehmensgeschichte wissen wir, dass eine solche Reputation das Ergebnis kontinuierlicher und harter Arbeit ist und im beruflichen Umfeld Tag für Tag bestätigt werden muss. Durch Fehlverhalten können wir unsere wertvolle Reputation schnell einbüßen. Deshalb haben wir einen umfassenden Verhaltenskodex entwickelt, an dem sich alle Mitarbeitenden und vor allem neue Kolleginnen und Kollegen bei Bossard orientieren können.

Unser Verhaltenskodex basiert auf den Grundwerten Integrität, Fairness, Compliance, Professionalität, Verantwortungsbewusstsein und Transparenz. Als globale und multikulturelle Unternehmensgruppe mit Aktivitäten in den weltweiten Industriezentren brauchen wir einen Orientierungsrahmen, der unser gemeinsames Verständnis für eine ethische Geschäftspraxis darlegt. Gleichzeitig sind wir bestrebt, den Kodex nach Bedarf an geschäftliche und regulatorische Entwicklungen anzupassen.

Integrität und Verantwortungsbewusstsein

Integrität im Sinne unseres Verhaltenskodex bedeutet, dass wir die Interessen unserer Stakeholder – Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende, und Behörden – umfassend respektieren und versuchen, die unterschiedlichen Interessen an- und auszugleichen. Damit möchten wir auch einen Beitrag zum sozialen Frieden innerhalb und ausserhalb des Unternehmens leisten. Unter Verantwortungsbewusstsein verstehen wir, unsere Verpflichtungen zu erfüllen und die Verantwortung für unser Handeln zu übernehmen. Unser Grundsatz lautet: Wir versprechen nur, was wir halten können. Auch Fairness gehört zu unseren Grundwerten: Wir behandeln alle unsere Stakeholder mit Respekt. In diesem Sinne fördern wir in unserem Unternehmen Chancengleichheit und ein Arbeitsumfeld frei von Diskriminierung und Belästigung jeder Art. Chancengleichheit und Chancenvielfalt gelten für alle Mitarbeitenden, unabhängig von Position, Geschlecht, Alter, Lebenssituation, sexueller Orientierung, Nationalität, Rasse oder Religion.

Respekt vor Gesetzen und Vorschriften

Die Einhaltung von gesetzlichen Rahmenbedingungen ist für Bossard eine Selbstverständlichkeit. Wir würdigen die Bedeutung aller relevanten nationalen Gesetze sowie aller internen und externen Vorschriften, Richtlinien und Standards und halten diese ein. Die Geschichte von Bossard zeigt unmissverständlich, dass wir uns diesem ethischen Grundwert strikt unterordnen. Wir haben in keinem Land einen Konflikt mit Behörden oder öffentlichen Interessensgruppen. Des Weiteren regelt der Bossard Verhaltenskodex, dass jeder Verstoss gegen den Kodex angemessen geahndet wird. Jegliches Fehlverhalten ist unverzüglich dem zuständigen Vorgesetzten, der Konzernleitung oder – soweit angebracht – dem CEO zu melden. Die Meldung kann vertraulich und anonym erfolgen. Mit diesen strengen Rahmenbedingungen wollen wir unsere Reputation schützen, die unser höchstes Gut darstellt: Bossard steht für Integrität und faires Handeln.

Professionalität ist ein weiterer Bestandteil unserer Grundwerte. Wir besetzen unsere Teams mit motivierten, leistungs- und lösungsorientierten Persönlichkeiten, unabhängig von Position, Geschlecht, Alter, Lebenssituation, sexueller Orientierung, Natio-

nalität, Rasse oder Religion. Die Rekrutierung erfolgt nach detaillierten Vorgaben streng professionell. Für jede Stelle besteht ein klares Anforderungsprofil, das bei jeder Neubesetzung kritisch hinterfragt und bei Bedarf angepasst wird.

Transparenz und konstruktiver Dialog

Darüber hinaus ist Bossard dem Grundwert der Transparenz verpflichtet. Wir pflegen mit allen Stakeholdern einen konstruktiven und offenen Dialog, der von Fairness, Respekt und Professionalität geprägt ist. Ein Beispiel dafür ist die Offenlegungspolitik gegenüber Investoren und Finanzmärkten, mit der wir die Basis für eine faire Bewertung der Bossard Aktie schaffen. Dabei ist der Verwaltungsrat stets bestrebt, alle Anteilseigner rechtzeitig über strategische Neuausrichtungen zu informieren und entsprechende finanzielle Engagements transparent darzulegen. Diese Offenlegungspolitik hat in den letzten Jahren viel Anerkennung an den Finanzmärkten gefunden und zu einer höheren Bewertung unseres Unternehmens beigetragen.

Zusammenfassend ist sich Bossard seiner grossen Verantwortung gegenüber den Mitarbeitenden und externen Stakeholdern bewusst. Dementsprechend hoch sind unsere Anforderungen an alle Führungskräfte und Mitarbeitenden, die dem Bossard Verhaltenskodex verpflichtet sind. Der hohe Stellenwert des Verhaltenskodex kommt auch in der erfolgreichen Entwicklung unserer Gruppe zum Ausdruck. Unser Ziel ist eine nachhaltige Profitabilität, die es uns ermöglicht, unsere Strategien umzusetzen, langfristige Investitionen voranzutreiben, unsere Mitarbeitenden fair zu entschädigen und eine attraktive Rendite für unsere Aktionäre zu erwirtschaften. In unserem Kodex heisst es unmissverständlich: «Die Einhaltung unserer ethischen Grundwerte stellen wir jedoch über die Gewinnerzielung. Das Erzielen von Gewinn darf nie Rechtfertigung dafür sein, Gesetze nicht einzuhalten, Verantwortung nicht wahrzunehmen oder unangemessene Risiken einzugehen.»

Nachhaltigkeitsprinzipien der UNO

Über den Verhaltenskodex hinaus sieht sich Bossard in der Pflicht, die zehn Nachhaltigkeitsprinzipien der UN Global Compact-Initiative zu unterstützen. Diese zehn Prinzipien drehen sich um die Kernthe-

men Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsvorsorge. Sie zielen allesamt darauf ab, Veränderungsprozesse in den Unternehmen anzustossen und Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Zulieferkette zu fördern. Im Einklang mit der UN-Initiative engagiert sich Bossard im Kampf gegen die nach wie vor verbreitete Kinderarbeit und jegliche Art von Zwangsarbeit. Damit unterstreichen wir auch unser entschiedenes Vorgehen gegen alle Arten der Korruption – wie im Verhaltenskodex dargelegt – einschliesslich Erpressung und Bestechung. Beim Thema Ökologie verfolgt die UN-Initiative als eine von drei Stossrichtungen, nach dem Vorsorgeprinzip zu handeln und die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien zu fördern. Und schliesslich wendet sich die Initiative gegen jede Art von Menschenrechtsverletzung – eine Selbstverständlichkeit für die Bossard Gruppe, wie bereits dargelegt.

Bossard bewertet Geschäftsrisiken und Chancen unter Berücksichtigung der Gesundheit und Sicherheit von ihren Mitarbeitenden, Lieferanten und anderen von ihrer Geschäftstätigkeit betroffenen Personen. Wir halten die Norm ISO 26000 als Leitfaden zur sozialen Verantwortung ein und leisten so einen Beitrag zu einer nachhaltigen und zukunftsorientierten Entwicklung.

Nachhaltiges und profitables Wachstum

Die Ausführungen zum Verhaltenskodex verdeutlichen, wie stark Bossard einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung verpflichtet ist. Wir sind zutiefst überzeugt, dass nur eine auf Nachhaltigkeit ausgerichtete und für alle Stakeholder akzeptable Unternehmensstrategie langfristig Erfolg haben kann. Dieser Strategie hat Bossard seine sehr erfolgreiche Entwicklung der letzten Jahre zu verdanken. Wir haben neue Aktivitäten in anspruchsvollen Abnehmermärkten aufgebaut und gleichzeitig unsere Geschäftsbasis in allen wichtigen Regionen des Konzerns gefestigt. Trotz des hohen finanziellen Aufwands dieser Strategie zeigt die Gewinnkurve der Bossard Gruppe stetig nach oben. Diese Leistungsentwicklung schlägt sich in einer überdurchschnittlichen Rentabilität nieder, von der letztlich alle Stakeholder profitieren.

Kurzfristige Gewinnmaximierung entspricht in keiner Weise unserer Strategie, weil ein solches Vorgehen letztlich die Stabilität des Unternehmens gefährden könnte. Dementsprechend vorsichtig und zielorientiert ist unser Umgang mit finanziellen Mitteln. Wir investieren nur in Bereiche, die der Bossard Gruppe auf lange Sicht Vorteile versprechen. Unser Ziel ist eine nachhaltige Wertsteigerung und angemessene Renditen für unsere Kapitalgeber. Damit verschafft sich Bossard den notwendigen unternehmerischen Handlungsspielraum und sichert die Eigenständigkeit des Unternehmens.

Die Bossard Gruppe hat in den letzten Jahren beträchtliche Mittel in neue Kapazitäten und Akquisitionen investiert. Diese ehrgeizige Expansionspolitik konnte vor allem deshalb reibungslos umgesetzt werden, weil wir in jedes unserer Projekte alle relevanten Stakeholder eingebunden haben. Diese konsensorientierte Politik ist ein Kernelement unserer erfolgreichen Strategie, und wir sind überzeugt, dass sie auch eine tragfähige Basis für die Zukunft unseres Unternehmens bildet.

Erfolgreiche Akquisitionspolitik

Ein Beispiel für diese konsensorientierte Wachstumsstrategie ist unser Vorgehen bei Akquisitionen: Bossard hat in den letzten Jahren mehrere Unternehmen in Europa und Nordamerika übernommen und damit die Marktposition der Gruppe nachhaltig gestärkt. Bei der Umsetzung dieser Strategie wurden stets die Interessen aller Stakeholder berücksichtigt. So ist es uns gelungen, die übernommenen Firmen zum allseitigen Vorteil in den Konzern zu integrieren und uns damit Zugang zu neuem Know-how zu sichern. Wir sind stolz darauf, dass wir in keinem Fall schmerzhaft und kostspielige Restrukturierungen durchsetzen mussten, die mit Sicherheit auch zu Entlassungen geführt hätten. Die mit den Akquisitionen neu hinzugewonnenen Mitarbeitenden spielen heute eine wichtige Rolle bei unserer Geschäftsentwicklung in Europa und Amerika.

Diese auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete Strategie hat letztlich dazu beigetragen, dass Bossard im Branchenvergleich seit Jahren eine klar überdurchschnittliche Rentabilität erzielt. Die Akquisitionen haben uns nicht belastet, sondern für alle Stakeholder Mehrwert geschaffen.

Unser Ziel ist eine nachhaltige Wertsteigerung und Rendite für unsere Aktionäre. Eine kurzfristige Gewinnmaximierung entspricht in keiner Weise dieser Absicht.

Zuverlässigkeit ohne Kompromisse

Wir sind bestrebt, die Ansprüche unserer Kunden zu übertreffen und ihnen einen maximalen Mehrwert zu verschaffen. Deshalb ist Bossard einem überdurchschnittlichen Qualitätsmanagement und einer ständigen Verbesserung der Prozesse verpflichtet.

Zulieferer als Partner

Diese nachhaltige Strategie prägt auch die Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern. Wir erwarten Spitzenleistungen von den Herstellern unserer hochwertigen Verbindungslösungen. Dabei setzt Bossard auf partnerschaftliche Beziehungen, hohes Qualitätsbewusstsein und eine faire Preispolitik. Wir optimieren stetig und konsequent unser globales Beschaffungsnetzwerk und sichern uns so den Zugang zu innovativen Lösungen.

Von unseren Lieferanten fordern wir dieselben Leistungen und Tugenden, die wir unseren Kunden bieten: Kompetenz, Qualität und Zuverlässigkeit auf hohem Niveau. Wichtig ist dabei, dass wir unsere Zulieferer als Partner und nicht als Konkurrenten betrachten. Nur durch gute Zusammenarbeit mit innovativen Zulieferern können wir Spitzenleistungen für unsere Kunden erbringen. Mit diesem von Fairness geprägten Ansatz, der auf eine Win-Win-Situation abzielt, entwickeln wir langfristig erfolgreiche Partnerschaften. Bei der Auswahl neuer Zulieferer gehen wir entsprechend unseren hohen Leistungsstandards äusserst selektiv vor. Zudem müssen neue Zulieferer unseren Verhaltenskodex unterzeichnen. Sie dokumentieren damit, dass sie die Wertvorstellungen von Bossard respektieren.

Respekt vor dem Kunden

Auch unsere Kundenbeziehungen sind von Fairness und gegenseitigem Respekt geprägt. Wir haben den Ehrgeiz, uns auf die wichtigsten Bedürfnisse unserer Kunden zu konzentrieren und ihnen massgeschneiderte und zuverlässige Lösungen dafür zu liefern.

Von unserem kompromisslosen Engagement für Qualität profitieren alle unsere Stakeholder, aber besonders die Kunden, weil unsere Produkte dadurch besser und wettbewerbsfähiger werden. Es versteht sich von selbst, dass wir mit diesem qualitätsbewussten Ansatz nicht zu den preisgünstigsten An-

biotern im Markt gehören. Unser Ziel ist, die bestmöglichen Leistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen bereitzustellen – Leistungen notabene, mit denen Kunden ihre Gesamtkosten (Total Cost of Ownership) senken können. Unsere innovativen Verbindungs- und Logistiklösungen können einen massgeblichen Beitrag zur Produktivitätssteigerung unserer Kunden und damit zu ihrer Wettbewerbsfähigkeit leisten. Kurzum: Wir wollen ein starker, kompetenter Partner sein, der sich durch kreative Lösungen, höchste Qualitätsstandards und Kunden-nähe auszeichnet.

Strikte Selektion fördert Nachhaltigkeit

Bossard ist kein Unternehmen, das Industrieprodukte selber fertigt. Unsere gesamte Angebotspalette von mehr als 1 000 000 Produkten wird auf der Grundlage unserer Engineering-Kompetenz für Verbindungslösungen von externen Spezialunternehmen gefertigt. Dabei lassen sich grosse Fortschritte bezüglich Nachhaltigkeit und insbesondere beim Umweltschutz erzielen, wenn die Beziehungen mit allen Zulieferern höchsten Ansprüchen genügen.

Vorgaben für verbesserten Umweltschutz

Um eine stärkere Sensibilisierung für den Umweltschutz zu fördern, haben wir auf Grundlage der Umweltnormreihe ISO 14001 verschiedene Anforderungen an unsere Zulieferer definiert. Diese Umwelt-normen sollen einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Gang setzen. Für Bossard bedeutet dies vor allem, dass wir die Fertigungsprozesse unserer Industrielieferer unter die Lupe nehmen. Des Weiteren prüfen wir im Rahmen der ISO-Normen die Verpackungen und setzen uns für den Einsatz recycelbarer Materialien ein. Darüber hinaus will Bossard durch eine Optimierung der Transportströme zu einem geringeren Energieverbrauch beitragen.

Ein Kernanliegen von Bossard im Bereich des Umweltschutzes besteht darin, den Materialverbrauch zu senken und den Ausschuss zu verringern. Mit unserem ausgewiesenen Know-how, das wir als Proven Productivity bezeichnen, tragen wir zu einer Verschlankeung der Logistik- und Fertigungsprozesse bei und erzielen mit jedem Projekt sowohl bei Kunden als auch bei Zulieferern substanzielle Einsparungen. Schlankere Prozesse bedeuten Ressourcen-, Kapital- und Zeiteinsparungen und damit höhere

Margen und wachsende Wettbewerbsfähigkeit. Insofern ist Proven Productivity ein messbarer Beitrag zu einer nachhaltigen Festigung der Wettbewerbsfähigkeit aller beteiligten Unternehmen.

Strenges Selektionsverfahren

Bei der Rekrutierung von neuen Industrielieferern spielt auch die Einhaltung ökologischer Standards eine Rolle. Wir halten unsere Zulieferer dazu an, umweltfreundliche Produktionsverfahren gemäss der Normenreihe ISO 14001 einzusetzen. Wenn bei der Auftragsvergabe mehrere Zulieferer zur Diskussion stehen, kann die Einhaltung solcher Normen den Ausschlag geben.

Bossard hat sich über Jahrzehnte hinweg ein breites Netzwerk von über 3 600 Zulieferern in Europa, Amerika und Asien aufgebaut. Die Aufnahme in dieses Netzwerk basiert auf klar definierten Qualitätskriterien: Ein neuer Zulieferer muss mehrere Selektionsprozesse nach ISO 9001 durchlaufen, um als Partner der Bossard Gruppe zugelassen zu werden. Die Auswahlkriterien beinhalten auch Audits in den Werken, um Auskunft über Produktionsumfeld, Fertigungsprozesse, Maschinenpark und Kompetenz der beteiligten Personen zu erhalten. Bei potenziellen neuen Zulieferern, denen wir strategische Bedeutung beimessen, gestalten sich diese Vorabklärungen und Prüfungen noch komplexer. Erst wenn alle Etappen des Selektionsprozesses mit positivem Ergebnis durchlaufen wurden, geben wir grünes Licht für die neue Zusammenarbeit. Alle Informationen, die zur Zulassung eines neuen Zulieferers führen und über ihn zusammengetragen werden, sind jeder Einheit im Konzern über das interne Informationssystem zugänglich.

Steigendes Leistungsniveau

Dieses umfangreiche Prüfverfahren bildet eine tragfähige Grundlage, um die hohen Standards der Bossard Gruppe aufrecht zu erhalten. Durch diesen Selektionsprozess tragen wir auch dazu bei, unser eigenes Leistungsniveau in allen Aspekten stetig zu verbessern. Da wir unser Geschäftsmodell zunehmend in anspruchsvollen Industriesektoren wie z.B. Automobil- und Luftfahrtindustrie ausrollen, ist eine Auswahl nach strengen Kriterien umso wichtiger. Vor diesem Hintergrund sieht sich Bossard verpflichtet, laufend neue und anspruchsvollere Qualitätsstandards für die Zulieferer zu entwickeln.

Des Weiteren fliesst auch der beschriebene Verhaltenskodex von Bossard in den Auswahlprozess für Zulieferer ein, indem wir das soziale Klima der Unternehmen beleuchten. Der Kodex gibt detaillierte Prinzipien einer verantwortungsbewussten Personalpolitik vor, die uns wichtig sind. Insbesondere dulden wir keine Diskriminierung, Belästigung und Repressalien gegenüber Angestellten. Wir fördern die Chancengleichheit, unabhängig von Position, Geschlecht, Alter, Lebenssituation, sexueller Orientierung, Nationalität, Rasse oder Religion. Mit Unternehmen, die sich nicht an diesen Standards orientieren, wird Bossard nicht zusammenarbeiten. Ferner gehört es zu unseren Grundsätzen, dass die Führungsverantwortlichen unserer Partnerunternehmen die Einhaltung dieser Werte überwachen und sie gegenüber den Mitarbeitenden vorleben.

**Nur durch
eine optimale
Zusammenarbeit
mit innovativen
Zulieferern
können wir
Spitzenleistungen
für unsere Kunden
erbringen.**

Ausgewiesene Kompetenz rund um die Welt

Die 14 Prüflabore von Bossard in Europa, Amerika und Asien stehen mit ihren modernsten Mess- und Prüfeinrichtungen für zuverlässige Qualitätssicherung und einwandfreie Produktqualität. Unsere Kunden profitieren von zertifizierten Prozessen, einer dokumentierten Sicherheit und einer nachgewiesenen Prüffähigkeit.

Die Vielzahl von Tests umfassen beispielsweise:

- Zugprüfungen und Prüflastversuche
- Eindreh- und Überdrehversuche
- Ausreissversuche
- Reibwertprüfungen
- Härtemessungen
- Schichtdickenmessungen
- Optische 3D-Messungen
- Umweltsimulationsprüfungen
(Korrosionsbeständigkeitsprüfungen)
- Spektralanalysen
- Mikroskopische Analysen und Messungen der Oberflächenrauheit



Unsere Mitarbeitenden: der Schlüssel zum Erfolg

Die Bossard Gruppe verdankt ihren Erfolg vor allem dem Engagement, dem Wissen und der Kreativität ihrer 2 500 Mitarbeitenden. Die Menschen tragen mit ihren Fähigkeiten und Kompetenzen entscheidend zur erfolgreichen Entwicklung unseres Unternehmens bei. Aus diesem Grund verfolgen wir seit jeher eine langfristig angelegte Personalpolitik. Wir messen der beruflichen und persönlichen Entwicklung unserer Mitarbeitenden grosse Bedeutung zu und lassen sie am Unternehmenserfolg teilhaben. In diesem Sinne bemühen wir uns, die Mitarbeitenden auf lange Sicht ans Unternehmen zu binden und ihnen eine berufliche Weiterentwicklung zu bieten, wenn immer dies möglich ist.

Die hohe Wertschätzung für unsere Mitarbeitenden haben wir in unserer Unternehmensgeschichte immer wieder bewiesen. Wir halten nicht viel davon, durch Entlassungen die Rentabilität zu steigern. Vielmehr suchen wir den Erfolg, indem wir gemeinsam mit den Mitarbeitenden unser Produkt- und Dienstleistungsangebot stetig verbessern und erweitern. Unsere Beschäftigungspolitik hat in den letzten Jahren zum kontinuierlichen Wachstum der Gruppe beigetragen und zu einer steten Zunahme unserer Mitarbeiterzahl geführt. Mit anderen Worten wächst Bossard mit seinen Mitarbeitenden und nicht im Konflikt gegen sie. Wir haben bewiesen, dass auch mit diesem Ansatz respektable Rentabilitätssteigerungen erzielbar sind.

Gruppenweit attraktiver Arbeitgeber

Bossard übernimmt seit jeher sozialpolitische Verantwortung. Dies wird auch in der Öffentlichkeit anerkannt. Wir gelten dank dieses Engagements weit über die Schweiz hinaus als begehrter Arbeitgeber. Diese Reputation ist eine grosse Chance für uns, weil sie uns ermöglicht, immer wieder hoch qualifizierte Fachleute zu rekrutieren.

Die Bossard Gruppe ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Dementsprechend hat sich die Zahl der Mitarbeitenden in den vergangenen zehn Jahren von 1 600 auf 2 500 Personen erhöht. Die erfolgreiche Integration der zahlreichen neuen Kolleginnen und Kollegen haben wir unserer Unternehmenskultur zu verdanken; sie beruht auf gegenseitigem Vertrauen als Voraussetzung für die not-

wendige Loyalität der Mitarbeitenden. Trotz der grossen konzernweiten Veränderungen gab es in diesen zehn Jahren keine Unruhen oder Konflikte, die unsere Kultur in Frage gestellt hätten. Unsere nachhaltige Wachstumsstrategie, die nur ein gewisses Mass an Wachstum zulässt, das der Konzern gut verdauen kann, schlägt sich auch in der Zufriedenheit unserer Belegschaft nieder. Die Mitarbeitenden wissen, dass sich ihr Einsatz für das Unternehmen auszahlt.

Die Mitarbeitenden aller Ebenen partizipieren am Unternehmenserfolg. Dabei richtet sich die Lohnfestsetzung für den Einzelnen primär nach der persönlichen Leistung. Mit einer marktgerechten Vergütung, die sich an Zielvorgaben und individueller Leistung orientiert, fördern wir unternehmerisches Denken und Handeln. Neben einer fixen Gehaltskomponente gibt es verschiedene erfolgsabhängige Vergütungssysteme, die unseren «Winning Spirit» unterstützen.

Von der Mitarbeiterauswahl ...

Grundlage für eine nachhaltige Personalbindung ist die sorgfältige Auswahl und Integration der Mitarbeitenden. Dabei schaffen wir einen Rahmen für faire Anstellungsbedingungen. Bei der Rekrutierung werden Aufgaben, Anforderungen und Prozesse klar und transparent kommuniziert. Die sorgfältige Einführung neuer Mitarbeitenden ins Unternehmen betrachten wir als wichtige Grundlage für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit und damit letztlich für eine gesunde Entwicklung unserer Firma.

... bis zur Aus- und Weiterbildung als strategische Investition

Bossard legt grossen Wert auf eine gute Ausbildung ihrer Mitarbeitenden. Wir fördern linien-, fach- und projektbezogene Karrieren ebenso wie den konzernweiten Austausch. Unseren Führungsnachwuchs rekrutieren wir nach Möglichkeit aus den eigenen Reihen, weil wir darin die beste Chance sehen, unsere hohen Standards in die Zukunft fortzuschreiben. Alle Mitglieder unserer Konzernleitung haben eine lange Karriere innerhalb des Konzerns hinter sich. Die dadurch gegebenen Aufstiegs- und Veränderungsmöglichkeiten bei Bossard sind eine beträchtliche Motivation für die Mitarbeitenden.

Die bereichsübergreifende Weiterbildung ist uns ein grosses Anliegen, weil fundierte Kenntnisse der internen Abläufe und des gesamten Produktangebots mehr Verständnis und Toleranz bei den Mitarbeitenden schaffen. Dies macht es dem Einzelnen leichter, wertvolle Arbeitsbeiträge zu leisten.

Stolz sind wir auf unser intern entwickeltes, interaktives Online-Lernprogramm. Es vermittelt mit rund 1 500 Bildern und Zeichnungen in 220 Einzelkapiteln zielgruppengerecht den aktuellen Wissensstand zur Verbindungstechnik, der Kernkompetenz von Bossard.

Führen und Fördern

Unsere Führungskräfte sind verantwortlich dafür, gemeinsam mit den Mitarbeitenden ehrgeizige Ziele zu erreichen. Vor diesem Hintergrund fördern sie Eigeninitiative, Leistungswillen und Qualitätsbewusstsein als Tugenden, die unsere Zukunft in immer anspruchsvolleren Märkten sichern sollen. Es ist uns wichtig, dass alle Mitarbeitenden von Bossard unsere Werte und Tugenden kennen, sich damit identifizieren und sie gemeinsam mit Leben füllen. Unser Führungsverständnis basiert auf Respekt, Ehrlichkeit, Fairness und Konsequenz gegenüber den Mitarbeitenden. Die Zusammenarbeit bei Bossard ist von Offenheit, Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung geprägt.

Direkte und offene Kommunikation

Bossard legt grossen Wert darauf, dass die Belegschaft die langfristigen Ziele und Strategien der gesamten Gruppe kennt und daran teilnimmt. Umgekehrt kennen die Vorgesetzten die Erwartungen und Ziele der Mitarbeitenden und motivieren sie zu einer erfolversprechenden Zusammenarbeit. Wir glauben fest an eine Unternehmenskultur, in der die Mitarbeitenden ihre Fähigkeiten entfalten und entwickeln können.

Unsere Kommunikation nach innen und aussen ist direkt, transparent und zeitgerecht. Dazu stehen wir, weil der offene Umgang miteinander zu mehr Einsatzfreude, Kreativität und Effizienz führt.

Damit fördert Bossard auch das Verständnis und die Akzeptanz von unternehmerischen Entscheidungen. In diesem Sinne leben wir das Prinzip der offenen Tür. Konstruktive Kritik ist nicht nur erlaubt,

sondern gefordert. In regelmässigen Befragungen erheben wir die Stärken und Schwächen des Unternehmens sowie die Wünsche und Vorschläge unserer Mitarbeitenden. Die Rückmeldungen stellen eine wertvolle Quelle für Verbesserungen dar.

Es ist uns wichtig, dass alle Mitarbeitenden von Bossard unsere Werte und Tugenden kennen, sich damit identifizieren und wir sie gemeinsam leben.

Bossard Familien – seit 1831 der Nachhaltigkeit verpflichtet

Die Familien Bossard sind seit 1831 Aktionäre der Bossard Gruppe. Sie sind heute in siebter Generation aktiv an der Unternehmensführung beteiligt und bekleiden derzeit Mandate im Verwaltungsrat und in der Konzernleitung. Die Familien Bossard leben Nachhaltigkeit vor und verstehen sich als Garant einer langfristig orientierten Unternehmensentwicklung zugunsten aller Stakeholder in allen Geschäftsregionen der Bossard Gruppe.

Seit Generationen zeigen sich die Familien Bossard besonders verpflichtet gegenüber jenen Gegenden, in denen die Familien leben und in denen die Bossard Gruppe geschäftlich aktiv ist. Die Kolin-Gruppe und die Alice & Walter Bossard Stiftung unterstützen laufend karitative, kulturelle und soziale Projekte im Raum Zug und an den über 77 Standorten der Bossard Gruppe weltweit.

Überwachung und Reduktion von Risiken

Ziel des Risikomanagements ist es, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und durch geeignete Massnahmen zu vermeiden oder substanziell einzuschränken. Das Risikomanagement von Bossard ist integraler Bestandteil des gruppenweiten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsystems und wird von der Konzernleitung regelmässig überprüft. Verwaltungsrat und Konzernleitung beurteilen die Situation jährlich neu mit Blick auf die strategischen und operativen Risiken.

Bossard überprüft alle Geschäftsaktivitäten und Bilanzpositionen in jährlichen Meetings aufgrund eines standardisierten Prozesses auf Risiken hin. Jedes identifizierte Risiko wird mit der möglichen Schadenhöhe bewertet, die beim Eintritt eines Schadenereignisses zu erwarten wäre. Daraus leiten wir Ziele und wirksame Massnahmen ab, um den jeweiligen Risiken zu begegnen. Die Ergebnisse aus dem Risikoprozess werden in einem Bericht an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung zusammengefasst. Das Risikomanagement der Gruppe wird fortlaufend dokumentiert und auf seine Zweckmässigkeit überprüft. Das Gruppencontrolling koordiniert die Überarbeitung der Risikodokumentation zentral.

Kleines Versorgungsrisiko dank grossem Netzwerk

Bei weitgehender Kapazitätsauslastung unserer Lieferanten und überdurchschnittlicher Nachfrage besteht das Risiko von Lieferengpässen. Risiken können sich zudem aus der Zusammenarbeit mit Lieferanten und durch Preisschwankungen von Rohstoffen ergeben. Diesen Risiken begegnen wir mit taktischen und vorbeugenden Massnahmen in der Beschaffung aufgrund unserer kontinuierlichen Beurteilung der Marktlage und durch entsprechende Lagerhaltung. Damit stellen wir sicher, dass die Verfügbarkeit von Verbindungsteilen in der nötigen Menge und Qualität bestmöglich gewährleistet ist, um Produktionsausfälle bei unseren Kunden zu vermeiden. Die wichtigsten Rohstoffe für Verbindungsteile sind Stahl, Chrom, Nickel sowie verschiedene Legierungen. Preisabsicherungen wie beispielsweise das Hedging sind insofern nicht möglich, als wir Fertigfabrikate beziehen. Bossard verfügt über ein breit abgestütztes Lieferantenportfolio von über 3 600 Produzenten weltweit. Dabei zählen wir auf langjährige Beziehungen zu verschiedenen Liefere-

ranten in Europa, Amerika und Asien. Das grosse Lieferantennetzwerk hilft uns, mögliche Versorgungsrisiken zu minimieren. Die Diversifikation reduziert auch das Risiko negativer Konsequenzen infolge politischer Wirren oder Währungsschwankungen.

Systematisches Qualitätsmonitoring

Die kontinuierlich steigenden Anforderungen unserer Kunden sowie die zunehmende Regulierung stellen die Qualitätssicherung vor immer neue Herausforderungen, weshalb Bossard entsprechende Systeme und Prüfungsstandards entwickelt hat. Die Qualitätssicherung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit unseren Beschaffungsspezialisten und unseren Lieferanten. Dabei wird auch die technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Lieferanten geprüft. Abweichungen und Mängel aus der Qualitätsprüfung werden laufend analysiert, dokumentiert und mit den Lieferanten besprochen. Dadurch minimieren wir qualitätsrelevante Risiken von Beginn an.

Diversifikation als Antwort auf Absatzrisiken

Unser Geschäftsumfeld wird durch die regionale und weltweite Konjunktur beeinflusst. Daraus können sich auf den Absatzmärkten hohe Preis- und Mengenschwankungen ergeben. Deshalb analysieren wir intensiv die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Ländern, um die Absatzrisiken möglichst gering zu halten. Wir begegnen diesem Risiko mit einem breiten Produktsortiment und einem Kundenportfolio, das verschiedenste Branchen und Weltregionen umfasst.

IT-Schutz genießt hohe Priorität

Unberechtigte Datenzugriffe, Datenmissbräuche oder Systemausfälle können erhebliche Störungen im betrieblichen Ablauf verursachen. Um dies zu verhindern, werden technische Massnahmen wie Zugriffsberechtigung, Virens Scanner, Firewall- und Backup-Systeme eingesetzt. Unsere IT-Systeme werden fortlaufend überprüft und den aktuellen Anforderungen angepasst. Es besteht ein Notfallkonzept mit täglichen Sicherungskopien und Spiegelung der Daten. Ausführliche interne Weisungen regeln den Umgang mit Hard- und Software.

Minimierung der Finanzrisiken

Die Bossard Gruppe ist im Rahmen ihrer internationalen Tätigkeit verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt: Wechselkurs-, Zinssatz-, Kredit-, Liquiditäts- und Kapitalrisiko. Durch fortlaufende Überprüfungen und Kontrollen werden die einzelnen Risiken minimiert. Für die Reduktion der Finanzrisiken innerhalb der Gruppe kommt der Koordination und Lenkung des Finanzbedarfs sowie der Sicherstellung der finanziellen Unabhängigkeit ein hoher Stellenwert zu. Ziel ist die optimale Kapitalbeschaffung und eine auf die Zahlungsverpflichtungen ausgerichtete Liquiditätshaltung durch das Cash Pooling.

Zur Risikopolitik der Bossard Gruppe gehört schliesslich die Absicherung von Risiken durch einen umfassenden und effizienten Versicherungsschutz. Dazu dient ein internationales Versicherungsprogramm im Bereich Haftpflicht und Sachversicherung sowie Betriebsunterbruch. Insgesamt lassen sich Risiken, welche die weitere Entwicklung der Gruppe beeinträchtigen könnten, nie vollständig ausschliessen. Das können beispielsweise Kriege, Terroranschläge, Naturkatastrophen oder Pandemien sein.

Unsere Prüflabore sind weltweit mit modernsten Mess- und Prüfeinrichtungen ausgerüstet. Sie garantieren eine zuverlässige Produktqualität für unsere Kunden.

VERWALTUNGSRAT

Dr. Thomas Schmuckli-Grob (1963)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsratspräsident seit 2007
- Präsident des Nominationsausschusses seit 2007
- Mitglied des Audit, Risk & Compliance Ausschusses seit 2002
- Verwaltungsrat seit 2000
- Sekretär des Verwaltungsrats von 1997 bis 2000

Beruflicher Hintergrund

Dr. Thomas Schmuckli-Grob arbeitet heute als professioneller Verwaltungsrat. Von 1993 bis 2013 übte er verschiedene Führungsfunktionen im Bereich General Counsel der Credit Suisse Gruppe aus, zuerst in der Bank Leu Gruppe, ab 1998 mit einem Unterbruch in der Credit Suisse. Von 2005 bis 2007 leitete er den Rechtsdienst Corporate & Institutional Clients der Credit Suisse in Zürich, danach als Managing Director den Bereich Legal and Compliance Asset Management in Zürich (2007 bis 2013). Von 2000 bis 2005 verantwortete er den Bereich Prozess- und Produktmanagement bei der Zuger Kantonalbank.

Ausbildung

- Studium der Rechte mit Lizentiat und Promotion an der Universität Freiburg
- Anwalts- und Notariatspatent in Zug
- Management-Weiterbildung an der Universität Zürich
- Weiterbildungen am IMD, Lausanne, an der HSG, St. Gallen, und an der Universität Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratspräsident der Credit Suisse Funds AG, Zürich
- Verwaltungsrat der MultiConcept (Luxembourg) S.A., Luxemburg (ein Unternehmen der Credit Suisse Gruppe)
- Verwaltungsrat der Hans Oetiker Holding AG, Horgen
- Verwaltungsratspräsident der Patria Genossenschaft, Basel
- Verwaltungsrat der Helvetia Holding AG, Basel/St. Gallen, sowie deren Tochtergesellschaften Helvetia Schweizerische Lebensversicherungsgesellschaft AG und Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG
- Stiftungsratspräsident der Helvetia Patria Jeunesse, Basel

Anton Lauber (1951)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2006
- Mitglied des Vergütungsausschusses seit 2018
- Mitglied des Nominationsausschusses seit 2018

Beruflicher Hintergrund

Seit 2012 arbeitet Anton Lauber als professioneller Verwaltungsrat. Von 2008 bis 2011 verantwortete er als Verwaltungsratsdelegierter der Schurter AG die Division Components der Schurter Gruppe, Luzern. Von 1993 bis 2008 führte er als CEO und ab 1996 als Verwaltungsratsdelegierter die Schurter AG, wo er von 1988 bis 1992 als Leiter Produktion und Technik tätig war. Davor leitete er die Generatorfabrik der ABB Schweiz.

Ausbildung

- Dipl. Maschineningenieur FH mit Nachdiplomstudien an der Universität St. Gallen, am IMD in Lausanne und an der Hochschule Luzern

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratsmandate bei Fr. Sauter AG, Basel; CTC Analytics AG, Zwingen
- Verwaltungsratspräsident der Hightech Zentrum Aargau AG, Brugg
- Verwaltungsratspräsident der Voegtlin-Meyer AG, Brugg
- Verwaltungsratspräsident der Thermalbad Zurzach AG, Bad Zurzach
- Vizepräsident des Verwaltungsrats der ThermalBaden AG, Baden
- Präsident des Fachhochschulrates der Hochschule Luzern
- Stiftungsrat der Förderstiftung Technopark Aargau, Brugg

Dr. René Cotting (1970)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2015
- Präsident des Audit, Risk & Compliance Ausschusses seit 2015

Beruflicher Hintergrund

Dr. René Cotting ist seit 1995 in der ABB Gruppe in verschiedenen Funktionen im In- und Ausland tätig. Von 2013 bis Ende Mai 2017 war er CFO in der Geschäftsleitung der ABB Schweiz. Am 1. März 2017 wurde er zum Head of Operation, Innovation und R&D für die ABB Gruppe und zum Chairman von ABB Technology Ventures ernannt.

Ausbildung

- Studium Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und Promotion an der Universität Fribourg
- Weiterbildung am IMD, Lausanne
- Weiterbildung an der Harvard Business School, Boston, USA
- Weiterbildung an der Kellogg School of Management Northwestern University, Evanston, USA
- Weiterbildung am MIT Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, USA

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Vizepräsident des Verwaltungsrats der AVADIS Vorsorge AG, Zürich
- Verwaltungsrat der ABB Schweiz AG, Baden
- Stiftungsrat der ABB Jürgen Dormann Foundation for Engineering Education, Baden
- Stiftungsrat und Wirtschaftsbeirat von Switzerland Innovation, Bern
- Vorstandsmitglied der CCI Cotting Consulting AG, Tafers

Martin Kühn (1976)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2018
- Mitglied des Audit, Risk & Compliance Ausschusses seit 2018

Beruflicher Hintergrund

Martin Kühn ist seit 2010 bei der KIBAG Gruppe in Zürich tätig, seit 2014 als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung. Er ist für die Bereiche Finanzen, ICT, Human Resources, Immobilien, KIBAG Marina und die technischen Dienste des Tiefbau- und Baumaterialunternehmens verantwortlich. Von 2002 bis 2010 arbeitete er bei PricewaterhouseCoopers AG im In- und Ausland als Wirtschaftsprüfer und in der M&A Beratung für Industriekunden. Davor war er während zwei Jahren bei der UBS in Zug tätig.

Ausbildung

- Betriebsökonom FH
- Dipl. Wirtschaftsprüfer

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratsmandate bei Kannewischer Ingenieurbüro AG, Cham; Runwaysafe AB, Stockholm, Schweden
- Stiftungsrat der Pensionskasse der KIBAG Gruppe, Zürich
- Stiftungsrat der Personalstiftung der KIBAG Gruppe, Zürich
- Mitglied in der Rechnungsprüfungskommission der Bürgergemeinde Zug

Daniel Lippuner (1969)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2015
- Mitglied des Audit, Risk & Compliance Ausschusses seit 2015

Beruflicher Hintergrund

Daniel Lippuner ist seit 2017 Chief Operating Officer der Meyer Burger Gruppe in Thun, Schweiz. Er führte von 2013 bis 2015 als Group Chief Executive Officer die Saurer Gruppe in Shanghai, China und Wattwil, Schweiz. Er übernahm diese Funktion nach beruflichen Stationen im Finanzbereich, im Verkauf und Marketing sowie im General Management bei OC Oerlikon, Hilti AG und Rieter Automotive – heute Autoneum.

Ausbildung

- Betriebsökonom mit Abschluss an der FH St. Gallen

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsrat der Amsler Tex AG, Aesch ZH
- Verwaltungsrat der 3S Solar Plus AG, Gwatt
- Inhaber Lippuner Consulting GmbH, Wollerau

Prof. Dr. Stefan Michel (1967)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2011
- Vertreter der Namenaktionäre A seit 2014
- Präsident des Vergütungsausschusses seit 2015
- Mitglied des Nominationsausschusses seit 2015

Beruflicher Hintergrund

Seit 2008 ist Prof. Dr. Stefan Michel als Professor für Marketing und Service Management und Direktor des Executive MBA am IMD in Lausanne tätig. Von 2003 bis 2008 war er Professor an der Thunderbird School of Global Management, Arizona, USA. Davor lehrte er als Professor an der Hochschule Luzern, führte ein familieneigenes Hotel und arbeitete bei der Bank Leu in Zürich.

Ausbildung

- Betriebswirtschaftsstudium und Promotion in Marketing an der Universität Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Inhaber Dr. Stefan Michel & Partner GmbH, Zug
- Inhaber Business School Press AG, Zug
- Präsident im Stiftungsrat der Schweizer Gesellschaft für Marketing GfM, Zürich
- Mitglied im Stiftungsrat des IMD, Lausanne (Fakultätsvertreter)

Maria Teresa Vacalli (1971)

Schweizer Staatsbürgerin



- Verwaltungsrätin seit 2013
- Mitglied des Vergütungsausschusses seit 2015
- Mitglied des Nominationsausschusses seit 2015

Beruflicher Hintergrund

Maria Teresa Vacalli ist seit Oktober 2018 als CDO (Chief Digital Officer), als Teil der Geschäftsleitung und der Konzernleitung, bei der Basler Kantonalbank in Basel tätig. Von 2016 bis 2018 war sie als CEO bei Moneyhouse in Rotkreuz tätig. Von 2008 bis 2016 war sie Direktorin Wholesale Unit bei Sunrise Communications AG in Zürich und seit 2014 Executive Director. Von 2002 bis 2008 hatte sie verschiedene Führungsfunktionen bei der upc cablecom GmbH – heute UPC Schweiz GmbH – in Zürich inne. Davor war sie in diversen Managementfunktionen bei unterschiedlichen Unternehmen tätig.

Ausbildung

- Dipl. Betriebs- und Produktionsingenieurin an der ETH Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsrätin der WWZ Telekom Holding AG, Zug

KONZERNLEITUNG

David Dean (1959)

Schweizer Staatsbürger



CEO der Gruppe seit 2005

Beruflicher Hintergrund

Von 1998 bis 2004 war David Dean CFO der Gruppe und ist seit 1992 bei Bossard. In den Jahren 1990 bis 1992 war er Corporate Controller und Mitglied der Konzernleitung in einem weltweit tätigen Logistikkonzern. Von 1980 bis 1990 war er in verschiedenen Führungsfunktionen in der Wirtschaftsprüfung und -beratung bei der PricewaterhouseCoopers AG tätig.

Ausbildung

- Experte in Rechnungslegung und Controlling mit eidg. Diplom
- Dipl. Wirtschaftsprüfer
- Executive Education an der Harvard Business School in Boston und am IMD in Lausanne

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratsmitglied der Komax Holding AG, Dierikon; Agta Record AG, Fehraltorf; Haag-Streit Holding AG, Köniz
- Mitglied des Industry Executive Advisory Board und des Executive MBA Supply Chain Management der ETH Zürich
- Mitglied des USA Chapter Board des Swiss American Chamber of Commerce, Zürich

Stephan Zehnder (1965)

Schweizer Staatsbürger



CFO der Gruppe seit 2005

Beruflicher Hintergrund

Von 1996 bis 1997 war Stephan Zehnder bei Bossard im Corporate Finance als Controller tätig. 1998 übernahm er in der Bossard Gruppe die Funktion des Corporate Controller, die er bis Ende 2004 ausübte. Davor war er bei verschiedenen internationalen Unternehmen in unterschiedlichen Funktionen im Finanzbereich tätig.

Ausbildung

- MBA Finance der Graduate School of Business Administration, Zürich und der University of Wales

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratsmitglied der Sun Shares Trading & Consultancy Private Limited, New Delhi, Indien

Beat Grob (1962)

Schweizer Staatsbürger



CEO Zentraleuropa seit 2006

Beruflicher Hintergrund

Beat Grob trat 1995 als Projektleiter Logistik bei Bossard ein und übernahm im Folgejahr die Verantwortlichkeit der Logistik der Bossard Gruppe. In den Jahren 2005 bis 2016 war er Geschäftsführer von Bossard Schweiz.

Ausbildung

- Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich
- Nachdiplomstudium MBA an der Universität San Diego, USA

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratspräsident der Kolin Holding AG, Zug
- Verwaltungsratsmitglied der Aeschbach Holding AG, Zug
- Stiftungsrat der Bossard Unternehmensstiftung, Zug

Dr. Daniel Bossard (1970)

Schweizer Staatsbürger



CEO Nord- & Osteuropa seit 2009

Beruflicher Hintergrund

Von 2006 bis 2008 war Dr. Daniel Bossard als Sales & Marketing Manager der Bossard Gruppe für die Neuausrichtung der Verkaufsstrategie und die Entwicklung internationaler Kundenbeziehungen verantwortlich. Von 2003 bis 2006 war er Geschäftsführer von Bossard Dänemark. Dr. Daniel Bossard stiess im Jahr 2000 als E-Business-Manager zur Bossard Gruppe, nachdem er zuvor als Berater bei Andersen Consulting – heute Accenture – tätig gewesen war.

Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaft und Promotion an der Universität St. Gallen (Dr. oec. HSG, Technologiemanagement)

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Präsident der Bossard Unternehmensstiftung, Zug

Steen Hansen (1959)

Staatsbürger der USA



CEO Amerika seit 2008

Beruflicher Hintergrund

Von 2006 bis 2008 war Steen Hansen Geschäftsführer von Bossard IIP, Cedar Falls, Iowa. Von 2004 bis 2006 zeichnete er sich für die Gruppenlogistik verantwortlich. 2001 startete Steen Hansen seinen beruflichen Werdegang bei Bossard als Logistikleiter in Dänemark. Vor seiner Tätigkeit bei Bossard hatte er verschiedene Führungspositionen inne; zuletzt war er Supply Chain Manager bei Nomeco Denmark, einem führenden Grosshändler von Arzneimitteln.

Ausbildung

- Bachelor in Technology Management und Marine Engineering an der Technischen Universität Dänemarks
- MBA an der ETH Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratsmitglied von Kryton Engineered Metals, Cedar Falls, USA
- Verwaltungsratsmitglied bei Hectronic USA Corp., Chesapeake, USA

Robert Ang (1963)

Staatsbürger von Singapur



CEO Asien seit 2009

Beruflicher Hintergrund

Von 2005 bis 2009 war Robert Ang für die Marktregion Bossard Greater China (China, Taiwan) und davor für die Region Südostasien verantwortlich. In den Jahren 1997 bis 1999 war er Geschäftsführer von Bossard Singapur. Von 1994 bis 1997 führte Robert Ang sein eigenes Unternehmen, das 1997 von Bossard erworben wurde. Zuvor war er vier Jahre Produktmanager bei Conner Peripherals und Optics Storage Pte Ltd. in Singapur. Von 1986 bis 1989 arbeitete er als Einkäufer bei der Printronix AG.

Ausbildung

- Executive MBA an der Thames Business School, Singapur
- Maschinenbauabschluss an der Singapur Polytechnic
- MBA an der Lee Kong Chian School of Business, Singapur

Dr. Frank Hilgers (1966)

Deutscher Staatsbürger



CCO der Gruppe seit 2015

Beruflicher Hintergrund

Dr. Frank Hilgers zeichnet sich seit 2015 für das konzernweite Management des Bereichs Markenprodukte und hochwertige Verbindungslösungen (Chief Category Officer, CCO) verantwortlich. Ausserdem leitet er seit 2012 die Geschäftseinheiten von KVT-Fastening. Von 2009 bis 2012 war er in der Geschäftsleitung der KVT-Koenig für Vertrieb, Produktmanagement und die Sparte Verbindungstechnik verantwortlich. Von 2007 bis 2009 hatte er bei Continental die Verantwortung für sämtliche Länderorganisationen des Ersatzteilgeschäfts und das Key Account Management für den Bereich Commercial & Special Vehicle inne. Von 2004 bis 2007 war Dr. Frank Hilgers als Leiter der Konzernstrategie und der Unternehmensentwicklung von Siemens VDO Automotive massgeblich am Turnaround und Verkauf dieses Siemens-Bereichs beteiligt. Als Senior Manager Strategy leitete Dr. Frank Hilgers von 1997 bis 2004 bei Andersen Consulting – heute Accenture – internationale Grossprojekte und war verantwortlich für Automotive Supplier und die Shareholder-Value-Initiative in den deutschsprachigen Ländern.

Ausbildung

- Studium der Chemie und Promotion an der Universität Stuttgart
- Executive MBA an der Kellogg School of Management Northwestern University (Accenture Program), Evanston, USA

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Mitglied des Beirats der enersis suisse AG, Bern

FINANZBERICHT

48 **Finanzieller Rückblick 2018**

Konzernrechnung

- 50 Konsolidierte Bilanz
- 51 Konsolidierte Erfolgsrechnung
- 52 Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals
- 53 Konsolidierte Geldflussrechnung

Bossard Holding AG

- 54 Bilanz
- 55 Erfolgsrechnung
- 56 Anhang zur Jahresrechnung
- 59 Gewinnverwendung

60 **Informationen für Investoren**

FINANZIELLER RÜCKBLICK 2018

Ein Jahr der Rekorde

Die Bossard Gruppe ist weiterhin auf Wachstumskurs: Sowohl beim Umsatz wie auch beim Betriebs- und Konzerngewinn verzeichneten wir neue Bestmarken. Der Umsatz stieg um 10,8 % auf 871,1 Mio. CHF. Zu diesem deutlichen Wachstum trugen alle Marktregionen bei. Der Betriebsgewinn (EBIT) nahm um 12,1 % auf 108,8 Mio. CHF zu, und die EBIT-Marge erreichte mit 12,5 % ebenfalls einen neuen Rekordwert. Der Konzerngewinn stieg um 6,5 % auf 85,4 Mio. CHF; bereinigt um den betriebsfremden Ertrag von netto 4,5 Mio. CHF aus dem Verkauf einer Liegenschaft im Vorjahr, erhöhte sich der Gewinn um beachtliche 12,8 %.

Die erfreuliche Ergebnisentwicklung des vergangenen Geschäftsjahrs liefert eine weitere Bestätigung für unsere rentabilitätsorientierte Wachstumsstrategie, in der sich insbesondere unsere engagierte Investitionspolitik der vergangenen Jahre spiegelt. Auch die Erweiterung unseres Angebots an Logistik- und Engineering-Dienstleistungen wirkte sich positiv auf unsere Positionierung am Markt und damit auf die Entwicklung von Bossard aus.

Solides Wachstum in Europa

In Europa erhöhte Bossard den Umsatz im Geschäftsjahr 2018 um 10,8 % auf einen neuen Rekordwert von 493,0 Mio. CHF, und dies trotz eines wieder anspruchsvolleren Marktumfelds durch die verminderte Wirtschaftsdynamik in der zweiten Jahreshälfte. Die Gründe der rückläufigen Dynamik sind vielschichtig: Bei einigen Kunden war eine hohe Kapazitätsauslastung zu beobachten, womit das Potenzial für überdurchschnittliches Wachstum tendenziell abflachte. Auch ein gewisser Basiseffekt spielte eine Rolle: Die Vergleichsgrundlage, das zweite Halbjahr 2017, lag bereits auf hohem Niveau. Nicht zuletzt liess sich an den Einkaufsmanager-Indizes (PMI) in Europa eine Normalisierung der Nachfrage ablesen.

Dynamische Entwicklung in Amerika

In Amerika stellen wir eine erhöhte Nachfrage für Bossard Produkte und Dienstleistungen fest, was sich insbesondere in der zweiten Jahreshälfte bemerkbar machte. Für das Gesamtjahr 2018 weist Bossard in Amerika ein Umsatzplus von 9,4 % (in Lokalwährung: +10,1 %) auf 240,9 Mio. CHF aus. Die erfreuliche Geschäftsentwicklung war breit abgestützt. Zur Nachfragebelebung hat im zweiten Halbjahr auch

unsere Kooperation mit dem grössten amerikanischen Elektrofahrzeughersteller beigetragen, der den Produktionsausstoss seiner dritten Modellreihe deutlich erhöhte.

Markanter Zuwachs in Asien

Auch in Asien erzielte die Bossard Gruppe eine neue Bestmarke. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um nicht weniger als 13,4 % (in Lokalwährung: +12,5 %) auf 137,2 Mio. CHF. Auf den asiatischen Märkten wirken sich unsere Investitionstätigkeiten weiterhin positiv aus. Überdurchschnittliche Zuwachsraten verzeichneten wir in China, Indien, Thailand und Taiwan.

Ausbau der Logistik- und Engineering-Dienstleistungen

Das deutliche Umsatzwachstum spiegelt sich auch in der Zunahme des Bruttogewinns, der sich um 8,9 % auf 275,8 Mio. CHF erhöhte. Leicht gegenläufig tendierte die Bruttogewinnmarge, welche von 32,2 % auf 31,7 % zurückging.

Die Verkaufs- und Administrationskosten stiegen um 6,9 % auf 166,9 Mio. CHF. Gemessen am Umsatz sank jedoch ihr Anteil von 19,9 % im Vorjahr auf 19,2%. Die Kostenzunahme findet eine Erklärung in der Anzahl Mitarbeitenden, welche sich im Jahresverlauf um 6,8 % oder 157 Personen auf 2 451 Mitarbeitende erhöhte. Das Umsatzwachstum und der Ausbau unserer Logistik- und Engineering-Dienstleistungen begründen die Zunahme.

EBIT erreicht neue Rekordmarke

Die Bossard Gruppe übertraf beim EBIT erstmals die Marke von 100 Mio. CHF und setzte damit einen weiteren Meilenstein in ihrer 187-jährigen Unternehmensgeschichte. Der EBIT legte gegenüber dem Vorjahr um 12,1 % auf eine Bestmarke von 108,8 Mio. CHF zu. Dabei stieg die EBIT-Marge ebenfalls auf ein neues Rekordniveau von 12,5 %.

Das Finanzergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Mio. CHF auf 4,6 Mio. CHF. Die Zunahme ist vor allem auf Fremdwährungsbewertungen zurückzuführen, welche durch den tieferen Zinsaufwand teilweise kompensiert wurden. Die Steuerquote sank von 19,2 % im Vorjahr auf 18,1 %. Dies erklärt sich unter anderem mit einem veränderten Gewinnmix und der tieferen Steuerquote in den USA

aufgrund der Steuerreform. Trotz des höheren Gewinns sank dadurch der Steueraufwand von 19,1 Mio. CHF im Vorjahr auf 18,8 Mio. CHF.

Gewinnsteigerung und Dividendenerhöhung

Der Konzerngewinn erreichte rekordhohe 85,4 Mio. CHF und lag damit um 6,5 % über Vorjahr. Wird der betriebsfremde Ertrag von netto 4,5 Mio. CHF aus dem Verkauf einer Liegenschaft im Vorjahr ausgeklammert, so resultierte eine beachtliche Gewinnsteigerung von 12,8 %. Entsprechend unserer Dividendenpolitik – wonach 40 % des Konzerngewinns ausgeschüttet werden – führt das Rekordergebnis zu einer weiteren Dividendenerhöhung: Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Dividende von 4,50 CHF je Namenaktie A vor – nach 4,20 CHF im Vorjahr. Dies entspricht einem Plus von mehr als 7 %.

Höheres Warenlager

Das kontinuierliche Wachstum und unsere Investitionstätigkeit führten auch 2018 zu einer Ausweitung der Bilanzsumme, welche gegenüber dem Vorjahr um 11,9 % auf 604,1 Mio. CHF zunahm. Das operative Nettoumlaufvermögen stieg gemessen am Umsatz von 37,4 % im Vorjahr auf 38,2 %. Wesentlicher Treiber dieser Zunahme war das Warenlager, dessen Wert sich mit einem Plus von 16,8 % überdurchschnittlich erhöhte. Die Zunahme begründet sich zum einen mit den höheren Umsatzvolumen, zum anderen nahm Bossard eine höhere Kapitalbindung in Kauf, um die Lieferbereitschaft für ihre Kunden sicherzustellen. Aufgrund des guten wirtschaftlichen Umfelds waren am Markt verbreitet längere Lieferfristen zu beobachten.

Der Eigenfinanzierungsgrad nahm in der Vergleichsperiode von 48,9 % auf 51,3 % zu und unterstreicht die solide finanzielle Verfassung der Bossard Gruppe. Dies widerspiegelt sich auch im Gearing – dem Verhältnis Nettoverschuldung zu Eigenkapital –, welches Ende Jahr bei 0.4 lag, obwohl sich die Nettoverschuldung gegenläufig entwickelte. Diese nahm gegenüber dem Vorjahr von 124,0 Mio. CHF auf 130,2 Mio. CHF zu.

Wie bereits erwähnt, war die Erhöhung des Warenlagers einer der Gründe für die Zunahme des Nettoumlaufvermögens und damit für die höhere Nettoverschuldung. Während der Geldfluss aus Betriebs-tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens um 9,5 Mio. CHF auf einen neuen Rekordwert

von 102,3 Mio. CHF zunahm, sank der Geldfluss aus Betriebstätigkeit von 77,2 Mio. CHF auf 58,9 Mio. CHF. Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit stieg von 15,5 Mio. CHF im Vorjahr auf 29,6 Mio. CHF. Das erklärt sich einerseits mit den höheren Investitionen in Sachanlagen, andererseits durch den Wegfall des Erlöses aus dem Verkauf der erwähnten Liegenschaft im Vorjahr. Insgesamt resultierte ein freier Cashflow von 29,2 Mio. CHF nach 61,8 Mio. CHF im Vorjahr

Solide positioniert

Die Bossard Gruppe hat ihre Wettbewerbsposition auch 2018 in verschiedenen Märkten und Ländern gefestigt, indem sie das Produkt- und Dienstleistungsangebot erweiterte und die eigenen Infrastrukturen und Absatzkanäle ausbaute. Die seit Jahren kontinuierlich verbreiterte Basis stimmt uns auch für 2019 zuversichtlich, obwohl die Gefahr weiterer Handelshemmnisse besteht. Auch haben wir uns auf politische Unwägbarkeiten und die sich damit möglicherweise verändernden Rahmenbedingungen in einzelnen Volkswirtschaften einzustellen. Gleichwohl sind wir zuversichtlich, weil wir bei unseren Kunden eine nach wie vor gute Auftragslage beobachten.



Stephan Zehnder
CFO

Zug, 22. Februar 2019

Konsolidierte Bilanz

in 1000 CHF	31.12.2018	31.12.2017
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	32 600	20 568
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	141 190	138 161
Sonstige Forderungen	3 745	3 978
Rechnungsabgrenzungen	9 916	7 671
Vorräte	251 413	215 200
	438 864	385 578
Anlagevermögen		
Sachanlagen	117 860	114 954
Immaterielles Anlagevermögen	26 758	20 562
Finanzielles Anlagevermögen	3 939	4 039
Latente Steuerguthaben	16 673	14 625
	165 230	154 180
Total Aktiven	604 094	539 758
Passiven		
Kurzfristiges Fremdkapital		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59 593	59 351
Sonstige Verbindlichkeiten	16 876	15 452
Rechnungsabgrenzungen	32 187	30 904
Steuerverbindlichkeiten	5 844	11 922
Rückstellungen	1 053	751
Finanzschulden	72 941	46 292
	188 494	164 672
Langfristiges Fremdkapital		
Finanzschulden	89 821	98 299
Rückstellungen	7 721	7 671
Latente Steuerverbindlichkeiten	8 408	5 154
	105 950	111 124
Total Fremdkapital	294 444	275 796
Eigenkapital		
Aktienkapital	40 000	40 000
Eigene Aktien	-2 882	-3 697
Kapitalreserven	62 219	63 084
Gewinnreserven	208 331	163 100
	307 668	262 487
Minderheitsanteile	1 982	1 475
Total Eigenkapital	309 650	263 962
Total Passiven	604 094	539 758

BOSSARD GRUPPE

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in 1000 CHF	2018	2017
Nettoumsatz	871 070	786 175
Kosten der verkauften Waren und Leistungen	595 302	533 024
Bruttogewinn	275 768	253 151
Verkaufsaufwand	114 202	102 290
Administrations- und Verwaltungsaufwand	52 745	53 813
Betriebsgewinn (EBIT)	108 821	97 048
Finanzergebnis	4 593	4 030
Ordentliches Ergebnis	104 228	93 018
Betriebsfremdes Ergebnis	0	6 249
Gewinn vor Steuern	104 228	99 267
Ertragssteuern	18 818	19 074
Konzerngewinn	85 410	80 193
Davon zurechenbar:		
Aktieninhabern von Bossard Holding AG	83 441	78 499
Minderheitsanteilen	1 969	1 694
in CHF	2018	2017
Gewinn pro Namenaktie A ¹⁾	10,95	10,33
Gewinn pro Namenaktie B ¹⁾	2,19	2,07

1) Der Gewinn pro Aktie wird basierend auf dem Konzerngewinn – Anteil Aktieninhaber Bossard Holding AG – und dem dividendenberechtigten Aktienkapital (Jahresdurchschnitt) berechnet. Es besteht kein Verwässerungseffekt.

Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals

in 1000 CHF	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalreserven	Gewinnreserven		Anteil		Total Eigenkapital
				Einbehaltene Gewinne	Währungsdifferenzen	Aktionäre Bossard	Minderheitsanteile	
Stand 01.01.2017	40 000	-5 987	63 427	185 727	-80 869	202 298	5 346	207 644
Gewinnausschüttung				-25 086		-25 086	-1 524	-26 610
Konzerngewinn				78 499		78 499	1 694	80 193
Aktienbeteiligungsplan			1 231			1 231		1 231
Veränderung eigene Aktien		2 290	-1 574			716		716
Verrechnung Goodwill				-707		-707		-707
Minderheitsanteile aus Akquisitionen						0	-3 977	-3 977
Währungsumrechnungsdifferenz					5 536	5 536	-64	5 472
Stand 31.12.2017	40 000	-3 697	63 084	238 433	-75 333	262 487	1 475	263 962
Stand 01.01.2018	40 000	-3 697	63 084	238 433	-75 333	262 487	1 475	263 962
Gewinnausschüttung				-32 007		-32 007	-1 302	-33 309
Konzerngewinn				83 441		83 441	1 969	85 410
Aktienbeteiligungsplan			1 301			1 301		1 301
Veränderung eigene Aktien		815	-2 166			-1 351		-1 351
Verrechnung Goodwill				-1 384		-1 384		-1 384
Minderheitsanteile aus Akquisitionen						0	32	32
Währungsumrechnungsdifferenz					-4 819	-4 819	-192	-5 011
Stand 31.12.2018	40 000	-2 882	62 219	288 483	-80 152	307 668	1 982	309 650

Konsolidierte Geldflussrechnung

in 1000 CHF	2018	2017
Konzerngewinn	85 410	80 193
Ertragssteuern	18 818	19 074
Finanzertrag	-2 445	-2 648
Finanzaufwand	7 038	6 678
Abschreibungen und Amortisationen	16 119	14 982
Zunahme/(Abnahme) Rückstellungen	400	-1 967
Gewinn aus Abgängen von Sachanlagen	-94	-6 449
Verlust aus Abgängen von immateriellem Anlagevermögen	6	2
Erhaltener Finanzertrag	694	608
Bezahlter Finanzaufwand	-2 815	-3 609
Bezahlte Steuern	-22 807	-14 474
Zunahme Aktienbeteiligungsplan (Eigenkapitalanteil)	1 301	1 231
Übriger nicht liquiditätswirksamer Aufwand/(Ertrag)	629	-830
Geldfluss aus Betriebstätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	102 254	92 791
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-6 552	-9 601
(Zunahme)/Abnahme sonstige Forderungen	-2 122	881
Zunahme Vorräte	-38 790	-20 792
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 180	9 891
Zunahme sonstige Verbindlichkeiten	2 910	4 073
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	58 880	77 243
Investitionen in Sachanlagen	-19 898	-15 271
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	1 135	7 623
Investitionen in immaterielles Anlagevermögen	-7 893	-7 424
Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen	-3 024	-673
Investitionen in finanzielles Anlagevermögen	-511	-372
Desinvestitionen von finanziellem Anlagevermögen	545	666
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-29 646	-15 451
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden	26 907	-38 175
Aufnahme/Rückzahlung langfristige Finanzschulden	-8 781	45
Kauf/Verkauf eigene Aktien	-1 555	293
Gewinnausschüttung an Aktionäre	-32 007	-25 086
Gewinnausschüttung an Minderheiten	-1 302	-1 387
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-16 738	-64 310
Währungsumrechnungsdifferenz	-464	575
Veränderung flüssige Mittel	12 032	-1 943
Flüssige Mittel 01.01.	20 568	22 511
Flüssige Mittel 31.12.	32 600	20 568

BOSSARD HOLDING AG

Bilanz

in CHF	Anmerkungen	31.12.2018	31.12.2017
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		2 031 398	652 249
Übrige Forderungen	1	1 648 976	1 522 233
Aktive Rechnungsabgrenzungen		74 745	91 679
		3 755 119	2 266 161
Anlagevermögen			
Finanzanlagen	2	12 482 064	10 498 379
Beteiligungen	3	118 023 215	118 023 215
		130 505 279	128 521 594
Total Aktiven		134 260 398	130 787 755
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	5	9 879	31 623
Passive Rechnungsabgrenzungen		1 058 342	1 099 177
		1 068 221	1 130 800
Total Fremdkapital		1 068 221	1 130 800
Eigenkapital			
Aktienkapital		40 000 000	40 000 000
Gesetzliche Kapitalreserven			
Reserven aus Kapitaleinlagen		4 093 912	4 093 912
Übrige gesetzliche Kapitalreserven		2 049 686	2 049 686
Gesetzliche Gewinnreserven			
Allgemeine gesetzliche Gewinnreserven		16 000 000	16 000 000
Freiwillige Gewinnreserven		34 111 700	34 111 700
Bilanzgewinn			
Vortrag		5 091 611	11 541 810
Jahresgewinn		34 726 790	25 556 938
Eigene Aktien	4	-2 881 522	-3 697 091
Total Eigenkapital		133 192 177	129 656 955
Total Passiven		134 260 398	130 787 755

BOSSARD HOLDING AG

Erfolgsrechnung

in CHF	2018	2017
Ertrag		
Ertrag aus Beteiligung	35 000 000	25 000 000
Übrige betriebliche Erträge	300 000	300 000
Aufwand		
Personalaufwand	1 434 756	1 342 943
Übriger betrieblicher Aufwand	391 612	250 237
Sonstiger Finanzertrag	1 359 567	2 014 868
Finanzaufwand	14 439	16 550
Jahresgewinn vor Steuern	34 818 760	25 705 138
Direkte Steuern	91 970	148 200
Jahresgewinn	34 726 790	25 556 938

Anhang zur Jahresrechnung

Die in der Jahresrechnung angewandten Bewertungsgrundsätze

Allgemein

Die Jahresrechnung der Bossard Holding AG, mit Sitz in Zug, entspricht den Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts (OR). Die Jahresrechnung wurde nach den Bestimmungen des Schweizerischen Rechnungslegungsrechts (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt.

Finanzanlagen

Die Finanzanlagen beinhalten langfristige Darlehen. Gewährte Darlehen in Fremdwährung werden zum aktuellen Stichtagskurs bewertet, wobei unrealisierte Verluste verbucht, hingegen unrealisierte Gewinne nicht ausgewiesen werden (Imparitätsprinzip).

Beteiligungen

Beteiligungen werden zu Anschaffungswerten aktiviert. Beteiligungen werden einzeln bewertet, sofern sie wesentlich sind und aufgrund ihrer Gleichartigkeit für die Bewertung nicht üblicherweise als Gruppe zusammengefasst werden.

Eigene Aktien

Eigene Aktien werden im Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten als Minusposition im Eigenkapital bilanziert. Bei späterer Wiederveräusserung wird der Gewinn oder Verlust erfolgswirksam als Finanzertrag bzw. -aufwand erfasst.

Fremdwährungspositionen

	31.12.2018 Stichtagskurs	31.12.2017 Stichtagskurs
Die Positionen in Fremdwährungen wurden zu folgenden Kursen in CHF umgerechnet:		
EUR	1,13	1,17

Angaben, Aufschlüsselungen und Erläuterungen zur Jahresrechnung

in CHF	2018	2017
1. Übrige Forderungen		
Gegenüber Dritten	-	62
Gegenüber Beteiligungen	1 648 976	1 522 171
Total	1 648 976	1 522 233
2. Finanzanlagen		
Gegenüber Beteiligungen	12 482 064	10 498 379
Total	12 482 064	10 498 379

3. Beteiligungen

Name, Rechtsform, Sitz	2018		2017	
	Kapital	Stimmen	Kapital	Stimmen
Direkte Beteiligungen				
Bossard Finance AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
Indirekte Beteiligungen				
Bossard-KVT Beteiligungs GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening Beteiligungs GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
Interfast AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
KKV AG, Zug	35 %	35 %	35 %	35 %
Effilio AG, Zug	100 %	100 %	-	-
3d-prototyp GmbH, Stans	49 %	49 %	-	-
KVT-Fastening GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Deutschland GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Italia S.r.l., Legnano	100 %	100 %	100 %	100 %
Forind Fasteners S.r.l., Cassina de' Pecchi	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Austria Ges.m.b.H., Schwechat	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening GmbH, Linz	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Denmark A/S, Hvidovre	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Sweden AB, Malmö	100 %	100 %	100 %	100 %
Torp Tekniske AS, Oslo	60 %	60 %	60 %	60 %
Bossard France SAS, Souffelweyersheim	100 %	100 %	100 %	100 %
SertiTec SAS, Souffelweyersheim	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Spain SA, Sant Cugat del Vallès	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Poland Sp.Z o.o., Radom	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening Sp.Z o.o., Radom	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening S.R.L., Bukarest	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening spol. s.r.o., Bratislava	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening d.o.o., Ljubljana	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening d.o.o. Serbia, Belgrad	100 %	100 %	-	-
Bossard CZ s.r.o., Brno	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening s.r.o., Brno	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening Kft., Budapest	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard South Africa (Pty) Ltd, Kempton Park	100 %	100 %	100 %	100 %
bigHead Fasteners Ltd, Verwood	19 %	19 %	19 %	19 %
bigHead Bonding Fasteners Ltd, Verwood	19 %	19 %	19 %	19 %
Arnold Industries Cork DAC, Cork	95 %	95 %	95 %	95 %
Bossard U.S. Holdings, Inc., Phoenix	100 %	100 %	100 %	100 %
Arnold Management Delaware, LLC, Canton	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard North America, Inc., Cedar Falls	100 %	100 %	100 %	100 %
Aero-Space Southwest, Inc., Phoenix	100 %	100 %	100 %	100 %
Arnold Industries, LLC, Canton	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Canada, Inc., Montreal	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard de México, S.A. de C.V., Monterrey	100 %	100 %	100 %	100 %
Aero-Space Southwest Mexico S. de R.L. de C.V., Guadalajara	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Pte. Ltd, Singapur	100 %	100 %	100 %	100 %
LPS Bossard Pvt. Ltd, Rohtak	51 %	51 %	51 %	51 %
LPS Bossard Information System Pvt., Rohtak	51 %	51 %	51 %	51 %
Bossard Industrial Fasteners Int. Trading (Shanghai) Co. Ltd, Shanghai	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Fastening Solutions (Shanghai) Co. Ltd, Shanghai	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard (M) Sdn. Bhd., Penang	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard (Thailand) Ltd, Bangkok	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard (Korea) Ltd, Cheonan	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Australia Pty. Ltd, Melbourne	100 %	100 %	100 %	100 %

4. Eigene Aktien inkl. gehaltene Anteile von Tochterunternehmen

	2018		2017	
	Anzahl	Wert	Anzahl	Wert
Bestand 01.01.	385 291	3 697 091	409 793	5 987 478
Zugänge	19 426	2 890 770	2 600	514 460
Abgänge	-27 284	-3 706 339	-27 102	-2 804 847
Endbestand 31.12.	377 433	2 881 522	385 291	3 697 091

Die Gruppengesellschaften halten keine weiteren Namenaktien A. Im Jahr 2018 gab es Zuteilungen aufgrund der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme von 20 466 Namenaktien A (Vorjahr 27 102 Namenaktien A).

5. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

	2018	2017
Gegenüber Dritten	9 879	31 623
Total	9 879	31 623

6. Sicherheiten zugunsten Dritter

	2018	2017
Garantieverpflichtungen	235 124 634	208 540 226
Davon beansprucht	136 348 474	126 263 946

Die Bossard Gruppe konzentriert ihre wesentlichsten Kreditfazilitäten in der Bossard Holding AG. Die Mitbenützung durch ihre Tochtergesellschaften wird mittels Garantieverpflichtungen sichergestellt.

7. Beteiligungsrechte und Optionen von Nahestehenden

Die Angaben zur Beteiligung aller Leitungs- und Verwaltungsorgane sowie Mitarbeitenden gemäss Obligationenrecht Art. 959c Abs. 2 Ziff. 11 und Art. 663c finden sich im Anhang zur Konzernrechnung (Anmerkung 27 auf Seite 100).

8. Bedeutende Aktionäre

Die Kolin Holding AG, Zug, und Bossard Unternehmensstiftung, Zug, bilden im Sinne von Artikel 120 f. FinfraG eine Gruppe und sind im Besitz von 56,1 % (Vorjahr 56,1 %) der gesamten Stimmrechte. Die Kolin Holding AG ist zu 100 % im Besitz der Familien Bossard.

Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

9. Vollzeitstellen/Personalaufwand

In der Bossard Holding AG sind keine Mitarbeitende angestellt. Im Personalaufwand ist die Vergütung des Verwaltungsrats enthalten.

BOSSARD HOLDING AG

Gewinnverwendung

Nachweis der Veränderung des Bilanzgewinns

in CHF	2018	2017
Bilanzgewinn am Anfang des Geschäftsjahres	37 098 748	36 628 126
Jahresgewinn	34 726 790	25 556 938
Gewinnverwendung gemäss Beschluss der Generalversammlung		
Dividende pro 2017, bzw. 2016	-32 007 137	-25 086 316
Bilanzgewinn am Ende des Geschäftsjahres	39 818 401	37 098 748

Nachweis der Veränderung der Reserven aus Kapitaleinlagen

in CHF	2018	2017
Reserven aus Kapitaleinlagen am Anfang des Geschäftsjahres ¹⁾	4 093 912	4 093 912
Verwendung	-	-
Reserven aus Kapitaleinlagen am Ende des Geschäftsjahres	4 093 912	4 093 912

1) Vorbehalten Anpassung durch die Eidg. Steuerverwaltung

Antrag des Verwaltungsrats zur Verwendung des Bilanzgewinns

in CHF	2018
Bilanzgewinn	39 818 401
Dividende, 90 % auf dem dividendenberechtigten Aktienkapital von maximal 38 112 835 CHF ²⁾	-34 301 552
Vortrag auf neue Rechnung	5 516 849

2) Die Beträge basieren auf der Anzahl dividendenberechtigter Aktien per Stichtag 31.12.2018 und können sich aufgrund von Bewegungen bei den eigenen Aktien nach dem Bilanzstichtag noch verändern.

INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

	2018	2017	2016	2015	2014
Aktienkapital					
Namenaktien A mit Nennwert 5 CHF					
Nominalkapital in 1 000 CHF	33 250	33 250	33 250	33 250	33 250
Anzahl Titel ausgegeben	6 650 000	6 650 000	6 650 000	6 650 000	6 650 000
Anzahl Titel dividendenberechtigt	6 272 567	6 264 709	6 240 207	6 218 497	6 207 458
Namenaktien B mit Nennwert 1 CHF					
Nominalkapital in 1 000 CHF	6 750	6 750	6 750	6 750	6 750
Anzahl Titel ausgegeben	6 750 000	6 750 000	6 750 000	6 750 000	6 750 000
Anzahl Titel dividendenberechtigt	6 750 000	6 750 000	6 750 000	6 750 000	6 750 000
Total dividendenberechtigt, in Namenaktien A umgerechnet per 31.12.	7 622 567	7 614 709	7 590 207	7 568 497	7 557 458
Börsenkurse					
Ticker-Symbol (BOSN)					
Handelsvolumen (tägliches Durchschnitt)	17 113	14 887	8 991	8 011	13 014
Kurs per 31.12. in CHF	139,8	230,0	143,4	109,2	109,3
Namenaktie A höchst in CHF	252,0	242,3	144,0	118,4	130,8
Namenaktie A tiefst in CHF	132,1	142,0	90,4	88,8	88,0
Bruttodividende je					
Namenaktie A in CHF	4,50 ¹⁾	4,20	3,30	3,00	3,00
Namenaktie B in CHF	0,90 ¹⁾	0,84	0,66	0,60	0,60
in % auf Aktienkapital	90,0	84,0	66,0	60,0	60,0
Dividendenrendite in % (Basis: Kurs per 31.12.)	3,2	1,8	2,3	2,7	2,7
Konsolidierter Gewinn je ^{2) 5)}					
Namenaktie A in CHF	10,95	10,33	8,04	7,01	7,49
Namenaktie B in CHF	2,19	2,07	1,61	1,40	1,50
Konsolidierter Cashflow je ^{2) 4)}					
Namenaktie A in CHF	13,32	12,52	9,90	8,74	9,20
Namenaktie B in CHF	2,66	2,5	1,98	1,75	1,84
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis: Kurs per 31.12.)	12,8	22,3	17,8	15,6	14,6
Konsolidiertes Eigenkapital je ³⁾					
Namenaktie A in CHF	40,6	34,7	27,4	24,6	27,9
Namenaktie B in CHF	8,1	6,9	5,5	4,9	5,6
Börsenkapitalisierung (Basis: Kurs per 31.12.)					
in Mio. CHF ³⁾	1 065,6	1 751,4	1 088,4	826,5	826,0
in % des Eigenkapitals	344,1	663,5	524,2	443,9	392,2

in Mio. CHF	2018	2017	2016	2015	2014
Economic Value Added Analyse					
Nettoumsatz	871,1	786,2	695,0	656,3	617,8
Gewinn vor Kapitalkosten und Steuern (EBIT)	108,8	97,0	78,5	70,3	72,8
Effektiver Steuersatz in %	18,1	19,2	17,5	19,7	18,0
Betriebsgewinn nach Steuern (NOPAT)	89,2	78,4	64,7	56,5	59,7
Eigenkapital	309,7	264,0	207,6	186,2	210,6
Finanzschulden	162,8	144,6	181,3	177,7	123,3
Abzüglich flüssige Mittel	32,6	20,6	22,5	29,9	25,4
Investiertes Kapital (Jahresende)	439,9	388,0	366,4	334,0	308,5
Durchschnittlich investiertes Kapital (A)	414,0	377,2	350,2	321,3	288,5
Rendite auf durchschnittlich investiertem Kapital in % (ROCE)	21,5	20,8	18,5	17,6	20,7
Fremdkapitalkosten in %					
Durchschnittlich bezahlte Fremdkapitalzinsen	1,2	1,4	1,5	1,6	1,8
Abzüglich Steuern	18,1	19,2	17,5	19,7	18,0
Fremdkapitalzinsen nach Steuern	1,0	1,1	1,2	1,3	1,5
Eigenkapitalkosten in %					
Risikofreier Kapitalsatz (Basis: Jahresdurchschnitt Bundesobligation)	0,0	-0,1	-0,4	-0,1	0,7
Risikoprämie	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Eigenkapitalkosten	5,5	5,4	5,1	5,4	6,2
Eigenkapitalanteil	51,3	48,9	41,9	40,2	48,5
Gewichteter Kapitalkostensatz in % (WACC)	3,3	3,2	2,9	3,0	3,8
Economic Profit in % (ROCE - WACC) (B)	18,2	17,6	15,6	14,6	16,9
Economic Profit in Mio. CHF (A) * (B)	75,3	66,3	54,7	47,1	48,9

- 1) Antrag an die Generalversammlung
- 2) Basis: Dividendenberechtigtes Aktienkapital Jahresdurchschnitt
- 3) Basis: Dividendenberechtigtes Aktienkapital Jahresende
- 4) Konzerngewinn + Abschreibungen und Amortisationen
- 5) Anteil Aktieninhaber Bossard Holding AG

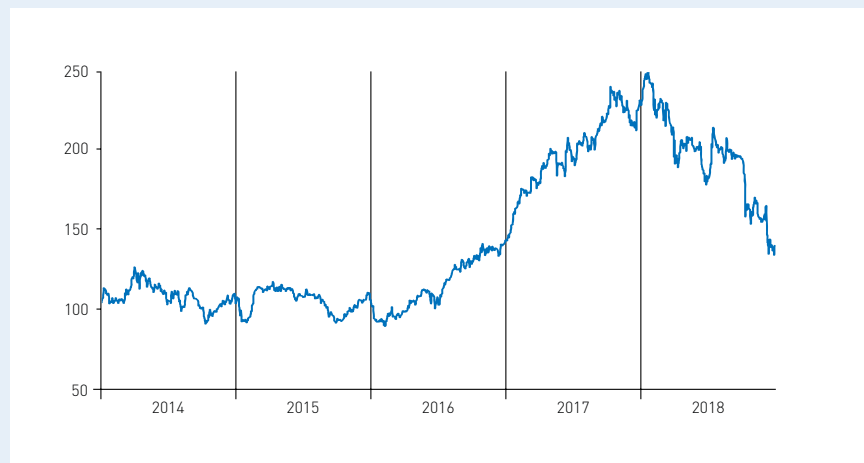
Die Statuten sehen ferner kein Opting-out oder Opting-up vor.

in Mio. CHF	2018	2017	2016	2015	2014
Economic Book Value (EBV)					
Market Value Added (Economic Profit/WACC)	2 271,9	2 049,6	1 905,6	1 593,7	1 297,3
Investiertes Kapital	439,9	388,0	366,4	334,0	308,5
Unternehmenswert nach Methode EVA®	2 711,8	2 437,6	2 272,0	1 927,7	1 605,8
Abzüglich Finanzschulden	162,8	144,6	181,3	177,7	123,3
Zuzüglich flüssige Mittel	32,6	20,6	22,5	29,9	25,4
Economic Book Value am 31.12.	2 581,6	2 313,6	2 113,2	1 779,9	1 507,9
Börsenbewertung und Kennzahlen					
Börsenkurs je Namenaktie A per 31.12. in CHF	139,8	230,0	143,4	109,2	109,3
Marktkapitalisierung	1 065,6	1 751,4	1 088,4	826,5	826,0
Finanzschulden, abzüglich flüssige Mittel	130,2	124,0	158,8	147,8	97,9
Unternehmenswert (EV)	1 195,8	1 875,4	1 247,2	974,3	923,9
EV in % vom Nettoumsatz	137,3	238,5	179,4	148,5	140,8
EV/EBITDA	9,6	16,7	13,7	11,9	10,8
EV/EBIT	11,0	19,3	15,9	13,9	12,7
EV/NOPAT	13,4	23,9	19,3	17,2	15,5
Kurswert/Eigenkapitalwert pro Aktie	3,4	6,6	5,2	4,4	3,9
Gewinn in % vom Eigenkapital	29,8	34,0	31,7	27,5	30,2

EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
NOPAT	Net Operating Profit After Taxes
ROCE	Return On Capital Employed
WACC	Weighted Average Cost of Capital
EV	Enterprise Value
EVA	Economic Value Added
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

Aktienkursentwicklung 2014–2018

Valorennummer 23862714, ISIN CH0238627142/BOSN



— Bossard N

AGENDA

**Finanzanalysten- und Medienkonferenz
Publikation Jahresbericht 2018**

6. März 2019

Generalversammlung

8. April 2019

Publikation Umsatz 1. Quartal 2019

8. April 2019

Publikation erste Ergebnisse

Umsatz/Gewinn 1. Halbjahr 2019

11. Juli 2019

Publikation Halbjahresbericht 2019

22. August 2019

Publikation Umsatz 3. Quartal 2019

10. Oktober 2019

Publikation Umsatz 2019

14. Januar 2020

Impressum

Herausgeberin: Bossard Holding AG, Zug

Konzept und Design: Keim Identity GmbH, Zürich

Druck: Multicolor Print AG, Baar

© Bossard Holding AG

Dieser Kurzbericht 2018 erscheint in deutscher sowie in englischer Sprache. Der deutsche Jahresbericht 2018 ist massgebend.

Bossard Holding AG
Steinhauserstrasse 70
6300 Zug
Schweiz

Tel. +41 41 749 66 11
Fax +41 41 749 66 22
investor@bossard.com
www.bossard.com

