

BOSSARD

Proven Productivity

IMAGINE

**Ihre Produktvision
ist zum Greifen nah.**

KURZBERICHT 2017

IMAGINE

**Produktvisionen
werden wahr.
Denn Bossard
erfindet die passen-
den Verbindungselemente. Hand in
Hand.**

Kurzportrait

Die Bossard Gruppe ist ein weltweit führender Anbieter von Produktlösungen und Dienstleistungen in der industriellen Verbindungs- und Montagetechnik. Mit einem Produktsortiment von über 1 000 000 Artikeln, sowie der ausgewiesenen Kompetenz in der technischen Beratung (Engineering) und der Lagerbewirtschaftung (Logistik), gehört Bossard als Komplettanbieter und Industriepartner zu den etablierten Unternehmen. Zudem spielt Bossard beim Aufbau intelligenter Produktionsstätten im Sinne von Industrie 4.0 eine Vorreiterrolle.

Zu den Kunden zählen lokale und multinationale Industrieunternehmen, denen Bossard mit ihren Lösungen zu einer höheren Produktivität verhilft. Mit 2 300 Mitarbeitenden an weltweit 80 Standorten erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von 786,2 Mio. CHF. Bossard ist an der SIX Swiss Exchange kotiert.

INHALTSVERZEICHNIS

02 **Auf einen Blick**

04 **Bericht an die Aktionäre**

08 **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

Neue Höchstmarken – rekordhohe Rentabilität

Bossard ist weiterhin auf Wachstumskurs: Umsatz, Betriebsgewinn (EBIT) und Konzerngewinn stiegen auch 2017 auf neue Rekordmarken. Diese Entwicklung ist eine Bestätigung für unsere Investitionspolitik, die auf rentables Wachstum abzielt.

Zahlen im Überblick

in 1000 CHF	2017	2016
Nettoumsatz	786 175	695 015
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	13,1	5,9
Bruttogewinn	253 151	219 649
Personalaufwand	164 102	145 668
in % vom Nettoumsatz	20,9	21,0
Betriebsgewinn vor Abschreibungen/Amort. (EBITDA)	112 030	91 114
in % vom Nettoumsatz	14,3	13,1
Betriebsgewinn (EBIT)	97 048	78 509
in % vom Nettoumsatz	12,3	11,3
Konzerngewinn	80 193	62 434
in % vom Nettoumsatz	10,2	9,0
Cashflow ¹⁾	95 175	75 039
in % vom Nettoumsatz	12,1	10,8
Invest. in Sachanlagen/immat. Anlagevermögen	22 695	40 021
Operatives Nettoumlaufvermögen ²⁾	294 010	264 557
in % vom Nettoumsatz	37,4	38,1
Nettoverschuldung	124 023	158 767
Eigenkapital	263 962	207 644
in % der Bilanzsumme	48,9	41,9
Bilanzsumme	539 758	495 769
Eigenkapitalrendite	34,0	31,7
Rendite auf durchschnittlich invest. Kapital (ROCE)	20,8	18,5
Dividendenrendite in % (Basis: Aktienkurs per 31.12.)	1,8	2,3
Konsolidierter Gewinn je Aktie ^{3) 4)}		
Namenaktie A in CHF	10,33	8,04
Namenaktie B in CHF	2,07	1,61
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis: Aktienkurs per 31.12.)	22,3	17,8
Kurswert/Eigenkapital pro Aktie	6,6	5,2
Gewichteter Personalbestand ⁵⁾	2 162	2 012
Nettoumsatz pro Mitarbeitenden ⁶⁾	363,6	345,4

1) Konzerngewinn + Abschreibungen und Amortisationen

2) Kundenforderungen, Vorräte, abzüglich Lieferantenverbindlichkeiten

3) Basis: Jahresdurchschnitt dividendenberechtigtes Aktienkapital

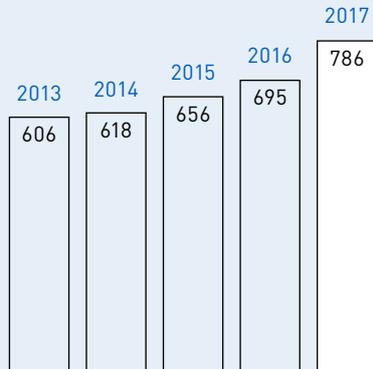
4) Basis: Anteil Aktieninhaber Bossard Holding AG

5) Jahresdurchschnitt umgerechnet auf Vollzeitmitarbeitende

6) Basis: Gewichteter Personalbestand

Nettoumsatz

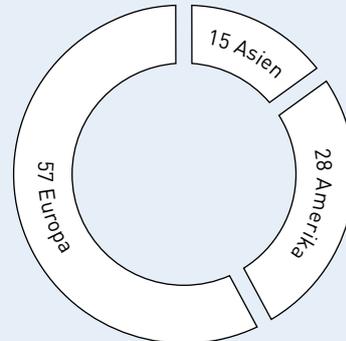
in Mio. CHF



Der Umsatz nimmt um **13,1%** auf eine neue Rekordmarke von 786,2 Mio. CHF zu.

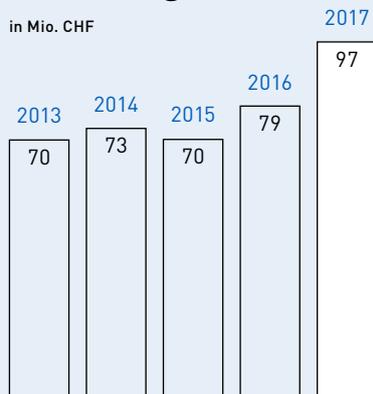
Geografische Umsatzverteilung

in %



Betriebsgewinn

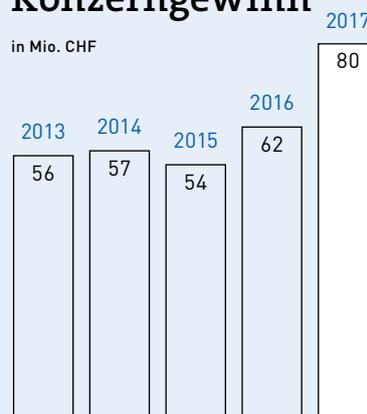
in Mio. CHF



Zielgerichtete Investitionen zahlen sich aus – Betriebsgewinn steigt um **23,6%** auf neue Höchstmarke.

Konzerngewinn

in Mio. CHF



+28,4%

Konzerngewinn auf Rekordhoch – Basis für zukünftiges Wachstum.

Der 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. **Smart Factory** und **Industrie 4.0** unterstützen dieses Bestre-

ben und sind heute Kernelemente für **profitables Wachstum** unserer Kunden. Mit unserer **Smart Factory Logistics** Lösung bieten wir unseren Kunden nicht nur eine reibungslose und zuverlässige Versorgung mit B- und C-Teilen an, sondern machen ihre Produktion fit für die Zukunft: die Vernetzung der **Supply Chain** bis hin zum **Montageplatz**.

Rekordergebnis dank solider Aufbauarbeit

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Bossard Gruppe blickt auf ein äusserst erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück: Unsere solide und zielorientierte Aufbauarbeit der letzten Jahre, die Anstrengungen zur Erschliessung neuer Märkte und ein zusehends freundliches Wirtschaftsumfeld haben zu einer deutlichen Leistungssteigerung beigetragen. So erhöhte sich der Betriebsgewinn (EBIT) um nicht weniger als 23,6% auf 97,0 Mio. CHF, und der Konzerngewinn stieg sogar um 28,4% auf 80,2 Mio. CHF. Dieses Ergebnis beinhaltet einen einmaligen Ertrag von netto 4,5 Mio. CHF aus dem Verkauf der Liegenschaft am ehemaligen Standort in Österreich. Auch die EBIT-Marge erreichte mit 12,3% einen neuen Rekordwert und liegt weiterhin deutlich über dem Branchendurchschnitt. Grundlage für diesen eindrucksvollen Erfolg ist das hohe Interesse an unseren Produkten und Dienstleistungen, was sich in einem Umsatzplus von 13,1% auf 786,2 Mio. CHF widerspiegelt.

Substanzielle Fortschritte in Europa

Es freut uns sehr, dass die Bossard Gruppe in allen drei Marktregionen entscheidende Fortschritte erzielt hat. Das Kapital, das wir in den vergangenen Jahren in Akquisitionen und in neue Infrastrukturen investiert haben, zahlt sich offenkundig aus. Dies lässt sich besonders an unserer starken Entwicklung im europäischen Markt ablesen, wo wir 2017 knapp 60% des Umsatzes generiert haben. Unser Europawachstum belegt die Nachhaltigkeit unserer Investitionsstrategie und war 2017 von allen Ländern getragen. Im Süden und Osten Europas wurden mehrheitlich zweistellige Zuwachsraten verbucht. Auch das Geschäft in der Schweiz, das lange unter der Frankenaufwertung zu leiden hatte, leistete einen wichtigen Beitrag zur guten Gesamtentwicklung.

Natürlich wurde unser Europageschäft auch durch die positive Konjunkturlage begünstigt. Während die europäischen Märkte in den letzten Jahren immer wieder unter politischen Ereignissen zu leiden hatten, entwickelten sie sich 2017 unabhängiger von den politischen Rahmenbedingungen. Dies hat uns zusätzlichen Rückenwind verliehen.

Auch in Amerika und Asien glänzt die Bossard Gruppe mit profitablen Wachstum. Stark zugelegt hat unser Geschäft in Amerika, wo wir in den letzten zwei Jahren mit gewichtigen Übernahmen un-

sere Präsenz im Westen und Nordosten der USA festigen konnten. Die Akquisition von Arnold Industries im September 2016 hat einen grossen Beitrag zur positiven Entwicklung unseres Amerikageschäfts geleistet. Gleichzeitig hat auch das angestammte Geschäft deutlich zugelegt. Dies erklärt sich unter anderem auch durch das günstige Marktumfeld für unsere beiden US-Grosskunden.

Unser Asiengeschäft profitiert ebenfalls von den Vorleistungen der vergangenen Jahre: Durch den Ausbau unserer Kapazitäten in China, Südkorea, Thailand und Malaysia haben wir eine tragfähige Grundlage für das zweistellige Wachstum gelegt, das wir in den meisten Ländern der Region erzielt haben. Vor allem in China, unserem wichtigsten asiatischen Markt, hat sich die Erweiterung unserer Infrastruktur positiv ausgewirkt. In Indien dagegen wurden durch ungünstige Entwicklungen im Windenergiesegment und aufgrund regulatorischer Einflüsse die Ziele nicht erreicht.

Akquisitionen stützen das rentable Wachstum

Mit ihrer Akquisitionsstrategie will die Bossard Gruppe Marktpositionen konsolidieren, Wachstumsimpulse setzen und in neue Marktsegmente vorstossen. Mit Genugtuung stellen wir fest, dass die Übernahmen der letzten Jahre sehr erfolgreich waren. Wir haben Firmen mit viel Wissen und hochwertigen Produktportfolios erworben, die sich gut in unser Konzerngefüge integrieren liessen. Dank unserer zielorientierten und vorsichtigen Übernahmepolitik waren in keiner der erworbenen Firmen kostspielige Restrukturierungen notwendig. Vielmehr haben die Unternehmen von Anfang an die erwarteten Resultate erbracht und entscheidend zur starken Entwicklung der Bossard Gruppe beigetragen. Diese bewährte Akquisitionsstrategie werden wir in den nächsten Jahren weiter fortsetzen, ohne dabei gleichzeitig das organische Wachstum zu vernachlässigen.

Unser Ziel ist, stetig neue Wachstumsimpulse zu setzen. Besonderes Interesse haben wir am Thema Elektromobilität in der Automobilindustrie, wo wir als Partner des grössten US-Elektrofahrzeugherstellers bereits viel Erfahrung und Wissen gesammelt haben. Mit dieser Erfahrung im Rücken engagieren wir uns verstärkt in diversen Bereichen der Elektromobilität. Unsere Kompetenz fliesst in vielfältige



Projekte ein, die zum Beispiel öffentliche Autobusse, die Entwicklung von Motorrollern oder das autonome Fahren zum Gegenstand haben. Auch Batteriehersteller zählen zu unseren Kooperationspartnern. Diese Projekte stellen allesamt Investitionen in die Zukunft dar und werden deshalb im Jahr 2018 noch keinen nennenswerten Geschäftsbeitrag leisten. Erfahrungsgemäss haben solche Projekte eine Vorlaufzeit von zwei bis drei Jahren, die wir im Rahmen unserer langfristig ausgerichteten Wachstumsstrategie gerne in Kauf nehmen. Eine wichtige Rolle bei unserem wachsenden Engagement für die Elektromobilität spielt unser neues Bossard Design Center, welches wir im letzten Jahr in Milpitas, Kalifornien, eröffnet haben.

Viel Anerkennung für Smart Factory Logistics

Auch das Thema Industrie 4.0 – die Automatisierung und Vernetzung der Produktionsprozesse unserer Industriekunden mit unseren Beschaffungsprozessen – bleibt für uns ein hochaktuelles Thema. Wie Sie wissen, arbeiten wir in diesem Bereich mit verschiedenen Universitäten und Fachinstituten rund um die Welt zusammen. Bei der Neustrukturierung von Industrieanlagen ist das Know-how unseres Bereichs Smart Factory Logistics gefragt, weil dadurch eine deutliche Steigerung der Produktivität und Senkung der Produktionskosten bei unseren Kunden erzielt werden kann. Mit den Lösungen von Smart Factory Logistics nimmt Bossard eine Vorreiterrolle ein und stösst auf wachsendes Interesse von Industrieunternehmen. Wir wollen dieses Know-how nun auch ausserhalb der industriellen Fertigung vermarkten und führen derzeit ein Pilotprojekt an einem grossen Schweizer Spital durch. Unsere intelligenten Systeme sind nach unserer Überzeugung überall dort relevant, wo Materialien eingesetzt, transportiert und verarbeitet werden und tragen dementsprechend zur Produktivitätssteigerung bei. Deshalb expandieren wir zunehmend in andere Wirtschaftszweige, in denen wir unsere Lösungen künftig über unsere neue Tochtergesellschaft Effilio AG anbieten.

Des Weiteren beschäftigen wir uns mit den Herausforderungen und Möglichkeiten des 3D-Drucks. So hat Bossard in der Schweiz die Vertriebsrechte für 3D-Kunststoffdrucker eines deutschen Herstellers übernommen. Auch bei 3D-Metalldruckern beab-

sichtigen wir künftig Präsenz zu zeigen. Mit diesem Engagement wollen wir unseren Kunden Know-how zu dieser innovativen Produktionsmethode bereitstellen. Dabei ist uns ein enger Austausch wichtig, um die Kundenbedürfnisse genau zu verstehen. In- des dürfte der 3D-Druck auch künftig eher geringe Bedeutung bei der Herstellung unserer Verbindungs- lösungen erlangen, insbesondere weil die Methode auf lange Sicht viel zu kostspielig und langsam bleiben wird. In einigen Wirtschaftszweigen wie der Luftfahrt- und Automobilindustrie halten jedoch mit dem 3D-Druck neue Materialien Einzug, mit denen wir uns beschäftigen. Speziell für diese Anwen- dungen bieten wir unseren Kunden neue Verbindungs- lösungen.

Bei Bossard ist vieles in Bewegung. Die Resultate des Geschäftsjahrs 2017 bestätigen unsere strategi- schen Leitlinien, die auf Langfristigkeit und Nach- haltigkeit ausgerichtet sind. Unser Aufbau neuer Ka- pazitäten und Infrastrukturen in mehreren Regionen zahlt sich in einem verbesserten Konjunkturmilieu zusätzlich aus. Von diesem Engagement profitieren letztlich alle unsere Stakeholder. Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der letzten Jahre schafft Sta- bilität innerhalb der Gruppe, sichert Arbeitsplätze und schafft die Voraussetzungen dafür, dass wir auch anspruchsvolle Wünsche unserer Kunden er- füllen können. Nicht zuletzt führt unsere starke Leistung zu stetig steigenden Ausschüttungen an die Aktionäre. So wird das Geschäftsjahr 2017 er- neut zu einer substanziellen Dividendenerhöhung führen.

Gut positioniert für weiteres Wachstum

Wir schauen mit Optimismus in die nahe und ferne Zukunft. Das konjunkturelle Umfeld weckt steigen- de Erwartungen. Wir sind nach den Investitionen der letzten Jahre gut gerüstet, um einen weltweiten Nachfrageanstieg bedienen zu können. Im Sinne un- seres ganzheitlichen Ansatzes Proven Productivity bieten wir unseren Kunden mit innovativen Lö- sungen und Dienstleistungen einen Mehrwert. Dank unseres eng geflochtenen Zuliefernetzes, das höchsten Ansprüchen standhält, können wir Ver- sorgungsengpässe vermeiden und den konjunktu- rellen Auftrieb voll für uns nutzen. Damit ist eine weitere Maxime der Bossard Strategie angespro- chen: die Versorgungssicherheit. Diese garantiert unseren Kunden jederzeitige Verfügbarkeit von Ver-

bindungslösungen – selbst bei einer so hohen Nach- frage, wie wir sie aktuell erleben, und wir sind be- strebt, unser partnerschaftlich organisiertes Netz- werk stetig weiter zu verbessern.

Bossard ist auf einem guten Weg in die Zukunft, und wir hoffen, dass unsere Kunden, unsere Mitarbei- tenden und ganz besonders Sie, geschätzte Aktionä- rinnen und Aktionäre, diesen Weg weiterhin ho- norieren. Für Ihre Treue und Ihr Vertrauen, das Sie unserem Unternehmen entgegenbringen, möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken.



Two handwritten signatures in blue ink. The signature on the left is for Dr. Thomas Schmuckli, and the one on the right is for David Dean.

Dr. Thomas Schmuckli
Verwaltungsratspräsident

David Dean
CEO

Zug, 23. Februar 2018

IMAGINE

**Grosse Visionen
brauchen smarte
Verbindungs-
lösungen. Bossard
entwickelt sie:
massgeschnei-
dert, clever und
effizient.**



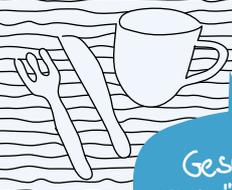
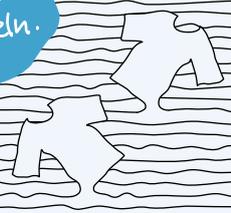
IMAGINE

Roboter nehmen uns lästige Alltags- arbeiten ab.

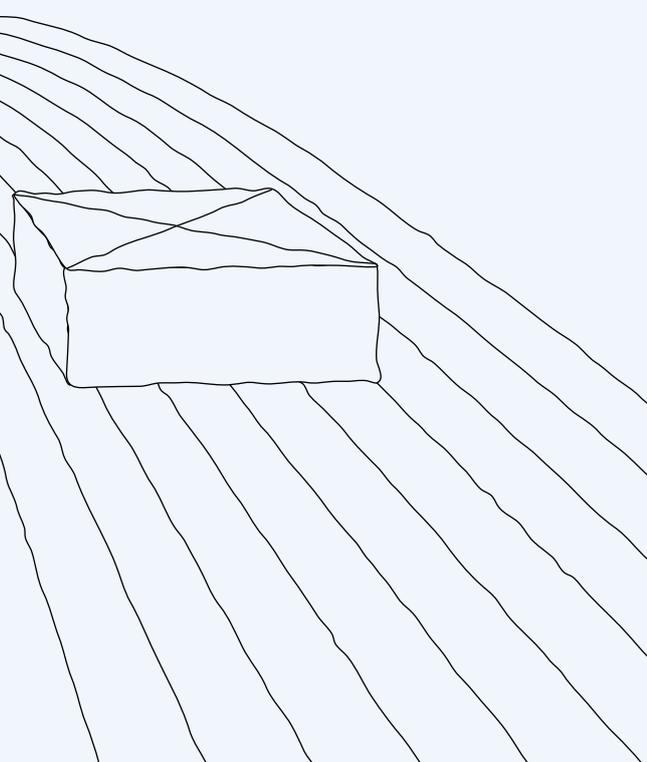
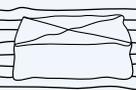
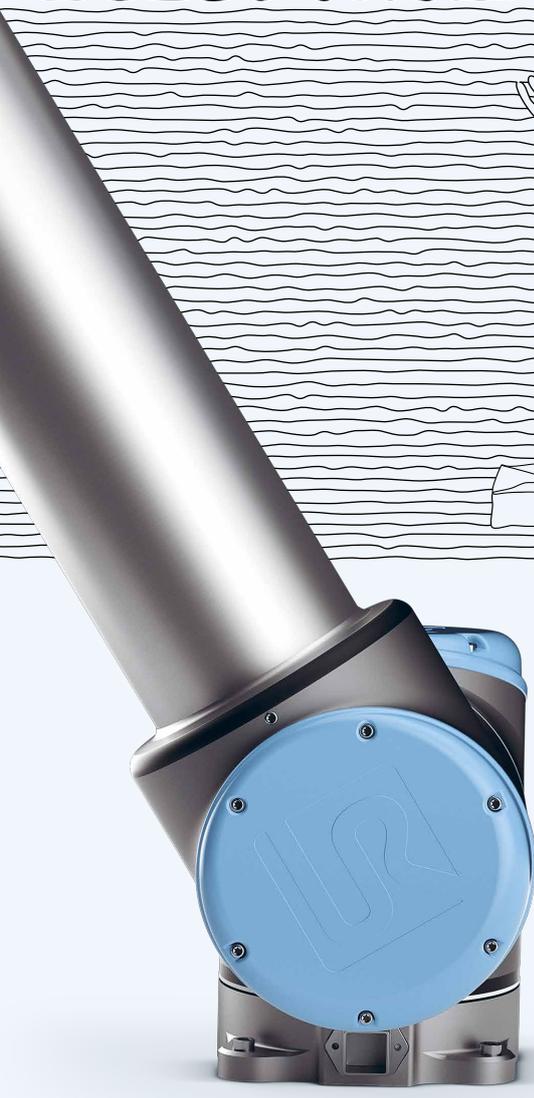
Der Einsatz von Robotern in Grossbetrieben hat sich schon lange bewährt. Auch im privaten Alltag halten sie langsam aber sicher Einzug. Doch werden sie demnächst sogar unsere Hemden bügeln, die Kartoffeln schälen oder die Spülmaschine ausräumen?

Gut möglich. Doch vorerst gilt es, Roboter für Betriebe jeglicher Grösse erschwinglich zu machen. Die dänische Firma Universal Robots A/S, hat sich auf Robotertechnologie für kleine und mittlere Betriebe spezialisiert. Bossard unterstützt die Roboterproduktion mit Verbindungselementen, die den Anforderungen solcher «fleissigen Routinearbeiter» gerecht werden.

Als Nächstes:
T-Shirts bügeln.

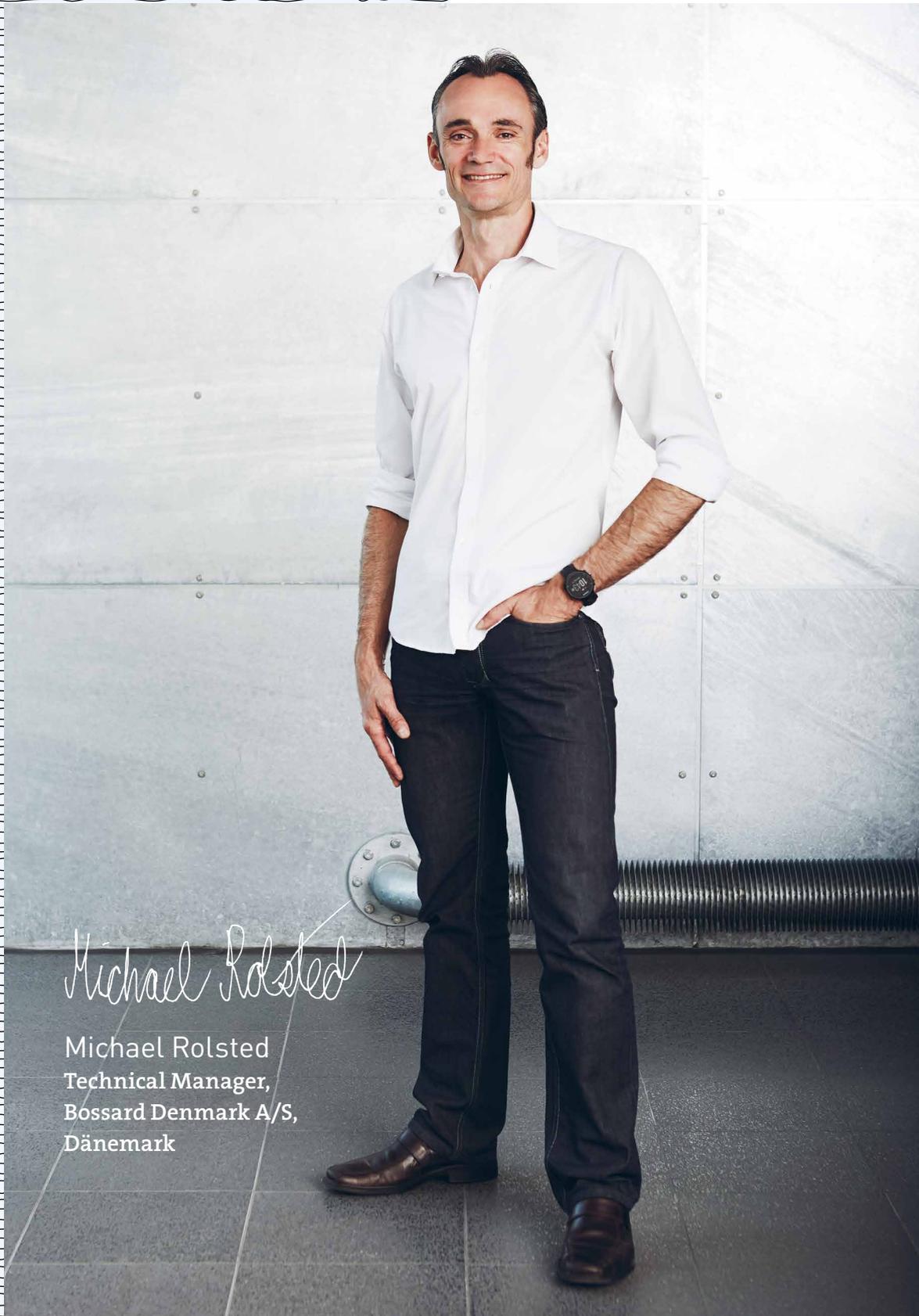


Geschirrspüler
ausräumen nicht
vergessen...



REALIZE

Teamwork von Robotern und Angestellten



Michael Rolsted

Michael Rolsted
Technical Manager,
Bossard Denmark A/S,
Dänemark

Erobern Roboter bald auch Kleinbetriebe?

Michael Rolsted: Wenn die Vision von Universal Robots in Erfüllung geht, so werden Roboter bald mit WLAN, Stühlen oder Computer-Bildschirmen zur regulären Büroausstattung gehören. Die Roboterpioniere arbeiten nämlich daran, Kleinroboter für alltägliche Routinarbeiten von Kleinbetrieben anzubieten.

Werden sie bald auch zu Hause zum kleinen Helfer?

Universal Robots fokussiert sich auf mittlere und kleine Betriebe. Haushalte bringen, aufgrund der im Vergleich zu Unternehmen «unstrukturierteren» Umgebungen, grössere Herausforderungen mit sich. Bis uns Roboter alle lästigen Hausarbeiten abnehmen, dürfte es deshalb noch etwas dauern.

Trägt Bossard zur Sicherheit dieser Roboter bei?

Genau, da kommt Bossard ins Spiel! Sobald Roboter Teil des Arbeitsumfeldes werden, sind Qualität und Sicherheit von zentraler Bedeutung. Die Roboter müssen zuverlässig sämtlichen Vibrationen und Belastungen standhalten, die sich durch die repetitiven Bewegungen ergeben.

Sie haben u.a. eine selbstklebende Schraube für diesen Kunden entwickelt. Welche Vorteile bieten sich daraus?

Viele Teile wurden bis dahin vom Kunden manuell montiert. Bei all den kleinen Teilen ist es jedoch schwierig, eine gleichbleibende Qualität hinsichtlich der Montage zu gewährleisten. So haben wir gemeinsam mit dem Kunden eine Schraube entwickelt, die mit Klebstoff beschichtet ist. Damit entfällt das mühsame manuelle Zusammenkleben der Teile vollends, was dem Kunden nicht nur eine Menge Zeit spart, sondern – noch viel wichtiger – ihnen auch eine konsistent hohe Qualität ermöglicht.

Wie lief dieser Entwicklungsprozess ab?

Bossard wurde damals zu einem Workshop eingeladen. Es galt, eine Lösung für Verbindungsteile zu präsentieren, welche den Arbeitsaufwand reduziert und gleichzeitig mehr Präzision und Sicherheit ermöglicht. Der Klebstoff sollte optimal aufgetragen werden können und die Lösung umweltfreundlich sein. Einer unserer grossen Vorteile war, dass wir die Ansprüche direkt in den eigenen Laboren prüfen konnten. Das entwickelte Verbindungselement wurde demnach sehr spezifisch ausgestaltet und wird einzig für diese Roboter verwendet.

Mittlerweile ist Bossard ein vielseitiger Partner ...

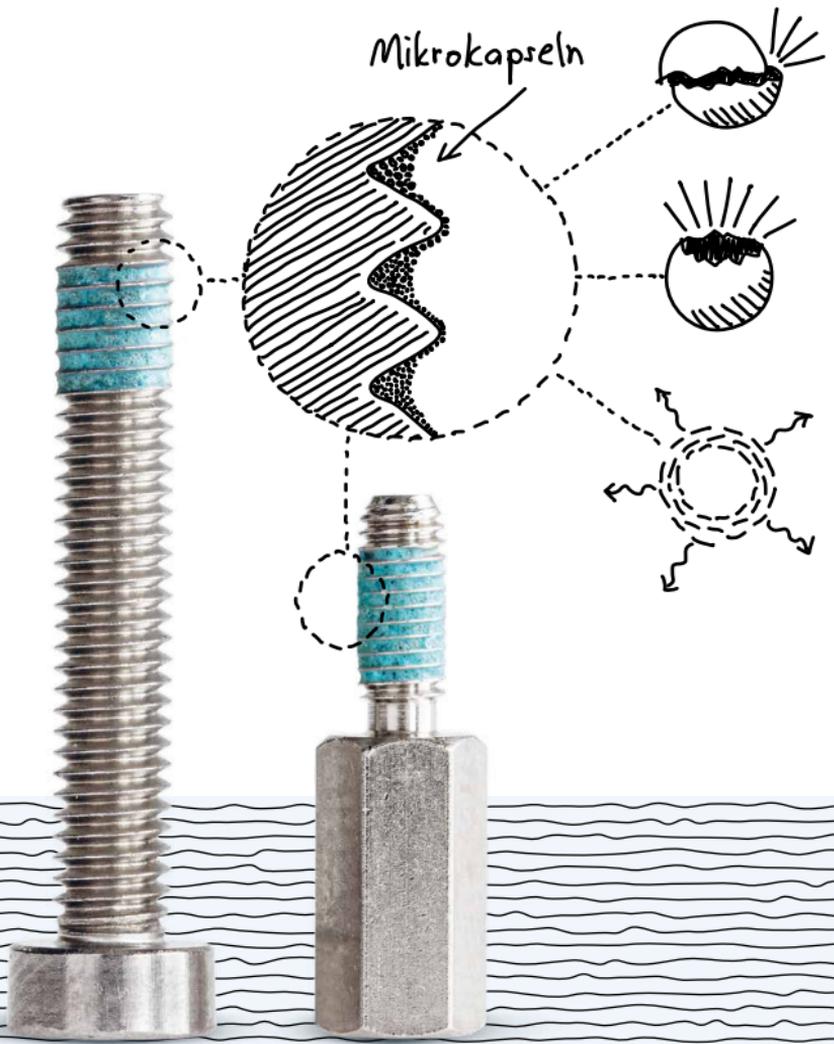
Stimmt, mittlerweile übernimmt Bossard sogar die Auswahl und die Qualitätskontrolle einzelner Zulieferer. So ist es möglich, beschichtete Verbindungselemente ohne Qualitätsschwankungen zu liefern. Mit diesem Durchbruch berät Bossard heute in Bezug auf den gesamten Produktentwicklungsprozess und ist von Beginn an in Projekte involviert: Wir wurden mittlerweile schon einige Male zu Forschungs- und Entwicklungsprojekten beigezogen.

Baut Bossard die Präsenz im dänischen Markt weiter aus?

Wir spüren eine wachsende Nachfrage für qualitativ hochwertige Lösungen und Beratungen von dänischen Unternehmen, die ihre Innovationskraft und Qualität steigern möchten – besonders in der Roboterindustrie. Wir sind stolz auf die Partnerschaft mit Universal Robots und freuen uns sehr, dass wir zu ihrem beeindruckenden Wachstum und den hohen Qualitätsstandards beitragen können.

LÖSUNG FÜR UNIVERSAL ROBOTS

Passgenau entwickelt



Die für Universal Robots eingesetzte Schraube ist millimetergenau partiell mit Klebstoff-Mikrokapseln beschichtet. Diese Präzision gewährleistet, dass die Mikrokapseln beim Schrauben zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort aufgerieben werden und aushärten. Damit der starke Klebstoff das Einbaudrehmoment beim Montageprozess nicht beeinflusst, ist das übrige Gewinde mit Schmiermittel behandelt. Auch das Lösen des Verbindungselementes ist bei der Entwicklung vorausschauend getestet worden. Die Schraube entspricht allen wichtigen Normen.

PROVEN

*«Die neue
Verbindungs-
lösung von
Bossard spart
15 % der
Kosten.»*



ANDERS LASSEN

Production Technology Manager
Universal Robots, Dänemark

Vor elf Jahren bestand Universal Robots aus drei Unternehmern. Sie waren vom Wunsch angetrieben, die Robotertechnologie allen Unternehmen, unabhängig von ihrer Grösse, zugänglich zu machen. Heute hat das Unternehmen mehr als 300 Mitarbeitende und wächst stetig weiter. Die Roboterpioniere bieten ihren Kunden alle Vorteile der fortgeschrittenen Roboter-automatisierung. Endlich können sich auch kleine und mittlere Betriebe automatisierte Produktionen mit Robotern leisten.

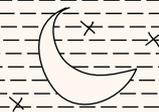
IMAGINE

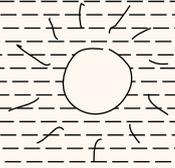
Das Licht folgt den Augen des Arztes.

Perfektes Licht ist in vielen Branchen entscheidend für erfolgreiche und präzise Arbeit. Gerade medizinisches Personal benötigt für anspruchsvolle Untersuchungen und Eingriffe ideal ausgeleuchtete Situationen. Das Licht muss genau die Stelle ausleuchten, auf die sich die Augen konzentrieren. Für solche spezifischen Bedürfnisse stellt das Schweizer Familienunternehmen Derungs Licht AG technologisch hochstehende Lichtlösungen her. Bossard trägt mit massgeschneiderten Verbindungselementen sowohl zur vielseitigen Funktionalität als auch zum abgerundeten Design von Behandlungsleuchten bei.

So, sieht doch ganz gut aus!

Licht aus.





Mund bitte ganz öffnen.

Licht von oben.

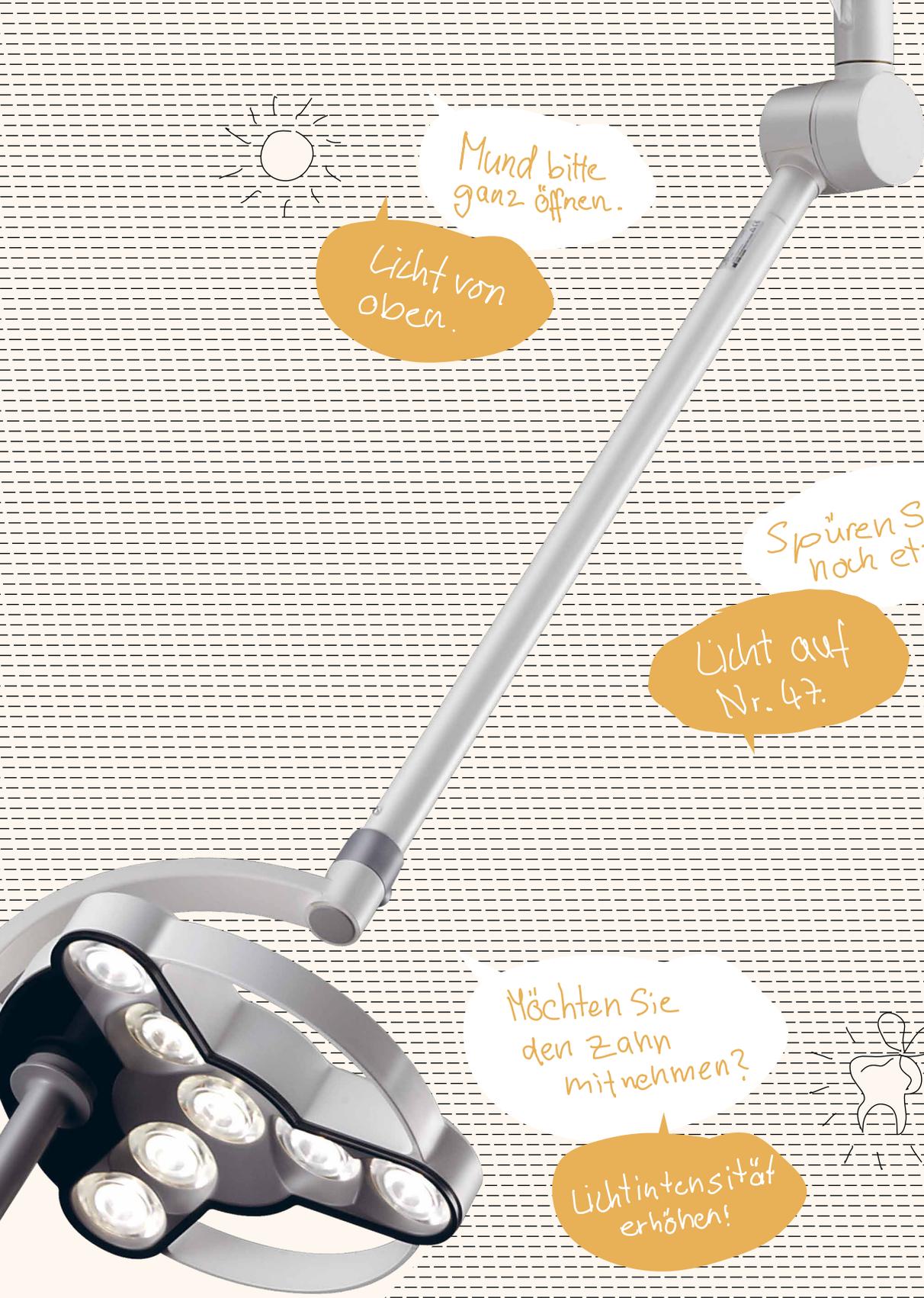
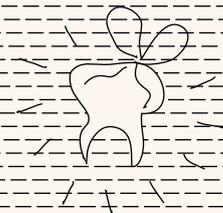
Spüren Sie noch etwas?

Licht auf Nr. 47.



Möchten Sie den Zahn mitnehmen?

Lichtintensität erhöhen!



REALIZE

Perfekt ausgeleuchteter Arbeitsbereich



Armin Huber

Armin Huber
Head of Sales,
Bossard AG,
Schweiz

Gibt es tatsächlich schon Leuchten, die auf Signale von Augen reagieren?

Armin Huber: Das wünschen sich bestimmt viele Ärzte. Falls es eine solche Leuchte also noch nicht gibt, so müsste sie schnellstens erfunden werden.

Welche Vision strebt Derungs an?

Derungs Licht AG ist ein international führender Anbieter von Lichtsystemen. Überall wo höchste Ansprüche an das Sehen gestellt werden, will das Unternehmen eine kompromisslose Beleuchtung ermöglichen. So sind bei Behandlungsleuchten für den medizinischen Bereich Beleuchtungsstärke, Lichtfarbe und Farbwiedergabe optimal auf den vielseitigen Klinik- und Praxisalltag abgestimmt.

Wie trägt Bossard zur Erfüllung dieser Vision bei?

Beispielsweise haben wir für Derungs einen Bügel für eine medizinische Leuchte realisiert. So wie der Bügel ursprünglich gezeichnet wurde, hätte er in mühseliger Handarbeit produziert werden müssen. Das Verbindungselement von Lampe zu Arm hätte aus vielen individuell beschichteten und montierten Einzelteilen bestanden. Bossard überraschte den Kunden mit einer Musterproduktion, die wesentlich schlanker zu bewerkstelligen war.

Wieso gab es für diese Leuchte keine Standardlösung?

Bei Objekten, die ganz frisch entworfen werden, müssen Verbindungselemente oft so konstruiert sein, dass sie dem Design und der Funktion des neuen Produkts gerecht werden. In diesem Fall stellte Derungs den Anspruch, den innovativen Leuchtkörper möglichst um 360 Grad dreh- und wendbar zu gestalten.

Wie entsteht ein so spezifisches Verbindungselement?

Das Team von Bossard hat aufgrund der bestehenden Konstruktionszeichnung mit den Entwicklungen begonnen. In der Versuchsphase wurden die einzelnen Verarbeitungsschritte geklärt. So waren die ersten Prototypen noch geschweisst, während wir anschliessend einen Weg gefunden haben, diese zu löten. Aus dem anfänglichen Stahl wurde zudem rostfreies Inox. Entstanden ist ein Verbindungselement, das in einem Stück bereits pulverbeschichtet angeliefert wird und direkt verbaut werden kann.

Welche Herausforderungen mussten Sie meistern?

Eigentlich sieht der Bügel simpel aus – trotzdem gab es das eine oder andere graue Haar bei unseren Ingenieuren. Die grösste Herausforderung war es, die Vierkantrohre mit den Drehteilen zu verbinden. Um wie gewünscht zu löten, waren die Abweichungen beim Vierkantrohr zu stark. Durch induktives Löten konnten wir dem Wunsch nach einer nahtlosen Oberfläche schliesslich gerecht werden.

Wie arbeiten Sie generell mit der Firma Derungs zusammen?

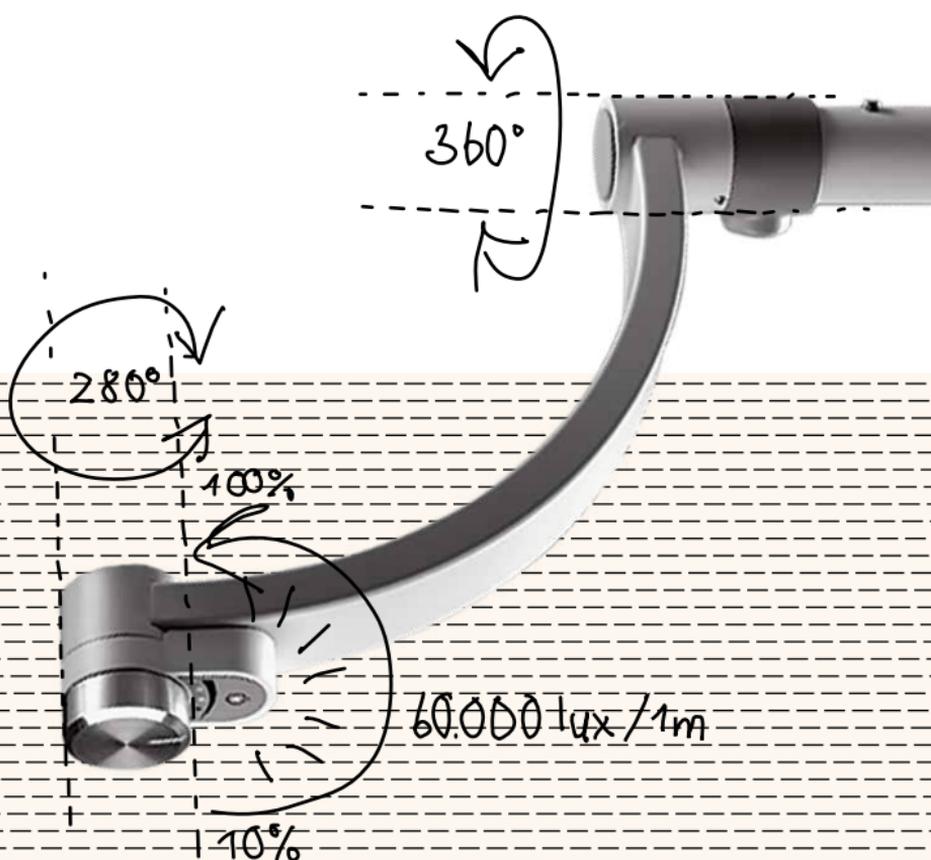
Wir unterstützen Derungs immer wieder mit Machbarkeitsabklärungen, fertigen massgeschneiderte Bauteile an oder liefern die gewünschten Standard-Verbindungselemente.

Stellt Bossard viele so genannte Baugruppen her?

Ja, Baugruppen, wie die hier geschilderte, sind gefragt. Einerseits werden Beschaffungskosten gespart, da nur ein einziges Teil bei einem Lieferanten bezogen werden muss. Andererseits können die Baugruppen nach ihrer Anlieferung ohne weitere Arbeitsschritte direkt verbaut werden. Bei Derungs liefern wir nur noch 15 % Standardelemente, die restlichen 85 % sind Speziallösungen.

LÖSUNG FÜR DERUNGS LICHT AG

Um 360° drehbar



Die moderne Form der Behandlungsleuchte Triango folgt dem Motto «Keep it smart and simple» und überzeugt durch konsequente Funktionalität. Das elegante Design in Verbindung mit hochwertiger LED-Technologie ist auf das heutige Arbeitsumfeld abgestimmt. Der von Bossard gefertigte Bügel fügt sich nahtlos ins moderne Produktdesign ein und ermöglicht die jederzeit wunschgemässe Ausrichtung des Lichts auf die Arbeitssituation.

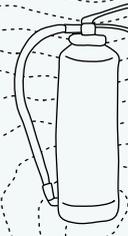
PROVEN

**«*Alles aus
einer Hand
und Kosten
um fast 50 %
reduziert.*»**



HARALD HÖPPERGER
Technischer Einkäufer
Derungs Licht AG, Schweiz

Seit mehr als 70 Jahren entwickelt und produziert Derungs Licht AG innovative Lichtsysteme und Zubehörkomponenten unter anderem für die Medizintechnik. Präzise Farbwiedergabe, überdurchschnittlich hohe Lichtleistung ohne Wärmeentwicklung und exakte Positionierbarkeit der Leuchten unterstützen das Fachteam bei medizinischen Eingriffen. Die Leuchten bieten nicht nur höchste Lichtqualität bei geringstem Energieverbrauch, sondern sind auch wartungsarm und vielseitig einsetzbar.



Feuer in Sektor 2
unter Kontrolle!

23° 8' N, 113° 16' 0



IMAGINE

Menschen fliegen frei wie Vögel.

Adleraugen zu haben, würde der Menschheit so manche Übersicht erleichtern. Mit der Entwicklung von Drohnen ist dieser Wunsch zu einem grossen Teil Realität geworden. Gerade im Bereich öffentlicher Interessen wie Sicherheit, Umwelt-Monitoring, Transportsicherheit oder detaillierte Kartografie leisten Drohnen wertvolle Arbeit. Das chinesische Unternehmen Guangzhou EHang Intelligent Technology Co. Ltd (EHang) hat sich zum Ziel gesetzt, ein weltweit führender Anbieter im Bereich intelligenter Flugobjekte zu werden. Bossard unterstützt EHang an vorderster Front diese Vision zu verfolgen, indem es die passende Verbindungstechnik entwickelt.



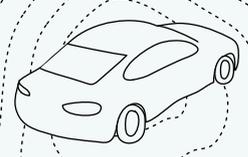
24°1'N, 113°57'0

Regenschirmalarm
aus Nordosten!



Hupkonzert
auf der Autobahn.

21°7'N, 113°28'0



REALIZE

Jederzeit den Überblick behalten



Michael Mai

Michael Mai
Application Engineer,
Bossard Fastening Solutions
(Shanghai) Co. Ltd,
China

Wird der Menschheitstraum vom freien Fliegen bald Realität?

Michael Mai: Ja, ich bin mir sicher, dass dieser Traum eines Tages wahr werden wird. Die Fortschritte, welche die Technologie in den letzten Jahren gemacht hat, stimmen mich positiv. Menschen werden irgendwann frei fliegen können.

Wo werden heute schon Drohnen eingesetzt?

Drohnen werden bereits heute vielseitig professionell eingesetzt. Sie unterstützen bei der Feuerwehr, im Bereich der öffentlichen Sicherheit, der Verkehrs- oder Umweltüberwachung wie auch bei militärischen Zwecken. Die Vision von EHang ist, Menschen frei wie Vögel fliegen zu lassen. Mittels Augmented Reality ist EHang bereits in der Lage, Menschen virtuell fliegen zu lassen. Schon in naher Zukunft möchte das ambitionierte Unternehmen tatsächlich Menschen mit Drohnen transportieren. Das Unternehmen stellt sich zudem vor, dass mit unbemannten Flügen bald Menschenleben in Gefahrensituationen gerettet werden können.

Welche technischen Anforderungen stellen Drohnen an die Verbindungstechnik?

Grundsätzlich müssen die Einzelteile bei Drohnen besonders leicht sein. Ausserdem dürfen sich die Teile, zum Beispiel durch Vibrationen oder andere Umwelteinflüsse, nicht lösen. Und am Ende muss das Verbindungsteil effizient produziert und verbaut werden können.

Wie hat Bossard das R&D unterstützt?

Bei dem Projekt mit EHang war das effiziente Montieren und Demontieren ein zentraler Punkt. Die Komponente, in welche das Element verbaut ist, muss für Wartungsarbeiten regelmässig gelöst und wieder befestigt werden, im Einsatz aber zuverlässig halten. Ausserdem war die Vereinfachung des Designs ein

wichtiges Anliegen des Kunden. Unsere Lösung ist massgeschneidert: Ein solches Verbindungselement gab es bisher nicht auf dem Markt. Ein weiterer Vorteil des entwickelten Verbindungsteils ist, dass es auch für andere Produktlinien von EHang verwendet werden kann.

Wie schnell hat Bossard das Verbindungselement entwickelt?

Das Design haben wir innerhalb einer Woche entwickelt. Nach zwei Wochen sind bereits erste Muster produziert worden. Gemeinsam mit dem Kunden haben wir dann den Montage- und Installationsprozess analysiert und optimiert. Nach insgesamt weiteren drei Monaten Testen und Prüfen wurde das Verbindungselement zusammen mit den technischen Zeichnungen und den vielen Berichten gutgeheissen und für die Produktion freigegeben.

Begleitet Bossard weitere Projekte bei EHang?

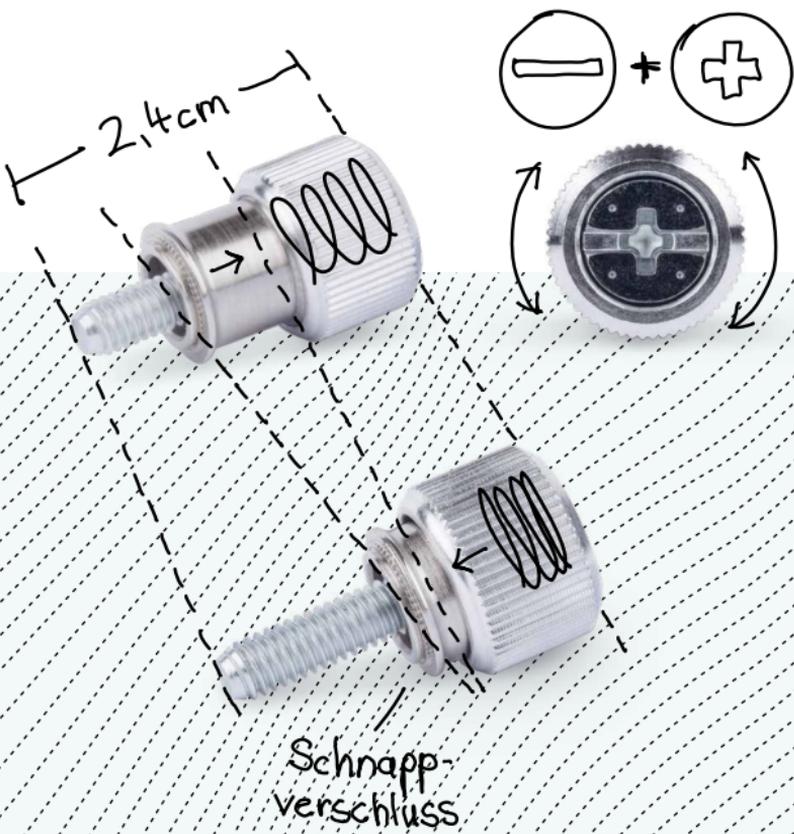
Aktuell sind wir in der Testphase einer 1,4-Millimeter-Mikroschraube, die gerade mal eine Länge von 5 Millimetern hat. Zuerst wurde eine grössere Schraube verbaut, doch das Design der Drohne bot zu wenig Platz. Anstatt also ganze Komponenten der Drohne neu zu konstruieren, kann Bossard hier mit Speziallösungen weiterhelfen. Ein weiterer Vorteil der 1,4-Millimeter-Mikroschraube ist, dass es dafür Standardwerkzeug gibt und das wiederum spart zusätzlich Kosten und Zeit. Die Markteinführung kann so deutlich beschleunigt werden.

Wie präsent ist Bossard im chinesischen Markt?

Bossard ist an 13 Standorten in ganz China und bei Kunden verschiedenster Industrien vertreten. Die Maschinen- und Elektronikindustrie gehören genauso zu unseren Kunden, wie der öffentliche Verkehr, die Elektromobilität und der Energiesektor.

LÖSUNG FÜR EHang

Integrierte Montagehilfe



Das Verbindungselement für die Kamerahalterung der Falcon-B-Drohne lässt sich ganz ohne Werkzeug anbringen. Es enthält einen Drehkopf und eine Führungshilfe, die sicherstellt, dass die Schraube nicht verkantet und nicht zu tief eingedreht werden kann. Eine aufgeraute Oberfläche und ein Schnappverschluss gewährleisten die präzise und sichere Verbindung. Auch wenn die Schraube sich lösen sollte, kann sie nicht verloren gehen. Bei Wartungsarbeiten lässt sich die Verbindung mit einem Phillips- oder einem Längsschlitzschraubenzieher anziehen und lösen. Deshalb eignet sich das Element auch besonders für die industrielle Montage.

PROVEN

«Montagezeiten von 10 auf 5 Sekunden reduziert.»



NIE JUN

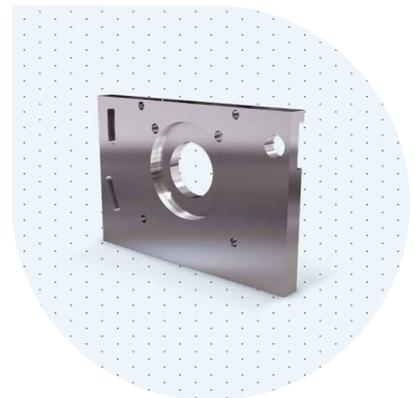
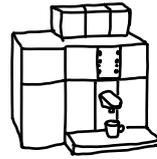
Structural Engineer
Guangzhou EHang Intelligent
Technology Co. Ltd, China

Das in der Entwicklung und Herstellung von Drohnen weltweit führende Technologieunternehmen EHang hat seinen Hauptsitz in Guangzhou in China. In Kalifornien, Düsseldorf, Peking und Shanghai führt das Unternehmen Zweigniederlassungen. Inspiriert und angetrieben von der Idee, Menschen frei fliegen zu lassen, ist EHang heute mit rund 300 Mitarbeitenden einer der Marktführer im hart umkämpften Markt der Drohnenindustrie. Die Drohnen von EHang werden beispielsweise in den Bereichen öffentliche Sicherheit und Umweltmonitoring sowie beim unbemannten Personentransport eingesetzt.

IM ALLTAG UND IN DER SPITZENTECHNOLOGIE

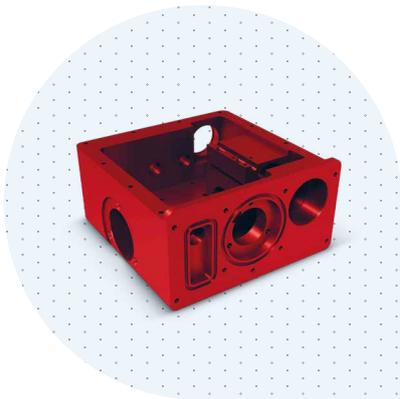
Wo sich massgeschneiderte Teile verbergen

Von der Schublade eines Designermöbels bis zum Flugzeug und von der Kaffeemaschine bis zur Gondelkabine – ausgetüftelte Lösungen von Bossard stecken sowohl in alltäglichen Gebrauchsgegenständen wie auch in technologisch herausfordernden Sonderanfertigungen für spezialisierte Zielgruppen. Bei Produktentwicklungen sind Verbindungstechnik und Verbindungsteile oft entscheidend für das reibungslose Funktionieren oder ein raffiniertes Design. Lösungen von Bossard verbergen sich daher in Produkten aus praktisch allen Branchen.



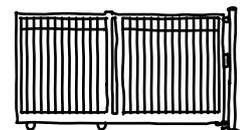
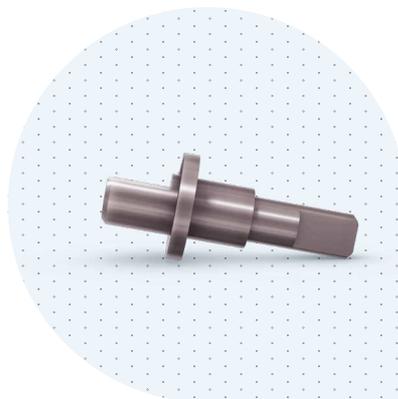
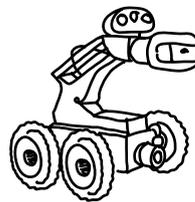
Grundplatte

Die Grundplatte wird als Träger des Mahlwerks in eine professionelle Kaffeemaschine eingesetzt. Optimale Werkstofffestigkeit und Montagefreundlichkeit zeichnen die perfektionierte Verbindung aus.



Getriebegehäuse

Die Spezialausführung für einen Kanalisationsroboter sorgt für präzisen Antrieb und rasche Beschleunigung. Eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen Schmutz und Wasser ist gewährleistet.



Exzenterachse

Die Spezialachse dient der Rollenführung in einem Torantrieb. Die Rollen können anhand der Achse bei der Montage exakt eingestellt werden. Der Endkunde ist mit der präzisen Funktion der automatischen Tore sehr zufrieden.

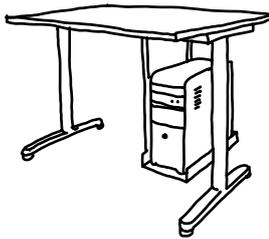


Rastbolzen

Für einen Schaltschrank, der grossen Druckschwankungen und hoher Luftfeuchtigkeit ausgesetzt ist, kommt ein Spezialverschluss zum Einsatz. Ein Schlüsselteil ist der Rastbolzen, welcher das Öffnen garantiert.

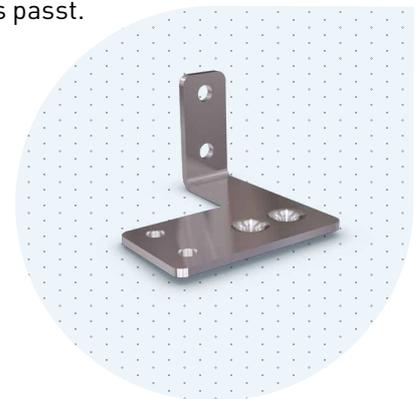
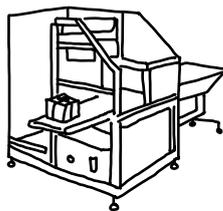
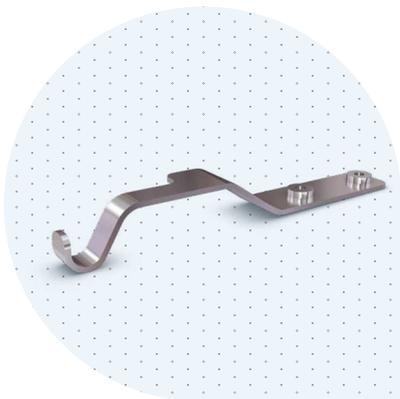
SchulterSchraube

Die gepresste Spezialschraube mit selbstformendem Gewinde ist absolut vibrationsfest. Eingesetzt wird sie in Förderbändern zur Befestigung der Förderrollen.



Flachkopfschraube

Die Spezialschraube dient der einfachen Befestigung eines Computer-Halters an höhenverstellbaren Schreibtischen. Zwei verschiedene Beschichtungen stellen sicher, dass die Schraube perfekt zu beiden Farbausführungen des Halters passt.



Greifer

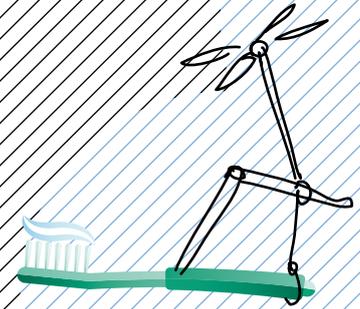
Der Greifer wird an einer Verpackungsmaschine zur Positionierung und Führung des Bandes eingesetzt. Der Formschluss verhindert ein selbstständiges Losdrehen der Schrauben.

Pinboard-Halter

Der spezielle Pinboard-Halter aus Aluminium ermöglicht eine optimale Befestigung an einem medizintechnischen Analysegerät. Höchste Zuverlässigkeit entsteht durch die Kombination mit ecosyn®-fix-Schrauben.

IMAGINE

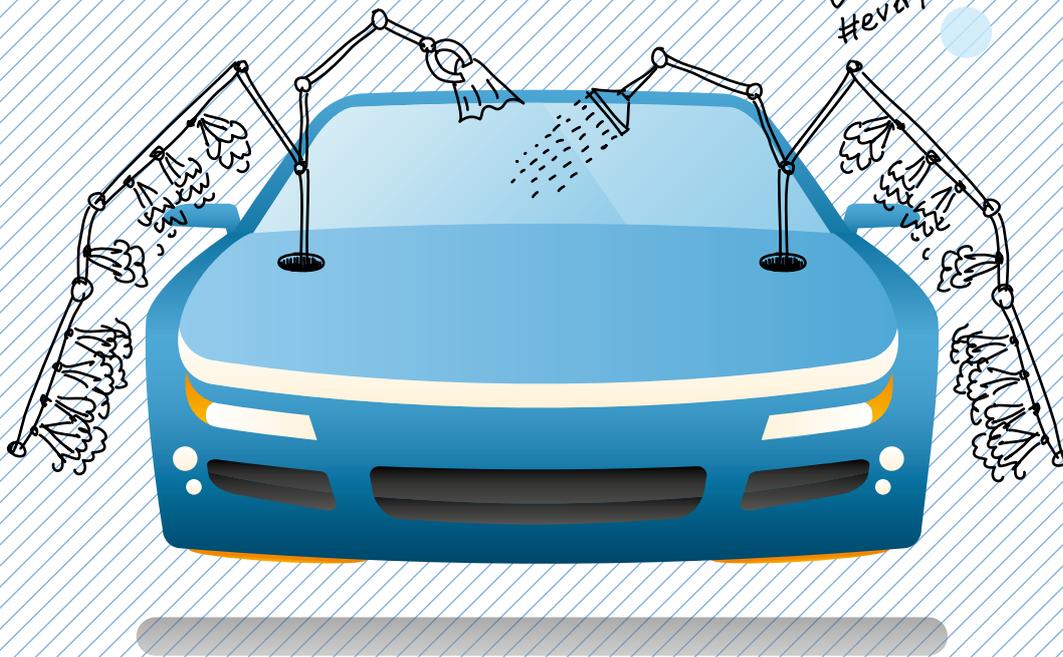
Ihre Träume werden wahr.

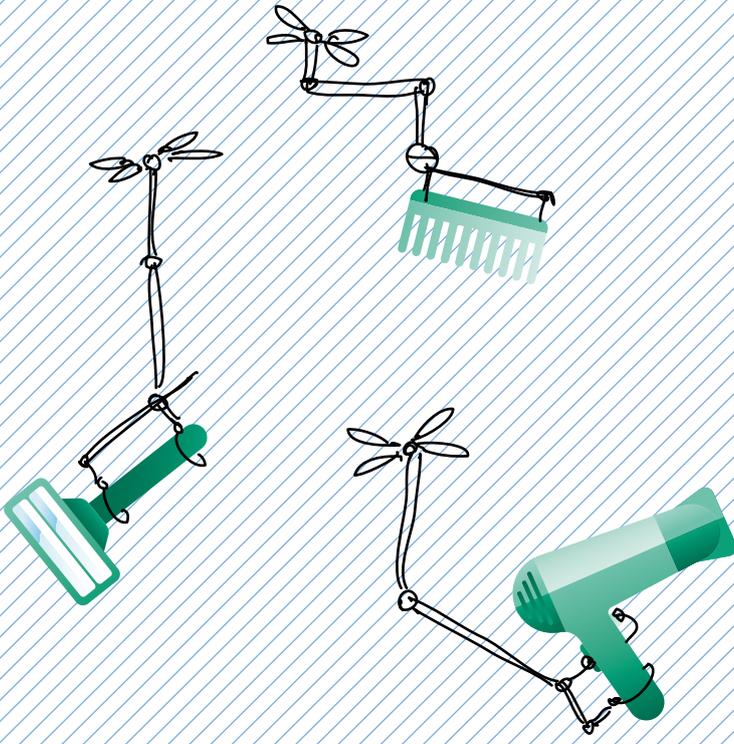


Wie lange dauert es noch, bis unsere ganz geheimen Wünsche nach Erleichterungen im Alltag erfüllt werden? Wann wäscht sich unser Auto von alleine? Wann bügelt ein Roboter selbstständig unsere Hemden, während wir bei der Arbeit sind? Wann wird der fliegende Rasierer aktiv, während wir die Zähne putzen? An welchen Visionen auch immer Unternehmen arbeiten, Bossard begleitet sie mit zündenden Ideen und tatkräftiger Unterstützung.

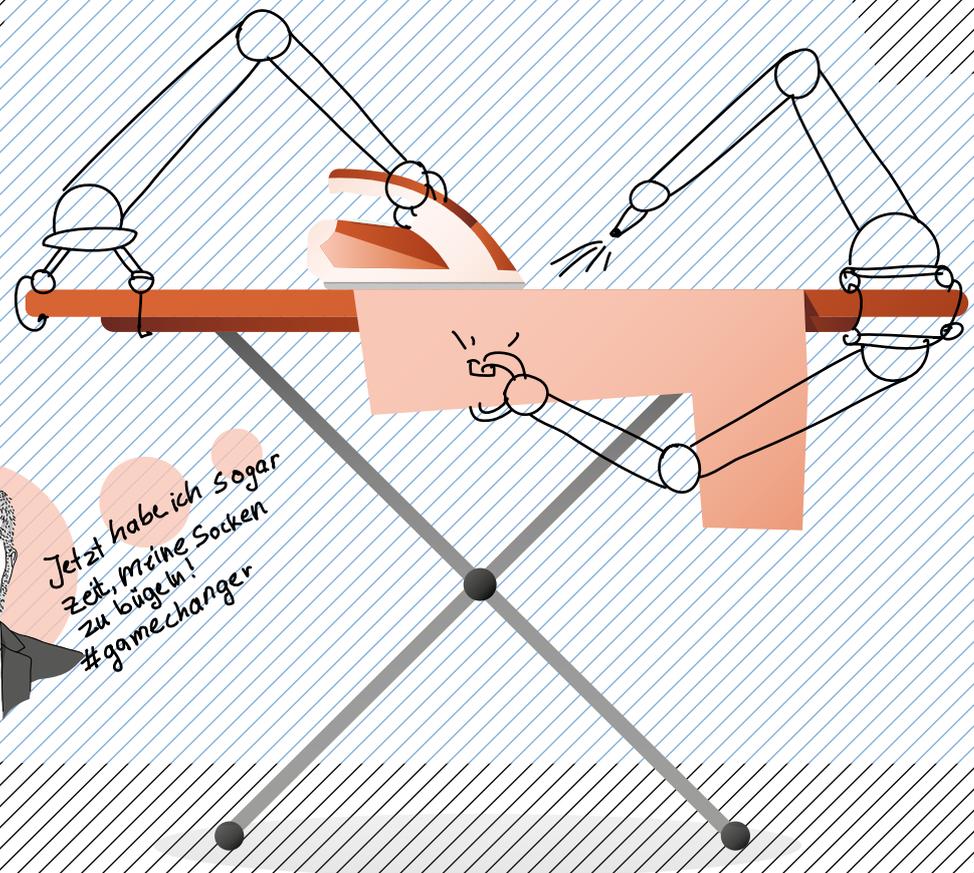


Immer einen
guten ersten
Eindruck machen.
#everydaycar





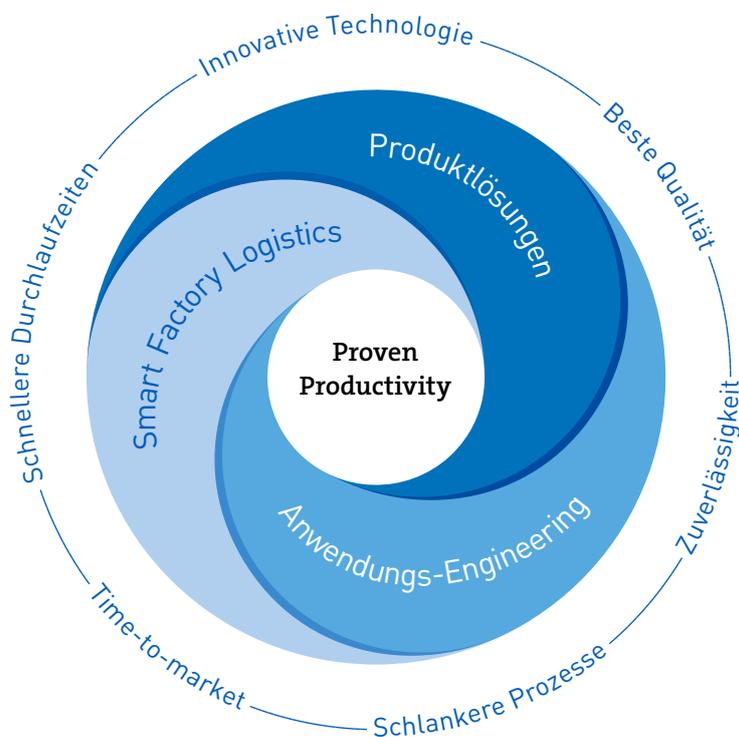
Perfekte Frisur für
jedes Date :)
#nomorebadhairdays



Jetzt habe ich sogar
Zeit, meine Socken
zu bügeln!
#gamechanger

GESCHÄFTSMODELL

Für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden



Wir leben in einer faszinierenden Welt. Die Produkte, die uns umgeben, machen unser Leben und Arbeiten so einfach wie nie zuvor. Von alltäglichen Gegenständen wie Smartphones oder Computern bis zu grossen Produkten wie 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. Verborgен, weil man es auf den ersten Blick nicht sieht. Potenzial, weil es die Kraft hat, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden nachhal-

tig zu stärken. Denn diese verborgenen Aspekte verursachen rund 85 % der Gesamtbetriebskosten bei Verbindungselementen (TCO).

Gemeinsam vorwärtskommen

Gemeinsam mit unseren Kunden suchen wir deshalb entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette der industriellen Fertigungstechnik nach diesen Potenzialen. Wir analysieren Wege und Möglichkeiten, um Kosten zu optimieren, Durchlaufzeiten zu verringern und die Qualitätsstandards 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 Elemente: 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 und Nutzung des besten Verbindungsteils für die jeweils angedachte Nutzung in den Produkten unserer Kunden.

Zweitens, vom Moment an, in dem unsere Kunden beginnen ein neues Produkt zu entwickeln, liefert unser Anwendungs-Engineering die «smartesten» Lösungen für alle möglichen Herausforderungen 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, Anwendungs-Engineering und Kundenlogistik 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 bessere Kalkulation von Gesamtkosten – vor allem aber: höhere Margen.
- Schnellere Durchlaufzeiten: Für unsere Kunden eine 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 Produkt, 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

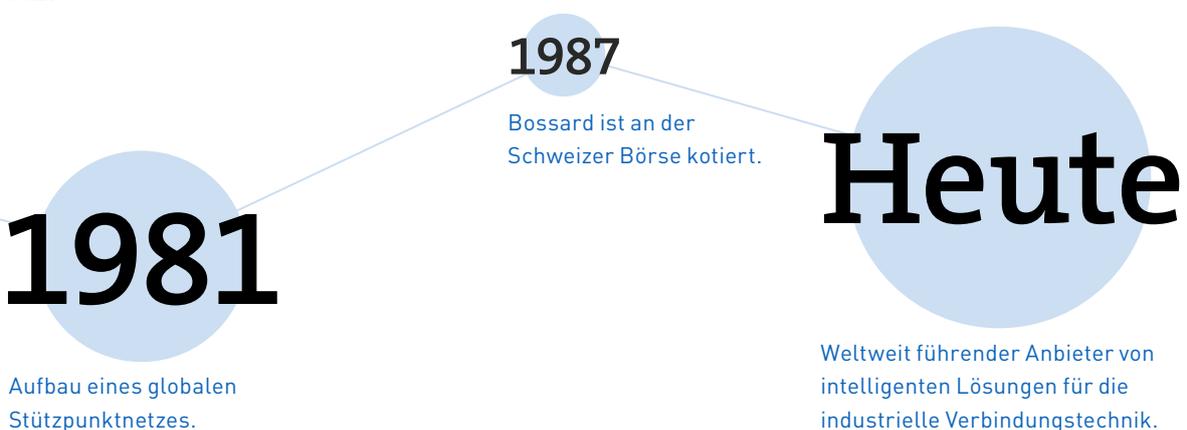
Neben Eigenentwicklungen bauen wir weiterhin auf weltweite Vertriebsvereinbarungen mit etablierten Herstellern von interessanten Lösungen. Im Rahmen der Forschung und Entwicklung treiben wir die Innovation neuer Eigenprodukte und kundenspezifischer Anwendungslösungen weiter voran.

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.

Nur eine auf Nachhaltigkeit ausgerichtete und für alle Stakeholder akzeptable Unternehmensstrategie kann langfristig Erfolg haben.

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 Anbietern im Markt gehören. Unser Ziel ist, die best-

möglichen 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 14000 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 Industriezulieferer unter die Lupe nehmen. Des Weiteren prüfen wir im Rahmen der ISO-Normen die Verpackungen und setzen uns für den Einsatz rezyklierbaren 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 14000 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 3 500 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 9000 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.

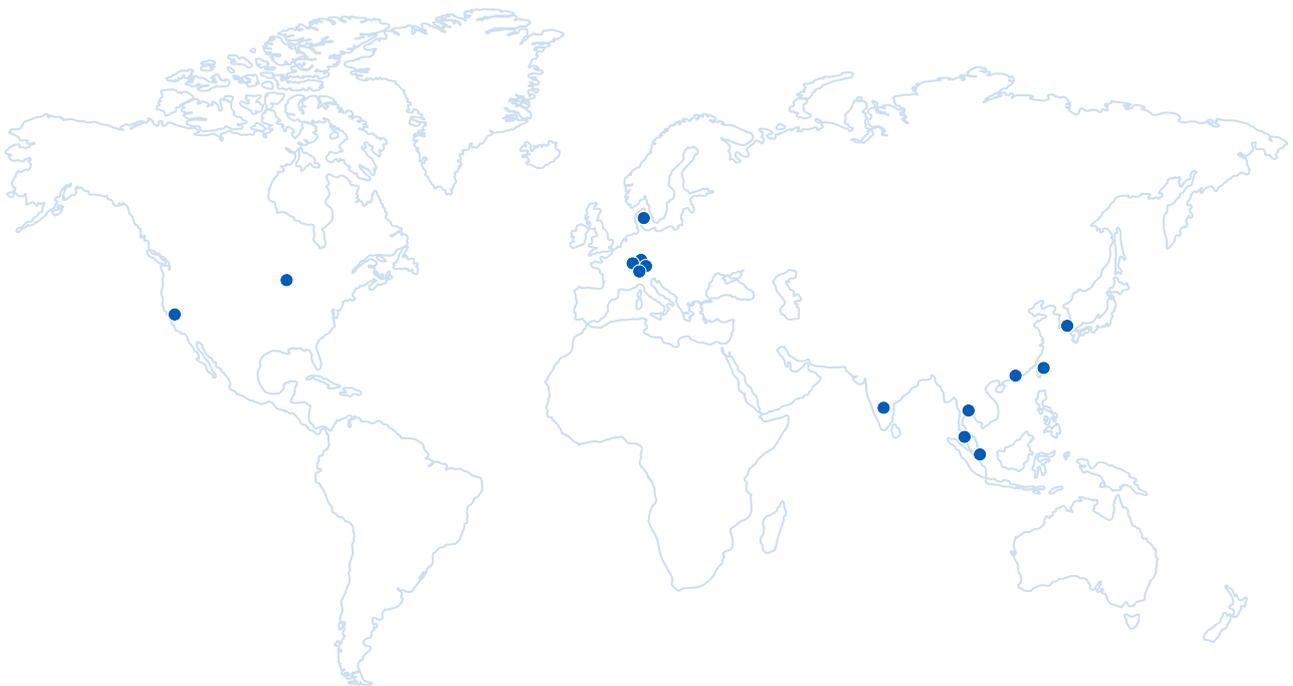
Wir optimieren stetig unser globales Beschaffungsnetzwerk und sichern so den Zugang zu innovativen Lösungen.

Ausgewiesene Kompetenz rund um die Welt

Die 14 Prüflabors 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:

- Zugprüfung und Prüflastversuch
- Eindreh- und Überdrehversuch
- Ausreissversuche
- Reibwertprüfung
- Härtemessung
- Schichtdickenmessung
- Optische 3D Messungen
- Umweltsimulationsprüfung
(Korrosionsbeständigkeitsprüfung)
- Spektralanalyse
- Mikroskopische Analyse und Messung der Oberflächenrauheit



Unsere Mitarbeitenden: der Schlüssel zum Erfolg

Die Bossard Gruppe verdankt ihren Erfolg vor allem dem Engagement, dem Wissen und der Kreativität ihrer mehr als 2 300 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 1 770 auf über 2 300 Personen erhöht. Die erfolgreiche Integration der zahlreichen neuen Kolleginnen und Kollegen haben wir unserer Unternehmenskultur zu verdanken; sie beruht auf gegen-

seitigem Vertrauen als Voraussetzung für die notwendige 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 beachtliche 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, intelligente Arbeitsbeiträge zu leisten.

Stolz sind wir auf unser intern entwickeltes interaktives Online-Lernprogramm. Es vermittelt mit rund 3 000 Bildern in 230 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 erfolgversprechenden 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.

Die gewissenhafte Einführung neuer Mitarbeitenden ins Unternehmen betrachten wir als Grundlage für eine erfolgreiche Entwicklung der Bossard Gruppe.

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 80 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 3 500 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.

Bossard verfügt über ein breit abgestütztes Lieferantennetzwerk von über 3 500 Produzenten, das hilft, die Versorgungsrisiken zu minimieren.

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 Lizenziat und Promotion in Freiburg
- Anwalts- und Notariatspatent in Zug
- Management-Weiterbildung an der Universität Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratspräsident der Credit Suisse Funds AG, Zürich
- Verwaltungsrat der MultiConcept (Luxembourg) S.A., Luxemburg
- Verwaltungsrat der Hans Oetiker Holding AG, Horgen
- Verwaltungsrat der Patria Genossenschaft, Basel

Anton Lauber (1951)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2006
- Mitglied des Audit, Risk & Compliance Ausschusses seit 2015

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; Beutler Nova AG, Gettnau; CTC Analytics AG, Zwingen
- Verwaltungsratspräsident der Hightech Zentrum Aargau AG, Brugg
- Verwaltungsratspräsident der Voegtlin-Meyer AG, Brugg
- Verwaltungsratspräsident der Thermalbad Zurzach AG, Bad Zurzach
- Präsident des Fachhochschulrates der Hochschule Luzern
- Mitglied im Strategischen Ausschuss der Tabuchi Electric Co. Ltd., Osaka, Japan

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

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Präsident im Stiftungsrat der ABB Pensionskasse und ABB Ergänzungsversicherung, Baden
- 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
- Verwaltungsrat der CCI Cotting Consulting AG, Tafers

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
- 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, Hünenberg See
- Inhaber Business School Press AG, Hünenberg See
- 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 2016 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

Helen Wetter-Bossard (1968)

Schweizer Staatsbürgerin



- Verwaltungsrätin seit 2002
- Mitglied des Vergütungsausschusses seit 2015
- Mitglied des Nominationsausschusses seit 2015
- Sekretärin im Verwaltungsrat von 2001 bis 2014

Beruflicher Hintergrund

Helen Wetter-Bossard ist für die kaufmännische Führung des eigenen Familienbetriebs zuständig. Von 2005 bis 2011 war sie Mitglied der Rechnungsprüfungskommission der Korporation Zug und ab 2009 deren Präsidentin. Von 1996 bis 1999 war sie als Gerichtsschreiberin am Verwaltungsgericht des Kantons Luzern tätig.

Ausbildung

- Studium der Rechte mit Lizentiat an der Universität Zürich
- Weiterbildung Verwaltungsrats-Management

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsrätin der Wetter Gipsergeschäft AG
- Verwaltungsrätin der Korporation 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
- 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
- Verwaltungsratsmitglied der Kolin Holding AG, 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-Bereiches 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 2017**

- 50 Konsolidierte Bilanz
- 51 Konsolidierte Erfolgsrechnung
- 52 Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals
- 53 Konsolidierte Geldflussrechnung
- 54 Bossard Holding AG: Bilanz
- 55 Bossard Holding AG: Erfolgsrechnung
- 56 Bossard Holding AG: Anhang zur Jahresrechnung
- 59 Bossard Holding AG: Gewinnverwendung
- 60 Informationen für Investoren

Neue Höchstmarken – rekordhohe Rentabilität

Die Bossard Gruppe kann auf ein weiteres sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken: Umsatz, Betriebsgewinn (EBIT) sowie Konzerngewinn konnten deutlich gesteigert werden und erreichten neue Rekordmarken. Der Umsatz nahm gegenüber dem Vorjahr um 13,1 % auf 786,2 Mio. CHF zu. Zu dieser Leistungssteigerung haben alle Marktregionen mit zweistelligen Wachstumsraten beigetragen. Der Betriebsgewinn stieg um 23,6 % auf 97,0 Mio. CHF, während die EBIT-Marge von 11,3 % auf rekordhohe 12,3 % kletterte und damit deutlich über dem Branchendurchschnitt lag. Markant verbessert hat sich auch der Konzerngewinn, der um nicht weniger als 28,4 % auf 80,2 Mio. CHF anstieg. Insgesamt verzeichneten wir 2017 nicht nur Wachstum auf hohem Niveau, wir konnten auch unsere überdurchschnittliche Rentabilität weiter festigen.

In Europa steigerte Bossard den Umsatz um 10,8 % auf 444,9 Mio. CHF. Dabei war die zweite Jahreshälfte von zunehmender Dynamik geprägt: An Grösse gewonnen haben wir insbesondere in den ost- und südeuropäischen Märkten, wo zweistellige Wachstumsraten erzielt wurden. Darin sehen wir eine Bestätigung für unsere Investitionspolitik der letzten Jahre, durch die wir unsere Marktanteile konsolidieren konnten. Zum guten Leistungsausweis beigetragen hat auch unser stetig weiterentwickeltes Dienstleistungsangebot, mit dem wir die Bestrebungen unserer Kunden zur Steigerung von Effizienz und Produktivität unterstützen. Nicht zuletzt profitierten wir von einem zusehends dynamischen Konjunkturverlauf.

Erfreuliche Entwicklung in Amerika

In Amerika erhöhte sich der Umsatz um 18,4 % auf 220,3 Mio. CHF. Diese Zunahme ist sowohl auf organisches wie auch akquisitorisches Wachstum zurückzuführen. Wesentlichen Anteil am organischen Wachstum hatten dabei unsere beiden US-Grosskunden. So entwickelte sich die Zusammenarbeit mit dem grössten US-Elektrofahrzeughersteller erfreulich. Festzuhalten ist, dass dieser Kunde im dritten Quartal 2017 die Produktion eines neuen Modells aufnahm. Auch mit unserem zweiten Grosskunden, einem im Agrotechnikbereich aktiven Konzern, verzeichneten wir wieder deutlich steigende

Umsätze. Darüber hinaus erhielt unser Amerikageschäft durch das per September 2016 erworbene Unternehmen Arnold Industries einen Wachstumsschub.

Dynamische Entwicklung in Asien

Auch in Asien entwickelte sich die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen erfreulich. In dieser Weltregion nahm der Umsatz um 12,8 % auf 121,0 Mio. CHF zu. In China, unserem bedeutendsten asiatischen Markt, wie auch in Taiwan, Malaysia, Thailand und Australien zeichneten wir uns durch zweistellige Zuwachsraten aus.

Der Bruttogewinn wächst deutlich

Das markante Umsatzwachstum begünstigte einen Sprung des Bruttogewinns um 15,3 % auf 253,2 Mio. CHF. Die Rentabilitätssteigerung spiegelt sich auch in einer von 31,6 % auf 32,2 % verbesserten Bruttogewinnmarge. Die Verkaufs- und Administrationskosten erhöhten sich um 10,6 % auf 156,1 Mio. CHF. Ein Teil der Kostenzunahme ist auf die Akquisition von Arnold Industries zurückzuführen, welche wir 2017 erstmals ganzjährig konsolidierten. Zudem investierten wir fortlaufend in den Ausbau der Organisation und in unsere Logistik- und Engineering-Dienstleistungen, was unter anderem zur Zunahme der Mitarbeiterzahl von 2 180 auf 2 290 Personen geführt hat.

Markanter Anstieg des Betriebsgewinns

Das profitable Wachstum der Bossard Gruppe lässt sich mit aller Deutlichkeit an der Entwicklung des EBIT ablesen, der um 23,6 % auf rekordhohe 97,0 Mio. CHF stieg. Erfreulich ist, dass alle drei Marktregionen zu dieser überdurchschnittlichen Ergebnissteigerung beigetragen haben. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 11,3 % im Vorjahr auf 12,3 % und erreichte damit ebenfalls ein neues Rekordhoch.

Der Finanzaufwand erhöhte sich um 1,2 Mio. CHF auf 4,0 Mio. CHF. Dieser Mehraufwand ist einerseits auf tiefere Zins- und Wertschriftenerträge, andererseits auf Fremdwährungsbewertungen zurückzuführen. Zudem führte der Gewinnsprung der Bossard Gruppe zu einem von 13,3 Mio. CHF auf 19,1 Mio. CHF gestiegenen Steueraufwand. Dabei erhöhte sich die Steuerquote von 17,5 % auf 19,2 %, was sich unter anderem in der tieferen Nutzung bestehender Verlustvorträge im Vergleich zum Vorjahr begründet.

Deutliches Dividendenwachstum

Der Konzerngewinn stieg um beachtliche 28,4% auf 80,2 Mio. CHF. Darin enthalten ist ein betriebsfremder Erfolg von netto 4,5 Mio. CHF aus dem Verkauf der Liegenschaft am ehemaligen Standort in Österreich. Die Umsatzrendite erhöhte sich von 9,0% auf 10,2% und lag bereinigt um den betriebsfremden Erfolg noch immer auf rekordhohen 9,6%. Entsprechend unserer Dividendenpolitik – die eine Ausschüttung von 40% des Konzerngewinns vorsieht – ergibt sich eine deutliche Dividendenerhöhung: So schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von 4,20 CHF je Namenaktie A vor, was einer Zunahme von 27,3% zum Vorjahr entspricht.

Solide Bilanzstruktur

Das markante Wachstum führte auch zu einer Ausweitung der Bilanzsumme, die gegenüber 2016 um 8,9% auf 539,8 Mio. CHF zunahm. Der Zuwachs ist einerseits auf die Investitionstätigkeit, andererseits auf das erhöhte operative Nettoumlaufvermögen zurückzuführen, was eine direkte Folge des Wachstums ist. Gemessen am Umsatz sank indes das operative Nettoumlaufvermögen von 38,1% im Vorjahr auf 37,4%. Der Eigenfinanzierungsgrad erhöhte sich von 41,9% auf 48,9% und lag damit deutlich über der langfristig gültigen Zielgrösse von 40%. Demgegenüber sank das Gearing – das Verhältnis Nettoverschuldung zu Eigenkapital – von 0.8 auf 0.5. Diese Zahlen belegen, dass die Bossard Gruppe auf einem soliden Fundament steht. Unsere ambitionierte Investitionspolitik der vergangenen Jahre sowie die erfolgreiche Integration der Akquisitionen hatten wesentlichen Einfluss auf die positive Entwicklung unserer Bilanz.

Der freie Cashflow nimmt deutlich zu

Der erfolgreiche Geschäftsgang spiegelt sich auch in der Entwicklung des Cashflows und damit letztlich in der Nettoverschuldung, die von 158,8 Mio. CHF auf 124,0 Mio. CHF abnahm. Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit (vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens) stieg von 75,2 Mio. CHF auf 92,8 Mio. CHF, während der Geldfluss aus Betriebstätigkeit von 85,1 Mio. CHF auf 77,2 Mio. CHF zurückging. Das Warenlager war einer der Treiber für die Zunahme des Nettoumlaufvermögens, was sich im Wesentlichen mit den höheren Umsatzvolumen begründet. Ausserdem nahm Bossard bewusst eine höhere Ka-

pitalbindung infolge der zunehmenden Lieferfristen in Kauf, um die Versorgungssicherheit für ihre Kunden garantieren zu können.

Kompensierend wirkte hingegen der Geldfluss aus Investitionstätigkeit, welcher gegenüber dem Vorjahr von 71,8 Mio. CHF auf 15,5 Mio. CHF sank. Zur Erinnerung: Der hohe Geldbedarf des vorangegangenen Jahres begründete sich gleichermassen mit Investitionen in zusätzliche Büro- und Lagerkapazitäten sowie mit der Akquisitionstätigkeit. Der freie Cashflow belief sich 2017 auf 61,8 Mio. CHF nach 13,2 Mio. CHF im Vorjahr. Positiv auf den Cashflow wirkte sich zudem der zuvor erwähnte Verkauf der Liegenschaft in Österreich aus.

Zuversichtlicher Ausblick

Den Leistungsausweis 2017 betrachten wir als Bestätigung für unsere rentabilitätsorientierte Wachstumsstrategie. Auf dieser Basis lässt sich weiter aufbauen. Die Bossard Gruppe ist in solider Verfassung und hat damit auch im Geschäftsjahr 2018 aussichtsreiche Perspektiven. Unsere Vorleistungen der vergangenen Jahre haben in allen drei Marktregionen ein Wachstum in zweistelliger Höhe ermöglicht. In dieser Gesamtbetrachtung sind wir optimistisch ins neue Geschäftsjahr gestartet. Dies gilt umso mehr, als unser Engagement in Bereichen wie Industrie 4.0 und E-Mobility zusätzliches Entwicklungspotenzial für das Gesamtunternehmen verspricht. Zuversichtlich stimmt uns zudem die grundsätzlich positive Haltung der Kunden und nicht zuletzt auch die Konjunkturaussichten aufgrund der Einkaufsmanager-Indizes (PMI) in den für uns wichtigen Absatzmärkten.

Stephan Zehnder
CFO

Zug, 23. Februar 2018

BOSSARD GRUPPE

Konsolidierte Bilanz

in 1000 CHF	31.12.2017	31.12.2016
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	20 568	22 511
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	138 161	124 235
Sonstige Forderungen	3 978	2 920
Rechnungsabgrenzungen	7 671	9 305
Vorräte	215 200	188 445
	385 578	347 416
Anlagevermögen		
Sachanlagen	114 954	110 181
Immaterielles Anlagevermögen	20 562	14 774
Finanzielles Anlagevermögen	4 039	12 569
Latente Steuerguthaben	14 625	10 829
	154 180	148 353
Total Aktiven	539 758	495 769
Passiven		
Kurzfristiges Fremdkapital		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59 351	48 123
Sonstige Verbindlichkeiten	15 452	16 854
Rechnungsabgrenzungen	30 904	22 266
Steuerverbindlichkeiten	11 922	4 782
Rückstellungen	751	3 577
Finanzschulden	46 292	83 861
	164 672	179 463
Langfristiges Fremdkapital		
Finanzschulden	98 299	97 417
Rückstellungen	7 671	6 725
Latente Steuerverbindlichkeiten	5 154	4 520
	111 124	108 662
Total Fremdkapital	275 796	288 125
Eigenkapital		
Aktienkapital	40 000	40 000
Eigene Aktien	-3 697	-5 987
Kapitalreserven	63 084	63 427
Gewinnreserven	163 100	104 858
	262 487	202 298
Minderheitsanteile	1 475	5 346
Total Eigenkapital	263 962	207 644
Total Passiven	539 758	495 769

BOSSARD GRUPPE

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in 1000 CHF	2017	2016
Nettoumsatz	786 175	695 015
Kosten der verkauften Waren und Leistungen	533 024	475 366
Bruttogewinn	253 151	219 649
Verkaufsaufwand	102 290	94 652
Administrations- und Verwaltungsaufwand	53 813	46 488
Betriebsgewinn (EBIT)	97 048	78 509
Finanzergebnis	4 030	2 797
Ordentliches Ergebnis	93 018	75 712
Betriebsfremdes Ergebnis	6 249	0
Gewinn vor Steuern	99 267	75 712
Ertragssteuern	19 074	13 278
Konzerngewinn	80 193	62 434
Davon zurechenbar:		
Aktieninhabern von Bossard Holding AG	78 499	60 992
Minderheitsanteilen	1 694	1 442
in CHF	2017	2016
Gewinn pro Namenaktie A ¹⁾	10,33	8,04
Gewinn pro Namenaktie B ¹⁾	2,07	1,61

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 01.01.2016	40 000	-6 672	85 311	142 252	-79 714	181 177	5 009	186 186
Gewinnausschüttung			-22 730			-22 730	-1 360	-24 090
Konzerngewinn				60 992		60 992	1 442	62 434
Aktienbeteiligungsplan			1 174			1 174		1 174
Veränderung eigene Aktien		685	-328			357		357
Verrechnung Goodwill				-17 517		-17 517		-17 517
Minderheitsanteile aus Akquisitionen						0	279	279
Währungsumrechnungsdifferenz					-1 155	-1 155	-24	-1 179
Stand 31.12.2016	40 000	-5 987	63 427	185 727	-80 869	202 298	5 346	207 644

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

Konsolidierte Geldflussrechnung

in 1000 CHF	2017	2016
Konzerngewinn	80 193	62 434
Ertragssteuern	19 074	13 278
Finanzertrag	-2 648	-2 975
Finanzaufwand	6 678	5 772
Abschreibungen und Amortisationen	14 982	12 605
(Abnahme)/Zunahme Rückstellungen	-1 967	2 535
Gewinn aus Abgängen von Sachanlagen	-6 449	-252
Verlust aus Abgängen von immateriellem Anlagevermögen	2	1
Erhaltener Finanzertrag	608	229
Bezahlter Finanzaufwand	-3 609	-3 767
Bezahlte Steuern	-14 474	-14 642
Zunahme Aktienbeteiligungsplan (Eigenkapitalanteil)	1 231	1 174
Übriger nicht liquiditätswirksamer Ertrag	-830	-1 166
Geldfluss aus Betriebstätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	92 791	75 226
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-9 601	-16 467
Abnahme/(Zunahme) sonstige Forderungen	881	-1 761
(Zunahme)/Abnahme Vorräte	-20 792	23 172
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9 891	874
Zunahme sonstige Verbindlichkeiten	4 073	4 020
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	77 243	85 064
Investitionen in Sachanlagen	-15 271	-30 480
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	7 623	771
Investitionen in immaterielles Anlagevermögen	-7 424	-9 541
Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen	-673	-31 431
Investitionen in finanzielles Anlagevermögen	-372	-2 462
Desinvestitionen von finanziellem Anlagevermögen	666	1 326
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-15 451	-71 817
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden	-38 175	10 029
Aufnahme/Rückzahlung langfristige Finanzschulden	45	-6 233
Kauf/Verkauf eigene Aktien	293	-171
Gewinnausschüttung an Aktionäre	-25 086	-22 730
Gewinnausschüttung an Minderheiten	-1 387	-1 360
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-64 310	-20 465
Währungsumrechnungsdifferenz	575	-189
Veränderung flüssige Mittel	-1 943	-7 407
Flüssige Mittel 01.01.	22 511	29 918
Flüssige Mittel 31.12.	20 568	22 511

BOSSARD HOLDING AG

Bilanz

in CHF	Anmerkungen	31.12.2017	31.12.2016
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		652 249	71 113
Übrige Forderungen	1	1 522 233	551 440
Aktive Rechnungsabgrenzungen		91 679	8 370
		2 266 161	630 923
Anlagevermögen			
Finanzanlagen	2	10 498 379	9 246 817
Beteiligungen	3	118 023 215	118 023 215
		128 521 594	127 270 032
Total Aktiven		130 787 755	127 900 955
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	5	31 623	33 004
Passive Rechnungsabgrenzungen		1 099 177	972 005
		1 130 800	1 005 009
Total Fremdkapital		1 130 800	1 005 009
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		11 541 810	31 620 562
Jahresgewinn		25 556 938	5 007 564
Eigene Aktien	4	-3 697 091	-5 987 478
Total Eigenkapital		129 656 955	126 895 946
Total Passiven		130 787 755	127 900 955

BOSSARD HOLDING AG

Erfolgsrechnung

in CHF	2017	2016
Ertrag		
Ertrag aus Beteiligung	25 000 000	5 000 000
Übrige betriebliche Erträge	300 000	300 000
Aufwand		
Personalaufwand	1 342 943	1 425 710
Übriger betrieblicher Aufwand	250 237	328 893
Sonstiger Finanzertrag	2 014 868	1 507 641
Finanzaufwand	16 550	21 974
Jahresgewinn vor Steuern	25 705 138	5 031 064
Direkte Steuern	148 200	23 500
Jahresgewinn	25 556 938	5 007 564

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

	31.12.2017 Stichtagskurs	31.12.2016 Stichtagskurs
Die Positionen in Fremdwährungen wurden zu folgenden Kursen in CHF umgerechnet:		
EUR	1,17	1,07

Angaben, Aufschlüsselungen und Erläuterungen zur Jahresrechnung

in CHF	2017	2016
1. Übrige Forderungen		
Gegenüber Dritten	62	-
Gegenüber Beteiligungen	1 522 171	551 440
Total	1 522 233	551 440
2. Finanzanlagen		
Gegenüber Beteiligungen	10 498 379	9 246 817
Total	10 498 379	9 246 817

3. Beteiligungen

Name, Rechtsform, Sitz	2017		2016	
	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 %
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' Pecci	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 %
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 %	-	-
bigHead Bonding Fasteners Ltd, Verwood	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, Inc., Guadalajara	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Pte. Ltd, Singapore	100 %	100 %	100 %	100 %
LPS Bossard Pvt. Ltd, Rohtak	51 %	51 %	51 %	51 %
LPS Bossard Information System Pvt., Rohtak	51 %	51 %	51 %	51 %
Bossard Ind. Fasteners Int. Trading (Shanghai) Co. Ltd, Shanghai	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Fastening Solutions (Shanghai) Co. Ltd, Shanghai	100 %	100 %	100 %	100 %
Arnold Industries Shanghai, 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

	2017		2016	
	Anzahl	Wert	Anzahl	Wert
Bestand 01.01.	409 793	5 987 478	431 503	6 672 355
Zugänge	2 600	514 460	6 427	708 762
Abgänge	-27 102	-2 804 847	-28 137	-1 393 639
Endbestand 31.12.	385 291	3 697 091	409 793	5 987 478

Die Gruppengesellschaften halten keine weiteren Namenaktien A. Im Jahr 2017 gab es Zuteilungen aufgrund der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme von 27 102 Namenaktien A (Vorjahr 28 137 Namenaktien A).

5. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

	2017	2016
Gegenüber Dritten	31 623	33 004
Total	31 623	33 004

6. Sicherheiten zugunsten Dritter

	2017	2016
Garantieverpflichtungen	208 540 226	223 725 516
davon beansprucht	126 263 946	161 575 460

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, Zug, 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	2017	2016
Bilanzgewinn am Anfang des Geschäftsjahres	36 628 126	31 620 562
Jahresgewinn	25 556 938	5 007 564
Gewinnverwendung gemäss Beschluss der Generalversammlung		
Dividende pro 2016, bzw. 2015	-25 086 316	-
Bilanzgewinn am Ende des Geschäftsjahres	37 098 748	36 628 126

Nachweis der Veränderung der Reserven aus Kapitaleinlagen

in CHF	2017	2016
Reserven aus Kapitaleinlagen am Anfang des Geschäftsjahres ¹⁾	4 093 912	26 824 006
Verwendung	-	-22 730 094
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	2017
Bilanzgewinn	37 098 748
Dividende, 84 % auf dem dividendenberechtigten Aktienkapital von maximal 38 073 545 CHF	-31 981 778 ²⁾
Vortrag auf neue Rechnung	5 116 970

2) Die Beträge basieren auf der Anzahl dividendenberechtigter Aktien per Stichtag 31.12.2017 und können sich aufgrund von Bewegungen bei den eigenen Aktien nach dem Bilanzstichtag noch verändern.

INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

	2017	2016	2015	2014	2013
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	6 264 709	6 240 207	6 218 497	6 207 458	6 212 792
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.	7 614 709	7 590 207	7 568 497	7 557 458	7 562 792
Börsenkurse					
Ticker-Symbol (BOSN)					
Handelsvolumen (tägliches Durchschnitt)	14 887	8 991	8 011	13 014	11 964
Kurs per 31.12. in CHF	230,0	143,4	109,2	109,3	103,3
Namenaktie A höchst in CHF	242,3	144,0	118,4	130,8	104,3
Namenaktie A tiefst in CHF	142,0	90,4	88,8	88,0	59,1
Bruttodividende je					
Namenaktie A in CHF	4,20 ¹⁾	3,30	3,00	3,00	3,00
Namenaktie B in CHF	0,84 ¹⁾	0,66	0,60	0,60	0,60
in % auf Aktienkapital	84,0	66,0	60,0	60,0	60,0
Dividendenrendite in % (Basis: Kurs per 31.12.)	1,8	2,3	2,7	2,7	2,9
Konsolidierter Gewinn je ^{2) 5)}					
Namenaktie A in CHF	10,33	8,04	7,01	7,49	7,40
Namenaktie B in CHF	2,07	1,61	1,40	1,50	1,48
Konsolidierter Cashflow je ^{2) 4)}					
Namenaktie A in CHF	12,52	9,90	8,74	9,20	9,03
Namenaktie B in CHF	2,5	1,98	1,75	1,84	1,81
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis: Kurs per 31.12.)	22,3	17,8	15,6	14,6	14,0
Konsolidiertes Eigenkapital je ³⁾					
Namenaktie A in CHF	34,7	27,4	24,6	27,9	22,1
Namenaktie B in CHF	6,9	5,5	4,9	5,6	4,4
Börsenkapitalisierung (Basis: Kurs per 31.12.)					
in Mio. CHF ³⁾	1 751,4	1 088,4	826,5	826,0	780,9
in % des Eigenkapitals	663,5	524,2	443,9	392,2	466,7

in Mio. CHF	2017	2016	2015	2014	2013
Economic Value Added Analyse					
Nettoumsatz	786,2	695,0	656,3	617,8	605,7
Gewinn vor Kapitalkosten und Steuern (EBIT)	97,0	78,5	70,3	72,8	69,8
Effektiver Steuersatz in %	19,2	17,5	19,7	18,0	14,8
Betriebsgewinn nach Steuern (NOPAT)	78,4	64,7	56,5	59,7	59,5
Eigenkapital	264,0	207,6	186,2	210,6	167,3
Finanzschulden	144,6	181,3	177,7	123,3	126,6
Abzüglich flüssige Mittel	20,6	22,5	29,9	25,4	25,4
Investiertes Kapital (Jahresende)	388,0	366,4	334,0	308,5	268,5
Durchschnittlich investiertes Kapital (A)	377,2	350,2	321,3	288,5	261,3
Rendite auf durchschnittlich investiertem Kapital in % (ROCE)	20,8	18,5	17,6	20,7	22,8
Fremdkapitalkosten in %					
Durchschnittlich bezahlte Fremdkapitalzinsen	1,4	1,5	1,6	1,8	2,0
Abzüglich Steuern	19,2	17,5	19,7	18,0	14,8
Fremdkapitalzinsen nach Steuern	1,1	1,2	1,3	1,5	1,7
Eigenkapitalkosten in %					
Risikofreier Kapitalsatz (Basis: Jahresdurchschnitt Bundesobligation)	-0,1	-0,4	-0,1	0,7	0,9
Risikoprämie	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Eigenkapitalkosten	5,4	5,1	5,4	6,2	6,4
Eigenkapitalanteil	48,9	41,9	40,2	48,5	43,2
Gewichteter Kapitalkostensatz in % (WACC)	3,2	2,9	3,0	3,8	3,7
Economic Profit in % (ROCE - WACC) (B)	17,6	15,6	14,6	16,9	19,1
Economic Profit in Mio. CHF (A) * (B)	66,3	54,7	47,1	48,9	49,8

- 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	2017	2016	2015	2014	2013
Economic Book Value (EBV)					
Market Value Added (Economic Profit/WACC)	2 049,6	1 905,6	1 593,7	1 297,3	1 333,8
Investiertes Kapital	388,0	366,4	334,0	308,5	268,5
Unternehmenswert nach Methode EVA®	2 437,6	2 272,0	1 927,7	1 605,8	1 602,3
Abzüglich Finanzschulden	144,6	181,3	177,7	123,3	126,6
Zuzüglich flüssige Mittel	20,6	22,5	29,9	25,4	25,4
Economic Book Value (EBV) am 31.12.	2 313,6	2 113,2	1 779,9	1 507,9	1 501,1
Börsenbewertung und Kennzahlen					
Börsenkurs je Namenaktie A per 31.12. in CHF	230,0	143,4	109,2	109,3	103,3
Marktkapitalisierung	1 751,4	1 088,4	826,5	826,0	780,9
Finanzschulden, abzüglich flüssige Mittel	124,0	158,8	147,8	97,9	101,2
Unternehmenswert (EV)	1 875,4	1 247,2	974,3	923,9	882,1
EV in % vom Nettoumsatz	238,5	179,4	148,5	140,8	134,4
EV/EBITDA	16,7	13,7	11,9	10,8	10,7
EV/EBIT	19,3	15,9	13,9	12,7	12,6
EV/NOPAT	23,9	19,3	17,2	15,5	14,8
Kurswert/Eigenkapitalwert pro Aktie	6,6	5,2	4,4	3,9	4,7
Gewinn in % vom Eigenkapital	34,0	31,7	27,5	30,2	51,1

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 2013–2017

Valoren-Nummer 238 627 14, ISIN CH0238627142/BOSN



— Bossard N

AGENDA

**Finanzanalysten- und Medienkonferenz
Publikation Jahresbericht 2017**

7. März 2018

Generalversammlung

9. April 2018

Publikation Umsatz 1. Quartal 2018

9. April 2018

Publikation erste Ergebnisse

Umsatz/Gewinn 1. Halbjahr 2018

12. Juli 2018

Publikation Halbjahresbericht 2018

22. August 2018

Publikation Umsatz 3. Quartal 2018

10. Oktober 2018

Publikation Umsatz 2018

10. Januar 2019

Impressum

Herausgeberin: Bossard Holding AG, Zug

Konzept und Design: Keim Identity GmbH, Zürich

Druck: Multicolor Print AG, Baar

© Bossard Holding AG

Dieser Kurzbericht 2017 erscheint in deutscher sowie in englischer Sprache. Der deutsche Jahresbericht 2017 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

