

BOSSARD

Proven Productivity

PROVEN

Proven Productivity: unser Versprechen.

KURZBERICHT 2019

PROVEN

Mit Bossard erhöhen Sie Ihre Produktivität nachhaltig: durch optimierte, schlanke Prozesse.

Kurzportrait

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

Im Geschäftsjahr 2019 erzielte die Gruppe mit 80 Standorten und 2 500 Mitarbeitenden einen Umsatz von 876,2 Mio. CHF. Bossard ist an der SIX Swiss Exchange kotiert.

INHALTSVERZEICHNIS

02 **Auf einen Blick**

04 **Bericht an die Aktionäre**

07 **Proven**

Das Unternehmen

- 22 Geschäftsmodell
- 26 Strategie und Geschichte
- 28 Werte und Nachhaltigkeit
- 36 Risikomanagement
- 38 Verwaltungsrat
- 44 Konzernleitung

49 **Finanzbericht**



Online-Bericht



Jahresbericht



Kurzbericht

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

Gebremstes Wachstum – rege Investitionstätigkeit

Die Bossard Gruppe verzeichnete im Geschäftsjahr 2019 erneut ein Wachstum, obwohl sich die globalen Marktbedingungen schwieriger gestalteten. Das anspruchsvollere Marktumfeld sowie die Investitionen in den Ausbau unserer Dienstleistungen in den Bereichen Engineering und Smart Factory Logistics führten unter anderem zu einem tieferen Jahresergebnis.

Zahlen im Überblick

in 1000 CHF	2019	2018
Nettoumsatz	876 224	871 070
Veränderung gegenüber Vorjahr in %	0,6	10,8
Bruttogewinn	273 253	275 768
Personalaufwand	180 920	176 483
in % vom Nettoumsatz	20,6	20,3
Betriebsgewinn vor Abschreibungen/Amort. (EBITDA)	113 612	124 940
in % vom Nettoumsatz	13,0	14,3
Betriebsgewinn (EBIT)	95 705	108 821
in % vom Nettoumsatz	10,9	12,5
Konzerngewinn	75 959	85 410
in % vom Nettoumsatz	8,7	9,8
Cashflow ¹⁾	93 866	101 529
in % vom Nettoumsatz	10,7	11,7
Invest. in Sachanlagen/immat. Anlagevermögen	34 649	27 791
Operatives Nettoumlaufvermögen ²⁾	359 745	333 010
in % vom Nettoumsatz	41,1	38,2
Nettoverschuldung	187 716	130 162
Eigenkapital	304 524	309 650
in % der Bilanzsumme	46,7	51,3
Bilanzsumme	652 729	604 094
Eigenkapitalrendite	24,7	29,8
Rendite auf durchschnittlich invest. Kapital (ROCE)	16,8	21,5
Dividendenrendite in % (Basis: Aktienkurs per 31.12.)	2,3	3,2
Konsolidierter Gewinn je Aktie ^{3) 4)}		
Namenaktie A in CHF	9,73	10,95
Namenaktie B in CHF	1,95	2,19
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis: Aktienkurs per 31.12.)	18,0	12,8
Kurswert/Eigenkapital pro Aktie	4,4	3,4
Gewichteter Personalbestand ⁵⁾	2 447	2 307
Nettoumsatz pro Mitarbeitenden ⁶⁾	358,1	377,6

1) Konzerngewinn + Abschreibungen und Amortisationen

2) Kundenforderungen, Vorräte, abzüglich Lieferantenverbindlichkeiten

3) Basis: Jahresdurchschnitt dividendenberechtigtes Aktienkapital

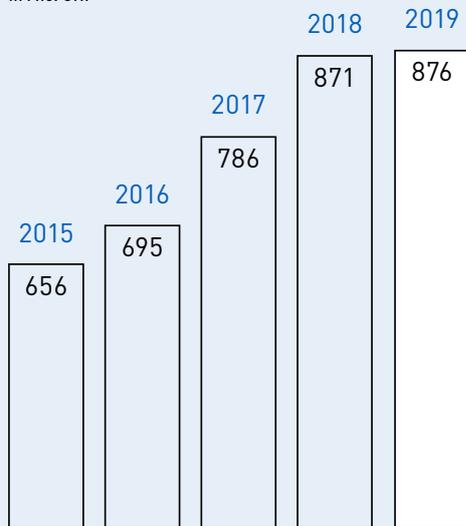
4) Basis: Anteil Aktieninhaber Bossard Holding AG

5) Jahresdurchschnitt umgerechnet auf Vollzeitmitarbeitende

6) Basis: Gewichteter Personalbestand

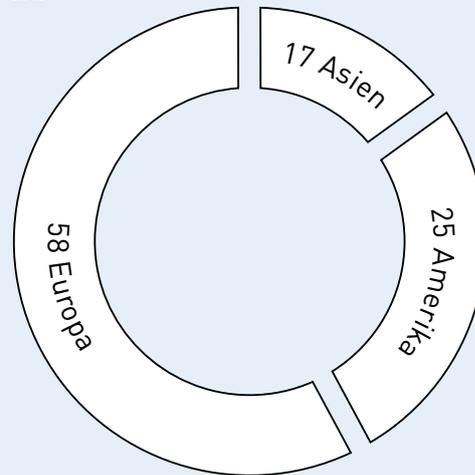
Nettoumsatz

in Mio. CHF



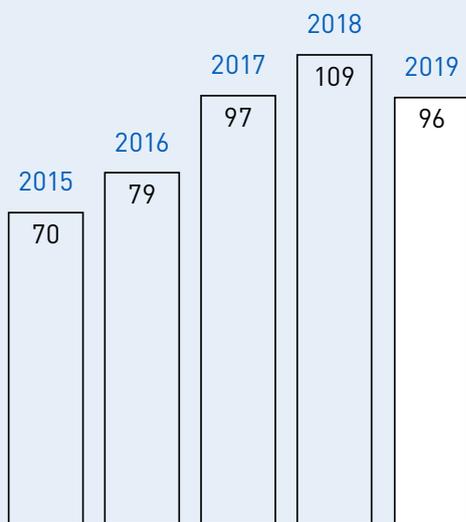
Geografische Umsatzverteilung

in %



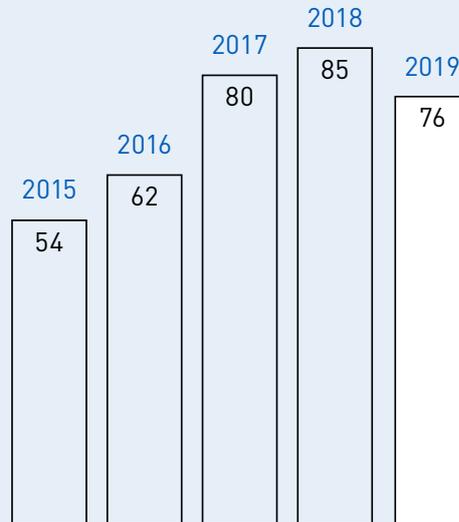
Betriebsgewinn

in Mio. CHF



Konzerngewinn

in Mio. CHF



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

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

Solide Resultate in einem schwierigen Umfeld

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

In einem global anspruchsvollen Marktumfeld hat die Bossard Gruppe 2019 solide Resultate erwirtschaftet: Trotz der abgeschwächten Nachfragedynamik und des im Jahresverlauf erstarkten Schweizer Frankens, konnte der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um 0,6 % auf 876,2 Mio. CHF gesteigert werden. Die schwierigeren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führten unter anderem zu erhöhtem Druck auf die Produktmarge. Zusammen mit den Investitionen in den Ausbau unserer Dienstleistungen in den Bereichen Engineering und Smart Factory Logistics hat dies insgesamt zu einem tieferen Betriebsergebnis (EBIT) von 95,7 Mio. CHF geführt. Die EBIT-Marge belief sich auf 10,9 % und lag somit innerhalb der anvisierten Bandbreite von 10 % bis 13 %. Die Bossard Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen Konzerngewinn von 76,0 Mio. CHF. Unsere gezielte Investitionspolitik, die Bereitschaft in Zukunftsmärkte zu investieren und nicht zuletzt die solide Bilanz schaffen eine tragfähige Grundlage, auf der sich unser Unternehmen auch in Zukunft profitabel entwickeln kann.

Respektables Wachstum in Europa

Die engagierte Akquisitionspolitik in den vergangenen Jahren trug entscheidend zur Festigung unserer Marktposition in Europa bei. So haben wir 2019 den Distributionsbereich des deutschen Unternehmens Boysen übernommen und damit unsere Präsenz in der Luftfahrtindustrie deutlich ausgebaut. Mit der Akquisition von BRUMA haben wir in Deutschland zudem unsere Kompetenzen im Spezialteilebereich erweitert. Mit der Umsetzung dieser Akquisitionspolitik konnte Bossard in Europa den Umsatz in Lokalwährung um 5,6 % steigern.

In Amerika sahen wir uns 2019 mit Gegenwind konfrontiert. Der Umsatzrückgang begründet sich unter anderem damit, dass einige Grosskunden eine tiefere Nachfrage verzeichneten, teilweise bedingt durch den Handelskonflikt zwischen den USA und China. Beim grössten US-Elektrofahrzeughersteller hat sich mit der Einführung einer dritten Modellreihe der Produktemix entscheidend verändert, was sich nachteilig auf den Bedarf unserer Verbindungslösungen auswirkte. Mit einer Fokussierung auf die wachsenden Industriesegmente der Zukunft, na-

mentlich im Schienenfahrzeugbau, in der Robotik, in der Medizintechnik sowie im Bereich Elektrofahrzeuge (Autos, Busse, Motorräder und Batterietechnologie), wirken wir diesem Trend entgegen und sind zuversichtlich, damit neues, profitables Wachstum zu generieren.

In Asien realisierten wir erneut ein erfreuliches Wachstum. Wir profitierten anhaltend von den Investitionen, die wir in den letzten Jahren für die Erweiterung und Modernisierung unserer Infrastrukturen tätigten. Trotz des Handelskonflikts zwischen den USA und China verzeichneten wir gerade in China, aber auch in Indien und Taiwan, hohe Zuwachsraten.

Investitionen in wachsende Industrie- und Marktsegmente

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Akquisitionen ebnen uns auch den Weg zu neuen, innovativen Unternehmen und bilden die Möglichkeit zur besseren Erschliessung von Märkten und Industriesegmenten. Auch im Geschäftsjahr 2019 ist Bossard dieser Strategie treu geblieben: Die Übernahme von Boysen können wir als Meilenstein betrachten, durch den wir unsere Position in der Luftfahrtindustrie entscheidend ausbauen konnten. Wir sind überzeugt, dass dieser Sektor mit seinen hohen Ansprüchen bezüglich Qualität und Verlässlichkeit optimal zu Bossard passt. Bossard hat hierzu in den vergangenen Jahren entsprechende Anstrengungen unternommen: So verfügen wir mittlerweile in verschiedenen Ländern über die notwendige Luftfahrtzertifizierung AS9120. Das gilt insbesondere für die USA, Frankreich, Italien, Deutschland und die Schweiz – Länder, in denen sich bedeutende Luft- und Raumfahrtindustrien und ein entsprechendes Netzwerk von Zulieferern entwickeln konnten.

In das Kapitel der Investitionen gehört auch der Erwerb der Finanzbeteiligung am Schweizer Unternehmen Ecoparts in der Höhe von 30 %. Ecoparts spielt in der additiven Fertigung von Metallteilen eine Vorreiterrolle. Das Unternehmen verfügt über umfangreiche Kompetenzen in diesem Zukunftsmarkt, insbesondere in Bezug auf die eingesetzten Technologien und Materialien. Damit sind wir in der Lage, unsere Kunden auch bei komplexen Me-



tall- und Kunststoffteilen von der Designphase bis hin zur Herstellung zu unterstützen. Auch bei der Auswahl geeigneter 3D-Drucker und den entsprechenden Fertigungstechniken versteht sich Bossard als kompetenter Partner.

Darüber hinaus ist die 2019 vereinbarte Kooperation mit SES-imagotag, dem globalen Marktführer für digitale In-Store-Technologien im Einzelhandel, zu erwähnen. Diese Kooperation wird durch das Joint Venture PDi Digital GmbH gefestigt, an dem Bossard eine 30%-Beteiligung hält. In dieses Gemeinschaftsunternehmen bringt Bossard seine langjährigen Erfahrungen mit automatisierten Logistiklösungen ein und SES-imagotag ihr Fachwissen über Elektronik Shelf Label (ESL) Technologien im Einzelhandel. Ziel ist die Erschließung nicht-industrieller Bereiche mit smarten Logistiklösungen.

Assembly Technology Expert – Ausbau der Entwicklungspartnerschaft mit Kunden

Bossard hat 2019 sechs Engineering-Module unter der Bezeichnung Assembly Technology Expert vorgestellt. Vor dem Hintergrund unserer langjährigen, technischen Erfahrung in der Verbindungstechnik streben wir damit eine strategische Zusammenarbeit mit unseren Kunden an. Dabei möchten wir bereits in der Designphase eines neuen Produkts Wege aufzeigen, wie Kosten für C-Teile gesenkt, Produktsortimente gestrafft, Komplexität reduziert und

ganze Produktionsprozesse schlanker gestaltet werden können. Dadurch lassen sich Kosteneinsparungen realisieren, die typischerweise ein Vielfaches der Kosten der eingesetzten Verbindungselemente ausmachen. Damit leisten wir – ganz im Sinne unseres Marktversprechens „Proven Productivity“ – einen massgeblichen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

Digitalisierungsprojekte – Investitionen in die Zukunft

Als Unternehmen mit 188 Jahren Erfahrung ist es uns wichtig unser Geschäftsmodell weiter zu optimieren und in angestammten, gut laufenden Geschäftsfeldern weiter zu wachsen. Gleichzeitig wollen wir aber auch Ausschau nach neuen Entwicklungsfeldern halten und aktiv in die Zukunft investieren.

Dabei bleiben wir unserer Strategie treu und investieren in Digitalisierungsprojekte entlang des bewährten Dreistufenkonzepts: Produkte, Engineering und Logistik.

Um Produkte effizienter zu vermarkten, entwickeln wir eine neue E-Commerce-Plattform. Zur Erweiterung unserer Engineering-Dienstleistungen arbeiten wir zurzeit daran – unter Anwendung künstlicher Intelligenz – die Geschwindigkeit der Angebotserstellung von Zeichnungsteilen mittels einer neu-

en Plattform deutlich zu erhöhen. Im Bereich Kundenlogistik investieren wir in die Weiterentwicklung unserer bestehenden und seit Jahrzehnten bewährten Smart Factory Logistics Lösungen (Hard- und Software), um die Abläufe in der Logistik von C-Teilen noch smarter und kosteneffizienter zu gestalten.

Zudem engagieren wir uns in einer digitalen Initiative im Bereich der intelligenten Montage: Hier geht es nicht nur um die Bereitstellung von Verbindungselementen zur richtigen Zeit am richtigen Ort, sondern auch um die Sicherstellung einer korrekten Montagereihenfolge und einer vollständig digitalisierten Montagedokumentation. Dies hilft unseren Kunden, Fehler zu vermeiden und die Kosten weiter zu optimieren. Darüber hinaus investieren wir auch in ein neues Kernsystem, um unsere IT-Plattform auf den neusten Stand der Technik zu bringen und um damit die interne Effizienz weiter zu steigern und unsere globalen Prozesse zu verbessern.

Diese und weitere Digitalisierungsprojekte bedeuten kurzfristig zwar höhere Investitionen und Abschreibungen, welche jedoch auf mittlere und lange Sicht entscheidend zu einer nachhaltigen Weiterentwicklung unseres Unternehmens beitragen.

Engagement und Zuversicht

Bossard ist ein Traditionsunternehmen, das auf eine lange Geschichte zurückblicken kann. Die genannten Zukunftsprojekte zeigen, mit welchem Engagement wir unsere erfolgreiche Entwicklung auch in Zukunft sicherstellen wollen. Dafür haben wir, wie bereits erwähnt, diverse Geschäftsfelder analysiert, in denen unser Unternehmen in den kommenden Jahren wachsen wird. Auch ist der globale Markt für Verbindungselemente weiterhin stark fragmentiert, ein Umstand, der uns bei unserer Akquisitionsstrategie entgegenkommt.

Insgesamt nehmen wir das neue Jahrzehnt mit viel Zuversicht in Angriff, auch wenn sich die Unwägbarkeiten im gesamtwirtschaftlichen Umfeld mehreren: Unsere Produkte und Dienstleistungen sorgen für eine solid wachsende Nachfrage, was sich unter anderem auch in den kapazitätsbedingten Infrastrukturerweiterungen in China und Frankreich

zeigt. Zudem trägt unsere Akquisitionspolitik weiterhin Früchte, vor allem in Regionen und Branchen, in denen wir in der Vergangenheit weniger präsent waren. Nicht zuletzt treiben wir auch die erwähnten Digitalisierungsprojekte mit viel Engagement und Optimismus voran.

Auf diesem Weg in die Zukunft können wir auch auf die Unterstützung vieler engagierter Stakeholder bauen. Dazu zählen die treuen Kunden, unsere motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Zulieferer und ganz besonders Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Für dieses Vertrauen möchten wir uns herzlich bedanken.



Dr. Thomas Schmuckli
Verwaltungsratspräsident

Dr. Daniel Bossard
CEO

Zug, 28. Februar 2020

PROVEN

**Proven Productivity
ist vielseitig.**

**Hunderte positive
Erfahrungsberichte
belegen nachhalti-
gen Erfolg.**

PROVEN

Erfolgsbeispiele von Kunden

Bossard begleitet Kunden langfristig und ganzheitlich. Die Beratung in Verbindungstechnik, Logistik und Engineering trägt zu vielfältigen Erfolgen bei. Dies zeigt sich in qualitativ hochwertigen Endprodukten, in optimierten Montageprozessen, in verbesserter Logistik und in reduzierten Lagerbeständen. Eines haben alle Erfolgsgeschichten gemeinsam: Die Produktivität wird verbessert und damit die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden gestärkt.



Kontinuierliche Weiterentwicklung dank frühem Fokus auf Verbindungselemente.

CWA Constructions SA/Corp., Olten

**Lagerbestände dank
Smart Factory Logistics
um 33 % reduziert.**

Garo Polen, Stettin



**Eine Technologie wie
für uns geschaffen.**

Johann Borgers GmbH, Bocholt

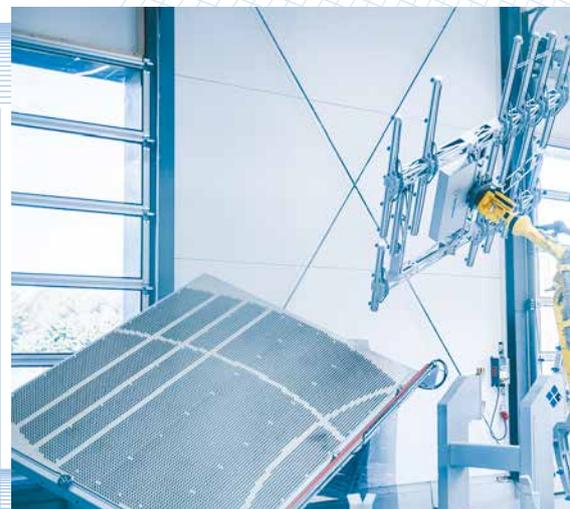




CWA CONSTRUCTIONS SA/CORP., OLTEN

Kontinuierliche Weiterentwicklung dank frühem Fokus auf Verbindungselemente.

CWA mit Standort in Olten produziert in der Schweiz Seilbahnkabinen für die schönsten Orte der Welt. Als Mitglied der Doppelmayr Gruppe und weltweiter Marktführer stellt CWA jährlich über 2000 Kabinen her. Bossard durfte bei der Entwicklung der neuen Kabine OMEGA V – die mit einem «Red Dot Design Award 2019: Best of the Best» ausgezeichnet wurde – von der ersten Stunde an mit CWA zusammenarbeiten und konnte wesentlich zur Zielerreichung beitragen. Multifunktionalität stand im Projekt OMEGA V im Fokus. Viele Verbindungsstellen müssen Anforderungen wie Vibrationssicherheit, Korrosionsbeständigkeit und eine überzeugende Optik erfüllen sowie für die automatisierte Montage geeignet sein.





Design und technische Anforderungen vereinen

Interview mit [Christoph Sidler](#), Application Engineer, Bossard AG (links im Bild) und [Christoph Fuchs](#), Leiter Entwicklung, CWA Constructions SA/Corp. (rechts im Bild)



Wie begann die Zusammenarbeit mit CWA für die Seilbahnkabine?

Christoph Sidler: Als mich Christoph Fuchs von CWA vor gut drei Jahren anrief, war ich natürlich sehr erfreut. Wir hatten bereits bei diversen anderen Projekten zusammengearbeitet. Als langjähriger Partner war es uns eine Ehre, die Ingenieure von CWA bereits in der frühen Entwicklungsphase ihrer neuen Seilbahnkabine begleiten und unterstützen zu dürfen. Für die Entwicklung der neuen Leichtbaukabine waren effiziente und sichere Lösungen gesucht. Zu den für uns wichtigsten Stellen der Kabine gehören die Verbindungen der einzelnen Strukturbauteile. Sie sind dynamischen Lasten ausgesetzt. Die Schrauben, welche wir dafür evaluiert haben, werden in Aluminium eingedreht und bieten ein Höchstmass an Festigkeit: die TAPTITE 2000® Schrauben. 28 Stück dieser gewindefurchenden M10×70 Schrauben sorgen für sichere Verbindungen.

Wie müssen Verbindungen für eine moderne Seilbahnkabine ausgelegt sein?

Christoph Fuchs: Bei einer Seilbahnkabine ist Zuverlässigkeit absolut entscheidend. Alle Verbindungselemente müssen auf Dauer belastbar sein. Für uns stellte sich somit die Frage, wie man gewindefurchende Schrauben für sicherheitsrelevante Verbindungen auslegt. Die Schrauben, die uns Bossard hierfür empfohlen hat, weisen eine spezielle Zinklamellenbeschichtung auf und erfüllen die Anforderungen an Korrosionsbeständigkeit und Schmierung. Durch den Einsatz dieser multifunktionalen Schrauben, kombiniert mit sorgfältiger Konstruktion, entfällt das vorgelagerte Gewindefurchen und die zusätzliche Schraubensicherung. Die Verbindung ist also nicht nur sehr sicher, sondern auch sehr effizient.



Wie verlief die Unterstützung in der Designphase?

Christoph Sidler: Mittels unserem Engineering-Service Expert Design wurde anhand der auftretenden Betriebskräfte die Dimension der Schraube berechnet und festgelegt. Die daraus gewonnenen Daten des Anzugsdrehmoments und der Vorspannkraft wurden mit unseren Reibwert- und Verschraubungsprüfständen durch verschiedene Versuche abgeglichen. Zusätzlich wurde die Gewindeeinschraubtiefe durch Überdrehversuche verifiziert. Die Vernetzung der Ergebnisse ergaben die Masse für die Konstruktion und die Parameter für die Montage der Schraube.

Mit Bossard haben Sie auch das Sortiment der Verbindungselemente optimiert. Was bedeutet das für Ihre Prozesse?

Christoph Fuchs: Die Vielfalt an Oberflächen, Schraubenantrieben und Materialien, die sich im Laufe der Entwicklung anhäufte, ist nicht zu unterschätzen. Diese Komplexität der Verbindungsteile konnten wir dank dem Service Expert Assortment Analysis von Bossard reduzieren. Weniger Einzelteile bedeuten nicht nur weniger Komplexität, sondern auch kürzere Montagezeiten, um die ambitionierten Kostenziele für die Produktion der neuen Generation von OMEGA Kabinen einzuhalten. Mit Bossard hatten wir genau den richtigen Partner an unserer Seite, um die OMEGA V schnell, zuverlässig und mit höchster Qualität auf den Markt zu bringen. Schlussendlich ist die OMEGA V eine perfekte Symbiose aus wahrer Identität und echter Innovation geworden.

Welche Kostenersparnisse waren möglich?

Christoph Sidler: Die multifunktionalen Verbindungselemente ermöglichen das Ausschöpfen von Optimierungspotenzialen auf verschiedensten Ebenen. Wie bereits erwähnt, entfällt das vorgelegte Gewindeschneiden. Darüber hinaus wird die Tragfähigkeit des Muttergewindes durch das Gewindeformen erhöht, das zusätzliche Schmiermittel der Schrauben entfällt, die Montage mit elektrischen Werkzeugen ist schneller, und es werden keine weiteren Sicherungen oder Klebstoffe benötigt. All dies kombiniert mit weniger Einzelteilen und einem kleineren Sortiment verkürzt die Durchlaufzeit wesentlich. Wir bei Bossard versuchen stets produktionsbezogene Optimierungspotenziale auszuschöpfen.





GARO POLEN, STETTIN

Lagerbestände dank Smart Factory Logistics um 33 % reduziert.

Garopolen ist der grösste Hersteller von Ladesystemen für Elektrofahrzeuge in Nordeuropa. Das Unternehmen ist auf Elektroinstallationen und -systeme spezialisiert. Das Angebot reicht von einfachen Steckdosen bis zu Ladestationen für Elektrofahrzeuge, Wohnmobile und Boote. Der topmoderne Betrieb setzt auf Innovation und Lean Management. Seit mehreren Jahren sind die SmartBin-Logistiksysteme von Bossard bei Garo im Einsatz. Sie leisten einen grossen Beitrag zu einer signifikanten Effizienzsteigerung der Produktionsprozesse.





Vielseitige Optimierungspotenziale ausschöpfen

Interview mit Milena Gregorczyk, General Manager, Bossard Polen (links im Bild) und Marek Samborski, Managing Director, Garo Polen (rechts im Bild)



Was trägt Bossard zum Lean Management von Garo bei?

Milena Gregorczyk: Im Bereich des C-Teile Managements arbeitet Garo seit mehreren Jahren mit Bossard Polen zusammen. An sieben Standorten in der Produktion von Garo werden mit Bossard SmartBin-Systemen über 900 unterschiedliche Auftragspositionen bewirtschaftet. Pro Tag werden durchschnittlich 22 700 Verbindungselemente verarbeitet. Dank dieser Systeme und unserer interaktiven Supply Chain Plattform ARIMS ist das Materialmanagement schlanker und besser vorhersehbar. Somit sind die damit verbundenen Prozesse jederzeit unter Kontrolle.

Welche Anforderungen muss ein effizientes Logistiksystem der «Industrie 4.0 Generation» erfüllen?

Marek Samborski: Wir wollen uns voll und ganz auf eine effiziente Produktion fokussieren. Dazu brauchen wir die Sicherheit, dass das richtige Material jederzeit am richtigen Ort zur Verfügung steht. Genau das stellt die Plattform ARIMS von Bossard sicher: Unsere C-Teile sind immer da, wo sie gerade gebraucht werden. Alle Produktionsaufträge werden in eine Cloud der intelligenten ARIMS-Plattform übertragen. Diese ermöglicht es, Beschaffungsaufträge optimal zu generieren und zu sortieren. ARIMS bietet mit dem SmartOrdering eine Reihe von Bedarfsprognosen und verbesserten Beschaffungsprozessen. Mit Hilfe von künstlicher Intelligenz und historischen Daten können Bestell- und Lieferprozesse kontinuierlich optimiert werden. Die automatisierten Prozesse entlasten unsere Mitarbeitenden und führen zu Zeitersparnissen.

Wie funktioniert der automatisierte Bestellprozess?

Milena Gregorczyk: Die einzelnen Montagearbeitsplätze werden je nach Bedarf mit unseren Behältern für die zu verarbeitenden C-Teile ausgestattet. Diese Kanban-Systeme sind entweder mit Gewichtssensoren (SmartBin) oder mit einem E-Label (SmartLabel) ausgestattet. Abhängig von den Materialentnahmen aus den Behältern, werden voll- oder teilautomatisierte Bestellanfragen an ARIMS gesendet. ARIMS generiert optimierte Bestellungen, die direkt an den Einkauf weitergeleitet werden. Dieser Vorgang stellt sicher, dass am Arbeitsplatz genügend C-Teile vorhanden sind und garantiert damit reibungslose Montageprozesse. Für ein Unternehmen wie Garo ist das ein entscheidender Kostenfaktor.



Wie wirkt sich die Smart Factory Logistics auf die Effizienz der Produktion aus?

Marek Samborski: Die Plattform ARIMS sorgt dafür, Beschaffungsaufträge in Bezug auf Zeitpunkt und Menge optimiert auszulösen. Das entlastet unser Einkaufspersonal. Entscheidend ist aber, dass unsere Lagerbestände um 33 % reduziert werden konnten. Dies bedeutet für uns im Endeffekt, dass weniger Kapital gebunden ist, und wir uns damit auf unsere Kernkompetenzen fokussieren können. Als Unternehmen mit grossem Innovationspotenzial ist das für uns enorm wichtig.



Sehen Sie weiteres Optimierungspotenzial in der Produktion von Garo?

Marek Samborski: Ja. Im nächsten Schritt geht es darum, im Rahmen des Last Mile Managements den Materialfluss in der internen Logistik zu optimieren. Der Intralogistiker, auch «Milkrunner» oder «Water Spider» genannt, wird dabei unterstützt, sein Material von den zentralen Lagerorten bis hin zu den spezifischen Arbeitsplätzen an der Montagestrasse so effizient wie möglich zu verteilen. Der zuständige Logistiker erhält hierfür eine digitale Kommissionierliste (Picking List) und einen digitalen Routenplan.

Was könnte der Service Expert Walk zusätzlich leisten?

Milena Gregorczyk: Es könnte interessant sein, Garo mit unserem Service Expert Walk, einem Service aus unseren sechs Engineering Modulen, zu unterstützen. Dabei analysieren wir die Produktionsprozesse hinsichtlich der verwendeten Verbindungselemente und unterbreiten Verbesserungsvorschläge. Oft ist es möglich, den Prozess durch kleine Eingriffe wie eine neue Beschichtung, besser geeignetes Material oder durch eine Reduktion der Anzahl eingesetzter Elemente zu optimieren. Dadurch lässt sich eine zusätzliche Effizienzsteigerung in der Produktion realisieren.

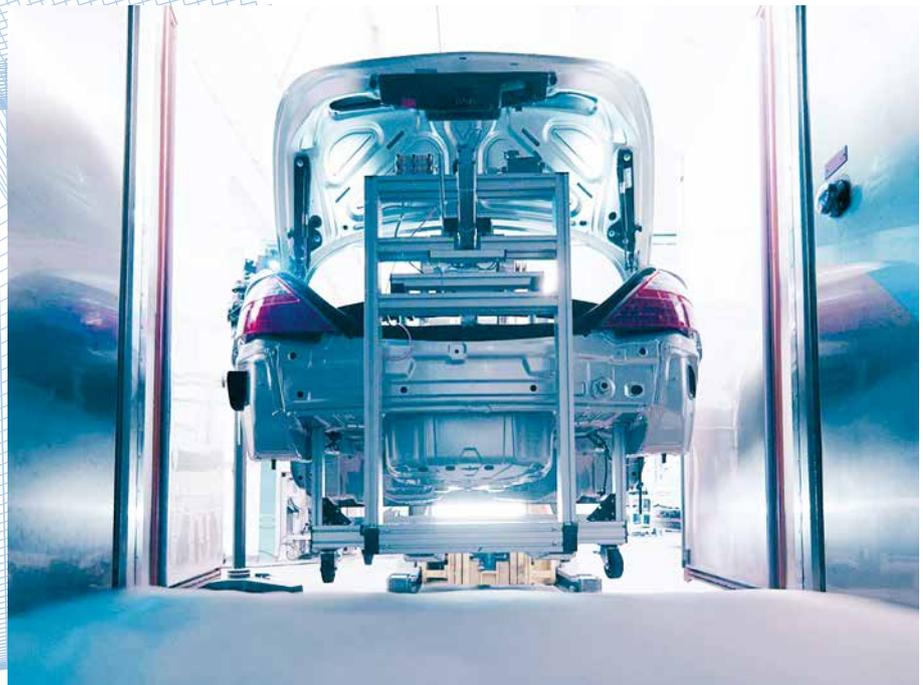


JOHANN BORGERS GMBH, BOCHOLT

Eine Technologie wie für uns geschaffen.

Seit 1866 steht der Name Borgers für qualitativ hochwertige Textilbauteile. Zum Haupttätigkeitsbereich der Johann Borgers GmbH gehören massgeschneiderte Lösungen für Personenwagen und Nutzfahrzeuge: Ausstattungen für den Motorraum, den Passagierbereich, den Kofferraum oder auch für das Exterieur. Bei der Montage dieser Elemente kommen unterschiedliche Verbindungstechniken zum Einsatz. Für einen Luxus-Geländewagen konnte Borgers mit der neuen MultiMaterial-Welding-Technologie von Bossard die Befestigung eines speziellen Ladebodens im Kofferraum ideal umsetzen.





Technologisches Neuland betreten

Interview mit [Matthias Mitter](#), Category Manager Welding, Bossard Group (links im Bild) und [Mark Maibom](#), Industrial Engineer Expert, Johann Borgers GmbH (rechts im Bild)



Wie sehen die verbindungstechnischen Herausforderungen in Ihrem Automotive-Bereich aus?

Mark Maibom: Wir produzieren unter anderem Verkleidungs- und Dämpfungsteile für Seitenwände, Kofferraum-Ladeböden oder Hutablagen. Die Bandbreite der eingesetzten Materialien reicht von thermo- und duroplastischen Trägern bis hin zu Nadelvliesen, Polyurethanfolien und Echtleder-Applikationen. Für diese Materialien gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Befestigungspunkte im und am Fahrzeug. Dabei liegt der Fokus auf neuen Verbindungstechnologien, welche auch aus wirtschaftlicher Sicht überzeugen.

Wie funktioniert die Multi-Material-Welding-Technologie?

Matthias Mitter: Beim MultiMaterial-Welding werden thermoplastische Befestiger mit Ultraschall innerhalb einer Sekunde ohne jegliche Vorbohrung oder Vorbehandlung durch die Deckschicht poröser Sandwich-Materialien «gestossen». Die Reibung zwischen Verbinderoberfläche und Bauteil sorgt dafür, dass selbst die Oberfläche des Befestigers zum Verbindungsmaterial wird. Dank seiner Materialhärte bleibt der Befestiger formbeständig und ist unmittelbar nach dem Verbindungsvorgang belastbar.

Weshalb haben Sie sich für diese neue Technologie entschieden?

Mark Maibom: Die MultiMaterial-Welding-Technologie schien wie für uns gemacht. Denn ein sehr grosser Anteil unserer Produkte basiert auf genau diesen porösen PUR-Sandwich-Bauteilen, für welche das Verfahren entwickelt wurde. Bislang setzten wir die herkömmlichen Fügeverfahren ein. Diese waren aber immer mit Extraaufwand und Einschränkungen verbunden. Zum Beispiel mussten wir das Bohrloch vor- und nachbearbeiten oder längere Härte- sowie Trocknungszeiten einberechnen.

Wie wurde die Entwicklung angegangen?

Matthias Mitter: Die innovative Verbindungslösung hatte Bossard gemeinsam mit dem Schweizer Unternehmen MultiMaterial-Welding AG (MM-W) ausgearbeitet. Zusammen mit dem Entwicklungsteam von Borgers wurden spezifische Materialtests durchgeführt. Im Rahmen der ersten Praxisversuche wurde auch das zukünftige Potenzial für Kosteneinsparungen errechnet.



Können Sie uns kurz die Herausforderung im Pilotprojekt schildern?

Mark Maibom: Beim Pilotprojekt handelte es sich um einen leichten, hochstabilen Kofferraum-Ladeboden mit Papierwabenkern. Dieser benötigt eine Reihe von Befestigungselementen, die zum Teil in die Karosserie eingreifen und den Ladeboden darüber zentrieren. Die besondere Herausforderung bestand darin, dass die Befestigungselemente so nah wie möglich an den Rand des Ladebodens gesetzt werden müssen.

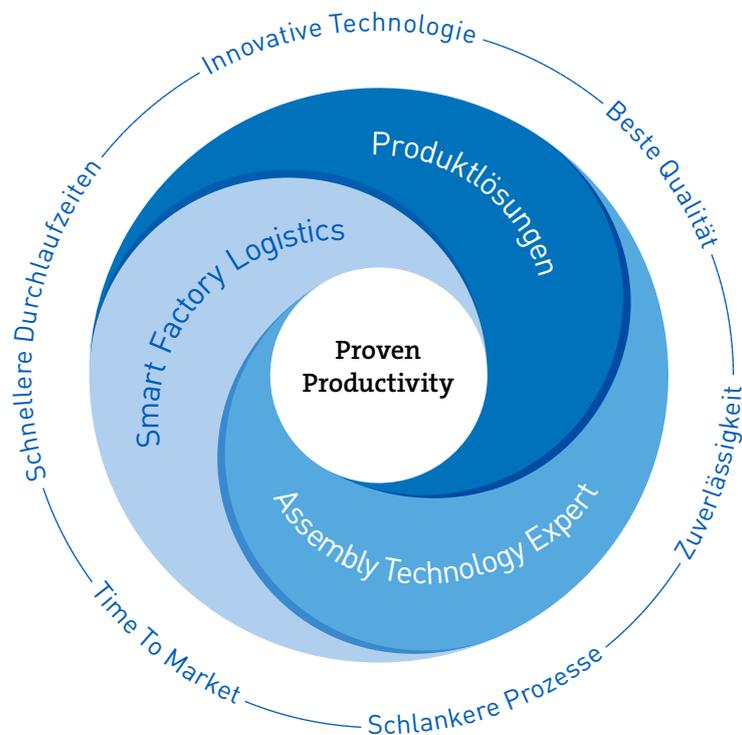
Wie sieht die eingesetzte Verbindungslösung aus?

Matthias Mitter: Aufgrund der spezifischen Anforderung entwickelte Bossard gemeinsam mit seinem Partner spezielle MM-W Pins. Wir haben eine kostengünstige Lösung mit selbstschneidenden Schrauben gefunden. Die MultiMaterial-Welding-Technologie erlaubt es, diese direkt von oben unsichtbar an den äussersten Rand zu setzen. Die Verbindung überzeugt auch bei starken Belastungen.

Hat sich die neue Verbindungstechnologie bewährt?

Mark Maibom: Mit der MultiMaterial-Welding-Technologie haben wir Neuland betreten, was grundsätzlich ein Wagnis darstellt. Es freut uns umso mehr, dass alles reibungslos geklappt hat. Die finale Lösung überzeugt sowohl aus technischer wie auch aus wirtschaftlicher Sicht.

Proven Productivity



Bossard bietet Verbindungslösungen und Prozessoptimierungen, die nachweislich zu bestmöglicher Effizienz und damit zu Kostenreduktionen führen. Bei der Beurteilung unserer Leistungen verlassen wir uns auf Fakten. Sie zeigen immer wieder, dass unsere Kunden ihre Produktivität gemeinsam mit uns nachhaltig und messbar verbessern können. Deshalb sprechen wir zu Recht von Proven Productivity.

Durch das Zusammenspiel von **Produktlösung**, **Assembly Technology Expert** und **Smart Factory Logistics** entstehen sechs wettbewerbsrelevante Vorteile für unsere Kunden.

Time To Market

Dank verkürzter Lieferzeiten sind die Produkte schneller am Markt verfügbar.

Schlankere Prozesse

Systematische Zeit-, Geld- und Ressourcenersparnisse reduzieren die Gesamtbetriebskosten.

Schnellere Durchlaufzeiten

Zukunftsweisende Logistiksysteme und schlanke Montageprozesse steigern die Effizienz deutlich.

Beste Qualität

Bei unseren Produktlösungen setzen wir auf einwandfreie Qualität kombiniert mit umfassender Prozessberatung. Dies führt zu maximaler Sicherheit und kalkulierbarer Planung.

Innovative Technologie

Unsere zukunftsweisenden Lösungen sind auf die topaktuellen Bedürfnisse der Industrie 4.0 zugeschnitten.

Zuverlässigkeit

Wir legen Wert auf Kontinuität und entwickeln und fördern unser Team unter diesem Aspekt. Damit sind wir auch morgen für unsere Kunden da.

Produktlösungen

Unsere Verbindungslösungen sind so individuell wie die Produkte unserer Kunden. Manchmal sind Standard-Verbindungselemente optimal, während in anderen Fällen Markenlösungen oder individuell entwickelte Verbindungstechniken das beste Ergebnis erzielen. Bossard hat für jede Herausforderung die passende Lösung.



Katalogprodukte Verbindungstechnik

Ab Lager sind mehr als 200 000 verschiedene Verbindungselemente erhältlich. Dazu gehören sowohl Schrauben, Muttern, Nieten oder Unterlegscheiben, als auch elektrische Verbindungselemente.

Anwenderspezifische Sonderartikel

Massgeschneiderte Individuallösungen und Zeichnungsteile (Drehteile, Frästeile, Fließpressteile, Stanzteile und Biegeteile) für besondere technische Anforderungen – hergestellt nach den Vorgaben unserer Kunden.

Bossard ecosyn®

Die ecosyn®-Produktlinie beinhaltet qualitativ hochwertigste Verbindungselemente. Diese sind wirtschaftlich («eco») und auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt («synchron»).

Smarte und sichere Qualitätsprodukte, basierend auf innovativem Engineering für vereinfachtes und effizientes Arbeiten.

Markenprodukte

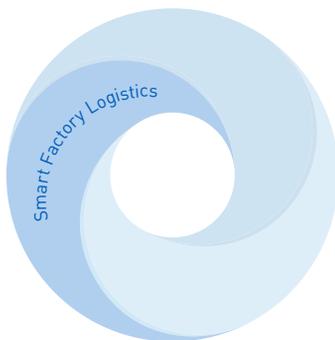
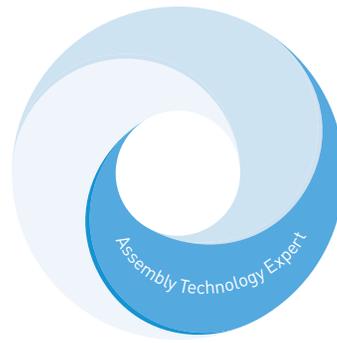
Bossard pflegt ein sorgfältig ausgewähltes Markenportfolio mit höchst innovativen und zuverlässigen Partnern.

«Verborgene Aspekte verursachen rund 85 % der Gesamtbetriebskosten bei Verbindungselementen. Wir reduzieren sie.»

Assembly Technology Expert

Unsere Kunden entwickeln hochwertige Produkte, deren Fertigung unterschiedliche Anforderungen an Verbindungen stellt. Mit Hilfe von sechs praxiserprobten Bossard Assembly Technology Expert Services werden die am besten geeigneten Verbindungslösungen gesucht, getestet und den Ansprüchen entsprechend implementiert. Zusätzlich werden die Montageprozesse und das Warensortiment optimiert, sowie die Belegschaft entsprechend geschult.

Dank dieser dreistufigen Herangehensweise von der Konstruktion über die Optimierung bis zur Ausbildung unterstützen die Experten von Bossard Produktdesigner und Ingenieure beim Bewältigen unterschiedlichster Herausforderungen in Bezug auf Innovation, Prozessoptimierung und Effizienz. Dies senkt die Produktionszeit und -kosten nachhaltig, steigert die Sicherheit und Qualität der Produkte und führt so zu einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.



Smart Factory Logistics

In der Industrie 4.0 ist die Smart Factory Logistics ein Kernelement für profitables Wachstum. Je präziser und smarter die Logistik einer Fabrik ist, desto besser kann sich das Unternehmen im Wettbewerb behaupten.

Während sich unsere Kunden voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können, automatisieren wir ihre B- und C-Teile-Bewirtschaftung und sorgen somit für ein schlankes Sortiment und reibungslose Versorgung.

Lagerbestände werden in Echtzeit kontrolliert und das Material wird über ein smartes Bestell-Management direkt an die Montagearbeitsplätze geliefert. Zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Weniger Aufwände im Materialhandling und tiefere Lagerbestände erhöhen somit die Produktivität der Produktion unserer Kunden nachhaltig.



***Verborgene
Potenziale
ausschöpfen***

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 verbindungstechnische 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 substantiell 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.

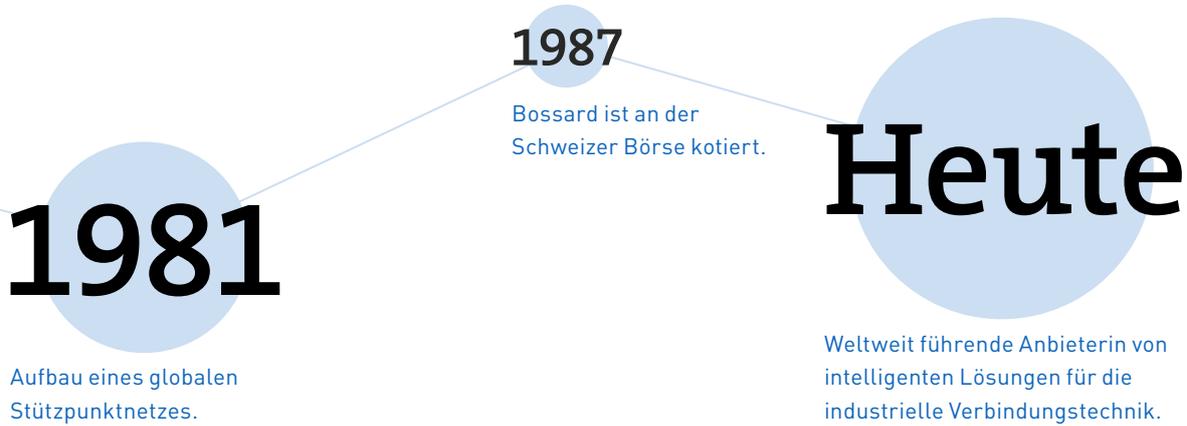
Insgesamt zielt unsere Philosophie von Proven Productivity vermehrt auf Produkte und Lösungen ab, die unseren Kunden nachweislich einen messbaren und nachhaltigen Mehrwert bieten. Dies wird uns in punkto Margen weiterhin interessante Perspektiven eröffnen. Im Vordergrund stehen dabei unsere Engineering-Leistungen 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 dürfen wir dank unserer Grösse und unserer internationalen Präsenz in den nächsten Jahren überdurchschnittlich profitieren.



1981

Aufbau eines globalen Stützpunktnetzes.

1987

Bossard ist an der Schweizer Börse kotiert.

Heute

Weltweit führende Anbieterin von intelligenten Lösungen für die industrielle Verbindungstechnik.

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 189 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.

Wir pflegen mit allen Stakeholdern einen konstruktiven und offenen Dialog, der von Fairness, Respekt und Professionalität geprägt ist.

Zuverlässigkeit ohne Kompromisse

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

Zulieferer als Partner

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

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

Respekt vor dem Kunden

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

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

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

Strikte Selektion fördert Nachhaltigkeit

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

Vorgaben für verbesserten Umweltschutz

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

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

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

Strenges Selektionsverfahren

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

Bossard hat sich über Jahrzehnte hinweg ein breites Netzwerk von über 3 800 Zulieferern in Europa, Amerika und Asien aufgebaut. Die Aufnahme in dieses Netzwerk basiert auf klar definierten Qualitätskriterien: Ein neuer Zulieferer muss mehrere Selektionsprozesse nach ISO 9001 durchlaufen, um als Partner der Bossard Gruppe zugelassen zu werden. Die Auswahlkriterien beinhalten auch Audits in den Werken, um Auskunft über Produktionsumfeld, Fertigungsprozesse, Maschinenpark und Kompetenz der beteiligten Personen zu erhalten. Bei potenziellen neuen Zulieferern, denen wir strategische Bedeutung beimessen, gestalten sich diese Vorabklärungen und Prüfungen noch komplexer. Erst wenn alle Etappen des Selektionsprozesses mit positivem Ergebnis durchlaufen wurden, geben wir grünes Licht für die neue Zusammenarbeit. Alle Informationen, die zur Zulassung eines neuen Zulieferers führen und über ihn zusammengetragen werden, sind jeder Einheit im Konzern über das interne Informationssystem zugänglich.

Steigendes Leistungsniveau

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

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

Wir setzen auf partnerschaftliche Beziehungen, hohes Qualitätsbewusstsein und eine faire Preispolitik.

Ausgewiesene Kompetenz rund um die Welt

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

Die Vielzahl von Tests umfassen beispielsweise:

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



Unsere Mitarbeitenden: der Schlüssel zum Erfolg

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

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

Gruppenweit attraktiver Arbeitgeber

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

Die Bossard Gruppe ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Dementsprechend hat sich die Zahl der Mitarbeitenden in den vergangenen zehn Jahren von 1 400 auf 2 500 Personen erhöht. Die erfolgreiche Integration der zahlreichen neuen Kolleginnen und Kollegen haben wir unserer Unternehmenskultur zu verdanken; sie beruht auf gegenseitigem Vertrauen als Voraussetzung für die not-

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

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

Von der Mitarbeiterauswahl ...

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

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

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

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

Stolz sind wir auf unser intern entwickeltes, interaktives Online-Lernprogramm. Es vermittelt mit rund 2 000 Bildern und Zeichnungen in 290 Einzelkapiteln zielgruppengerecht den aktuellen Wissensstand zur Verbindungstechnik, der Kernkompetenz von Bossard.

Führen und Fördern

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

Direkte und offene Kommunikation

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

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

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

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

Unseren Erfolg erzielen wir, indem wir das Produkt- und Dienstleistungsangebot gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden kontinuierlich verbessern.

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 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 3 800 Produzenten weltweit. Dabei zählen wir auf langjährige Beziehungen zu verschiedenen Liefere-

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

Systematisches Qualitätsmonitoring

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

Diversifikation als Antwort auf Absatzrisiken

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

IT-Schutz genießt hohe Priorität

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

Minimierung der Finanzrisiken

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

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

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

VERWALTUNGSRAT

Dr. Thomas Schmuckli-Grob (1963)

Schweizer Staatsbürger



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

Beruflicher Hintergrund

Dr. Thomas Schmuckli-Grob arbeitet heute als professioneller Verwaltungsrat. Von 1993 bis 2013 übte er verschiedene Führungsfunktionen im Bereich General Counsel der Credit Suisse Gruppe aus, zuerst in der Leu Bankengruppe, 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 den Bereich Legal and Compliance Asset Management in Zürich (2007 bis 2013). Von 2000 bis 2005 verantwortete er den Bereich Prozess- und Produktmanagement bei der Zuger Kantonalbank.

Ausbildung

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

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratspräsident der Credit Suisse Funds AG, Zürich
- Verwaltungsrat der MultiConcept (Luxembourg) S.A., Luxemburg (ein Unternehmen der Credit Suisse Gruppe)
- Verwaltungsrat der Hans Oetiker Holding AG, Horgen
- Verwaltungsratspräsident der Patria Genossenschaft, Basel
- Verwaltungsrat der Helvetia Holding AG, Basel/St. Gallen, sowie von zwei Tochtergesellschaften

Anton Lauber (1951)

Schweizer Staatsbürger



- Mitglied des Vergütungsausschusses seit 2018
- Mitglied des Nominationsausschusses seit 2018
- Vizepräsident des Verwaltungsrats seit 2011
- Verwaltungsrat seit 2006

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. Im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit konnte Anton Lauber Erfahrungen in Schwellenländern sammeln, insbesondere in Indien, China, Brasilien und Malaysia.

Ausbildung

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

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

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

Dr. René Cotting (1970)

Schweizer Staatsbürger



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

Beruflicher Hintergrund

Dr. René Cotting ist seit 1995 in der ABB Gruppe in verschiedenen Funktionen im In- und Ausland tätig. Von 2013 bis Ende Mai 2017 war er CFO in der Geschäftsleitung der ABB Schweiz. Am 1. März 2017 wurde er zum Head of Operation, Innovation und R&D für die ABB Gruppe und zum Chairman von ABB Technology Ventures ernannt. Im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit konnte René Cotting Erfahrungen in Schwel- lenländern sammeln, insbesondere in Indien, China und Polen.

Ausbildung

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

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

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

David Dean (1959)

Schweizer Staatsbürger



- Verwaltungsrat seit 2019

Beruflicher Hintergrund

David Dean führte von 2005 bis 2019 als CEO die Bossard Gruppe. Er war seit 1992 bei Bossard und von 1998 bis 2004 als CFO der Gruppe tätig. In den Jahren 1990 bis 1992 war er Corporate Controller und Mitglied der Konzernleitung in einem weltweit tätigen Logistik-konzern. Von 1980 bis 1990 war er in verschiedenen Führungsfunktionen in der Wirtschaftsprüfung und -beratung bei der PricewaterhouseCoopers AG tätig. Im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit konnte David Dean Erfahrungen in Schwellenländern sammeln, insbesondere in Indien, China, Malaysia, Thailand, Taiwan und Südkorea.

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; Burckhardt Compression Holding AG, Winterthur; Agta Record AG, Fehraltorf; Haag-Streit Holding AG, Köniz; Brugg Group AG, Brugg
- Mitglied des USA Chapter Board des Swiss American Chamber of Commerce, Zürich

Patricia Heidtman (1973)

Schweizerisch-amerikanische Doppelbürgerin



- Verwaltungsrätin seit 2019
- Mitglied des Vergütungsausschusses seit 2019
- Mitglied des Nominationsausschusses seit 2019

Beruflicher Hintergrund

Patricia Heidtman arbeitet seit ihrem Studium bei SIKA, seit 2017 ist sie Mitglied des SIKA Management Teams. Aktuell führt sie in Sarnen, Schweiz das Forschungs- & Entwicklungsteam für thermoplastische Systeme. Davor war Patricia Heidtman rund 14 Jahre in den USA, zuletzt als Leiterin Innovationsmanagement für Produkte, Prozesse und Entwicklungen für die Automobilindustrie.

Ausbildung

- Master of Science ETH Zürich
- Executive Education an der London Business School und am IMD in Lausanne

Martin Kühn (1976)

Schweizer Staatsbürger



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

Beruflicher Hintergrund

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

Ausbildung

- Betriebsökonom FH
- Dipl. Wirtschaftsprüfer

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

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

Prof. Dr. Stefan Michel (1967)

Schweizer Staatsbürger



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

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 Business School Press AG, Zug
- Präsident im Stiftungsrat der Schweizer Gesellschaft für Marketing GfM, Zürich
- Mitglied im Stiftungsrat des IMD, Lausanne (Fakultätsvertreter)

Maria Teresa Vacalli (1971)

Schweizer Staatsbürgerin



- Mitglied des Audit, Risk & Compliance Ausschusses seit 2019
- Verwaltungsrätin seit 2013

Beruflicher Hintergrund

Maria Teresa Vacalli ist seit September 2019 als CEO (Chief Executive Officer) der Bank Cler in Basel tätig. Von 2018 bis 2019 war sie CDO (Chief Digital Officer) und Teil der Geschäftsleitung sowie der Konzernleitung bei der Basler Kantonalbank in Basel. Von 2016 bis 2018 war sie als CEO bei Moneyhouse in Rotkreuz tätig. Von 2008 bis 2016 war sie Direktorin Wholesale Unit bei Sunrise Communications AG in Zürich und seit 2014 Executive Director. Von 2002 bis 2008 hatte sie verschiedene Führungsfunktionen bei der upc cablecom GmbH – heute UPC Schweiz GmbH – in Zürich inne. Davor war sie in diversen Managementfunktionen bei unterschiedlichen Unternehmen tätig.

Ausbildung

- Dipl. Betriebs- und Produktionsingenieurin an der ETH Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratspräsidentin der Keen Innovation AG, Basel

KONZERNLEITUNG

Dr. Daniel Bossard (1970)
Schweizer Staatsbürger



CEO der Gruppe seit 2019

Beruflicher Hintergrund

Dr. Daniel Bossard war von 2009 bis 2018 CEO Nord- und Osteuropa. Von 2006 bis 2008 war er 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 (Rücktritt Juni 2019)

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
- Verwaltungsratsmitglied der Imbach & Cie AG, Nebikon

Dr. Frank Hilgers (1966)

Deutscher Staatsbürger



CEO Nord- & Osteuropa seit 2019

CCO der Gruppe seit 2015

Beruflicher Hintergrund

Dr. Frank Hilgers ist seit Mai 2019 CEO Nord- und Osteuropa. Er 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 Ersatzteilergeschäfts 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

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 Dänemark
- MBA an der ETH Zürich

Weitere Tätigkeiten, Interessenbindungen

- Verwaltungsratsmitglied der National Association of Wholesales (NAW), Washington DC, USA
- Verwaltungsratsmitglied der Kryton Engineered Metals, Cedar Falls, USA
- Verwaltungsratsmitglied der 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

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

FINANZBERICHT

50 **Finanzieller Rückblick 2019**

Konzernrechnung

- 52 Konsolidierte Bilanz
- 53 Konsolidierte Erfolgsrechnung
- 54 Entwicklung des konsolidierten Eigenkapitals
- 55 Konsolidierte Geldflussrechnung

Bossard Holding AG

- 56 Bilanz
- 57 Erfolgsrechnung
- 58 Anhang zur Jahresrechnung
- 62 Gewinnverwendung

64 **Informationen für Investoren**

Gebremstes Wachstum – rege Investitionstätigkeit

Die Bossard Gruppe verzeichnete im Geschäftsjahr 2019 erneut ein Wachstum, obwohl sich die globalen Marktbedingungen schwieriger gestalteten. So erhöhte sich der Umsatz um 0,6 % auf eine neue Bestmarke von 876,2 Mio. CHF (in Lokalwährung: +1,9 %). Akquisitionsbereinigt ging der Umsatz um 3,3 % (in Lokalwährung: –2,1 %) zurück. Das anspruchsvollere Marktumfeld sowie die Investitionen in den Ausbau unserer Dienstleistungen in den Bereichen Engineering und Smart Factory Logistics führten unter anderem zu einem tieferen Jahresergebnis. So nahm der Betriebsgewinn (EBIT) von 108,8 Mio. CHF im Vorjahr auf 95,7 Mio. CHF ab. Die EBIT-Marge belief sich auf 10,9 % (Vorjahr: 12,5 %) und lag damit innerhalb der langfristig anvisierten Bandbreite von 10 % bis 13 %. Der Konzerngewinn betrug 76,0 Mio. CHF nach 85,4 Mio. CHF im Vorjahr.

In Europa stieg der Umsatz um 3,0 % auf 507,7 Mio. CHF. In Lokalwährung ergibt sich gar ein Wachstum von 5,6 %. Die Umsatzzunahme ist wesentlich auf die zwei in Deutschland getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Mit der strategisch bedeutsamen Übernahme von Boysen konnte Bossard die Marktposition in der Luftfahrtindustrie entscheidend festigen. Der Erwerb von BRUMA, die im Bereich technisch hochwertiger Verbindungslösungen tätig ist, hat zusätzlich zu diesem Wachstum beigetragen. Auch ohne Akquisitionen resultierte in Lokalwährung ein leichtes Umsatzplus von 0,5 %.

Anspruchsvolles Umfeld in Nordamerika

In Amerika sind die Rahmenbedingungen im Jahresverlauf zusehends anspruchsvoller geworden. Dies führte zu einem Umsatzrückgang von 9,3 % auf 218,4 Mio. CHF. Diese Entwicklung ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen: Die nachlassende Konjunkturdynamik im Industriesektor erfasste auch die Nachfrage einiger Grosskunden nach Produkten und Dienstleistungen von Bossard. Hinzu kommt, dass wir 2019 in Amerika einige Kundenprojekte zum Abschluss brachten, die sich im vorangegangenen Jahr noch wachstumsstimulierend ausgewirkt hatten. Zu erwähnen ist auch die Kooperation mit dem grössten US-Elektrofahrzeughersteller: Seit der Lancierung einer dritten Modellreihe hat

sich der Produktemix entscheidend verändert, was sich nachteilig auf die Nachfrage auswirkte.

Kontinuierliches Wachstum in Asien

In Asien befindet sich die Bossard Gruppe weiterhin auf Wachstumskurs. So erhöhte sich der Umsatz im Jahresvergleich trotz des Handelskonflikts zwischen den USA und China um 9,4 % auf 150,1 Mio. CHF. In Lokalwährung ergibt sich gar ein Umsatzplus von 11,4 %. Ohne Akquisitionen betrug das Wachstum 3,8 % (in Lokalwährung: +5,7 %). Überdurchschnittliches Wachstum verzeichneten wir vor allem in China, Indien und Taiwan. Bossard profitiert dabei von der regen Investitionstätigkeit der vergangenen Jahre, durch welche die Logistikinfrastruktur kontinuierlich erweitert und modernisiert und die Kompetenzzentren ausgebaut wurden. Ein bedeutendes Erweiterungsprojekt in Wuqing, China, wird Mitte 2020 bezugsbereit sein.

Höhere Verkaufs- und Administrationskosten

Die nachlassende Nachfragedynamik zeigte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auch in einem kompetitiveren Marktumfeld, was unter anderem zu erhöhtem Margendruck führte. Dies widerspiegelt sich auch in der Bruttogewinnmarge, welche sich von 31,7 % auf 31,2 % rückläufig entwickelte.

Die Verkaufs- und Administrationskosten erhöhten sich von 166,9 Mio. CHF auf 177,5 Mio. CHF. Ein Teil dieser Kostenzunahme ist auf die getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Zudem haben wir in den erwähnten Ausbau unserer Engineering und Smart Factory Logistics Dienstleistungen investiert. Ein Teil dieser Investitionen reflektiert sich auch in der Anzahl Mitarbeitenden, welche von 2 451 auf 2 507 anstieg.

EBIT-Marge innerhalb der anvisierten Bandbreite

Der im Vergleich zum Vorjahr leicht tiefere Bruttogewinn sowie die höheren Verkaufs- und Administrationskosten, bedingt durch verschiedene langfristige Investitionen, haben letztlich die Ertragslage der Gruppe tangiert. Der EBIT sank im Jahresvergleich um 12,1 % auf 95,7 Mio. CHF. Die EBIT-Marge lag bei 10,9 % (Vorjahr: 12,5 %) und damit innerhalb der langfristig anvisierten Bandbreite von 10 % bis 13 %.

Trotz Zunahme der Nettoverschuldung verbesserte sich das Finanzergebnis gegenüber dem Vorjahr von 4,6 Mio. CHF auf 2,7 Mio. CHF, was im Wesentlichen auf Währungsgewinne zurückzuführen ist. Der Steueraufwand sank infolge der tieferen Ertragslage um 1,7 Mio. CHF auf 17,1 Mio. CHF. Der Steuersatz belief sich auf 18,3 % und hat sich zum Vorjahr mit 18,1 % nur wenig verändert.

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen sowie die Investitionen beeinflussten auch den Konzerngewinn, der im Jahresvergleich von 85,4 Mio. CHF auf 76,0 Mio. CHF abnahm. Entsprechend unserer Dividendenpolitik, wonach 40 % des Konzerngewinns an die Aktionäre ausgeschüttet werden, führt das Ergebnis zu folgender Dividende: Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Ausschüttung von 4,00 CHF je Namenaktie A für 2019 vor – nach 4,50 CHF im Vorjahr.

Ein Jahr reger Investitionstätigkeit

Das Wachstum der Bossard Gruppe sowie unsere Investitionstätigkeit führten zu einer Ausweitung der Bilanzsumme um 8,1 % auf 652,7 Mio. CHF. Diese Entwicklung erklärt sich vor allem mit den Akquisitionen. Zum Wachstum der Bilanzsumme trug ebenso der Ausbau unserer Lagerkapazitäten in China und in Frankreich bei.

Der Eigenfinanzierungsgrad reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr von 51,3 % auf 46,7 %. Dieser Rückgang begründet sich damit, dass Bossard den Goodwill aus Akquisitionen jeweils direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Die Nettoverschuldung erhöhte sich in der Vergleichsperiode von 130,2 Mio. CHF auf 187,7 Mio. CHF, was neben den erfolgten Akquisitionen auch auf die höheren Investitionen in Sachanlagen zurückzuführen ist. Als Folge dieser Investitionen stieg das Gearing – das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital – von 0.4 auf 0.6. Trotz diesen veränderten Bilanzrelationen steht die Bossard Gruppe weiterhin auf einem soliden Fundament und verfügt über Potenzial für künftiges Wachstum.

Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit nahm im Vergleich zum Vorjahr um 25,6 Mio. CHF auf 84,5 Mio. CHF zu, obwohl das Ergebnis tiefer ausgefallen ist. Diese positive Entwicklung ist vor allem der im Geschäftsjahr 2019 unterproportionalen Zunahme des

operativen Nettoumlaufvermögens zuzuschreiben, was insbesondere auf die Entwicklung des Warenlagers zurückzuführen ist. Die infolge der nachlassenden Nachfrage optimierte Beschaffung zeigte somit Wirkung.

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeit stieg im Jahresvergleich markant von 29,6 Mio. CHF auf 106,6 Mio. CHF. Darin enthalten sind sowohl Akquisitionen in der Höhe von 73,3 Mio. CHF wie auch Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen von 34,6 Mio. CHF (Vorjahr: 27,8 Mio. CHF). Davon entfallen 9,5 Mio. CHF auf den Ausbau unserer Distributions- und Kompetenzzentren in China und Frankreich. Die hohe Investitionstätigkeit führte dazu, dass im Geschäftsjahr 2019 der Free Cashflow mit –22,1 Mio. CHF (Vorjahr: 29,2 Mio. CHF) negativ ausfiel.

Ausblick

Die makroökonomischen Rahmenbedingungen wurden 2019 zusehends anspruchsvoller. Auch politische Unwägbarkeiten wie die Spannungen im Nahen Osten, das Konfliktpotenzial rund um Hongkong oder der Handelskonflikt zwischen den USA und China haben sich nachteilig auf die Nachfrageentwicklung ausgewirkt. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass diese Marktbedingungen auch im Jahr 2020 auf die Geschäftsentwicklung von Bossard einwirken werden und erwarten daher ein weiteres herausforderndes Jahr.

Gleichwohl ist Bossard mit Blick auf die mittel- und langfristige Entwicklung sehr zuversichtlich. Wir sind heute weltweit in allen wichtigen Industriestandorten präsent und sind in der Lage unsere Kunden vor Ort zu bedienen. Zudem bauen wir unsere Dienstleistungen, Infrastrukturen sowie unsere Absatzkanäle kontinuierlich aus. Es gibt somit viele Gründe, optimistisch nach vorne zu blicken, auch wenn die aktuellen Rahmenbedingungen anspruchsvoll bleiben mögen.



Stephan Zehnder
CFO

Zug, 28. Februar 2020

BOSSARD GRUPPE

Konsolidierte Bilanz

in 1000 CHF	31.12.2019	31.12.2018
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	32 653	32 600
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	138 503	141 190
Sonstige Forderungen	5 095	3 745
Rechnungsabgrenzungen	11 570	9 916
Vorräte	277 073	251 413
	464 894	438 864
Anlagevermögen		
Sachanlagen	129 162	117 860
Immaterielles Anlagevermögen	31 457	26 758
Finanzielles Anlagevermögen	4 480	3 939
Latente Steuerguthaben	22 736	16 673
	187 835	165 230
Total Aktiven	652 729	604 094
Passiven		
Kurzfristiges Fremdkapital		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	55 831	59 593
Sonstige Verbindlichkeiten	15 976	16 876
Rechnungsabgrenzungen	27 780	32 187
Steuerverbindlichkeiten	8 960	5 844
Rückstellungen	2 376	1 053
Finanzschulden	50 924	72 941
	161 847	188 494
Langfristiges Fremdkapital		
Finanzschulden	169 445	89 821
Rückstellungen	7 675	7 721
Latente Steuerverbindlichkeiten	9 238	8 408
	186 358	105 950
Total Fremdkapital	348 205	294 444
Eigenkapital		
Aktienkapital	40 000	40 000
Eigene Aktien	-2 571	-2 882
Kapitalreserven	72 477	62 219
Gewinnreserven	191 617	208 331
	301 523	307 668
Minderheitsanteile	3 001	1 982
Total Eigenkapital	304 524	309 650
Total Passiven	652 729	604 094

BOSSARD GRUPPE

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in 1000 CHF	2019	2018
Nettoumsatz	876 224	871 070
Kosten der verkauften Waren und Leistungen	602 971	595 302
Bruttogewinn	273 253	275 768
Verkaufsaufwand	122 817	114 202
Administrations- und Verwaltungsaufwand	54 731	52 745
Betriebsgewinn (EBIT)	95 705	108 821
Finanzergebnis	2 690	4 593
Gewinn vor Steuern	93 015	104 228
Ertragssteuern	17 056	18 818
Konzerngewinn	75 959	85 410
Davon zurechenbar:		
Aktieninhabern von Bossard Holding AG	74 236	83 441
Minderheitsanteilen	1 723	1 969
in CHF	2019	2018
Gewinn pro Namenaktie A ¹⁾	9,73	10,95
Gewinn pro Namenaktie B ¹⁾	1,95	2,19

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 01.01.2018	40 000	-3 697	63 084	238 433	-75 333	262 487	1 475	263 962
Gewinnausschüttung				-32 007		-32 007	-1 302	-33 309
Konzerngewinn				83 441		83 441	1 969	85 410
Aktienbeteiligungsplan			1 301			1 301		1 301
Veränderung eigene Aktien		815	-2 166			-1 351		-1 351
Verrechnung Goodwill				-1 384		-1 384		-1 384
Minderheitsanteile aus Akquisitionen						0	32	32
Währungsumrechnungsdifferenz					-4 819	-4 819	-192	-5 011
Stand 31.12.2018	40 000	-2 882	62 219	288 483	-80 152	307 668	1 982	309 650
Stand 01.01.2019	40 000	-2 882	62 219	288 483	-80 152	307 668	1 982	309 650
Gewinnausschüttung				-34 298		-34 298	-1 338	-35 636
Konzerngewinn				74 236		74 236	1 723	75 959
Aktienbeteiligungsplan			1 571			1 571		1 571
Veränderung eigene Aktien		-48	-1 039			-1 087		-1 087
Verwendung Vorratsaktien		359	9 726			10 085		10 085
Verrechnung Goodwill				-47 344		-47 344		-47 344
Minderheitsanteile aus Akquisitionen						0	852	852
Währungsumrechnungsdifferenz					-9 308	-9 308	-218	-9 526
Stand 31.12.2019	40 000	-2 571	72 477	281 077	-89 460	301 523	3 001	304 524

Konsolidierte Geldflussrechnung

in 1000 CHF	2019	2018
Konzerngewinn	75 959	85 410
Ertragssteuern	17 056	18 818
Finanzertrag	-5 605	-2 445
Finanzaufwand	8 295	7 038
Abschreibungen und Amortisationen	17 907	16 119
Zunahme Rückstellungen	52	400
Gewinn aus Abgängen von Sachanlagen	-62	-94
Verlust aus Abgängen von immateriellem Anlagevermögen	1	6
Erhaltener Finanzertrag	737	694
Bezahlter Finanzaufwand	-3 373	-2 815
Bezahlte Steuern	-17 663	-22 807
Zunahme Aktienbeteiligungsplan (Eigenkapitalanteil)	1 571	1 301
Übriger nicht liquiditätswirksamer Aufwand	3 748	629
Geldfluss aus Betriebstätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	98 623	102 254
Abnahme/(Zunahme) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6 307	-6 552
Zunahme sonstige Forderungen	-2 393	-2 122
Zunahme Vorräte	-6 193	-38 790
(Abnahme)/Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-5 023	1 180
(Abnahme)/Zunahme sonstige Verbindlichkeiten	-6 842	2 910
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	84 479	58 880
Investitionen in Sachanlagen	-28 179	-19 898
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	1 065	1 135
Investitionen in immaterielles Anlagevermögen	-6 470	-7 893
Mittelabfluss aus Unternehmenskäufen	-73 343	-3 024
Investitionen in finanzielles Anlagevermögen	-994	-511
Desinvestitionen von finanziellem Anlagevermögen	1 317	545
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-106 604	-29 646
Aufnahme/Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden	-21 898	26 907
Aufnahme/Rückzahlung langfristige Finanzschulden	79 931	-8 781
Kauf/Verkauf eigene Aktien	388	-1 555
Gewinnausschüttung an Aktionäre	-34 298	-32 007
Gewinnausschüttung an Minderheiten	-1 338	-1 302
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	22 785	-16 738
Währungsumrechnungsdifferenz	-607	-464
Veränderung flüssige Mittel	53	12 032
Flüssige Mittel 01.01.	32 600	20 568
Flüssige Mittel 31.12.	32 653	32 600

BOSSARD HOLDING AG

Bilanz

in CHF	Anmerkungen	31.12.2019	31.12.2018
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		2 206 125	2 031 398
Übrige Forderungen	1	1 544 740	1 648 976
Aktive Rechnungsabgrenzungen		63 289	74 745
		3 814 154	3 755 119
Anlagevermögen			
Finanzanlagen	2	21 992 150	12 482 064
Beteiligungen	3	118 023 215	118 023 215
		140 015 365	130 505 279
Total Aktiven		143 829 519	134 260 398
Passiven			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		6 476	9 879
Passive Rechnungsabgrenzungen		1 279 494	1 058 342
		1 285 970	1 068 221
Total Fremdkapital		1 285 970	1 068 221
Eigenkapital			
Aktienkapital		40 000 000	40 000 000
Gesetzliche Kapitalreserven			
Reserven aus Kapitaleinlagen		13 819 386	4 093 912
Übrige gesetzliche Kapitalreserven		2 049 686	2 049 686
Gesetzliche Gewinnreserven			
Allgemeine gesetzliche Gewinnreserven		16 000 000	16 000 000
Freiwillige Gewinnreserven		34 111 700	34 111 700
Bilanzgewinn			
Vortrag		5 520 688	5 091 611
Jahresgewinn		33 613 360	34 726 790
Eigene Aktien	4	-2 571 271	-2 881 522
Total Eigenkapital		142 543 549	133 192 177
Total Passiven		143 829 519	134 260 398

BOSSARD HOLDING AG

Erfolgsrechnung

in CHF	2019	2018
Ertrag		
Ertrag aus Beteiligung	35 000 000	35 000 000
Übrige betriebliche Erträge	300 000	300 000
Aufwand		
Personalaufwand	1 529 263	1 434 756
Übriger betrieblicher Aufwand	605 956	391 612
Sonstiger Finanzertrag	653 990	1 359 567
Finanzaufwand	31 305	14 439
Jahresgewinn vor Steuern	33 787 466	34 818 760
Direkte Steuern	174 106	91 970
Jahresgewinn	33 613 360	34 726 790

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

	31.12.2019 Stichtagskurs	31.12.2018 Stichtagskurs
Die Positionen in Fremdwährungen wurden zu folgenden Kursen in CHF umgerechnet:		
EUR	1,09	1,13

Angaben, Aufschlüsselungen und Erläuterungen zur Jahresrechnung

in CHF	2019	2018
1. Übrige Forderungen		
Gegenüber Beteiligungen	1 544 740	1 648 976
Total	1 544 740	1 648 976
2. Finanzanlagen		
Gegenüber Beteiligungen	21 992 150	12 482 064
Total	21 992 150	12 482 064

3. Beteiligungen

Name, Rechtsform, Sitz	2019		2018	
	Kapital	Stimmen	Kapital	Stimmen
Direkte Beteiligungen				
Bossard Finance AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
Indirekte Beteiligungen				
Bossard-KVT Beteiligungs GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening Beteiligungs GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
Interfast AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
KKV AG, Zug	35 %	35 %	35 %	35 %
Effilio AG, Zug	100 %	100 %	100 %	100 %
3d-prototyp GmbH, Stans	49 %	49 %	49 %	49 %
KVT-Fastening GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Deutschland GmbH, Illerrieden	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Italia S.r.l., Legnano	100 %	100 %	100 %	100 %
Forind Fasteners S.r.l., Cassina de' Pecchi (Fusion mit Bossard Italia S.r.l.)	-	-	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 (Fusion mit Bossard France SAS)	-	-	100 %	100 %
Bossard Spain SA, Sant Cugat del Vallès	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Poland Sp.Z o.o., Radom	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening Sp.Z o.o., Radom	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening S.R.L., Bukarest	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening spol. s.r.o., Bratislava	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening d.o.o., Ljubljana	100 %	100 %	100 %	100 %
KVT-Fastening d.o.o. Serbia, Belgrad	100 %	100 %	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	42 %	42 %	19 %	19 %
bigHead Bonding Fasteners Ltd, Verwood	42 %	42 %	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, Inc., Cedar Falls	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Aerospace, Inc., Phoenix	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard, LLC, Canton	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Canada, Inc., Montreal	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard de México, S.A. de C.V., Monterrey	100 %	100 %	100 %	100 %
Aero-Space Southwest Mexico S. de R.L. de C.V., Guadalajara	100 %	100 %	100 %	100 %

Fortsetzung auf Seite 60

Name, Rechtsform, Sitz	2019		2018	
	Kapital	Stimmen	Kapital	Stimmen
Bossard Pte. Ltd, Singapur	100 %	100 %	100 %	100 %
LPS Bossard Pvt. Ltd, Rohtak	51 %	51 %	51 %	51 %
LPS Bossard Information System Pvt., Rohtak	51 %	51 %	51 %	51 %
Bossard Industrial Fasteners Int. Trading (Shanghai) Co. Ltd, Shanghai	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Fastening Solutions (Shanghai) Co. Ltd, Shanghai	100 %	100 %	100 %	100 %
Bossard Fastening Solutions (Tianjin) Co. Ltd, Tianjin	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 %
Ecoparts AG, Hinwil	30 %	30 %	-	-
PDi Digital GmbH, Fernitz-Mellach	30 %	30 %	-	-
Boysen Verwaltungs GmbH, München	100 %	100 %	-	-
Boysen GmbH & Co. KG, München	100 %	100 %	-	-
Boysen Aerospace U.S., Inc., Irving	100 %	100 %	-	-
BRUMA Schraub- und Drehtechnik GmbH, Velbert	100 %	100 %	-	-

4. Eigene Aktien inkl. gehaltene Anteile von Tochterunternehmen

	2019		2018	
	Anzahl	Wert	Anzahl	Wert
Bestand 01.01.	377 433	2 881 522	385 291	3 697 091
Zugänge	108 074	16 438 392	19 426	2 890 770
Verwendung Vorratsaktien	-	9 822 729	-	-
Abgänge	- 180 867	- 26 571 372	- 27 284	- 3 706 339
Endbestand 31.12.	304 640	2 571 271	377 433	2 881 522

Die Gruppengesellschaften halten keine weiteren Namenaktien A. Im Jahr 2019 wurden 75 511 Namenaktien A (Vorjahr 20 466 Namenaktien A) für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und Akquisitionen benötigt. Dazu wurden 71 838 Vorratsaktien (2018: 0) verwendet.

5. Sicherheiten zugunsten Dritter

	2019	2018
Garantieverpflichtungen	322 295 313	235 124 634
Davon beansprucht	202 866 834	136 348 474

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

6. 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 107 im Jahresbericht 2019).

7. 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 56,3 % (2018: 56,1 %) der gesamten Stimmrechte. Die Kolin Holding AG ist zu 100 % im Besitz der Familien Bossard.

Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

8. 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	2019	2018
Bilanzgewinn am Anfang des Geschäftsjahrs	39 818 401	37 098 748
Jahresgewinn	33 613 360	34 726 790
Gewinnverwendung gemäss Beschluss der Generalversammlung		
Dividende pro 2018, bzw. 2017	-34 297 713	-32 007 137
Bilanzgewinn am Ende des Geschäftsjahrs	39 134 048	39 818 401

Nachweis der Veränderung der Reserven aus Kapitaleinlagen

in CHF	2019	2018
Reserven aus Kapitaleinlagen am Anfang des Geschäftsjahrs	4 093 912	4 093 912
Einlagen aus Verwendung von Vorratsaktien	9 725 474	-
Reserven aus Kapitaleinlagen am Ende des Geschäftsjahrs ¹⁾	13 819 386	4 093 912

1) Vorbehalten Anpassung durch die Eidg. Steuerverwaltung

Antrag des Verwaltungsrats zur Verwendung des Bilanzgewinns

in CHF	2019
Bilanzgewinn	39 134 048
Dividende, 80 % auf dem dividendenberechtigten Aktienkapital von maximal 38 476 800 CHF ²⁾	-30 781 440
Vortrag auf neue Rechnung	8 352 608

2) Die Beträge basieren auf der Anzahl dividendenberechtigter Aktien per Stichtag 31.12.2019 und können sich aufgrund von Bewegungen bei den eigenen Aktien nach dem Bilanzstichtag noch verändern.

INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

	2019	2018	2017	2016	2015
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	6 345 360	6 272 567	6 264 709	6 240 207	6 218 497
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.	7 695 360	7 622 567	7 614 709	7 590 207	7 568 497
Börsenkurse					
Ticker-Symbol (BOSN)					
Handelsvolumen (tägliches Durchschnitt)	19 036	17 113	14 887	8 991	8 011
Kurs per 31.12. in CHF	174,7	139,8	230,0	143,4	109,2
Namenaktie A höchst in CHF	180,8	252,0	242,3	144,0	118,4
Namenaktie A tiefst in CHF	123,9	132,1	142,0	90,4	88,8
Bruttodividende je					
Namenaktie A in CHF	4,00 ¹⁾	4,50	4,20	3,30	3,00
Namenaktie B in CHF	0,80 ¹⁾	0,90	0,84	0,66	0,60
in % auf Aktienkapital	80,0	90,0	84,0	66,0	60,0
Dividendenrendite in % (Basis: Kurs per 31.12.)	2,3	3,2	1,8	2,3	2,7
Konsolidierter Gewinn je ^{2) 5)}					
Namenaktie A in CHF	9,73	10,95	10,33	8,04	7,01
Namenaktie B in CHF	1,95	2,19	2,07	1,61	1,40
Konsolidierter Cashflow je ^{2) 4)}					
Namenaktie A in CHF	12,30	13,32	12,52	9,90	8,74
Namenaktie B in CHF	2,46	2,66	2,5	1,98	1,75
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Basis: Kurs per 31.12.)	18,0	12,8	22,3	17,8	15,6
Konsolidiertes Eigenkapital je ³⁾					
Namenaktie A in CHF	39,6	40,6	34,7	27,4	24,6
Namenaktie B in CHF	7,9	8,1	6,9	5,5	4,9
Börsenkapitalisierung (Basis: Kurs per 31.12.)					
in Mio. CHF ³⁾	1 344,4	1 065,6	1 751,4	1 088,4	826,5
in % des Eigenkapitals	441,5	344,1	663,5	524,2	443,9

in Mio. CHF	2019	2018	2017	2016	2015
Economic Value Added Analyse					
Nettoumsatz	876,2	871,1	786,2	695,0	656,3
Gewinn vor Kapitalkosten und Steuern (EBIT)	95,7	108,8	97,0	78,5	70,3
Effektiver Steuersatz in %	18,3	18,1	19,2	17,5	19,7
Betriebsgewinn nach Steuern (NOPAT)	78,2	89,2	78,4	64,7	56,5
Eigenkapital	304,5	309,7	264,0	207,6	186,2
Finanzschulden	220,4	162,8	144,6	181,3	177,7
Abzüglich flüssige Mittel	32,7	32,6	20,6	22,5	29,9
Investiertes Kapital (Jahresende)	492,2	439,9	388,0	366,4	334,0
Durchschnittlich investiertes Kapital (A)	466,1	414,0	377,2	350,2	321,3
Rendite auf durchschnittlich investiertem Kapital in % (ROCE)	16,8	21,5	20,8	18,5	17,6
Fremdkapitalkosten in %					
Durchschnittlich bezahlte Fremdkapitalzinsen	1,2	1,2	1,4	1,5	1,6
Abzüglich Steuern	18,3	18,1	19,2	17,5	19,7
Fremdkapitalzinsen nach Steuern	1,0	1,0	1,1	1,2	1,3
Eigenkapitalkosten in %					
Risikofreier Kapitalsatz (Basis: Jahresdurchschnitt Bundesobligation)	-0,5	0,0	-0,1	-0,4	-0,1
Risikoprämie	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Eigenkapitalkosten	5,0	5,5	5,4	5,1	5,4
Eigenkapitalanteil	46,7	51,3	48,9	41,9	40,2
Gewichteter Kapitalkostensatz in % (WACC)	2,9	3,3	3,2	2,9	3,0
Economic Profit in % (ROCE - WACC) (B)	13,9	18,2	17,6	15,6	14,6
Economic Profit in Mio. CHF (A) * (B)	65,0	75,3	66,3	54,7	47,1

- 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	2019	2018	2017	2016	2015
Economic Book Value (EBV)					
Market Value Added (Economic Profit/WACC)	2 271,8	2 271,9	2 049,6	1 905,6	1 593,7
Investiertes Kapital	492,2	439,9	388,0	366,4	334,0
Unternehmenswert nach Methode EVA®	2 764,0	2 711,8	2 437,6	2 272,0	1 927,7
Abzüglich Finanzschulden	220,4	162,8	144,6	181,3	177,7
Zuzüglich flüssige Mittel	32,7	32,6	20,6	22,5	29,9
Economic Book Value am 31.12.	2 576,3	2 581,6	2 313,6	2 113,2	1 779,9
Börsenbewertung und Kennzahlen					
Börsenkurs je Namenaktie A per 31.12. in CHF	174,7	139,8	230,0	143,4	109,2
Marktkapitalisierung	1 344,4	1 065,6	1 751,4	1 088,4	826,5
Finanzschulden, abzüglich flüssige Mittel	187,7	130,2	124,0	158,8	147,8
Unternehmenswert (EV)	1 532,1	1 195,8	1 875,4	1 247,2	974,3
EV in % vom Nettoumsatz	174,9	137,3	238,5	179,4	148,5
EV/EBITDA	13,5	9,6	16,7	13,7	11,9
EV/EBIT	16,0	11,0	19,3	15,9	13,9
EV/NOPAT	19,6	13,4	23,9	19,3	17,2
Kurswert/Eigenkapitalwert pro Aktie	4,4	3,4	6,6	5,2	4,4
Gewinn in % vom Eigenkapital	24,7	29,8	34,0	31,7	27,5

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 2015–2019

Valorennummer 23862714, ISIN CH0238627142/BOSN



— Bossard N

AGENDA

**Finanzanalysten- und Medienkonferenz
Publikation Jahresbericht 2019**

4. März 2020

Generalversammlung

8. April 2020

Publikation Umsatz 1. Quartal 2020

8. April 2020

Publikation erste Ergebnisse 1. Halbjahr 2020

15. Juli 2020

Publikation Halbjahresbericht 2020

25. August 2020

Publikation Umsatz 3. Quartal 2020

14. Oktober 2020

Publikation Umsatz 2020

14. Januar 2021

Impressum

Herausgeberin: Bossard Holding AG, Zug
Konzept und Design: Keim Identity GmbH, Zürich
Druck: Multicolor Print AG, Baar

© Bossard Holding AG

Dieser Kurzbericht 2019 erscheint in deutscher
sowie in englischer Sprache. Der deutsche Jahres-
bericht 2019 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

