

- Unübertragbare und unentziehbare Aufgaben**
- Der Verwaltungsrat hat folgende unübertragbare und unentziehbare Aufgaben:
1. Oberleitung der Gesellschaft. Er legt insbesondere die Unternehmensziele und die Unternehmenspolitik fest, bestimmt die dafür verfügbaren Mittel und Prioritäten und erlässt die für den Vollzug nötigen Weisungen.
 5. Oberaufsicht über den CEO sowie die weiteren mit der Geschäftsführung betrauten Personen, namentlich im Hinblick auf die Befolgung von Gesetzen, Statuten, Reglementen und Weisungen.

Der Verwaltungsrat hat insbesondere die folgenden Aufgaben und Kompetenzen:

- 3.6.1 Ihm obliegt die Oberleitung der Gesellschaft und, im Rahmen der Führung der Bossard Gruppe, der Tochtergesellschaften. Er erteilt die hierzu nötigen Weisungen.
- 3.6.2 Der Verwaltungsrat berät und entscheidet in aller Regel unter Mitwirkung des CEO über:
- a) die Strategie, Geschäftspolitik, Unternehmensgrundsätze und strategische Finanzplanung der Gesellschaft sowie der Bossard Gruppe, dabei sorgt er für Kongruenz der strategischen Ziele mit den zu deren Erreichung verfügbaren Mitteln;
 - b) die strategischen Initiativen zur Erreichung dieser Ziele sowie die davon abgeleiteten Jahresziele des CEO;

aus Organisationsreglement

- 3.6.4 Er genehmigt die ihm vom CEO unterbreiteten übrigen Geschäfte, namentlich:
- a) Unternehmensplanung betreffend Gesellschaft und Bossard Gruppe
 - Fortentwicklung der Strategie;
 - Businessplan;
 - Leitbild und geschäftspolitische Grundsätze;
 - Mittelfristplan und Budget: quantitative und qualitative Unternehmensziele; und
 - Strukturelle Veränderung des Tätigkeitsgebietes, sachlich oder regional.
- 4.2.8 Der VRP überwacht die Umsetzung der/des seitens des Verwaltungsrats beschlossenen
- Strategie und Geschäftspolitik der Gesellschaft und der Bossard Gruppe;

aus Geschäftsbericht 2014

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.

UNSERE STRATEGIE – FÜR PROFITABLES UND QUALITATIVES WACHSTUM

Im Kontext der unveränderten strategischen Zielsetzungen 2010–2015 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.

VERMEHRT 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 vereinen.

Das angestrebte Wachstum soll primär organisch erzielt werden; ergänzend sind Akquisitionen eine Option. Dafür müssen allerdings klar umrissene Voraussetzungen mit Blick auf Produkte und Märkte gegeben sein.

MARKTENTWICKLUNG SPRICHT FÜR BOSSARD

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

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