

Medienmitteilung

SV Group mit solidem Jahresergebnis in allen drei Ländern

Strategische Positionierung zahlt sich aus: SV Group mit hervorragendem Ergebnis im Jahr 2007

Das Jahr 2007 war für die gesamte SV Group in der Schweiz, Deutschland und Österreich sehr erfolgreich. Die im Business, Care und Event Catering sowie Hotelmanagement tätige Unternehmensgruppe verzeichnet 597,1 Millionen Schweizer Franken Umsatz (plus 9,4 Prozent gegenüber Vorjahr).

Dübendorf, 17. April 2008 – Die Zahlen sprechen für sich: Die strategische Fokussierung bei SV Group greift. Die Gruppe übertraf letztes Jahr in allen drei Ländern ihre Umsatzziele und erreichte einen Nettoumsatz von 597,1 Millionen Franken – 9,4 Prozent mehr als 2006 (545,6 Millionen). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat sich 2007 um 56,0 Prozent auf 13,7 Millionen Franken erhöht (2006: 8,8 Millionen Franken). Der Konzerngewinn nahm um 81,9 Prozent auf 10,4 Millionen Schweizer Franken zu.

«Die Steigerung führen wir einerseits auf die gute Konjunkturlage und Konsumentenstimmung zurück. Andererseits haben wir die Effizienz unserer Arbeitsprozesse weiter verbessert. In Österreich haben wir erstmals die Gewinnzone erreicht. Zudem spüren wir den profitablen Beitrag neuer Geschäftsfelder», erklärt Ernst A. Brugger, Verwaltungsratspräsident von SV Group.

73 Prozent des Konzernumsatzes erwirtschaftet SV in der Personalgastronomie, 16 Prozent im Geschäftsfeld Care, 6 Prozent mit Eventcatering und 5 Prozent im noch jungen Geschäftsfeld Hotel. Die Eigenkapitalquote des Konzerns verbesserte sich 2007 von 40,2 Prozent auf 43,0 Prozent. Rund 69 Prozent des Konzernumsatzes stammen von SV Schweiz, 26 Prozent von SV Deutschland und 5 Prozent von SV Österreich. „Alle Länder und Geschäftsbereiche haben zum positiven Ergebnis beigetragen“ betont Susy Brüscheiler, CEO von SV Group.

Die Anzahl der Mitarbeitenden nahm per Ende 2007 auf 7657 Personen zu (2006: 7388).

Der Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung am 24. April 2008 eine Dividende von CHF 7.- je Aktie (Vorjahr: CHF 5.- je Aktie) beantragen.

SV Group: erfolgreiche Strategie und Synergien

Die länderübergreifende Zusammenarbeit hat im vergangenen Jahr zu Synergien geführt. Die strategische Ausrichtung auf neue und profitable Geschäftsfelder trägt erste Früchte. In den Kerngeschäftsfeldern Business und Care wurden positive Effekte durch eine Fokussierung auf starke Partner erzielt. Mit neuartigen Verpflegungskonzepten konnten attraktive Kunden gewonnen werden, wobei ein Fokus auf neuen Marktsegmenten liegt. Die nachhaltige Entwicklung konnte mit stabilem Wachstum in allen Geschäftsfeldern fortgesetzt werden.

SV Schweiz: produktiver bei mehr Qualität

SV Schweiz ist in sämtlichen Geschäftsfeldern des Konzerns erfolgreich. Kreative Produktlinien und weiterführende Innovationen haben im Geschäftsfeld Business die Marktführerschaft gefestigt. Das Geschäftsfeld Event entwickelt sich positiv mit einer zweistelligen Zuwachsrate. Der perfekte Start des ersten Courtyard by Marriott in Zürich Nord – von SV Schweiz als Franchisenehmerin geführt – markiert den Beginn einer viel versprechenden Partnerschaft mit der US-Hotelgruppe. Es wurde bereits der Grundstein für ein Hotel in Basel/Pratteln gelegt. Darüber hinaus wird SV Schweiz das Renaissance im Mobimo Tower in Zürich West ab 2011 betreiben. Seit Mitte 2007 ist SV Schweiz auch exklusive Franchisepartnerin des panasiatischen Noodle-Bar-Konzepts wagamama. Heute wird das erste Restaurant in Winterthur eröffnet, ein zweites folgt in Zürich im Herbst.

SV Deutschland: Neue Ausrichtung greift

Verstärkt wachsen will SV Deutschland in den Geschäftsfeldern Business, Event und Care durch Konzentration auf Kernregionen. Insgesamt hat sich die Profitabilität klar verbessert, zahlreiche Mandate wurden hinzugewonnen. Die Verpflegung in Kliniken sowie Senioreneinrichtungen und für Mittagstische im Geschäftsfeld Care ist eine starke Säule im Kerngeschäft. Ein Highlight im 2007 war die Lancierung von fresh&easy. Mit dem neuartigen Konzept werden Investitionsentscheidungen vereinfacht bei grossem Sparpotenzial für den Kunden. Auch in der Personalgastronomie verzeichnet SV Deutschland mit fresh&easy erste Erfolge. Eine strategische Einkaufspartnerschaft mit apetito catering bringt zudem positive Effekte.

SV Österreich: Stabile Partner und starkes Standbein Care

In den nächsten drei Jahren liegt der Schwerpunkt in Österreich auf den Geschäftsfeldern Business und Care. Angestrebt wird ein rentables Wachstum, um die bislang kritische Grösse zu überwinden. Das Produkt videLity entwickelt sich zu einem tragenden Element im Markt der Seniorenverpflegung. Es beruht auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Mit den SeneCura Sozialzentren wurde die Partnerschaft intensiviert und es konnten neue Kunden im Geschäftsfeld Business akquiriert werden.

Prognose 2008

Für 2008 wird ein weiteres Wachstum bei Umsatz und Ertrag erwartet. Einige vielversprechende Projekte erweitern die Pipeline von SV Group. Die Resultate des 1. Quartals 2008 stützen diese Prognose.

Erfolgreich in 2007: SV Group in Zahlen

	2007	2006	Veränderung zu Vorjahr
Nettoumsatz	597,1 Mio. CHF	545,6 Mio. CHF	+ 9,4 %
Konzerngewinn	10,4 Mio. CHF	5,7 Mio. CHF	+ 81,9 %
Eigenkapital	53,9 Mio. CHF	43,7 Mio. CHF	+ 23,4 %
Eigenkapitalquote	43,0 %	40,2 %	
Anzahl Mitarbeiter	7657	7388	+ 269 MA
Anzahl Betriebe	477	463	+ 14 Betriebe
Anzahl Mahlzeiten/Jahr	40,6 Mio.	38,6 Mio.	+ 5,2 %
Konsumationen je Betriebstag	365`610	355`965	+ 2,7 %

SV Group, mit Holdingsitz in Dübendorf, ist in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich im Business Catering, Care Catering, Event Catering und Hotelmanagement tätig. 2007 erwirtschaftete der Konzern mit 7650 Beschäftigten einen Nettoumsatz von CHF 597 Mio.

SV Schweiz ist mit rund 280 geführten Betrieben Marktleaderin in der Gemeinschaftsgastronomie und Franchisenehmer für wagamama, Courtyard by Marriott und Renaissance by Marriott.

Mirko Meier-Rentrop, Head of Corporate Communications; Telefon +41 43 814 10 20, Fax +41 43 814 10 22, Mobile +41 79 502 1628, mirko.meier-rentrop@sv-group.ch, www.sv-group.com