

Bereit für den nächsten Schritt

Geschäftsbericht 2015

Kurzversion



Inhalt

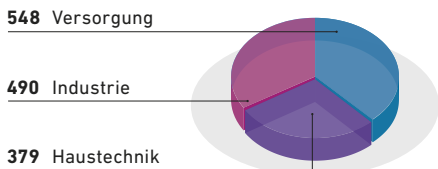
U3	Unsere drei Divisionen
U4	Unser Unternehmen
1	Kennzahlen
2	Bericht an die Aktionäre
6	Meilensteine 2011–2015
8	Wir sind GF
10	Interview CEO
13	Erfolgsgeschichten
14	Erfolgsgeschichte GF Piping Systems
18	Erfolgsgeschichte GF Automotive
22	Erfolgsgeschichte GF Machining Solutions
26	Konzernrechnung
26	Bilanz per 31. Dezember 2015
27	Erfolgsrechnung 2015
27	Geldflussrechnung 2015 (gekürzt)
28	Jahresrechnung Georg Fischer AG
28	Bilanz per 31. Dezember 2015
29	Erfolgsrechnung 2015
29	Eigenkapitalnachweis 2015
30	Antrag des Verwaltungsrats
31	Informationen für Investoren
31	Aktieninformationen
32	Fünfjahresübersicht Konzern
U5	Wichtige Daten

Unsere drei Divisionen

GF Piping Systems ist eine führende Anbieterin von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff und Metall. Die Division konzentriert sich auf Systemlösungen und qualitativ hochwertige Komponenten für den sicheren Transport von Wasser und Gas in der Industrie, Versorgung und Haustechnik. Das Produktportfolio aus Fittings, Ventilen, Rohren, Automations- und Verbindungstechnologien deckt alle Anwendungen des Wasserkreislaufs ab.

GF Piping Systems betreut ihre Kunden in mehr als 100 Ländern über eigene Verkaufsgesellschaften und Vertretungen. Sie betreibt in Europa, Asien und Nord-/Südamerika mehr als 30 Produktionsstätten sowie F&E-Zentren, die auch die energiesparende Nutzung von Rohstoffen und Ressourcen unterstützen.

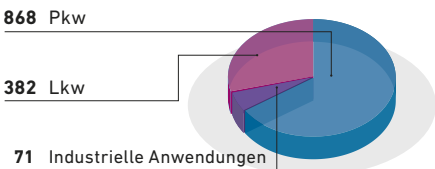
Umsatz: CHF 1 417 Mio.



GF Automotive ist technologisch wegweisende Entwicklungspartnerin und Herstellerin gegossener Komponenten und Systeme aus Aluminium, Magnesium und Eisen für die Fahrzeugindustrie sowie für den globalen Industrie- und Konsumgütermarkt. Die hochkomplexen Leichtbaukomponenten im Guss tragen massgeblich dazu bei, moderne Automobile leichter zu machen und CO₂-Emissionen zu senken.

GF Automotive produziert an neun Standorten in Deutschland, Österreich und China. In diesen Ländern sowie in der Schweiz, Korea und Japan ist sie auch mit Verkaufsbüros präsent. Die F&E-Zentren mit weltweit anerkannter Leichtbaukompetenz befinden sich in Schaffhausen (Schweiz) und Suzhou (China).

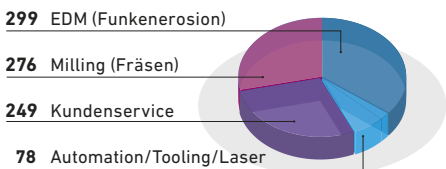
Umsatz: CHF 1 321 Mio.



GF Machining Solutions ist für Fräs-, Drahtschneide- und Senkerosionsmaschinen (EDM), Lasertexturierung, Additive Fertigung, Automation-/Tooling- und Spindelsysteme die weltweit führende Anbieterin von Komplettlösungen für den Werkzeug- und Formenbau sowie die Herstellung von Präzisionsteilen. Zu den wichtigsten Kundensegmenten zählen die Luft- und Raumfahrt, die Informations- und Kommunikationstechnik sowie die Automobilindustrie.

In über 50 Ländern übernehmen eigene Verkaufsgesellschaften die Kundenbetreuung vor Ort. Die Produktionsstätten und Forschungs- und Entwicklungszentren der Division liegen in der Schweiz, in Schweden und in China.

Umsatz: CHF 902 Mio.



Mio. CHF	GF Piping Systems		GF Automotive		GF Machining Solutions	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Auftragseingang	1 429	1 493	1 331	1 412	902	932
Umsatz	1 417	1 476	1 321	1 415	902	905
EBITDA	193	190	148	154	92	65
EBIT	143	142	89	93	78	53
EBIT vor Einmaleffekten	149	142	95	93	64	53
Return on Sales (EBIT-Marge) %	10,1	9,6	6,7	6,6	8,6	5,9
Return on Sales (EBIT-Marge) vor Einmaleffekten %	10,5	9,6	7,2	6,6	7,1	5,9
Return on Invested Capital (ROIC) %	18,0	17,1	22,1	21,8	21,9	16,9
Personalbestand	6 237	6 086	5 037	4 898	3 003	3 008

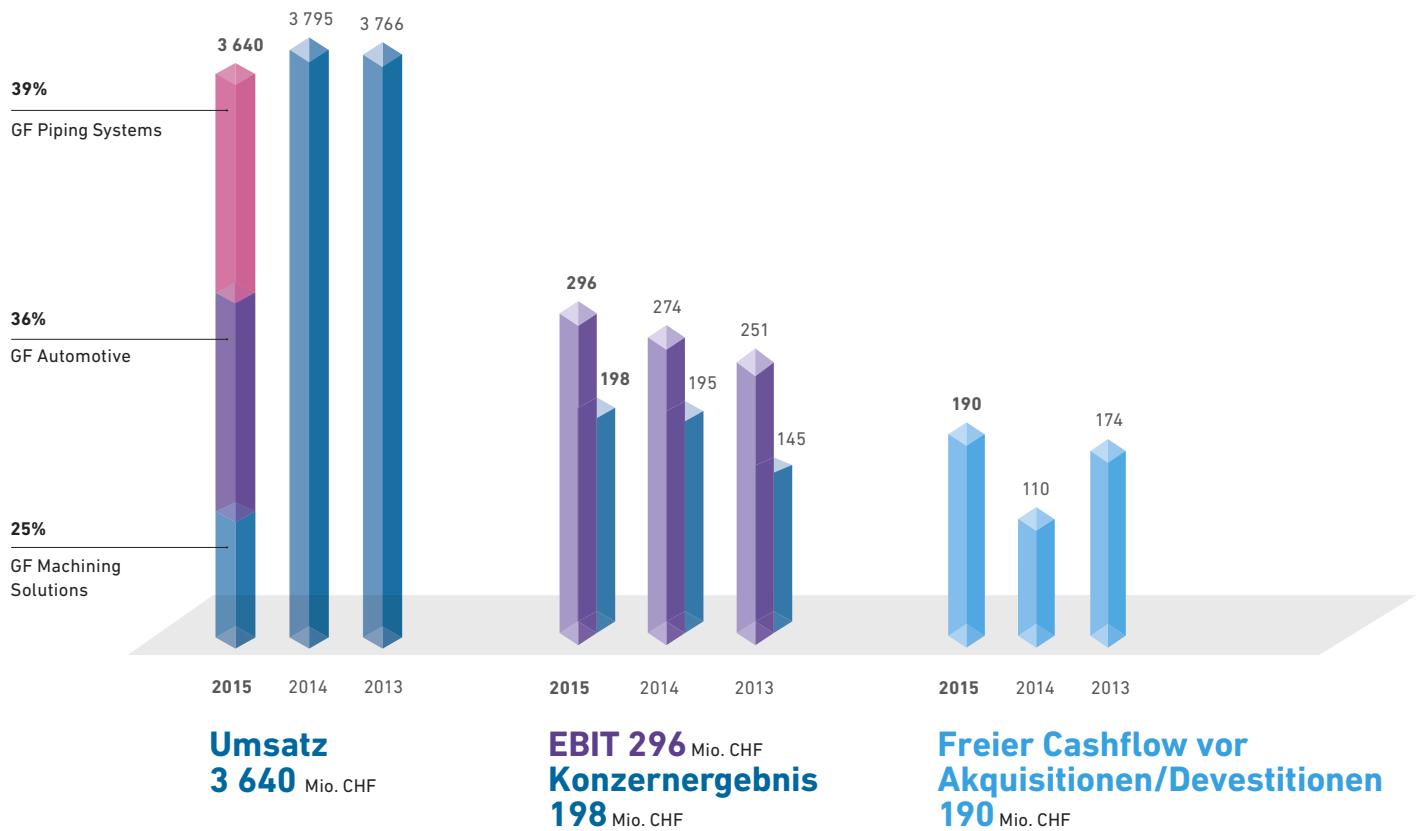
Unser Unternehmen

GF umfasst die drei Divisionen GF Piping Systems, GF Automotive und GF Machining Solutions. Das 1802 gegründete Industrieunternehmen hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und betreibt in 32 Ländern 121 Gesellschaften, davon 45 Produktionsstätten. Die rund 14 400 Mitarbeitenden haben im Jahr 2015 einen Umsatz von CHF 3,64 Mia. erwirtschaftet. GF ist der bevorzugte Partner seiner Kunden für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen, für leichte Gusskomponenten in Fahrzeugen und für die Hochpräzisions-Fertigungstechnologie.

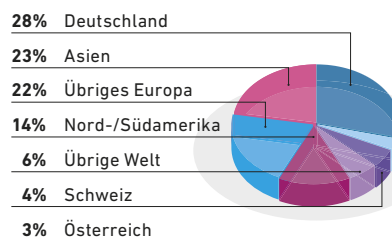


Die Konzernleitung von GF am GF Automotive Standort in Suzhou (China). Von links nach rechts: Pascal Boillat (Leiter GF Machining Solutions), Roland Abt (CFO), Yves Serra (Präsident der Konzernleitung), Pietro Lori (Leiter GF Piping Systems) und Josef Edbauer (Leiter GF Automotive).

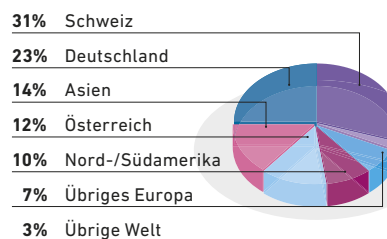
Kennzahlen



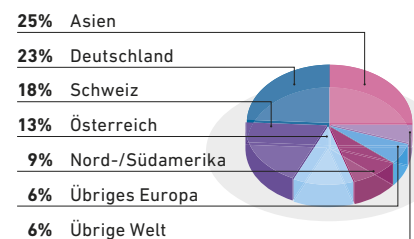
Umsatz 2015 geografisch (in %)
(100% = CHF 3,64 Mia.)



Bruttowertschöpfung 2015 geografisch (in %)
(100% = CHF 1,35 Mia.)



Mitarbeitende 2015 geografisch (in %)
(100% = 14 424)



Mio. CHF

	2015	2014	2013
Auftragseingang	3 662	3 836	3 795
Umsatz	3 640	3 795	3 766
EBITDA	422	399	380
EBIT	296	274	251
EBIT vor Einmaleffekten	294	274	251
Konzernergebnis	198	195	145
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	190	110	174
Return on Sales (EBIT-Marge) %	8,1	7,2	6,7
Return on Sales (EBIT-Marge) vor Einmaleffekten %	8,1	7,2	6,7
Return on Invested Capital (ROIC) %	18,9	17,9	16,7
Personalbestand	14 424	14 140	14 066

Starkes Jahresergebnis, Strategieziele erreicht

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Dank eines starken zweiten Halbjahres endete 2015 besser, als es begonnen hatte. Die Profitabilität bei GF stieg auf das höchste Niveau seit 2006. Die Anfang 2011 publizierten Ziele der Strategie 2011–2015 wurden erreicht.

Aufgrund der starken Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 sank der Konzernumsatz um 4% auf CHF 3 640 Mio. In lokalen Währungen und bereinigt um Akquisitionen und Devestitionen legte der Umsatz hingegen um 1% zu.

8,1

% EBIT-Marge (ROS)

Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg auf CHF 296 Mio., was einem Anstieg von 8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Um Einmaleffekte bereinigt, betrug der EBIT CHF 294 Mio., was einer EBIT-Marge (ROS) von 8,1% entspricht (2014: 7,2%). Das in der Strategie festgelegte Ziel von 8% wurde damit übertroffen. Hierin enthalten sind Einmaleffekte von insgesamt CHF 2 Mio. Diese resultieren einerseits aus dem Verkauf des Verwaltungsgebäudes von GF Machining Solutions in Genf, der einen Gewinn von CHF 18 Mio. einbrachte. Andererseits bewirkte die Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 negative Einmaleffekte von CHF 10 Mio. Die Schliessung von zwei älteren Fertigungslinien bei GF Automotive in Deutschland erforderte eine Rückstellung von CHF 6 Mio.

Der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) stieg auf 18,9%, was im oberen Bereich der in der Strategie anvisierten Bandbreite von 16 bis 20% liegt. Alle drei Divisionen verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr einen deutlich höheren ROIC, jeweils signifikant oberhalb der Kapitalkosten.

73

% Steigerung des freien Cashflows

Das Konzernergebnis belief sich auf CHF 198 Mio., was einem 2% höheren Gewinn je Aktie von CHF 46 entspricht. Der freie Cashflow wuchs deutlich um 73% auf CHF 190 Mio. Aufgrund des höheren Ergebnisses schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine erhöhte Dividende von CHF 18 je Aktie vor (CHF 17 im Vorjahr).

Proaktive Gegenmassnahmen mildern die Aufwertung des Schweizer Frankens

Der negative Einfluss der massiven Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 bezifferte sich beim Umsatz auf CHF 245 Mio. und auf CHF 28 Mio. beim Betriebsergebnis. Davon stammen CHF 10 Mio. als Einmaleffekt aus dem Nettoumlaufvermögen. Die grösste Auswirkung auf die Profitabilität hatte GF Piping Systems aufgrund des Euro-Exposures zu tragen. Etwas weniger betroffen war GF Machining Solutions. Die negativen Auswirkungen wurden gemildert durch die im Februar 2015 unverzüglich ergriffenen Gegenmassnahmen, zu denen unter anderem die Erhöhung der Arbeitszeit auf 44 Stunden pro Woche für alle Mitarbeitenden in der Schweiz sowie weitere Initiativen zur Senkung der Kosten in der Lieferkette gehörten.

GF Piping Systems

GF Piping Systems erzielte einen Umsatz von CHF 1 417 Mio., 4% weniger als im Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte lag der Umsatz auf Vorjahresniveau. Das zweite Halbjahr war deutlich



Yves Serra, Präsident der Konzernleitung (links), und Andreas Koopmann, Präsident des Verwaltungsrats, am Standort von GF Piping Systems in Schaffhausen.

stärker als das erste, insbesondere im Bereich der industriellen Anwendungen weltweit. Die Verkäufe in China legten zu, und in der Türkei konnten stetig Marktanteile hinzugewonnen werden.

Erwähnenswert war für das Jahr 2015 der substanzielle Einbruch der Preise bei den Kunststoff-Rohmaterialien um ca. 20%, der tiefere Preise für Rohrleitungen zur Folge hatte. Dies reduzierte den Umsatz bei GF Piping Systems um rund 2%.

Das Betriebsergebnis der Division stieg auf CHF 143 Mio., was die EBIT-Marge mit 10,1% in den zweistelligen Bereich hievte. Diese liegt somit deutlich über dem Vorjahreswert (9,6%). Die Auslastung der Werke war zufriedenstellend. Die erfolgreich umgesetzten Massnahmen zur Steigerung der Profitabilität bei GF Hakan in der Türkei trugen massgeblich zum guten Resultat der Division bei.

10,1

% EBIT-Marge bei
GF Piping Systems

GF Automotive

GF Automotive erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 1 321 Mio., 7% weniger als im Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Devestitionen stieg der Umsatz jedoch um 2%. Der Automarkt in Europa und China zeigte sich weitgehend robust. Nach dem ersten Quartal 2015 erholte sich auch die Nachfrage im Lkw-Segment deutlich.

6,7

% EBIT-Marge bei
GF Automotive

Das Betriebsergebnis der Division erreichte CHF 89 Mio., was einer EBIT-Marge von 6,7% entspricht gegenüber 6,6% in 2014. Die Auslastung war – insbesondere in den meisten Leichtmetall-Giessereien – konstant hoch. Der 2014 akquirierte deutsche Formenbauer Meco Eckel erzielte ein sehr gutes Resultat. Um die Auslastung der Eisengiessereien in Europa zu erhöhen, werden zwei Fertigungslinien stillgelegt. Dies hat einen Einmalaufwand von CHF 6 Mio. zur Folge.

Der Ausbau der Kapazitäten in China, wo GF Automotive mittlerweile 15% ihres Umsatzes erwirtschaftet, verlief nach Plan. In Nordamerika hat GF Automotive mit Linamar, dem führenden Bearbeitungs-Spezialisten, ein Joint Venture unterzeichnet. Im Südosten der USA wird bis Ende 2017 eine gemeinsame Leichtmetall-Giesserei erstellt.

GF Machining Solutions

GF Machining Solutions setzte mit CHF 902 Mio. praktisch gleich viel um wie im Vorjahr. In lokalen Währungen und bereinigt um Akquisitionen resultierte hingegen ein Wachstum von 2%. Die positive Umsatzentwicklung wurde durch grosse Aufträge aus dem Luftfahrt-Sektor sowie aus der Informations- und Kommunikationstechnologie in Asien gestützt. Diese beiden Marktsegmente halten auch den Auftragsbestand auf einem weiterhin sehr hohen Niveau.

47

% Steigerung des Betriebs-
ergebnisses bei GF Machining
Solutions

Das Betriebsergebnis stieg substanziell um 47% auf CHF 78 Mio., wovon CHF 18 Mio. aus dem ausserordentlichen Verkaufsgewinn des Verwaltungsgebäudes in Genf resultieren. Die meisten Produktionsstätten waren gut ausgelastet. Dank des natürlichen Hedgings innerhalb der Division konnte die starke Aufwertung des Schweizer Frankens kompensiert werden.

An der EMO in Mailand, der wichtigsten Messe für die Werkzeugmaschinen-Industrie, präsentierte GF Machining Solutions im Oktober zahlreiche Produkt- und Service-Innovationen. Diese stiessen beim Publikum auf grosses Interesse – ein positives Zeichen für die Zukunft. Die 2014 akquirierte Liechti verzeichnete ein starkes Jahr. Zudem ist GF Machining Solutions in den Markt für 3D-Druck eingestiegen. Sie unterzeichnete 2015 eine strategische Partnerschaft mit der deutschen EOS, dem weltweit führenden Spezialisten auf diesem Gebiet.

Strategische und finanzielle Ziele 2011–2015 erreicht

GF hat in den letzten fünf Jahren seine Profitabilität laufend gesteigert und gleichzeitig die Zyklizität deutlich vermindert. Das Unternehmen verringerte seine Abhängigkeit von Europa auf weniger als 60% des Umsatzes. Der Anteil von GF Piping Systems am Gesamtumsatz des Konzerns wurde auf 40% angehoben. GF Automotive hat sich auf die vielversprechendsten Technologien fokussiert, und GF Machining Solutions hat sich in weniger zyklischere Geschäftsfelder entwickelt. Trotz erheblichem währungsbedingten Gegenwind und volatilen Märkten erreichte GF 2015 eine EBIT-Marge von 8,1% und damit auch seine finanziellen Zielsetzungen für den Zeitraum 2011–2015.

Strategie 2020 – Profitables Wachstum

Profitables Wachstum in allen drei Divisionen ist der Fokus der Strategie 2020. Diese baut einerseits auf dem Fundament der vergangenen fünf Jahre auf, andererseits sieht sie bedeutende Neuerungen sowie die weitere Verstärkung der globalen Präsenz vor.

18–22

% ROIC – eines der Hauptziele
bei der Strategie 2020

Das Umsatzziel des Konzerns für 2020 liegt bei CHF 4,5 bis CHF 5 Mia., konstante Wechselkurse vorausgesetzt. Dies entspricht einer durchschnittlichen Wachstumsrate von jährlich 3 bis 5%, wobei ein Rentabilitäts-Niveau von 18 bis 22% beim ROIC und 8 bis 9% bei der EBIT-Marge erreicht werden soll. Dies würde den Gewinn je Aktie auf deutlich über CHF 50 erhöhen, verglichen zu durchschnittlich CHF 40 in den vergangenen fünf Jahren.

Um diese Ziele zu erreichen, wird GF als Erstes seine Produktivität in Europa weiter optimieren. Gleichzeitig wird GF die Expansion in den Wachstumsmärkten Asien und Amerika weiterführen, wobei dies verstärkt über ausgewählte Akquisitionen und Joint Ventures erfolgen soll. In diesen beiden Regionen soll inskünftig mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes erwirtschaftet werden, womit das geographische Umsatzverhältnis besser ausbalanciert wird. Zweitens werden

alle drei Divisionen die Portfolios in Geschäftsfelder mit höheren Margen verlagern. GF Piping Systems plant den Anteil von High-End-Produkten wie Sensoren, Ventilen und Automatisierungstechnik zu erhöhen und das vielversprechende Service-Segment aufzubauen. GF Automotive wird weiter in ihre Wertschöpfungskette investieren, da die Kunden zunehmend montagefertige Komponenten verlangen. Zudem richtet GF Automotive den Fokus verstärkt auf Geschäftsfelder, die nicht zum Autogeschäft gehören. GF Machining Solutions setzt ihre Strategie fort, die Präsenz in weniger zyklischen Segmenten wie Medtech, Luftfahrt sowie der Informations- und Kommunikationstechnologie zu verstärken.

Ausblick 2016

Das wirtschaftliche Umfeld bleibt anspruchsvoll und volatil. Zuversichtlich stimmen allerdings die während des zweiten Halbjahres aufgekommenen Impulse. Die Auftragsbestände sowohl bei GF Automotive als auch bei GF Machining Solutions liegen auf hohen Niveaus. Die für alle drei Divisionen von GF wichtigen, langfristigen Wachstumstreiber untermauern die aktuelle positive Stimmung. Ausserdem sollte die gut abgestützte globale Präsenz das profitable Wachstum und die Stabilität der Erträge stärken. Der Ausblick auf unsere Märkte in China bleibt – trotz der gegenwärtigen, allgemeinen Verunsicherung – stabil. Auf Basis der heutigen Erkenntnisse über das wirtschaftliche Umfeld erwarten wir für 2016 ein Resultat im Rahmen unserer strategischen Ziele 2016–2020.

Wechsel im Verwaltungsrat von GF

Anlässlich der Generalversammlung vom März 2015 stellten sich Rudolf Huber (60) und Isabelle Welton (52) nicht zur Wiederwahl. Wir danken Rudolf Huber und Isabelle Welton für ihren wertvollen Beitrag für unser Unternehmen. Rudolf Huber wurde im Jahr 2006 gewählt und übernahm 2012 den Vorsitz des Audit Committee. Isabelle Welton wurde im Jahr 2013 gewählt. Wir wünschen beiden das Beste für die Zukunft.

Die Aktionäre genehmigten gemäss dem Vorschlag des Verwaltungsrats die Reduktion der Anzahl VR-Mitglieder von 7 bis 10 auf neu 6 bis 9 Mitglieder. Als neues Mitglied des Verwaltungsrats wurde Eveline Saupper gewählt. Wir heissen Eveline Saupper, langjährige Partnerin bei der Wirtschaftskanzlei Homburger AG in Zürich sowie Verwaltungsrätin bei Syngenta, Baloise und der Flughafen Zürich AG, herzlich willkommen. Wir wünschen ihr viel Erfolg als Mitglied des GF Verwaltungsrats.

Erfolgreich dank des Engagements der Mitarbeitenden – Wertschätzung für die Stakeholder

Trotz turbulenter Märkte und dem Schweizer Franken-Schock im Januar 2015 haben wir unsere Ziele erreicht. Unser herzlicher Dank geht dafür an die Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement und ihren Teamgeist. Ein spezieller Dank geht insbesondere an unsere Mitarbeitenden in der Schweiz. Sie haben rasch eine Erhöhung der Arbeitszeiten akzeptiert und mitgeholfen, die Auswirkungen der Aufwertung des Schweizer Frankens zu kompensieren. Dies hat uns Zeit verschafft, zusätzliche Massnahmen wie Produktivitätssteigerungen oder Kostenreduktionen zu initiieren, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Schweizer Produktionswerke zu sichern. Die konstruktive Sozial-Partnerschaft bleibt für uns ein wichtiger Faktor bei Entscheidungen über weitere Engagements in der Schweiz, namentlich auch bei den beschlossenen Investitionen von rund CHF 100 Mio. in ein neues Produktionsgebäude von GF Machining Solutions in Biel.

Einen speziellen Dank verdienen auch unsere Kunden. Ihr Feedback und ihre Kooperation sind uns stets ein Ansporn bei unserem Streben nach noch besseren Innovationen und Serviceleistungen. Schliesslich bedanken wir uns bei unseren Investoren, Aktionären und Banken für ihr anhaltendes Vertrauen, welches sie unserem Unternehmen schenken.



Andreas Koopmann
Präsident des Verwaltungsrats



Yves Serra
Präsident der Konzernleitung



Meilensteine 2011–2015

Im Strategiezyklus 2011 bis 2015 konnten in allen drei Divisionen wichtige Weichenstellungen vorgenommen werden. Zielgerichtete Akquisitionen und Kooperationen steigern die langfristige Profitabilität des Unternehmens, die weltweite Präsenz und verringern die Abhängigkeit von ökonomischen Zyklen.

Mit der **Strategie 2011–2015** legt GF den Fokus auf Performance, geringere Zyklizität und Ausbau der weltweiten Präsenz.

GF Piping Systems akquiriert **Harvel Plastics Inc.**, den US-Marktführer für industrielle Kunststoffrohrleitungen.



Die Erschliessung von **neuen Marktsegmenten** (Schiffbau) trägt zum Wachstum von GF Piping Systems bei.

GF Automotive eröffnet in Mettmann (Deutschland) eine **moderne Fertigungsanlage** für Leichtbauteile.



Die Übernahme von **Independent Pipe Products Inc. (IPP)** stärkt die Markstellung von GF Piping Systems in Nordamerika.



GF Piping Systems akquiriert **Hakan Plastik**, den führenden Anbieter von Kunststoff-Rohrleitungssystemen in der Türkei.



2011

Mit der neuen Strategie werden **Nachhaltigkeitsziele** bis 2015 definiert.



GF Automotive konzentriert sich zunehmend auf die Entwicklung und Herstellung von **Leichtbaukomponenten**.

2012

Das 50/50-Joint Venture **Chinaust** wird das grösste Unternehmen innerhalb GF.

China ist erstmals **grösster Absatzmarkt** für zwei Divisionen: GF Machining Solutions und GF Piping Systems.

#1

2013

4. Technology Day: Die drei Divisionen präsentieren Analysten und Journalisten eine grosse Anzahl innovativer Lösungen.



GF Automotive fokussiert sich auf das Kerngeschäft im Eisen-Sandguss- und Leichtmetalldruckguss. Die **Kokillengussaktivitäten** in Österreich werden veräussert.



Die Partnerschaft mit dem Formenbauer **Meco Eckel** (Deutschland) stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des Leichtmetallangebots von GF Automotive.

GF Automotive erhöht das gesamte Produktionsvolumen in **China** um 50%, um auf die wachsende Nachfrage nach lokal produzierten Struktur- und Antriebsbauteilen in Leichtbauweise zu reagieren.

GF Automotive steigt in den Automarkt in Nordamerika ein und gründet ein Joint Venture mit **Linamar Corp.** (Kanada), einem Spezialisten für Präzisionsbearbeitung. GF Linamar LLC investiert in ein neues Leichtmetall-Druckgusswerk in den USA.

Die **100 000.** Maschine von GF Machining Solutions wird verkauft.



2014

GF AgieCharmilles tritt erstmals als **GF Machining Solutions** auf. Der neue Name unterstreicht das Profil von GF als einheitliches Unternehmen mit drei Divisionen.



GF Machining Solutions erwirbt **Liechti Engineering** (Schweiz) und baut die Präsenz im vielversprechenden Luftfahrtsektor aus.



GF Piping Systems wird mit einem Umsatz von CHF 1 476 Mio. zum ersten Mal die grösste Division von GF.

2015

GF Machining Solutions steigt in das industrielle 3D-Druckgeschäft ein und schliesst mit **EOS** (Deutschland) eine strategische Kooperationsvereinbarung ab.



GF Machining Solutions plant eine **moderne Produktionsstätte** für Werkzeugmaschinen in Biel (Schweiz), um der starken Nachfrage nach Hochgeschwindigkeitsfräsmaschinen gerecht zu werden.



Wir sind GF

Bereit für das nächste Kapitel



Tagtäglich geben über 14 400 GF Mitarbeitende in aller Welt ihr Bestes – im Dienst der Kunden. Diese sechs GF Mitarbeitenden aus Europa, Asien und Amerika stehen für das Herzblut und die Leidenschaft all unserer Mitarbeitenden. Über alle Grenzen hinweg tragen sie mit Engagement und Teamgeist massgeblich dazu bei, GF mit der Strategie 2020 noch erfolgreicher zu machen.



«Unsere Strategie 2020 ist auf profitables Wachstum ausgerichtet»

Mit der Strategie 2015 wollte GF seine Profitabilität steigern und die Zyklizität reduzieren. Hat diese Strategie funktioniert?

Wir wollten, dass GF Piping Systems die grösste Division von GF wird, da GF Piping Systems weniger zyklisch und profitabler ist. Dies haben wir bereits 2014 erreicht. GF Automotive sollte sich auf vielversprechendere und profitablere Technologien fokussieren, während sich GF Machining Solutions in weniger zyklischen Geschäftsfeldern entwickeln sollte. Beides haben wir getan. Es war unser Ziel, eine ausgewogene weltweite Präsenz zu erreichen, um lokale Hochs und Tiefs besser absorbieren zu können. Konkret wollten wir in Asien und Amerika 40% unseres Umsatzes erzielen – statt 30% wie im Jahr 2010. Auch dies haben wir umgesetzt.

Wie steht es mit den finanziellen Zielen der Strategie 2015?

Trotz der plötzlichen Aufwertung des Schweizer Francs ist unsere Profitabilität fast jedes Jahr gestiegen. Unsere ambitionierten Ziele, die wir uns im Jahr 2010 gesetzt haben, wurden erreicht: Die EBIT-Marge (ROS) liegt im Bereich von 8% und der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) zwischen 16 und 20%. Auf Basis konstanter Währungen hätten wir einen Umsatz zwischen CHF 4,5 und CHF 4,7 Mia. erzielt, was nicht weit weg von unserem ursprünglichen Ziel von CHF 5 Mia. liegt.

Wenn wir nun in die Zukunft blicken: Was sind die Hauptziele der Strategie 2020?

Unsere Strategie 2020 ist auf profitables Wachstum ausgerichtet. Wir streben einen Umsatz von CHF 4,5 Mia. an, was einem Zuwachs von 20% entspricht, konstan-

te Wechselkurse vorausgesetzt. Mit Akquisitionen liegt das Ziel entsprechend bei CHF 5 Mia. Ausserdem wollen wir eine hohe Profitabilität erzielen: 18 bis 22% für den ROIC und 8 bis 9% bei der EBIT-Marge. Dadurch würde der Gewinn je Aktie auf deutlich über CHF 50 steigen im Vergleich zu den CHF 40, die wir im Durchschnitt über die letzten fünf Jahre erzielten.

Mit welchen Massnahmen will GF diese Ziele erreichen?

Wir haben drei zentrale strategische Stossrichtungen identifiziert: Erstens expandieren wir weiter in die Wachstumsmärkte Asien und Nord-/Südamerika und optimieren gleichzeitig die Produktivität in Europa. Zweitens verlagern wir die Portfolios in Geschäftsfelder mit höherer Marge. Und drittens wollen wir die Kompetenzen des Vertriebs weiter stärken und das Innovationstempo beschleunigen.

Warum wollen Sie in Asien und Nord-/Südamerika weiter wachsen?

Wir müssen dort stark sein, wo die Märkte sind. Ausserdem reduziert eine ausgewogenere globale Präsenz den Einfluss von regionalen Krisen. Das heisst für alle drei Divisionen von GF, in Asien und Nord-/Südamerika zu expandieren. Bei GF Automotive bauen wir zusammen mit unserem Joint Venture Partner Linamar unsere erste Leichtmetall-Giesserei in den USA. In China werden wir unsere Produktionskapazitäten bei allen drei Divisionen ausbauen. Darüber hinaus wollen wir, vor allem mit GF Piping Systems, auch unsere Präsenz in Indien und in Südasien rasch entwickeln.



Yves Serra, Präsident der Konzernleitung

«Wir müssen dort stark sein, wo die Märkte sind.»

Yves Serra, Präsident der Konzernleitung

Wie beabsichtigen Sie, die Produktivität in Europa zu optimieren?

In der Schweiz konzentrieren wir unsere Aktivitäten im Bereich Fräsen in einem neuen, modernen Produktionsgebäude in Biel. In Deutschland tätigen wir grosse Investitionen in die Automatisierung unseren Eisengiessereien, um die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Diese Beispiele zeigen, wie wir unsere Produktivität in Europa erhöhen.

Was bedeutet das für Ihre Heimbasis in der Schweiz?

Obschon wir in Wachstumsmärkten investieren wollen und müssen, bleiben die Kern-Technologien in der Schweiz. Hier ist das Herz von GF. Als Schweizer Unternehmen müssen wir in der Lage sein, konkurrenzfähige High-End-Produkte anzubieten. Dies bedeutet, dass wir fortlaufend daran arbeiten müssen, unsere Prozesse zu automatisieren und unsere Produktivität zu steigern.

Jedes Unternehmen versucht, Geschäftsfelder mit höheren Margen zu identifizieren. Wo findet GF diese Segmente?

Bei GF Piping Systems werden wir den Anteil an High-End-Produkten wie Sensoren, Ventilen und Automation ausbauen sowie in den vielversprechenden Service-Sektor einsteigen. Bei GF Automotive werden wir verstärkt in den Bereich Bearbeitung investieren, um montagefertige Komponenten anbieten zu können. Schliesslich

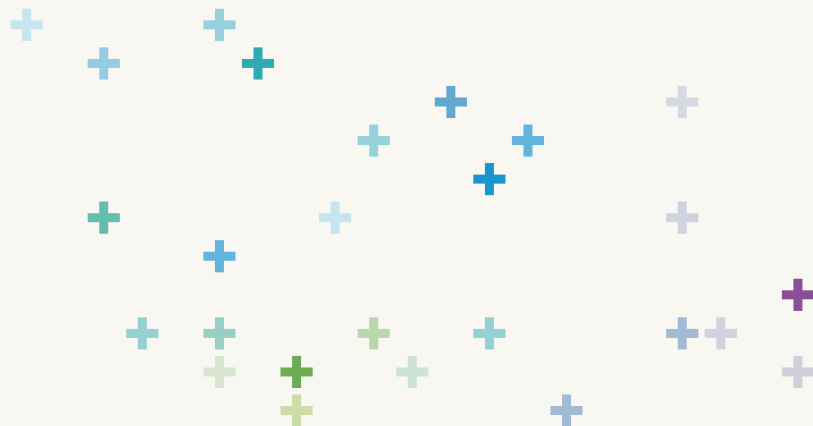
werden wir unsere Aktivitäten im Bereich Druckgussformen erweitern, um bei den Kunden in einem früheren Stadium am Produktdesign mitzuwirken. GF Machining Solutions wird ihre Präsenz in attraktiven Segmenten wie der Raum- und Luftfahrt sowie der Informations- und Kommunikationstechnologie weiter verstärken. Die Division differenziert sich vom Wettbewerb zudem durch integrierte Automations-Lösungen, welche die Bedürfnisse der Top-Kunden nach intelligenten, selbst lernenden Systemen erfüllen, sowie durch ein erweitertes Technologie-Portfolio mit Maschinen für den 3D-Druck und die Lasertexturierung.

Die dritte strategische Stossrichtung gilt der Steigerung der Vertriebskompetenz und der Innovationsfähigkeit. Was wird diese Initiative bringen?

Als in der Schweiz domiziliertes Unternehmen können wir uns nicht auf eine schwache Schweizer Währung abstützen. Wir können jedoch kontinuierlich Talente anwerben und fördern, denn genau sie machen in den Augen der Kunden den entscheidenden Unterschied aus. Um die Verlagerung in Geschäftsfelder mit höherer Marge zu unterstützen, werden wir die Kompetenzen unseres Vertriebs gezielt optimieren und unser Innovationstempo beschleunigen. Zusätzlich werden wir weiterhin in allen Gesellschaften systematisch Schulungen durchführen, um die Fähigkeit zur Zusammenarbeit sowie die Ausführungskompetenz der Mitarbeitenden zu fördern. Dies bildet die Basis, um länderübergreifend im Dienst der Kunden zusammenzuarbeiten und um die Mitarbeitenden in die Definition von Zielen und Massnahmen einzubeziehen.

Wo liegen die Herausforderungen für GF in den nächsten Jahren?

Wie schon in der Vergangenheit können unvorhergesehene Ereignisse unser Unternehmen treffen. Wir müssen daher flexibel bleiben, um auf Veränderungen reagieren zu können, wann immer sie auftreten. Und wir müssen dann rasch die neuen Möglichkeiten identifizieren, wo immer sich diese eröffnen.



Gemeinsam zum Erfolg

Dank der starken globalen Präsenz bieten die Divisionen von GF integrierte Lösungen in allen Schlüsselmärkten an. Kunden auf der ganzen Welt wissen: Bei jedem einzelnen Projekt können sie sich auf die Premiumqualität und die Expertise von GF verlassen. Drei GF Mitarbeitende schildern, worauf es ankommt.



14 GF Piping Systems liefert Rohrleitungssysteme für die anspruchsvolle Infrastruktur des Midfield Terminals am Abu Dhabi International Airport. Abdelfattah Bensammoud erzählt, wie es zu diesem Auftrag kam.

GF Piping Systems



18 Vorteil Kunde: Ein neues Formkonzept beim Giessen erspart ThyssenKrupp Presta die zusätzliche Bearbeitung eines Pkw-Bauteils mit Millionenauflage. Raimund Mauerberger berichtet über die langjährige Partnerschaft.

GF Automotive



22 Himile, der chinesische Weltmarktführer für Reifenformen, setzt auf die Präzisionsbearbeitung von GF Machining Solutions. Jun Du schildert die erfolgreiche Zusammenarbeit.

GF Machining Solutions

700 000

m² Gebäude-
grundfläche

8 500

Fluggäste pro
Stunde

>200

km Kunststoff-
rohrleitungen
werden instal-
liert

5

Standorte
weltweit sind
beteiligt

Zuverlässiger Partner

GF Piping Systems liefert die Rohrleitungssysteme für die hochmoderne Infrastruktur – aus einer Hand und immer zur rechten Zeit.

High-Tech für härteste Bedingungen

Grosse Temperaturunterschiede zwischen Tag und Nacht führen zu starken Ausdehnungen und Kontraktionen des Materials. Dies erfordert äusserst robuste Systemlösungen.

Megaprojekt in der Wüste

Ab 2017 wird das neue Midfield Terminal des Abu Dhabi International Airports das Herzstück vom grössten Flughafen des Emirats am Persischen Golf sein.

Arabiens neues Tor zur Welt



Abdelfattah Bensammoud sorgt als Regional Sales Manager von GF Piping Systems dafür, dass seine Kunden beim Bau des Midfield Terminals am Abu Dhabi International Airport für jede Anwendung die passende Lösung erhalten.

«Gute Partner»



Interview mit Ali Kassaymeh, Director of Operations, EFECO

Als Tochterunternehmen des Baukonzerns Arabtec ist EFECO für die Installation sämtlicher Rohrleitungssysteme beim Bau des Midfield Terminals zuständig. Projektleiter Ali Kassaymeh verantwortet als Director of Operations den reibungslosen Ablauf der Baumaßnahmen. Dabei vertraut er auf die Produkte und Services von GF Piping Systems.

Herr Kassaymeh, arbeiten Sie oft an so grossen Gebäuden wie dem Midfield Terminal?

Natürlich haben wir oft Grossprojekte, aber das Midfield Terminal ist das grösste, an dem EFECO bisher beteiligt war. Zuvor haben wir auch am neuen Terminal 2 des Flughafens in Dubai gearbeitet. Das war aber viel kleiner und brachte nicht so komplexe Anforderungen mit sich.

Welche Gründe waren ausschlaggebend für den Einsatz der Produkte von GF Piping Systems?

Für dieses Megaprojekt wollten wir nur die besten Produkte. Ich selbst kenne Rohre und Fittings von GF Piping Systems seit fast 20 Jahren und bin von ihrer hohen Qualität absolut überzeugt. Die Produkte sind äusserst stabil und entsprechen allen Spezifikationen des Projektes. Zudem benötigten wir Rohrleitungssysteme für verschiedenste Einsatzgebiete. Bei GF Piping Systems bekommen wir alle notwendigen Produkte und Materialien aus einer Hand und immer zur rechten Zeit.

Wie ist die Zusammenarbeit mit GF Piping Systems?

Sehr eng. Wir kommunizieren offen alle möglichen Probleme und technischen Schwierigkeiten. Der Service von GF Piping Systems bietet uns innerhalb von 24 Stunden eine Lösung oder gibt uns technischen Rat. Abdelfattah Bensammoud kümmert sich intensiv um uns. Bei GF Piping Systems weiss man, welche Bedeutung dieses Bauprojekt hat. Deshalb sind EFECO und GF Piping Systems seit vielen Jahren gute Partner.

Das neue Midfield Terminal des Abu Dhabi International Airports ist derzeit eine der grössten Baustellen in der Golfregion. Ab 2017 sollen jährlich 30 Millionen Passagiere das moderne Flughafenterminal des Emirats nutzen. Für eine perfekt funktionierende Infrastruktur sorgen dabei auch verschiedene Rohrleitungssysteme von GF Piping Systems.

Megaprojekt // In der Wüste Abu Dhabis entsteht das neue Midfield Terminal des Abu Dhabi International Airports. Noch ist das riesige Gebäude in Form eines «X» eine gigantische Baustelle, doch schon 2017 wird es die Anlaufstelle für Besucher aus aller Welt sein. Bereits heute fliegen über 40 Fluglinien das Emirat an. Um den steigenden Flugverkehr bedienen zu können, hat das Unternehmen Abu Dhabi Airports Ende 2012 mit dem Bau des Midfield Terminals begonnen, das in der Mitte zwischen den beiden Startbahnen liegt. Mit ihm sollen künftig rund 30 Millionen Passagiere pro Jahr den Airport nutzen können.

Komplexe Infrastruktur // Mit einer Grundfläche von 700 000 Quadratmetern wird das Midfield Terminal das grösste Einzelgebäude in Abu Dhabi sein. Unter das bis zu 180 Meter breite Dach passen problemlos 21 Fussballfelder. Damit die komplexe Infrastruktur des Gebäudes jederzeit reibungslos und ausfallsicher funktioniert, sind hochwertige Installationen und Produkte erforderlich.

Höchste Effizienz // Bei den Rohrleitungssystemen für die Wasserversorgung, das Abwasser, den Transport von Fernkälte zur Klimatisierung sowie für die Brandschutzanlage setzen Abu Dhabi Airports und das Joint Venture der Baufirmen TAV, CCC und Arabtec deshalb auf Produkte von GF Piping Systems. «Wir liefern Rohrleitungen und Fittings für die verschiedensten Bereiche der Infrastruktur des neuen Terminals», sagt Abdelfattah Bensammoud, Regional Sales Manager im Verkaufsbüro von GF Piping Systems in Dubai.

Für die Kalt- und Warmwasserleitungen, das Abwassersystem sowie die Löschwasserleitungen kommen das Aquasystem mit Rohrleitungen aus Polypropylen, PVC-U und hochdichtem HDPE sowie die extrem robusten Waga MULTI/JOINT Fittings zum Einsatz. Im Wüstenklima stellen insbesondere die starken Temperaturunterschiede zwischen Tag und Nacht eine Belastung für die Rohrleitungen dar. «Um die Ausdehnungen und Kontraktionen des Materials in solch einer Umgebung auszugleichen, setzen wir im Midfield Terminal spezielle Rohrleitungssysteme aus PE100-Kunststoff ein, die mit ELGEF Plus Fittings verschweisst werden», erklärt Bensammoud. Die effizienten Wasserleitungen von GF Piping Systems begrenzen zudem den Verbrauch des in der Wüste so kostbaren Trinkwassers.

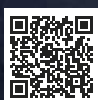
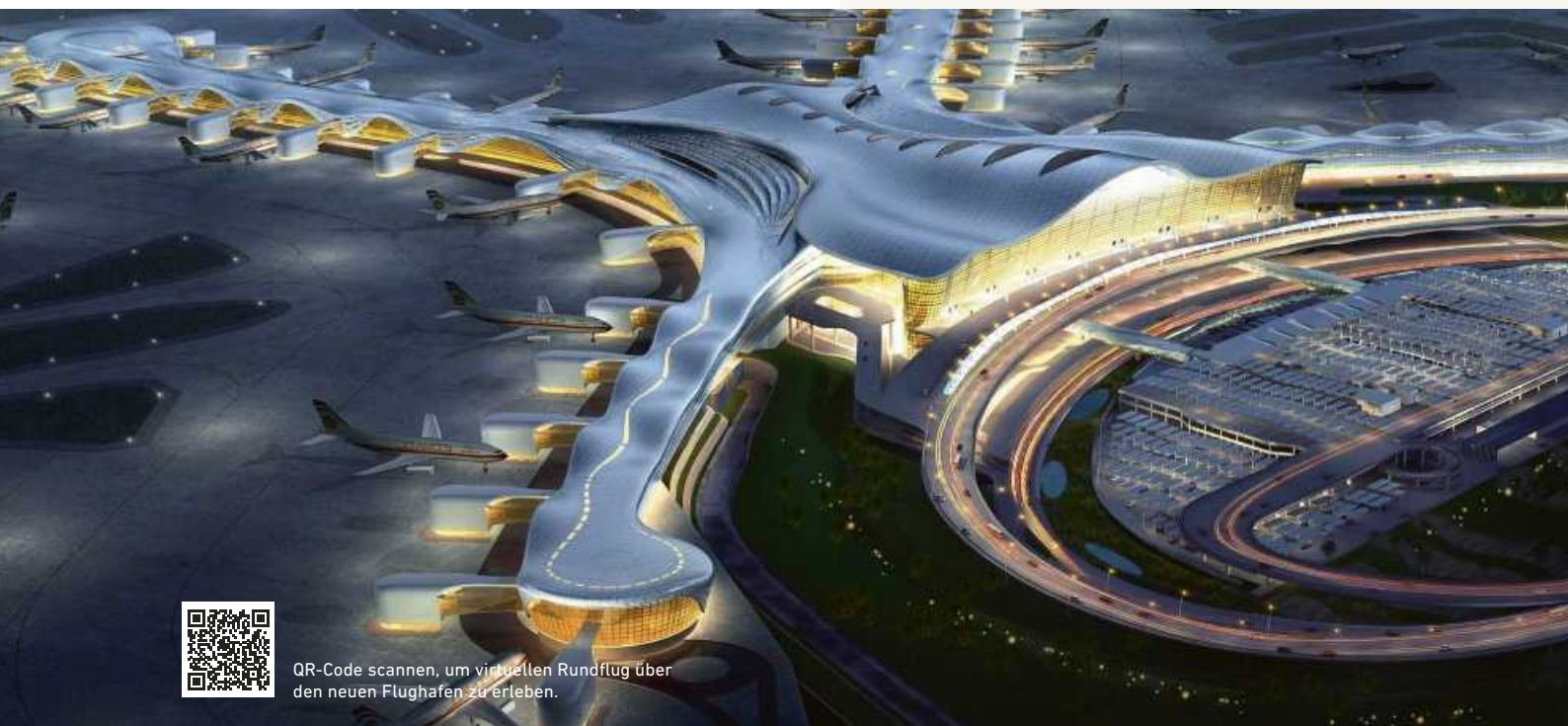
Gegen die Wüstenhitze // Zur Klimatisierung erhält das Midfield Terminal eine grosse externe Anlage für die Fernkühlung. Um die enormen Mengen an Kühlwasser in das Klimasystem einzuspeisen, werden Schedule-80-Rohrleitungen aus PVC von GF Piping Systems verwendet. Die Anlage kühlt das Wasser auf sechs Grad Celsius und sorgt auch bei Aussentemperaturen von bis zu 48 Grad Celsius für ein angenehmes Klima im Gebäude.

Auch auf dem Flugvorfeld des Midfield Terminals kommen Produkte von GF Piping Systems zum Einsatz. So wird auch die Löschanlage der Kerosintanks für die Treibstoffversorgung über Rohre von GF Piping Systems mit Wasser gespeist.

Mit einer Grundfläche von 700 000 m² wird der Abu Dhabi International Airport ab 2017 rund 30 Millionen Passagiere pro Jahr bewältigen. Die Rohrleitungen für die komplexe Infrastruktur des Midfield Terminals liefert GF Piping Systems.



Für Grosses wie geschaffen: ELGEF Plus Elektroschweissmuffen verbinden Rohre und Rohrleitungskomponenten schnell und zuverlässig.



QR-Code scannen, um virtuellen Rundflug über den neuen Flughafen zu erleben.

Kompletter Service // Die meisten Produkte von GF Piping Systems kommen direkt aus Schaffhausen (Schweiz) an den Persischen Golf, einige aber auch von anderen Standorten auf der ganzen Welt. Die HDPE-Rohre produziert ein Partnerunternehmen vor Ort. Zusätzlich zu Rohren und anderen Bauteilen liefert GF Piping Systems auch die passende Verbindungstechnik, wie etwa Elektroschweissmaschinen, samt After Sales Service. «Damit unsere Kunden die Systeme richtig einsetzen können, haben wir entsprechende Schulungen durchgeführt», sagt Abdelfattah Bensammoud. Läuft alles nach Plan, sollen im dritten Quartal 2017 die ersten Passagierjets das Midfield Terminal ansteuern.

«Für Megaprojekte dieser Art bieten wir die idealen Systemlösungen.»

Abdelfattah Bensammoud, Regional Sales Manager,
GF Piping Systems

90 000 000

Teile hat GF
bisher an
ThyssenKrupp
Presta geliefert

15

Prozent des
Gewichts konnte
GF seit Beginn
reduzieren

2002

hat die
Partnerschaft
begonnen

14

Varianten der
Lenkkonsole
wurden
entwickelt

16

Standorte auf
vier Kontinenten
werden von
ThyssenKrupp
Presta betrieben

Reife Leistung

Technisch lässt sich
das Gussteil für den
Kunden kaum noch
verbessern.

Technologieführer

Die Lenksysteme von
ThyssenKrupp Presta
sind absolut State of
the Art.

Fortschrittlicher Partner

Seit 14 Jahren vertraut
ThyssenKrupp Presta auf
die Kompetenz von GF.

A portrait of Raimund Mauerberger, a middle-aged man with dark, wavy hair and blue eyes, wearing a dark suit jacket over a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred industrial setting with a blue wall featuring the '+GF+' logo and some mechanical parts hanging from a ceiling.

GF Automotive – ThyssenKrupp Presta

Präzision für jede Kurve

Raimund Mauerberger ist als Key Account Manager bei GF Automotive der erste Ansprechpartner für seinen Kunden ThyssenKrupp Presta und kümmert sich um die weltweite Versorgung des Partners mit Bauteilen für dessen Lenksysteme.

«Wir wachsen global»



Interview mit Guido Durrer, CEO der ThyssenKrupp Presta AG

Guido Durrer steht als CEO an der Spitze der ThyssenKrupp Presta AG. Er erklärt, welche Innovationspotenziale Pkw-Lenksysteme bieten, wo die Entwicklungsschwerpunkte für sein Unternehmen liegen und welchen Herausforderungen sich Zulieferer wie GF Automotive in Zukunft stellen müssen.

Herr Durrer, was kann man an der Lenkung eines Autos eigentlich verbessern?

Es gibt bei Lenksystemen viele Verbesserungsmöglichkeiten, etwa bei der Akustik oder dem Lenkgefühl. Der Hauptfokus liegt auf dem autonomen Fahren und bei der Umstellung von der Hydrauliklenkung auf die elektromechanische Lenkung, die den Kraftstoffverbrauch um bis zu 0,5 l/100 km reduziert. Optimierungspotenziale bieten zudem intelligenter Leichtbau und neue Herstellungsverfahren.

Welche Entwicklungs- und Innovationsprojekte verfolgt ThyssenKrupp Presta?

Wir wachsen im globalen Lenkgetriebebusiness. Entwicklungsmöglichkeiten liegen in erster Linie bei den elektromechanischen Lenkungen für unsere Kunden BMW, Daimler, Volvo, Geely und Ford. Dazu braucht es starke Partner wie GF Automotive, die nicht nur Expertise im Leichtmetall-Druckguss haben, sondern auch über Know-how in der Bearbeitung von hochpräzisen Bauteilen verfügen.

Wie bewerten Sie die lange Zusammenarbeit mit GF Automotive?

GF ist seit Jahren ein verlässlicher Lieferant und ein idealer Wachstumspartner. Bei der Entwicklung von innovativen Lösungen zeigt sich die technische Kompetenz von GF Automotive. Allerdings muss sich die Division auch in Zukunft auf einen immer dynamischeren und anspruchsvolleren Wettbewerb einstellen, insbesondere auf dem asiatischen Markt. Hier muss GF die bisherigen Alleinstellungsmerkmale verteidigen.

Die ThyssenKrupp Presta AG ist weltweit führender Hersteller von Pkw-Lenksystemen. GF Automotive beliefert den Branchenprimus mit speziellen Gussteilen für verstellbare Lenksäulen – in millionenfacher Stückzahl und an Standorte rund um die Welt. Damit die fertigen Komponenten ohne aufwändige Bearbeitung auskommen, hat GF eigens ein besonderes Formkonzept entwickelt.

Global Player // Im modernen Automobilbau kommt es nicht selten vor, dass hinter einfachen Funktionen clevere technische Lösungen stecken. Ein Beispiel dafür sind die adaptiven Crashfunktionen bei den verstellbaren Lenksäulen der ThyssenKrupp Presta AG. Mit seinen Produkten beliefert das Unternehmen mit Sitz in Eschen (Liechtenstein) und Standorten auf der ganzen Welt nahezu sämtliche globalen Automobilhersteller. Jedes vierte Fahrzeug weltweit ist mit einer ThyssenKrupp Presta Lenkung ausgerüstet.

Just in Time // Für seine mechanisch- und elektrisch verstellbaren Lenksäulen erhält ThyssenKrupp Presta von GF Automotive gegossene Lenkkonsolen-Komponenten. Rund 7,67 Millionen Stück dieser Bauteile aus Aluminium oder Magnesium hat die Division von GF 2015 für die verschiedensten Fahrzeugmodelle in unterschiedlichen Varianten an den Kunden ausgeliefert. Hergestellt werden die Gussteile an den Standorten für Leichtmetall-Druckguss im österreichischen Altenmarkt und in Suzhou in China. Von dort aus erfolgt die montagefertige Lieferung an Produktionsstandorte der ThyssenKrupp Presta AG in der ganzen Welt: Shanghai und Changchun in China, Terre Haute in den USA, Florange in Frankreich und Eschen in Liechtenstein. Dort werden die Komponenten anschließend in Lenksäulen für Ford, VW, BMW und andere Automobilmarken verbaut.

«Unsere eigens für dieses Gussteil entwickelte Technik ist einzigartig.»

Raimund Mauerberger, Key Account Manager, GF Automotive

Global versorgt // «ThyssenKrupp Presta ist der einzige Kunde, den wir weltweit mit einer spezifischen Produktfamilie versorgen», sagt Raimund Mauerberger, Key Account Manager für ThyssenKrupp bei GF Automotive. Die Division ist

dabei auch einer der grössten Zulieferer für ThyssenKrupp Presta. Begonnen hat die enge Zusammenarbeit bereits im Jahr 2002. Damals hat GF Automotive in enger Kooperation mit dem Kunden die Lenkkonsole als Gussteil völlig neu entwickelt.

Aus einem Guss // GF Automotive ist es gelungen, das Produkt im sogenannten Net-Shape-Guss zu fertigen. Das bedeutet: Nach dem Giessen hat das Gussteil bereits seine Endform. Aufgrund der komplexen Geometrie der Konsole, die durch eine herkömmliche Gusstechnik nicht dargestellt werden kann, mussten die Experten von GF für das Bauteil eigens eine ganz neue, innovative Technik entwickeln. «Dadurch konnten wir eine Lösung präsentieren, die die teure und aufwändige Bearbeitung komplett einspart», erklärt Raimund Mauerberger.

Immer leichter // Seitdem hat GF Automotive die Lenkkonsole für ThyssenKrupp Presta ständig weiterentwickelt. Je nach Fahrzeugmodell gibt es verschiedene Varianten, die sich in Form und Material – Aluminium oder Magnesi-

um – unterscheiden. Das geringe Gewicht dieser Metalle ist auch ein entscheidender Vorteil für den Kunden. Leichtbau ist im Automobilbau ein wichtiges Thema, da sich das Gewicht unmittelbar auf den Kraftstoffverbrauch eines Fahrzeugs auswirkt. GF Automotive ist es gelungen, das Gewicht der Lenkkonsolen kontinuierlich zu verringern, seit Projektbeginn um rund 15%, und das bei gleichbleibender Stabilität.

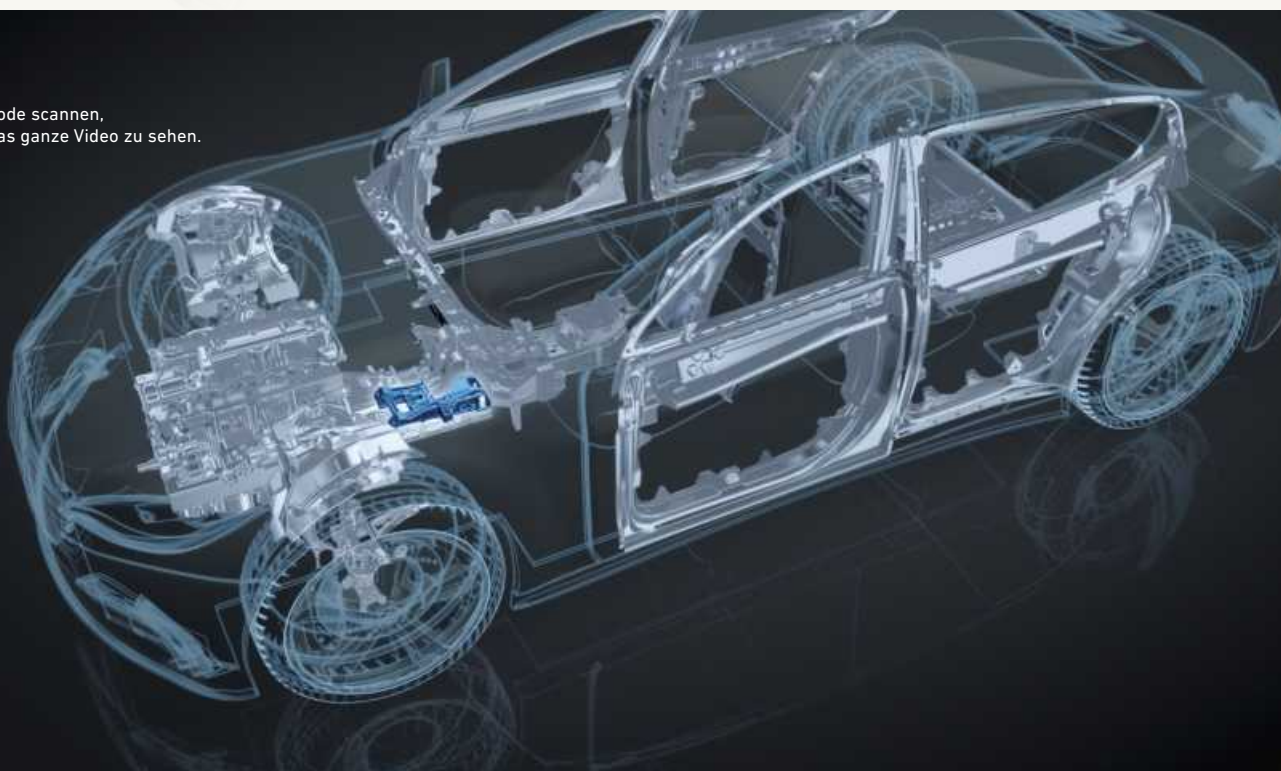
Zukunft im Blick // Inzwischen liefert GF Automotive bereits die dritte Generation Lenkkonsolen an ThyssenKrupp Presta. «Mit jedem Entwicklungsschritt konnten wir das Bauteil weiter optimieren, so dass es heute ausgereift ist», erklärt Mauerberger. Zeit zum Ausruhen hat GF Automotive deshalb aber nicht. Das Innovationstempo bei Lenkungssystemen und Herstellungsverfahren ist hoch und bringt neue Herausforderungen mit sich. «Für uns geht es deshalb darum, Innovationsführer zu bleiben, damit wir auch in Zukunft Produktlösungen entwickeln können, die unserem Kunden ThyssenKrupp Presta einen klaren Mehrwert bieten», sagt Mauerberger.



Die Lenkkonsole für ThyssenKrupp Presta produziert GF Automotive je nach Anforderung und Fahrzeugtyp in unterschiedlichsten Varianten aus Aluminium oder Magnesium.



QR-Code scannen,
um das ganze Video zu sehen.



Die transparente 3D-Grafik zeigt die exakte Position einer Lenkkonsole in einem Pkw in der Fahrgastzelle.

36 000

U/min sorgen für
höchste Effizienz

50

Maschinen von
GF Machining
Solutions sind bei
Himile im Einsatz

5

-Achsbearbei-
tungszentren zur
Umsetzung kom-
plexer Formen

17 000

Sets verschiedener
Reifenformen produ-
ziert Himile jährlich

7 562

Mitarbeitende
beschäftigt das
chinesische High-
Tech-Unternehmen

3

Kompetenzzentren von
GF erarbeiten in China
passgenaue individuelle
Lösungen

Global Player

Reifenhersteller aus
aller Welt setzen auf
die Profilformen von
Himile.

Engagement und Kompetenz

In enger Zusammenarbeit
mit Himile realisiert das
Team von GF Machining
Solutions vor Ort Lösun-
gen für hochkomplexe
Anwendungen.

Highspeed

Für den Formenbau
ist die Mikron
HSM 600U LP per-
fekt geeignet.

Sicher in der Spur



Jun Du, Sales Supervisor bei GF Machining Solutions in Shanghai, berät seinen Kunden Himile so, dass das Unternehmen perfekt ausgelegte Maschinen zur Herstellung seiner Formen für die Reifenindustrie erhält.

«Höchste Genauigkeit»



Interview mit Wei Zhang, Vice General Manager von Himile Science & Technology

Das aufstrebende Hightech-Unternehmen Himile arbeitet stets an innovativen Lösungen für die Reifenindustrie und hat bereits 95 nationale und zwei internationale Patente erhalten. Wei Zhang, Vice General Manager von Himile, erklärt, warum das Unternehmen nur die besten Maschinen einsetzt.

Herr Zhang, worauf kommt es bei der Produktion von Formen für Qualitätsreifen an?

Die Reifenform ist neben der Struktur und der korrekten Verbindung aller Reifenteile in der Heizpresse der entscheidende Faktor für einen hochwertigen Fahrzeugreifen. Damit alles perfekt stimmt, müssen wir bei der mechanischen Bearbeitung der Formelemente auf höchste Präzision achten, damit sie bei der Montage exakt zusammenpassen.

Was sind die besonderen Anforderungen an die Fräsmaschinen für diesen Job?

In erster Linie höchste Genauigkeit und Stabilität bei der Bearbeitung der Werkstücke. Für uns ist auch die Möglichkeit der 5-Achs-Bearbeitung sehr wichtig. Ausserdem legen wir grossen Wert auf die Luftqualität in unserer Werkhalle. Deshalb brauchen wir Maschinen mit einem guten Staubfilter, der den beim Fräsen entstehenden Kunstharzstaub so weit wie möglich reduziert.

Welche Vorteile bieten die Produkte von GF Machining Solutions?

Die Maschinen von GF Machining Solutions erfüllen alle unsere Anforderungen in Hinsicht auf Effizienz und Präzision. Die HSM 600U LP ist sehr kompakt, was die Reinigung und Wartung der Maschinen erleichtert. GF Machining Solutions steht für fortschrittlichste Maschinenteknologie, gerade mit seinen 5-Achs-Hochgeschwindigkeitsfräsen, die für Himile bei der Entwicklung neuer Reifenformen sehr hilfreich waren.

Das chinesische Unternehmen Himile Science & Technology ist der bedeutendste Lieferant von Reifenprofilformen der Welt. Bei der Herstellung von Reifenformen aus gefrästem Stahl oder Aluminium mit sehr komplexen Profilmustern vertraut das Unternehmen auf die Präzision und Leistungsfähigkeit der neusten Generation von Hochleistungs-Bearbeitungszentren von GF Machining Solutions.

Bodenhaftung // Ob bei nasser Fahrbahn, Schmutz oder im Gelände – das Profil sorgt bei Autoreifen für den optimalen Halt. Dank der Rippen, Rillen und Lamellen bleibt das Fahrzeug sicher in der Spur. Doch wie kommen die komplexen Muster eigentlich auf die Reifen? Sein Profil und auch die Seitenwandmarkierungen erhält der Reifen in einer heissen Pressform. Bei etwa 200 Grad Celsius übertragen Formen aus Stahl oder Aluminium das Profil unter hohem Druck in die weiche Kautschukmischung des Reifens.

Bekannte Kunden // Der weltweit grösste Hersteller von Reifenformen kommt aus China: Himile Science & Technology. Das Unternehmen mit Sitz in Gaomi in der ostchinesischen Provinz Shandong produziert jährlich rund 17 000 Sets verschiedenster Reifenformen und beliefert 62 der 75 grössten Reifenhersteller der Welt. Zu den Kunden von Himile gehören Michelin, Bridgestone, Goodyear und andere bekannte Marken. Das Portfolio der Firma reicht von Formen für Pkw-, Lkw-, Motorrad- und Busreifen über Geländewagenreifen bis hin zu riesigen Pneus für Baumaschinen und Flugzeuge. Neben den Produkten für die Reifenindustrie werden auch mechanische Bauteile für den Maschinenbau produziert. Seine Reifenformen, die meist aus mehreren Elementen bestehen, stellt Himile seit 2002 mit den modernsten Fertigungstechniken aus Stahl oder Aluminium her. Für komplexe Profilmuster, etwa die feinen Lamellen von Winterreifen, sind zur Herstellung der Formen hochpräzise Maschinen notwendig. Das Unternehmen setzt hierbei auf Lösungen von GF Machining Solutions.

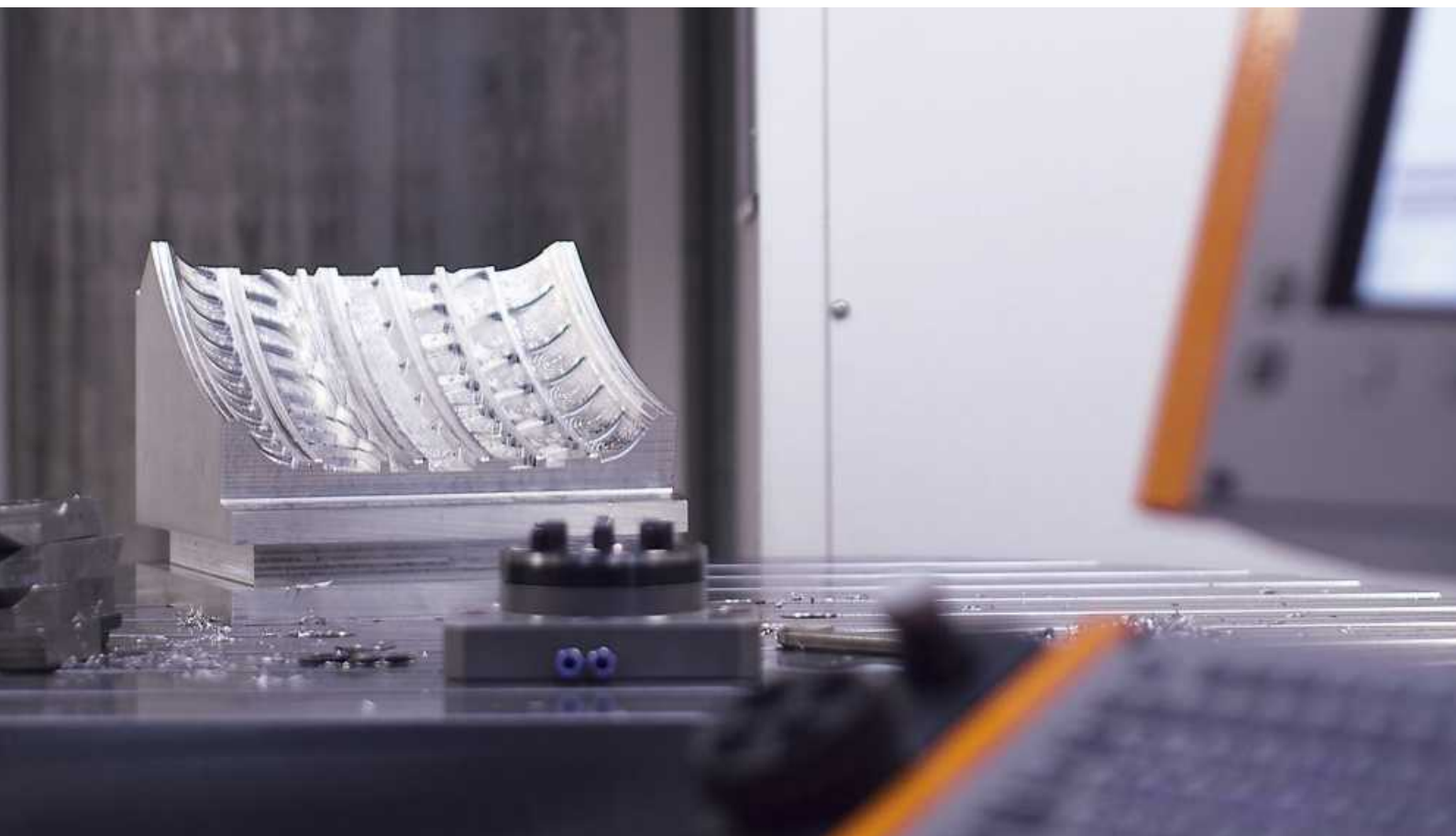
Hohe Performance // «Unser Entwicklerteam hat bereits 2007 damit begonnen, unsere Highspeed-Fräsmaschinen für die Fertigung von Reifenformen zu modifizieren. In diesem Anwendungsbereich hat sich unsere Mikron HSM 600U dank ihrer hohen Performance, Effizienz und Genauigkeit als sehr vorteilhaft erwiesen», berichtet Jun Du, Sales Supervisor von GF Machining Solutions in Shanghai. Diese Vorteile hat auch Himile rasch erkannt. In den vergangenen fünf Jahren hat das Unternehmen insgesamt 50 Maschinen der Division in Betrieb genommen.

Neuste Technologie // Der Hersteller von Reifenformen verwendet 38 Mikron 5-Achs-Bearbeitungszentren vom Typ HSM 600U LP, deren linearer Direktantrieb für höchste Präzision sorgt. Darüber hinaus sind elf HSM 600U zum direkten Fräsen von Reifenform-Segmenten und Formmodellen aus Kunststoff im Einsatz. Hinzu kommen ein Bearbeitungszentrum Mikron HEM 600 zur Fertigung mechanischer Teile sowie eine Lasermaschine zur Texturierung der Formen für die Reifen-Seitenwände.

Perfekte Partner // Neben der hohen Performance der Maschinen ist vor allem auch die intensive Betreuung vor Ort durch das Service- und Verkaufsteam von

«GF steht für fortschrittlichste Maschinentechнологie.»

Wei Zhang, Vice General Manager Himile



Prototyp eines gefrästen Reifenformelements mit Rippen, Rillen und Lamellen. Das Profil wird mit den fertig montierten Formelementen bei rund 200 Grad Celsius in das weiche Kautschukmaterial der Reifen gepresst.

GF Machining Solutions in China ein wichtiger Faktor für Himile. Auch Johnson Chen, Geschäftsführer von GF Machining Solutions in Shanghai, steht persönlich mit dem Management von Himile in Kontakt und pflegt einen engen Austausch. «Dabei ist Himile nicht nur ein Kunde: Schliesslich liefert das Unternehmen auch Eisengussteile für die Produktion der EDM-Maschinen im Werk in Peking von GF Machining Solutions», erklärt Johnson Chen.



Mit seinem linearen Direktantrieb ist das Hochgeschwindigkeits-Bearbeitungszentrum Mikron HSM 600U LP auf höchste Präzision und Oberflächenqualität ausgelegt.

Konzernrechnung

Bilanz per 31. Dezember 2015

Mio. CHF	2015	%	2014	%
Flüssige Mittel	549		374	
Wertschriften	10		6	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	640		643	
Vorräte	640		666	
Forderungen aus Ertragssteuern	13		9	
Übrige Forderungen	49		62	
Geleistete Anzahlungen	14		26	
Rechnungsabgrenzungen	19		15	
Umlaufvermögen	1 934	63	1 801	60
Betriebliche Sachanlagen	988		1 009	
Nicht betriebliche Liegenschaften	39		44	
Immaterielle Anlagen	26		27	
Latente Steueraktiven	83		88	
Übrige Finanzanlagen	13		20	
Anlagevermögen	1 149	37	1 188	40
Aktiven	3 083	100	2 989	100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	420		419	
Anleihen	200			
Übrige Finanzverbindlichkeiten	158		154	
Darlehen von Personalvorsorgeeinrichtungen	27		27	
Übrige Verbindlichkeiten	80		69	
Erhaltene Anzahlungen	55		52	
Laufende Steuerverpflichtungen	45		42	
Rückstellungen	38		37	
Rechnungsabgrenzungen	198		181	
Kurzfristiges Fremdkapital	1 221	39	981	33
Anleihen	299		497	
Übrige Finanzverbindlichkeiten	113		56	
Personalvorsorgeverpflichtungen	120		131	
Übrige Verbindlichkeiten	46		51	
Rückstellungen	109		123	
Latente Steuerverpflichtungen	45		46	
Langfristiges Fremdkapital	732	24	904	30
Fremdkapital	1 953	63	1 885	63
Aktienkapital	4		4	
Kapitalreserven	24		33	
Eigene Aktien	-6		-9	
Gewinnreserven	1 059		1 029	
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	1 081	35	1 057	35
Minderheitsanteile	49	2	47	2
Eigenkapital	1 130	37	1 104	37
Passiven	3 083	100	2 989	100

Erfolgsrechnung 2015

Mio. CHF	2015	%	2014	%
Umsatz	3 640	100	3 795	100
Übriger betrieblicher Ertrag	50		45	
Ertrag	3 690	101	3 840	101
Material- und Warenaufwand	-1 740		-1 841	
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen	25			
Betriebsaufwand	-628		-665	
Bruttowertschöpfung	1 347	37	1 334	35
Personalaufwand	-925		-935	
Abschreibungen auf Sachanlagen	-122		-122	
Amortisation auf immaterielle Anlagen	-4		-3	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	296	8	274	7
Zinsertrag	2		3	
Zinsaufwand	-34		-39	
Übriger Finanzerfolg	-16		-6	
Ordentliches Ergebnis	248	7	232	6
Betriebsfremdes Ergebnis	3		14	
Ausserordentliches Ergebnis				
Konzernergebnis vor Ertragssteuern	251	7	246	6
Ertragssteuern	-53		-51	
Konzernergebnis	198	5	195	5
– Davon Aktionäre Georg Fischer AG	188		184	
– Davon Minderheitsanteile	10		11	
Gewinn je Aktie in CHF	46		45	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	46		45	

Geldflussrechnung 2015 (gekürzt)

Mio. CHF	2015	2014
Konzernergebnis	198	195
Abschreibungen und nicht liquiditätswirksamer Erfolg	238	233
Verbrauch Rückstellungen	-34	-28
Veränderung Nettoumlaufvermögen	-21	-42
Veränderung übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	3	1
Veränderung übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	21	-26
Bezahlte Zinsen und Ertragssteuern	-77	-85
Cashflow aus Betriebstätigkeit	328	248
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-140	-158
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	190	110
Freier Cashflow	188	90
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	0	-368
Netto-Cashflow	175	-267

Jahresrechnung Georg Fischer AG

Bilanz per 31. Dezember 2015

1 000 CHF	2015	2014
Flüssige Mittel und kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs	198 571	75 823
Übrige kurzfristige Forderungen gegenüber Dritten	6 354	7 736
Übrige kurzfristige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	29 070	99 110
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2 712	485
Umlaufvermögen	236 707	183 154
Darlehen an Konzerngesellschaften	341 083	326 456
Übrige Finanzanlagen	1 757	1 952
Beteiligungen	913 789	947 263
Anlagevermögen	1 256 629	1 275 671
Aktiven	1 493 336	1 458 825
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	3 082	5 455
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	200 000	
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	72 625	46 868
Passive Rechnungsabgrenzung	15 261	15 111
Kurzfristiges Fremdkapital	290 968	67 434
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	3 029	203 760
Langfristige Rückstellungen	21 217	21 217
Langfristiges Fremdkapital	24 246	224 977
Fremdkapital	315 214	292 411
Aktienkapital	4 101	4 101
Gesetzliche Kapitalreserven		
- Reserve aus Kapitaleinlagen		9 983
- Übrige Kapitalreserven	89 506	89 506
Gesetzliche Gewinnreserven		
- Allgemeine gesetzliche Gewinnreserven	59 234	59 234
- Reserve für eigene Aktien	5 634	9 131
Bilanzgewinn		
- Gewinnvortrag	938 223	865 411
- Jahresgewinn	81 424	129 048
Eigenkapital	1 178 122	1 166 414
Passiven	1 493 336	1 458 825

Erfolgsrechnung 2015

1 000 CHF	2015	2014
Dividendenertrag	131 647	135 316
Übriger Ertrag aus Beteiligungen	19	128
Vergütungen von Konzerngesellschaften	53 497	41 184
Finanzertrag	8 473	15 968
Übrige Erträge	5 194	2 192
Ertrag	198 830	194 788
Wertberichtigung Beteiligungen	49 107	18 420
Übriger Aufwand für Beteiligungen	2 791	2 640
Finanzaufwand	31 553	6 444
Vergütungen an Konzerngesellschaften	1 731	2 435
Personalaufwand	17 740	16 306
Übriger betrieblicher Aufwand	13 765	15 924
Direkte Steuern	719	3 571
Aufwand	117 406	65 740
Jahresgewinn	81 424	129 048

Eigenkapitalnachweis 2015

1 000 CHF	Aktienkapital	Allgemeine Reserven ¹	Reserve aus Kapitaleinlagen ¹	Reserve für eigene Aktien ¹	Bilanzgewinn	Eigenkapital
Stand per 31. Dezember 2013	41 009	148 740	38 689	9 332	865 211	1 102 981
Jahresgewinn					129 048	129 048
Nennwertreduktion	-36 908					-36 908
Dividende aus Reserve						
aus Kapitaleinlagen			-28 706			-28 706
Umbuchungen				-200	200	
Rundungsdifferenz				-1		-1
Stand per 31. Dezember 2014	4 101	148 740	9 983	9 131	994 459	1 166 414
Jahresgewinn					81 424	81 424
Dividende					-59 750	-59 750
Dividende aus Reserve						
aus Kapitaleinlagen			-9 965			-9 965
Umbuchungen			-18	-3 496	3 514	
Rundungsdifferenz				-1		-1
Stand per 31. Dezember 2015	4 101	148 740		5 634	1 019 647	1 178 122

1 Gesetzliche Reserven.

Antrag des Verwaltungsrats

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns 2015

1 000 CHF	2015	2014
Jahresgewinn	81 424	129 048
Vortrag aus dem Vorjahr	934 709	865 211
Umbuchung Reserve aus Kapitaleinlagen in Gewinnvortrag	18	
Zuweisung/Reduktion an Reserven für eigene Aktien	3 496	200
Verfügbarer Bilanzgewinn	1 019 647	994 459
Ausrichtung einer Dividende von CHF 18 (Vorjahr: CHF 14,57) je Namenaktie ¹	-73 816	-59 750
Vortrag auf neue Rechnung	945 831	934 709

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der Reserve aus Kapitaleinlagen

1 000 CHF	2015	2014
Vortrag von Reserven aus Kapitaleinlagen aus dem Vorjahr		9 983
Bestand der Reserve aus Kapitaleinlagen per 31. Dezember		9 983
Ausrichtung von Dividenden aus der Reserve aus Kapitaleinlagen von CHF 2,43 ¹		-9 965
Umbuchung Reserve aus Kapitaleinlagen in Gewinnvortrag		-18
Vortrag auf neue Rechnung		

1 Die Dividende basiert auf dem gesamten ausgegebenen Aktienkapital per 31. Dezember 2015. Für eigene Aktien im Eigenbesitz der Georg Fischer AG erfolgt keine Ausschüttung.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 23. März 2016 beantragen, aus dem verfügbaren Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von CHF 18 je Namenaktie auszuschütten.

Im Vorjahr erfolgte gemäss Beschluss der Generalversammlung vom 18. März 2015 eine Ausschüttung von CHF 14,57 je Namenaktie als Dividende aus dem verfügbaren Bilanzgewinn und eine verrechnungssteuerfreie Dividende aus der Reserve aus Kapitaleinlagen in Höhe von CHF 2,43 je Namenaktie, insgesamt CHF 17 je Namenaktie.

Schaffhausen, 19. Februar 2016

Für den Verwaltungsrat
Der Präsident



Andreas Koopmann

Informationen für Investoren

Aktieninformationen

	2015	2014	2013	2012	2011
Aktienkapital					
Anzahl Aktien am 31. Dezember					
Namenaktien	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898
Davon dividendenberechtigt	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898
Anzahl Namenaktionäre	14 005	13 446	12 269	14 212	13 966
Aktienkurse in CHF					
Namenaktie					
Höchst (Intraday)	739	738	648	451	574
Tiefst (Intraday)	524	495	363	302	261
Schlusskurs am 31. Dezember	679	629	628	368	321
Gewinn in CHF					
Je Namenaktie	46	45	34	32	39
Price-Earnings-Ratio	15	14	18	11	8
Börsenkapitalisierung am 31. Dezember					
Mio. CHF	2 785	2 579	2 573	1 509	1 316
In % vom Umsatz	76	68	68	41	36
In % vom Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	258	244	275	161	112
Cashflow aus Betriebstätigkeit in CHF					
Je Namenaktie	80	61	76	56	61
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG in CHF					
Je Namenaktie	264	259	229	229	288
Ausschüttung (Vorschlag) in Mio. CHF¹	74	70	66	62	62
Ausschüttung (Vorschlag) in CHF					
Je Namenaktie ¹	18	17	16	15	15
Pay-out-Ratio in %	39	38	47	47	38

1 2014 in Form einer Dividende aus dem Bilanzgewinn in Höhe von CHF 14,57 und Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen in Höhe von CHF 2,43.
2013 in Form einer Nennwertreduktion und Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen. 2012 und 2011 als Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen.

Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2013 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER.
Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Das Jahr 2011 ist nach IFRS dargestellt.

Tickersymbole
Telekurs, Dow Jones (DJT): FI-N
Reuters: FGEZn

Valoren-Nummer: 175 230
ISIN: CH000175 230 9
Cedel /Euroclear Common Code: XS008592691

Fünffjahresübersicht Konzern

Mio. CHF	2015	2014	2013	2012	2011
Auftragseingang	3 662	3 836	3 795	3 691	3 734
Auftragsbestand Ende Jahr ¹	612	634	577	565	666
Erfolgsrechnung					
Umsatz	3 640	3 795	3 766	3 720	3 638
EBITDA	422	399	380	351	370
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	296	274	251	222	235
Konzernergebnis	198	195	145	138	168
Cashflow					
Cashflow aus Betriebstätigkeit	328	248	309	230	250
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-140	-158	-201	-211	-147
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	190	110	174	99	103
Freier Cashflow	188	90	108	19	103
Bilanz					
Aktiven	3 083	2 989	3 126	2 664	2 925
Fremdkapital	1 953	1 885	2 148	1 685	1 702
Eigenkapital	1 130	1 104	978	979	1 223
Invested Capital (IC)	1 279	1 354	1 224	1 217	1 476
Nettoverschuldung	238	354	352	334	294
Kennzahlen					
Return on Equity (ROE) %	17,7	18,7	14,8	14,2	14,0
Return on Invested Capital (ROIC) %	18,9	17,9	16,7	15,7	13,3
Return on Sales (EBIT-Marge) %	8,1	7,2	6,7	6,0	6,5
Vermögensumschlag	2,8	2,9	3,0	3,2	2,5
Cashflow aus Betriebstätigkeit in % vom Umsatz	9,0	6,5	8,2	6,2	7,0

1 2012 Änderung der Definition bei GF Piping Systems.

Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2013 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER.
Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Das Jahr 2011 ist nach IFRS dargestellt.

Wichtige Daten

2016

23. März // Generalversammlung des Geschäftsjahres 2015

20. Juli // Halbjahresbericht 2016

2017

28. Februar // Geschäftsbericht 2016, Bilanzmedien- und Finanzanalystenkonferenz

22. März // Generalversammlung des Geschäftsjahres 2016

Investor Relations

Daniel Bösisger

Tel.: +41 (0) 52 631 21 12

Fax: +41 (0) 52 631 28 16

daniel.boesiger@georgfischer.com

Konzern-Kommunikation

Beat Römer

Tel.: +41 (0) 52 631 26 77

Fax: +41 (0) 52 631 28 63

beat.roemer@georgfischer.com



Disclaimer

Alle Aussagen dieser Veröffentlichung, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich zukünftiger Leistungen gewähren. Sie beinhalten Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Der Finanzbericht 2015 von GF ist auch in englischer Sprache verfügbar. Falls es Abweichungen gibt, gilt die deutsche Version als verbindlich.

Wir danken unseren Kunden für ihr Einverständnis zur Berichterstattung über die Verwendung unserer Produkte in ihren Unternehmen.

Titelbild: GF Mitarbeiter



Scannen Sie den QR-Code, um zum Online-Geschäftsbericht 2015 zu gelangen.

www.georgfischer.com/GB2015

Impressum

Herausgeber: Georg Fischer AG

Redaktion: Georg Fischer AG, Corporate Development

Redaktionelle Mitarbeit: SIGNUM communication Werbeagentur GmbH

Redaktionssystem: ns.publish by Multimedia Solutions AG

Gestaltung: Neidhart + Schön AG

Fotos: Nik Hunger, Patrick Wack, Jonathan Browning, Issa Bin Saleh AlKindy, Helmuth Scham, Bernhard Huber

Sonstiges Bildmaterial: Georg Fischer AG

Übersetzung: CLS Communication AG

Korrektur: Wort-Satz-Text.Rosanna Carbone

Druck: Neidhart + Schön AG



ClimatePartner[®]
klimaneutral
Druck | 1053232-1602-1013

Georg Fischer AG
Amsler-Laffon-Strasse 9
8201 Schaffhausen
Schweiz

Tel.: +41 (0) 52 631 11 11
www.georgfischer.com

+GF+

