

+GF+

Geschäftsbericht 2019

Kurzversion

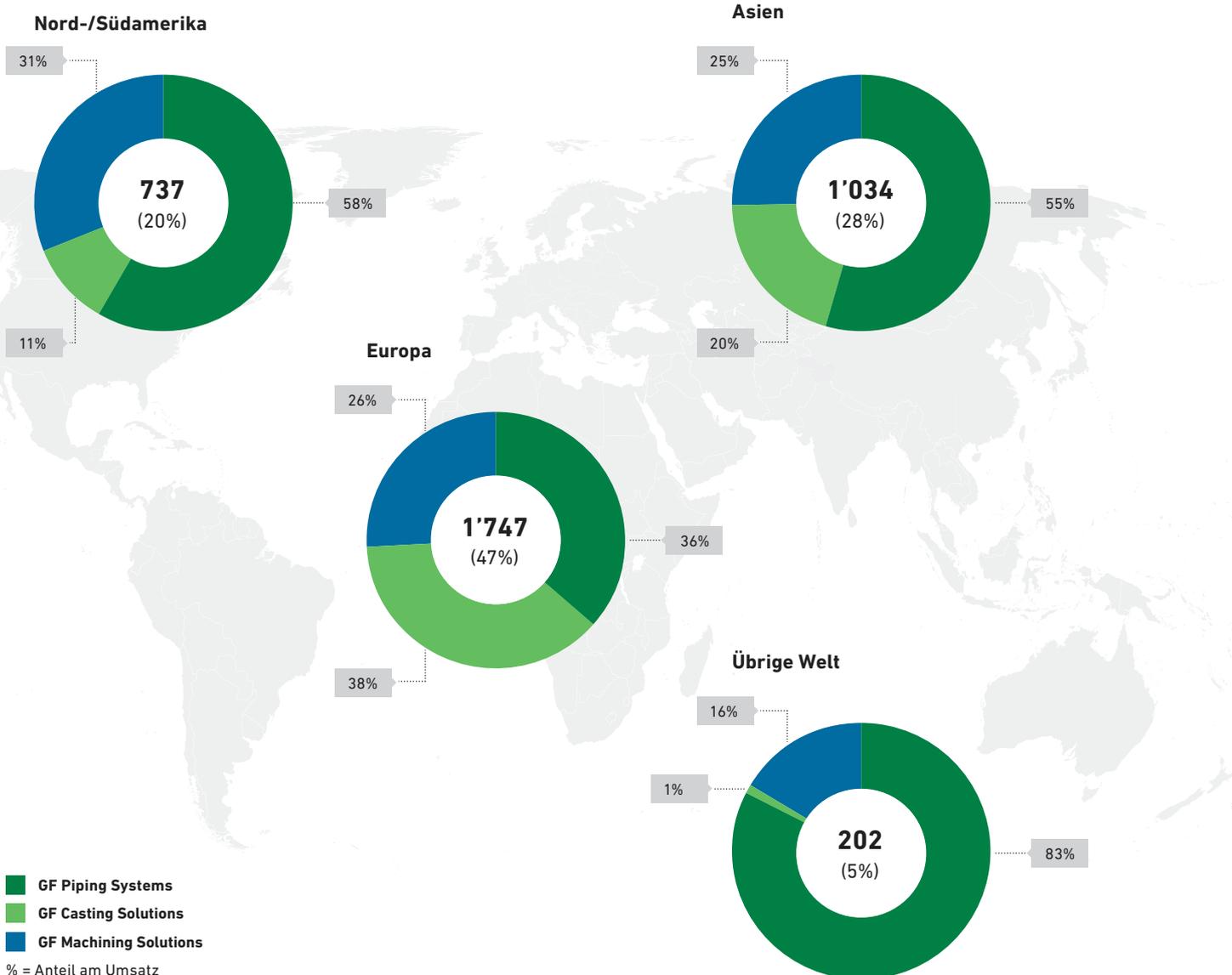
Leidenschaft
für Innovation

Auf einen Blick

GF Kennzahlen 2019

GF umfasst die drei Divisionen GF Piping Systems, GF Casting Solutions und GF Machining Solutions. Das 1802 gegründete Industrieunternehmen hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und betreibt in 33 Ländern 142 Gesellschaften, davon 56 Produktionsstätten. Die 14'678 Mitarbeitenden haben im Jahr 2019 einen Umsatz von CHF 3'720 Mio. erwirtschaftet. GF ist der bevorzugte Partner seiner Kunden für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen, für leichte Gusskomponenten und für die Hochpräzisions-Fertigungstechnologie.

Der Umsatz ausserhalb von Europa stieg zum ersten Mal auf über 50%
in Mio. CHF



Umsatz

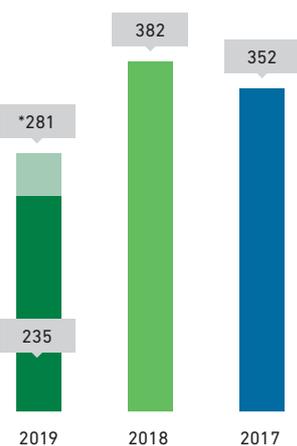
in Mio. CHF

48%GF Piping Systems
CHF 1'802 Mio.**26%**GF Casting Solutions
CHF 949 Mio.**26%**GF Machining Solutions
CHF 972 Mio.**Kennzahlen**

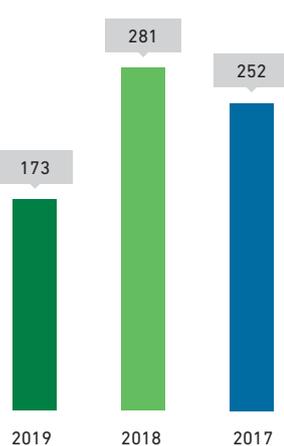
Mio. CHF	Konzern		GF Piping Systems		GF Casting Solutions		GF Machining Solutions	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Auftragseingang	3'692	4'521	1'788	1'865	953	1'617	954	1'042
Auftragsbestand Ende Jahr	563	623	119	134	267	289	177	200
Umsatz	3'720	4'572	1'802	1'821	949	1'687	972	1'066
Umsatzwachstum %	-18,6	10,2	-1,0	8,5	-43,7	13,8	-8,8	7,5
Organisches Wachstum %	-4,1	6,5	1,3	8,2	-9,7	5,2	-7,5	5,4
EBITDA	374	529	264	269	48	160	71	102
EBIT vor Einmaleffekten	281	382	214	217	22	86	57	88
Einmaleffekte	46				46			
EBIT	235	382	214	217	-24	86	57	88
Konzernergebnis nach Minderheiten	173	281						
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	137	147						
Return on Sales vor Einmaleffekten (EBIT-Marge vor Einmaleffekten) %	7,6	8,4	11,9	11,9	2,3	5,1	5,9	8,3
Return on Sales (EBIT-Marge) %	6,3	8,4	11,9	11,9	-2,5	5,1	5,9	8,3
Invested Capital (IC)	1'473	1'494	676	688	477	531	256	262
Return on Invested Capital (ROIC) %	12,4	22,4	26,1	27,2	-4,4	16,1	18,4	27,5
Personalbestand	14'678	15'027	6'892	6'852	4'336	4'693	3'358	3'394

EBIT***EBIT vor Einmaleffekten**

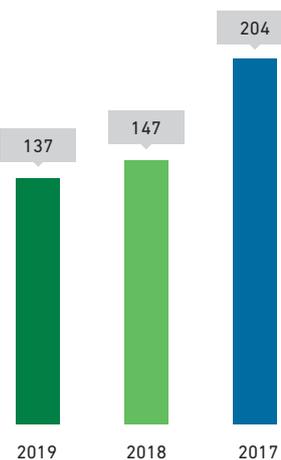
in Mio. CHF

**Konzernergebnis nach****Minderheiten**

in Mio. CHF

**Freier Cashflow vor****Akquisitionen/Devestitionen**

in Mio. CHF





Bericht an die Aktionäre

GF Piping Systems mit starker Performance – konjunktureller Gegenwind beeinflusst Gesamtergebnis

Andreas Koopmann, Präsident des Verwaltungsrats (links), und Andreas Müller, CEO, im Produktionszentrum von GF Piping Systems in Schaffhausen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Weltwirtschaft wurde in der ersten Hälfte des Jahres 2019 von den geopolitischen Unsicherheiten beeinflusst, was sich in der zweiten Jahreshälfte akzentuiert hat. Die Handelskonflikte zwischen den USA und China, die langwierigen Brexit-Diskussionen, die anhaltenden Konfrontationen im Nahen Osten und insbesondere der grundlegende Wandel in der Automobilbranche führten zu konjunkturellem Gegenwind. Als Konsequenz dieser Unsicherheiten verschlechterte sich die Stimmung in wichtigen Industrien und Märkten, was zu einem schwierigeren Umfeld für GF führte.

Der Umsatz von GF belief sich auf CHF 3'720 Mio. (2018: CHF 4'572 Mio.), was einem Rückgang von 18,6% entspricht. Die Entwicklung ist vor allem auf den proaktiven Rückzug von GF Casting Solutions aus dem europäischen Automobil-Eisenguss sowie auf negative Währungseffekte von CHF 88 Mio. zurückzuführen. Organisch ging der Umsatz um 4,1% zurück. Der organische Rückgang in der zweiten Jahreshälfte verlangsamte sich auf 2,5%, gegenüber 5,5% im ersten Halbjahr 2019. Während GF Piping Systems organisch um 1,3% wuchs,

ging der Umsatz von GF Casting Solutions und GF Machining Solutions organisch um 9,7% bzw. 7,5% zurück. In Nord- und Südamerika konnte GF den Umsatz steigern, während die Märkte in Europa und Asien ein geringeres Umsatzvolumen verzeichneten.

Das Betriebsergebnis (EBIT) belief sich auf CHF 281 Mio. vor Einmaleffekten, verglichen mit CHF 382 Mio. im Jahr 2018. Dies entspricht einer EBIT-Marge (ROS) von 7,6% (2018: 8,4%). Unter Berücksichtigung von Einmaleffekten

in der Höhe von CHF 46 Mio. im Zusammenhang mit eingeleiteten Strukturanpassungen bei GF Casting Solutions belief sich der EBIT auf CHF 235 Mio. (EBIT-Marge 6,3%).

Die Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) betrug 12,4%. GF Piping Systems erreichte einen bemerkenswerten ROIC von 26,1%.

Infolge der Devestition bei GF Casting Solutions sank die Anzahl Mitarbeitender zum Jahresende auf 14'678 (2018: 15'027).

Der Reingewinn von GF nach Minderheiten belief sich auf CHF 173 Mio. gegenüber CHF 281 Mio. im Jahr 2018. Der freie Cashflow vor Akquisitionen lag bei CHF 137 Mio. und somit CHF 10 Mio. unter dem Vorjahresniveau. Der Gewinn pro Aktie belief sich auf CHF 42 im Vergleich zu CHF 69 im Jahr 2018. Der Verwaltungsrat wird an der kommenden Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende per Aktie von CHF 25 auf hohem Vorjahresniveau vorschlagen. GF ist im Markt gut positioniert, der Fokus auf weniger zyklische Marktsegmente hat die Widerstandsfähigkeit gegenüber wirtschaftlichen Abschwächungen erhöht. Diese Anstrengungen werden in den kommenden Jahren fortgesetzt.

GF Piping Systems

GF Piping Systems wuchs organisch um 1,3% und konnte den Umsatz mit CHF 1'802 Mio. auf dem Vorjahresniveau halten. Wechselkursschwankungen schmälerten den Umsatz um CHF 45 Mio. Alle drei Geschäftsfelder, Versorgung, Industrie und Haustechnik, erzielten ein starkes Ergebnis in Europa, während die asiatischen und US-Märkte unter den anhaltenden Handelsspannungen litten. China lag leicht unter dem Vorjahresniveau, da grosse Infrastrukturprojekte wie das Programm zum Umstieg von Kohle auf Gas weiterhin auf Eis liegen. Das Betriebsergebnis lag bei CHF 214 Mio. (2018: CHF 217 Mio.), die EBIT-Marge bei starken 11,9% und somit auf Vorjahresniveau. Der kontinuierliche Übergang zu höherwertigeren Geschäftsfeldern unter verstärktem Einsatz digitalisierter Lösungen trägt Früchte. Die Nachfrage nach Lösungen für sauberes Wasser bleibt weiterhin hoch. Das vorisolierte Cool-Fit-System für den Transport von Kühlmedien verzeichnete ein hohes Wachstum. Das System erfuhr eine starke Nachfrage von Rechenzentrum-Betreibern sowie anderen Industriekunden.

GF Casting Solutions

Die Performance von GF Casting Solutions war 2019 vor allem durch den strukturellen Wandel und durch Marktturbulenzen in der europäischen Automobilindustrie geprägt. Um die Wettbewerbsfähigkeit in diesem neuen Umfeld sicherzustellen, hat die Division zügig umfassende strukturelle und operative Massnahmen umgesetzt. Die Devestition der Eisengiesserei in Herzogenburg (Österreich) mit negativen Einmalkosten von CHF 9 Mio. und die teilweise Verlagerung des Standorts

Werdohl (Deutschland) mit Kosten in der Höhe von CHF 37 Mio. führten im Jahr 2019 zu einmaligen Gesamtkosten von CHF 46 Mio.

Das neue Leichtmetall-Druckgusswerk von GF Linamar in den USA ist mit seinen Fertigungsmöglichkeiten für Leichtbaukomponenten gut positioniert und konnte mehrere Grossaufträge gewinnen. Der hohe Auftragsbestand machte bereits eine Erweiterung des Betriebs erforderlich, die im Juni 2019 abgeschlossen werden konnte. Die Anlaufkosten für die neuen Aufträge hatten erhebliche Auswirkungen auf das Ergebnis und beliefen sich auf CHF 16 Mio. für das gesamte Jahr 2019.

Bereinigt um Devestitionen (CHF 633 Mio.) sank der Umsatz organisch um 9,7% auf CHF 949 Mio. Hauptgrund dafür ist der deutliche Rückgang der Automobilproduktion in Deutschland (-7%) und China (-8%).

Das Betriebsergebnis vor Einmaleffekten ging in der Folge auf CHF 22 Mio. zurück (2018: CHF 86 Mio.), was zu einer EBIT-Marge von 2,3% führte. Unter Berücksichtigung von Einmaleffekten in der Höhe von CHF 46 Mio. im Zusammenhang mit eingeleiteten Strukturanpassungen belief sich das EBIT auf CHF -24 Mio. (EBIT-Marge -2,5%).

Die strategische Transformation, einschliesslich der Anpassung der Präsenz in Europa und der Verschiebung in neue Marktsegmente wie Luftfahrt und Energie, ist auf Kurs. Sie dürfte 2021 abgeschlossen werden.

GF Machining Solutions

Im zweiten Halbjahr 2019 ging die Nachfrage nach Investitionsgütern in Europa – angeführt von Deutschland –, aber auch in den USA zurück. Die chinesischen Märkte für Werkzeugmaschinen blieben auf dem niedrigen Vorjahresniveau.

GF Machining Solutions erzielte einen Umsatz von CHF 972 Mio., was im Vergleich zum Vorjahr einem organischen Rückgang von 7,5% entspricht. Am stärksten betroffen waren die Standorte in China und Westeuropa, während die Division in den USA aufgrund ihrer starken Position in der Luftfahrt sowie in der Medizintechnik sogar wachsen konnte. Dank ihrer Innovationen und der konsequenten Fokussierung auf die definierten strategischen Marktsegmente konnte die Division den nordamerikanischen Markt deutlich übertreffen.

Der Umsatzrückgang und die geringere Auslastung der Produktionskapazitäten wirkten sich auf das Betriebsergebnis aus. Dieses ging von CHF 88 Mio. auf CHF 57 Mio. zurück, was zu einer EBIT-Marge von 5,9% führte. 2018 lag diese mit 8,3% noch um einiges höher.

Innovationen auf dem Gebiet neuer Technologien wie Lasertexturierung oder additive Fertigung erfreuen sich weiterhin einer hohen Kundennachfrage (2019: +41%). Die Inbetriebnahme des neuen Innovations- und Produktionszentrums für die Fräsbearbeitung in Biel/Bienne (Schweiz) wurde erfolgreich abgeschlossen. Der Schwerpunkt auf operative Exzellenz und Innovation wird der Hauptantrieb für die weitere Entwicklung der Division bleiben.

Letztes Jahr des Strategiezyklus 2020/ Ausblick

Im letzten Jahr des Strategiezyklus 2016–2020 wird sich GF weiterhin auf die Umsetzung der strategischen Stossrichtungen und die Beschleunigung der strategischen Transformation bei GF Casting Solutions fokussieren. Der strukturelle Wandel innerhalb der Automobilindustrie von traditionellen Antriebssystemen hin zu Hybrid- und E-Mobilitätskonzepten zeigt, dass die Fokussierung auf Leichtbauteile und Komponenten für den Energie- sowie den Luftfahrtsektor richtig ist. Die Transformation der Division ist ein laufender Teil der Strategie und wird voraussichtlich 2021 abgeschlossen werden.

GF Piping Systems wird ihr Portfolio weiterhin in höherwertigere Geschäftsfelder verlagern. Die breite globale Kundenbasis und der Fokus auf nachhaltige Lösungen für unsere Kunden führten trotz schwieriger Marktbedingungen zu einer bemerkenswerten Performance. Innovationen und Lösungen für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen bleibt der Hauptfokus der Division.

An der EMO, der weltweit wichtigsten Messe für Werkzeugmaschinen, stellte GF Machining Solutions neue digitalisierte Lösungen vor, die den Weg für ein weiteres Wachstum bereiten. Die Leidenschaft, mit der die Division an kundenorientierten Innovationen forscht, bleibt der wichtigste Treiber für Wachstum und Rentabilität.

Die wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten in den Märkten – einschliesslich der operativen und finanziellen Auswirkungen des Corona-Virus – sind gestiegen und werden höchstwahrscheinlich auch im laufenden Jahr anhalten. Aus diesen Gründen wird GF seinen Fokus 2020 auf Innovation, Geschwindigkeit und operative Exzellenz verstärken und startet ein Agilitätsprogramm, das sich diesen Themen annimmt. Diese Initiativen werden im Übergangsjahr 2020 eine solide Grundlage für den neuen Strategiezyklus 2025 von GF schaffen. Sie werden die eingeleiteten Strukturmassnahmen ergänzen, mit dem Ziel, die zukünftigen Resultate nachhaltig zu verbessern und das Ergebnis von GF wieder in den strategischen Zielkorridor zurückzubringen (EBIT-Marge 9–10%, ROIC 20–24%).

Änderungen im Verwaltungsrat

Yves Serra wird den Aktionärinnen und Aktionären anlässlich der Generalversammlung vom 15. April 2020 als Präsident des Verwaltungsrats zur Wahl vorgeschlagen. Von 2008 bis 2019 war Yves Serra Präsident und CEO von GF. Nach seinem Rücktritt als CEO 2019 wurde er in den Verwaltungsrat gewählt und zum Vizepräsidenten ernannt.

Roman Boutellier wird an der nächsten Generalversammlung als Mitglied des Verwaltungsrats zurücktreten, da er die Altersgrenze erreicht hat. Mit seinem breiten industriellen, technologischen und wissenschaftlichen Hinter-

grund hat Roman Boutellier während vieler Jahre wichtige Beiträge zur erfolgreichen Weiterentwicklung von GF geleistet. Wir danken ihm für seine zahlreichen, überaus wertvollen und inspirierenden Beiträge zugunsten unseres Unternehmens. Der Verwaltungsrat schlägt Peter Hackel, CFO und Mitglied des Group Executive Management Boards der Straumann AG, Basel (Schweiz), als neues Mitglied des Verwaltungsrats vor.

Gegenseitiges Vertrauen als wesentlicher Erfolgsfaktor

Allen Mitarbeitenden von GF weltweit danken wir herzlich für ihren kundenzentrierten Einsatz, ihren Teamgeist und ihre Leidenschaft für unser Unternehmen. Sie werden in Zukunft ein noch wichtigerer Erfolgsfaktor für GF sein. Unsere Kunden sind eine kontinuierliche Quelle der Inspiration und helfen uns dabei, neue Ideen zu entwickeln. Wir sind dankbar für ihre Unterstützung, ihre Wertschätzung, aber auch für ihre konstruktive Kritik. Wir danken auch allen unseren Aktionären, deren Anzahl in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist, für ihr Vertrauen sowie unseren Banken, die GF seit vielen Jahren in allen finanziellen Belangen unterstützen.



Andreas Koopmann
Präsident des
Verwaltungsrats



Andreas Müller
CEO

Nach zehnjähriger Tätigkeit im Verwaltungsrat, davon acht Jahre als Präsident, hat sich Andreas Koopmann entschieden, an der Generalversammlung 2020 nicht zur Wiederwahl anzutreten. Andreas Koopmann hat unseren Verwaltungsrat stets in einer offenen, kompetenten und weitsichtigen Art geführt, und er war ein hoch geschätzter Sparringpartner für den CEO und die Konzernleitung. Während seiner Amtszeit hat GF von seiner umfangreichen operativen Erfahrung sowie seinen wertvollen Erkenntnissen als Verwaltungsrat in mehreren börsenkotierten Unternehmen profitiert. Verwaltungsrat und Konzernleitung von GF danken Andreas Koopmann herzlich für seine herausragende Tätigkeit im Namen des Unternehmens.



Yves Serra
Vizepräsident des
Verwaltungsrats

Highlights

Das Jahr 2019 in Kürze

2019 war ein ereignisreiches Jahr für GF, geprägt von erfolgreich abgeschlossenen Projekten, Standorteröffnungen und grossen Veranstaltungen, die von engagierten Mitarbeitenden auf die Beine gestellt wurden.



Gemeinsame Kompetenzen

GF bündelt seine Kompetenzen im Bereich additiver Fertigung, um seine Marktposition in diesem Bereich zu stärken. Das dazu gegründete Kompetenzzentrum agiert seit Januar unter dem Namen «**AMotion Center**» in Stabio (Schweiz) und wird gemeinsam von GF Casting Solutions und GF Machining Solutions geführt. Das Center wurde erfolgreich auditiert, um das NADCAP-Zertifikat, die höchstmögliche Zertifizierungsstufe der Luft- und Raumfahrtindustrie, zu erhalten. Mit dem additiven Fertigungsverfahren können sehr komplexe Bauteile im metallischen 3D-Druck hergestellt werden.

Ein wichtiger Geburtstag

Im Frühjahr feierte die konzern-eigene Eisenbibliothek ihr 70-jähriges Bestehen. Sie wurde am 31. Dezember 1948 auf Initiative des damaligen GF Direktors Ernst Müller ins Leben gerufen. Die Eisenbibliothek im Klostersgut Paradies, unweit von Schaffhausen (Schweiz) gelegen, widmet sich zusammen mit dem Konzernarchiv der Pflege des kulturellen und historischen Erbes von GF. Sie ist weltweit eine der grössten Spezialbibliotheken zur Geschichte von Eisen und Stahl sowie Technikgeschichte allgemein.

Neuformierte GF Konzernleitung

Anlässlich der Generalversammlung vom 17. April 2019 kam es zu zwei schon früher angekündigten Wechseln in der **GF Konzernleitung** (von links nach rechts: Pascal Boillat, Carlos Vasto, Andreas Müller, Joost Geginat, Mads Joergensen): Die Funktion des CEO übernahm Finanzchef Andreas Müller von Yves Serra, der das Rentenalter erreicht hat. Neuer Finanzchef wurde Mads Joergensen, langjähriger CFO von GF Piping Systems. Yves Serra wurde von der Generalversammlung in den Verwaltungsrat gewählt.





Für die Mobilität der Zukunft

Geht es nach Tesla- und SpaceX-Gründer Elon Musk, reisen Menschen in Zukunft mit rasanter Geschwindigkeit um die Erde. Am Hyperloop-Wettbewerb in Los Angeles (USA) hat unter vielen Teilnehmenden das **Swissloop-Team der ETH Zürich** (Schweiz) gezeigt, wie diese Vision mit einer Transportkapsel umgesetzt werden könnte. GF war als Hauptsponsor mit dabei: GF Casting Solutions entwickelte eine Gusskomponente für die Kühlung des Antriebssystems der Kapsel. Diese brachte es am Rennen im Juli in der Vakuumröhre auf eine Geschwindigkeit von 252 km/Std. – direkt auf Platz 2.

Verstärkung des Marinegeschäfts

GF Piping Systems erwarb im August die Global Supply Co. Inc. in Hallandale (USA) – eine Firma, die sich auf Dienstleistungen für die Schifffahrtsindustrie spezialisiert hat – beispielsweise auf Nachrüstungen für Kreuzfahrtschiffe. Die Akquisition erlaubt der Division, ihre Präsenz im vielversprechenden US-Marinesegment auszubauen.



Investition an mehreren Standorten

GF investierte rund CHF 100 Mio. ins neue Innovations- und Produktionszentrum von GF Machining Solutions in Biel (Schweiz). Der Divisionshauptsitz, eröffnet im September, bietet Raum für ca. 450 Arbeitsplätze und verfügt über mehr als 13'000 m² Fläche für Produktion und Montage. Nach rund zwei Jahren eröffnete GF Casting Solutions im Oktober in Pitești (Rumänien) ein neues Verwaltungsgebäude für rund 40 Mitarbeitende. GF Piping Systems hat im November ihren modernisierten Hauptsitz und das neue Kunden-Trainingscenter in Schaffhausen (Schweiz) feierlich eingeweiht. Ebenfalls im November feierte GF Casting Solutions die Eröffnung ihres **Tool Technology and Manufacturing Centers** in Suzhou (China).

Eine halbe Million Franken für sauberes Trinkwasser

Mehr als 1'000 GF Mitarbeitende und Geschäftspartner aus Deutschland, Indonesien, den USA und der Schweiz haben im September am «Walk for Water» von GF teilgenommen. Der Charity-Lauf brachte Spenden von rund CHF 350'000 ein, die GF auf CHF 500'000 erhöhte. Der Betrag wurde der Hilfsorganisation «Water Mission» gespendet, einer langjährigen Partnerin von GF. Das Geld wird für Projekte in Indonesien und Malawi verwendet.



Gut besuchter Capital Market Day

Unter dem Motto «Innovationen für heute und morgen» gab GF am **Capital Market Day** rund 50 Analysten und Journalisten in Biel (Schweiz) im September einen vertieften Einblick in aktuelle, auf Nachhaltigkeit und Effizienz ausgerichtete Innovationsprojekte. Mit verschiedenen Exponaten präsentierten die drei Divisionen ihre neuesten Anwendungen in den Bereichen Wasserhygiene, leichtere Fahrzeug- und Triebwerkskomponenten und Additive Fertigung komplexer und leichter Produkte.

Wettbewerbsfähigkeit in Europa stärken

2019 hat GF umgehend Massnahmen ergriffen, um die Wettbewerbsfähigkeit in Europa zu sichern, und hat deshalb im Juli beschlossen, rund 300 Arbeitsplätze vom Standort Werdohl (Deutschland) nach Rumänien und Österreich zu verlagern. Die Leichtmetallgiesserei hat unter den sich verändernden Marktbedingungen und Produktsortimentverschiebungen auf Kundenseite gelitten.

Im Zug der strategischen Portfolio-Fokussierung deinvestierte GF Casting Solutions im Oktober ihre Eisen-giesserei in Herzogenburg (Österreich) an die von ehemaligen GF Managern gegründete MRB FerCon GmbH. Damit schloss GF den bereits im Dezember 2018 verkündeten, strategiekonformen Rückzug aus dem Automobil-Eisengussgeschäft in Europa ab.

Joint Venture im Nahen Osten

GF hat im November ein Joint Venture zusammen mit Corys Investments LLC, Dubai (VAE) und Egypt Gas, Kairo (Ägypten) gegründet. Das neue Unternehmen Egypt Gas GF Corys Piping Systems wird in eine neue Produktionsstätte für Kunststoffrohrleitungen und Fittings in der Nähe von Kairo investieren, um am stark wachsenden Markt für Gas- und Wasserverteilung in Ägypten teilzuhaben. Der Start der kommerziellen Produktion ist auf 2021 geplant.



Weitere Bilder und Videos zu den Highlights finden sich auf annualreport.georgfischer.com/2019/de

Auf einen Blick

GF Piping Systems

Die Division ist eine führende Anbieterin von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff und Metall. Sie konzentriert sich auf Systemlösungen und qualitativ hochwertige Komponenten für den sicheren Transport von Wasser, Chemikalien und Gasen sowie dazugehörige Services. Das Produktportfolio aus Fittings, Ventilen, Rohren sowie Automations- und Verbindungstechnologien deckt alle Anwendungen des Wasserkreislaufs ab.

GF Piping Systems betreut in mehr als 100 Ländern Kunden aus den Bereichen Versorgung, Industrie und Haustechnik. Sie werden über eigene Verkaufsgesellschaften und Vertretungen bedient. Die Division betreibt über 30 Produktionsstätten in Europa, Asien, Nord- und Südamerika.

Mitarbeitende

6'892

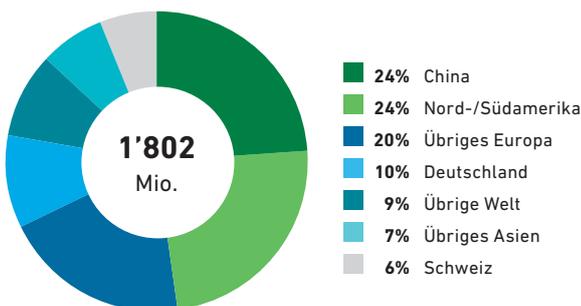


Kennzahlen

Mio. CHF	2019	2018
Auftragseingang	1'788	1'865
Auftragsbestand Ende Jahr	119	134
Umsatz	1'802	1'821
Umsatzwachstum %	-1,0	8,5
Organisches Wachstum %	1,3	8,2
EBITDA	264	269
EBIT	214	217
Return on Sales (EBIT-Marge) %	11,9	11,9
Invested Capital (IC)	676	688
Return on Invested Capital (ROIC) %	26,1	27,2
Personalbestand	6'892	6'852

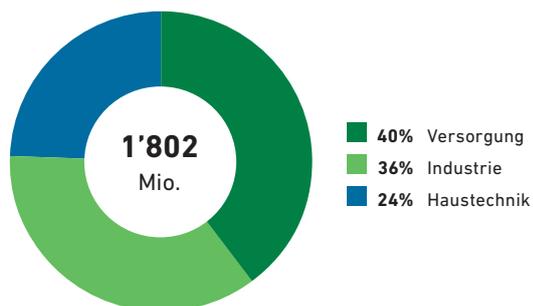
Umsatz geografisch

in CHF



Umsatz pro Segment

in CHF





Joost Geginat, Präsident GF Piping Systems, präsentierte das Hycleen Automation System für perfekte Trinkwasserqualität am Capital Market Day von GF im September.

Innovation

Bahnbrechende Lösungen für Kunden

GF Piping Systems sieht die Digitalisierung als tragende Säule bei der Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen für die Kunden. Das Hycleen Automation System ist ein hervorragendes Beispiel dafür wie auch für das Bestreben, die Entwicklung wegweisender Technologien zu beschleunigen.

Innovationsstrategie

Das Produkt im Fokus

Das Hycleen Automation System verhindert die Vermehrung schädlicher Bakterien in Rohrleitungen und stellt eine einwandfreie Trinkwasserqualität sicher. Es ist ein revolutionäres System für Wasserinstallationen in Hotels, Krankenhäusern und Wohngebäuden sowie auch im Marinesegment. Hycleen gewährleistet eine sichere Wasserversorgung und den automatisierten Betrieb von Trinkwasseranlagen. Die moderne Zirkulationssteuerung ist einfach in der Installation und der Anwendung. Damit können alle Kundendaten erfasst, ausgewertet und angezeigt werden. Hycleen ermöglicht GF Piping Systems weltweit vielversprechende Wachstumsmöglichkeiten.

Kundenorientierte Innovationen sind für GF Piping Systems unerlässlich, um sich in Zukunft im Markt zu differenzieren. Sie sollen dabei helfen, Wettbewerbsvorteile weiter auszubauen. Der Erfolg der Innovationsinitiativen der Division beruht darauf, den Kunden aufmerksam zuzuhören und auf ihre Bedürfnisse rasch zu reagieren. Die Innovationsstrategie basiert auf vier Kernelementen:

- Befähigung aller Regionen, Innovationen zu entwickeln
- Offene Organisation für die interne und externe Zusammenarbeit
- Fokus auf strategische Innovationsfelder
- Verbesserung der Lernkultur und Beschleunigung der Entscheidungsfindung

Rückblick Strategie 2020

Die tragenden Säulen der Strategie von GF Piping Systems sind zum einen die Stärkung der bestehenden Marktsegmentorganisation, die Abstimmung des Innovationsprozesses mit den identifizierten Kundenbedürfnissen und zum anderen der Ausbau bzw. die Anpassung der globalen Präsenz sowie die Verlagerung des Portfolios in höherwertigere Geschäftsfelder und Services. GF Piping Systems ist bei der Umsetzung dieser Ziele auf gutem Weg.



«Wir haben uns für die Zusammenarbeit mit GF Piping Systems entschieden, weil wir einen Partner mit bewährten Produkten suchten», sagt Aaron ODonnell Senior Vice President Engineering, Biwater Inc (links).

Erfolgsgeschichte

Nachhaltige Unterstützung für Kalifornien

In vielen Regionen der Welt ist Wasser ein Luxusgut, obwohl es das nicht sein sollte. Seit rund 50 Jahren stellt das britische Unternehmen Biwater in mehr als 90 Ländern mit bisher mehr als 25'000 Projekten Trinkwasserversorgung und Abwasserreinigung sicher. GF Piping Systems arbeitete mit der kalifornischen Tochtergesellschaft von Biwater beim Bau einer modernen Wasseraufbereitungsanlage in Pico Rivera (USA) zusammen.

Nur 60 Kilometer lang ist die Fahrt von Los Angeles nach Rancho Cucamonga in Kalifornien (USA). Die Stadt mit 175'000 Einwohnern ist ein wichtiger Standort für die Stahlproduktion und beherbergt die nordamerikanische Zentrale von Biwater Inc, einer Tochtergesellschaft der britischen Biwater International.

Biwater Inc. arbeitet für Industrieunternehmen und Gemeinden. Das Unternehmen liefert hochmoderne Aufbereitungsanlagen für eine sicherere, zuverlässige und energieeffiziente Wasserentsalzung sowie Wiederverwertungssysteme mit geringen Lebenszykluskosten. Wasseraufbereitung ist ein wichtiges Thema und das gilt besonders in Kalifornien, wo es regelmässig zu schwerwiegenden Trockenperioden kommt. Aus diesem Grund

hat sich der Water Replenishment District (WRD) Südkaliforniens – die grösste Grundwasserbehörde im US-Bundesstaat Kalifornien, die das örtliche Grundwasser für vier Millionen Einwohner verwaltet – vor mehr als einem Jahrzehnt das Ziel gesteckt, Südkalifornien vollständig von Wasserimporten unabhängig zu machen. Daher war eine neue Wasseraufbereitungsanlage nötig. Das Werk in Pico Rivera entstand mit Unterstützung der Experten von GF Piping Systems. Es handelt sich um eines der vielen Projekte, mit denen der WRD die Auffüllung des Grundwasserbeckens von Los Angeles verwaltet. Die Anlage hilft, die Abhängigkeit von Wasserimporten aus den ökologisch sensiblen Bergseen und Flüssen in Nordkalifornien und dem immer wieder von Dürren heimgesuchten Colorado River zu senken.

Ein starker Partner an der Seite

«Wir haben uns für die Zusammenarbeit mit GF Piping Systems entschieden, weil wir einen Partner mit einer überzeugenden Erfolgsbilanz und ein bekanntes Unternehmen mit bewährten Produkten suchten», sagt Aaron O'Donnell, Senior Vice President Engineering bei Biwater Inc. Die geografische Nähe war ebenfalls wichtig für eine einfache und enge Zusammenarbeit. GF hat einen Standort in Irvine (USA), nur etwa 60 Kilometer von der Zentrale von Biwater in Rancho Cucamonga entfernt. Von Irvine aus versorgt GF Piping Systems hunderte von Kunden in verschiedenen Märkten wie Mikroelektronik, Biotechnologie, Lebensmittel und Getränke sowie Wasseraufbereitung – eine ideale Ausgangssituation auch für das Projekt mit Biwater. Der Standort von GF Piping Systems in Irvine hat umfassende Erfahrungen in der Produktion von Rohren und Fittings aus Polyethylen mit hoher Dichte (HDPE) zum Transport von Flüssigkeiten. Mit diesen Teilen hat GF Piping Systems die neue Anlage von Biwater in Pico Rivera ausgestattet.

Von der Theorie zur Praxis

Biwater begann bereits 2013 mit den ersten Planungen. GF Piping Systems stiess im Mai 2017 zu Beginn der Konstruktions- und Konzeptionsphase zum Projekt dazu. «Unsere Produkte und unser Know-how spielten bis zur Fertigstellung der Anlage eine wichtige Rolle», sagt Scott Stringfellow, Area Sales Manager bei GF Piping Systems in Irvine. «Da wir auf Komponenten aus HDPE spezialisiert sind, waren wir für die Gestaltung, die Herstellung und die weitere Verarbeitung der massgeschneiderten Bauteile zuständig. Dazu zählten auch die einzigartigen Verteiler, die für den erfolgreichen Betrieb des Systems notwendig sind. Unsere Ingenieure analysierten die Kundenanforderungen und entwarfen per CAD massgeschneiderte Komponenten für den Einsatz im Wasseraufbereitungssystem. Diese wurden schliesslich in unserer Vorfertigungsanlage in Irvine montiert. Dank der Herstellung an

«Wir haben GF Piping Systems gewählt, weil wir einen Partner mit einer überzeugenden Erfolgsbilanz suchten.»

Aaron O'Donnell, Senior Vice President Engineering, Biwater Inc

einem anderen Ort erhielt Biwater vormontierte Komponenten, wodurch während der Bauphase Arbeit und Zeit eingespart werden konnte.» Der Auftrag von Biwater umfasste massgeschneiderte Rohre und Verteiler, die den Kern der Ultrafiltrations- und Umkehrosmose-Systeme am Standort Pico Rivera bilden. Allerdings läuft bei einem so grossen Projekt nicht immer alles reibungslos: «In solchen Fällen sind Schnelligkeit und Flexibilität von grösster Bedeutung. Unsere Teams haben alles daran gesetzt, die sofortige Lieferung der neu gefertigten Baugruppen sicherzustellen. Biwater schätzte diesen Dienst von uns und unsere Reaktionsfähigkeit sehr», erinnert sich Scott Stringfellow. Die harte Arbeit habe sich gelohnt.

Aaron O'Donnell und Scott Stringfellow planen bereits weitere gemeinsame Projekte. Der Fokus liegt wieder auf der Wasseraufbereitung und Grundwasserauffüllung. «Die enge Zusammenarbeit mit Biwater und Aaron O'Donnell hat sich von einer Geschäfts- zu einer sehr engen Arbeitsbeziehung entwickelt, die Projekte reibungsloser laufen lässt», beschreibt Scott Stringfellow die Stimmung zwischen den beiden Unternehmen. Gute Aussichten also für die gemeinsamen Vorhaben!



Dieser Beitrag angereichert mit Kundeninterview und Video findet sich auf annualreport.georgfischer.com/2019/de

Das neue Biwater-Werk wird den Water Replenishment District von Südkalifornien dabei unterstützen, zu 100% unabhängig von importiertem Wasser zu sein. Es hat eine Kapazität von 56 Millionen Liter pro Tag.



Auf einen Blick

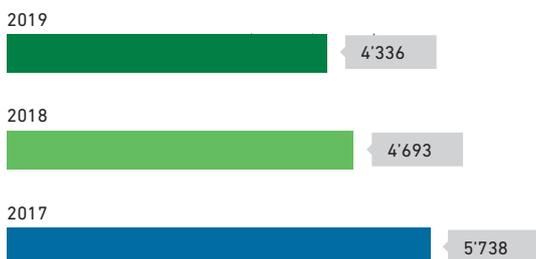
GF Casting Solutions

GF Casting Solutions ist eine führende Lösungsanbieterin in den Branchen Mobilität und Energie. Als zukunftsorientiertes Unternehmen agiert GF Casting Solutions als Innovationsmotor in der Welt von gegossenen und additiv hergestellten Komponenten. Die Division will die Entwicklung der nachhaltigen Mobilität an vorderster Front mitgestalten.

GF Casting Solutions produziert an 13 Standorten in Deutschland, Österreich, Rumänien, der Schweiz, China und den USA. Die Division bedient weltweit die Fahrzeugindustrie, die Luft- und Raumfahrtbranche und das Energiesegment und liefert Komponenten für Off-Highway-Fahrzeuge und industrielle Anwendungen.

Mitarbeitende

4'336

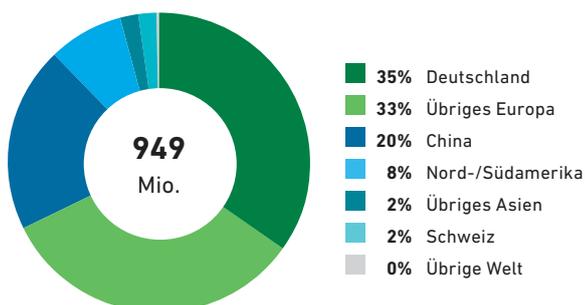


Kennzahlen

Mio. CHF	2019	2018
Auftragseingang	953	1'617
Auftragsbestand Ende Jahr	267	289
Umsatz	949	1'687
Umsatzwachstum %	-43,7	13,8
Organisches Wachstum %	-9,7	5,2
EBITDA	48	160
EBIT vor Einmaleffekten	22	86
Einmaleffekte	46	
EBIT	-24	86
Return on Sales vor Einmaleffekten (EBIT-Marge vor Einmaleffekten) %	2,3	5,1
Return on Sales (EBIT-Marge) %	-2,5	5,1
Invested Capital (IC)	477	531
Return on Invested Capital (ROIC) %	-4,4	16,1
Personalbestand	4'336	4'693

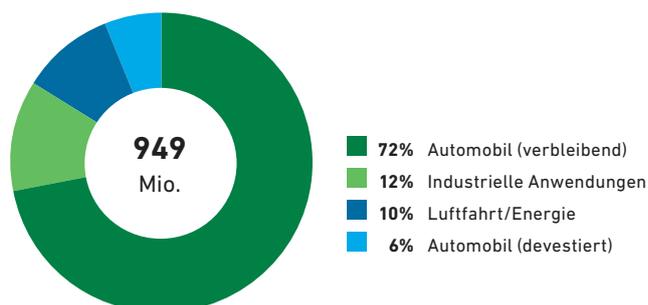
Umsatz geografisch

in CHF



Umsatz pro Segment

in CHF





Carlos Vasto, Präsident GF Casting Solutions, präsentierte am Capital Market Day von GF einen Turbinenleitschaufelring für eine Flugzeugturbine – eine der grössten Komponenten auf dem Markt, die mit additivem Verfahren hergestellt werden.

Innovation

Zukunftstechnologien vorantreiben

GF Casting Solutions ist eine führende Herstellerin von Gussteilen und additiv hergestellten Komponenten. Mit innovativen Produkten wie dem additiv gefertigten Turbinenleitschaufelring (Turbine Rare Vane oder TRV) für Flugzeugtriebwerke macht die Division revolutionäre Schritte in der Luftfahrtindustrie.

Das Produkt im Fokus

Zeitersparnis, grösseren Spielraum im Design und Erfüllung sämtlicher Qualitätsstandards: Darum geht es bei der neuen Turbine Rear Vane (TRV), die das GF Portfolio im Bereich additive Fertigung repräsentiert. Dieses komplexe Bauteil – eine der grössten Komponenten, die je für eine Flugzeugturbine additiv gefertigt worden ist – wird innerhalb von nur 48 Stunden gedruckt. TRVs werden im neuen «AMotion Center» in Stabio (Schweiz) hergestellt, das von GF Casting Solutions und GF Machining Solutions betrieben wird. Hier werden Technologien von GF perfekt miteinander vereint. Die Kombination von 3D-Druck mit der neuen horizontalen EDM-Technologie von GF Machining Solutions ist in der additiven Fertigung einzigartig.

Innovationsstrategie

GF Casting Solutions legt den Fokus auf operative Exzellenz und Innovation mit Blick auf die Mobilität der Zukunft, wobei die strategischen Segmente Automobil, Luft- und Raumfahrt, Off-Highway-Fahrzeuge und Energie im Fokus stehen. Die Division will Mobilität nachhaltiger gestalten durch innovativen Leichtbau sowie den Einsatz neuer Materialien und neuer Verfahren für leichtere und damit treibstoffeffizientere Komponenten. Die zentralen Herausforderungen der Kunden sind die Reduktion der CO₂-Emissionen und des Kraftstoffverbrauchs. Mit den Leichtbau- und Gusslösungen kann GF die Kunden vom ersten Konzept bis zu einbaufertigen Komponenten, Systemen und Modulen kontinuierlich unterstützen.

Rückblick Strategie 2020

Die Verlagerung des Portfolios in höherwertigere Geschäftsfelder, die Entwicklung globaler Lösungen und die Sicherstellung der Profitabilität in Europa sind die wichtigsten Pfeiler der Strategie von GF Casting Solutions. In diesen Bereichen hat die Division wichtige Schritte eingeleitet: Die vielversprechenden Segmente Luftfahrt sowie Energie wurden sukzessive ausgebaut. Entsprechend dem Trend hin zu leichteren Fahrzeugen fokussierte sich die Division auf ihre Kompetenzen für Aluminium- und Magnesium-Leichtbaukomponenten. Mit der Devestition der Standorte Singen und Mettmann (Deutschland) sowie Herzogenburg (Österreich) wurde der Rückzug aus dem Automobil-Eisengussgeschäft in Europa abgeschlossen.



Aiways und GF Casting Solutions arbeiten bei der Entwicklung neuer Materialien und Herstellungsverfahren für Elektroautos sehr eng zusammen.

Erfolgsgeschichte

Auf der Überholspur

Hersteller von Elektroautos in China benötigen Lieferanten, die stark in Forschung und Entwicklung investieren und operativ sehr effizient arbeiten. GF Casting Solutions bietet beides. Durch die erfolgreiche Partnerschaft mit dem aufstrebenden Automobilhersteller Aiways hat die Division gezeigt, dass ein globales Unternehmen ein grossartiger Partner für ein Start-up-Unternehmen im chinesischen Markt sein kann.

Auch wenn sich der Automobilsektor in China abgekühlt hat, ist er immer noch einer der am schnellsten wachsenden Märkte für Elektroautos. In der ersten Hälfte des Jahres 2019 wurden in China gemäss chinesischem Verband der Automobilhersteller (CAAM) rund 490'000 Elektroautos verkauft. Das ist ein Anstieg von 56,6% gegenüber dem Vorjahr.

Aiways gehört zu den aufstrebenden Autoherstellern, die versuchen, einen Teil des immer grösser werdenden Marktes für sich zu gewinnen. Das Unternehmen hat mit dem Modell U5 kürzlich seinen ersten Elektro-SUV mit einer Reichweite von bis zu 503 Kilometern auf den Markt gebracht. Der SUV enthält sechs leichte Strukturbauteile (zwei Federbeinstützen und vier Torque-Boxen) von GF Casting Solutions. Die Aluminiumkomponenten wurden in weniger als zwölf Monaten entwickelt und produziert.

«Ein globales Unternehmen mit grosser Erfahrung»

Die GF Teile sind für Aiways äusserst wichtig: Dank des geringen Gewichts verbessern sie die Energieeffizienz des Elektrofahrzeugs. Deshalb hat sich der Automobilhersteller sehr intensiv mit potenziellen Lieferanten, darunter GF Casting Solutions, auseinandergesetzt. «Nach einer sechsmonatigen Auswertungsphase gaben wir GF Casting Solutions den Zuschlag, und zwar aufgrund der umfassenden Fähigkeiten des Unternehmens bei der Entwicklung dieser innovativen Produkte», sagte Wang Xuefeng, Chief Casting Expert von Aiways. Dies war der Beginn einer erfolgreichen Partnerschaft mit Aiways.

Noch wichtiger für die Entscheidung für GF Casting Solutions war, dass das Team eine hohe Effizienz bei der Arbeit mit Start-ups zeigte. Ein Beispiel: Bereits vor der

endgültigen Festlegung des Designs hatten beide Seiten begonnen, gemeinsam Herstellungsverfahren auszuloten. Gemeinsam konnten sie die Testproduktion von fünf Gussformen innerhalb von fünf Monaten abschliessen, was die Fehlerbehebung in den Produktionslinien von Aiways stark unterstützt hat. «GF ist ein globales Unternehmen mit umfangreicher Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Automobilherstellern auf der ganzen Welt. GF entspricht voll und ganz unseren Anforderungen und hat viel geforscht, was sich für uns als sehr hilfreich erwiesen hat», sagt Wang Dongchen, Chief Technology Officer von Aiways.

«GF ist ein globales Unternehmen mit umfangreicher Erfahrung mit Automobilherstellern auf der ganzen Welt.»

Wang Dongchen, Chief Technology Officer von Aiways

Daniel Hu, Sales Director China von GF Casting Solutions, stimmt dem zu: «Die Partnerschaft ist erfolgreich, weil beide Seiten grossen Wert auf Engagement und Effizienz legen. Das GF Team hat sich leidenschaftlich dafür eingesetzt, den straffen Zeitplan von Aiways einzuhalten. Eine enge und professionelle Zusammenarbeit zwischen den Teams von Aiways und GF war Voraussetzung für den Erfolg.»

Viele Wachstumsmöglichkeiten

In den vergangenen Jahren spielten staatliche Subventionen eine wichtige Rolle bei der Förderung des Wachstums im chinesischen Elektromobilitätsmarkt. In

der heutigen Zeit, in der Politiker die finanzielle Unterstützung nach und nach einschränken, tritt die Branche in eine Phase der Konsolidierung ein.

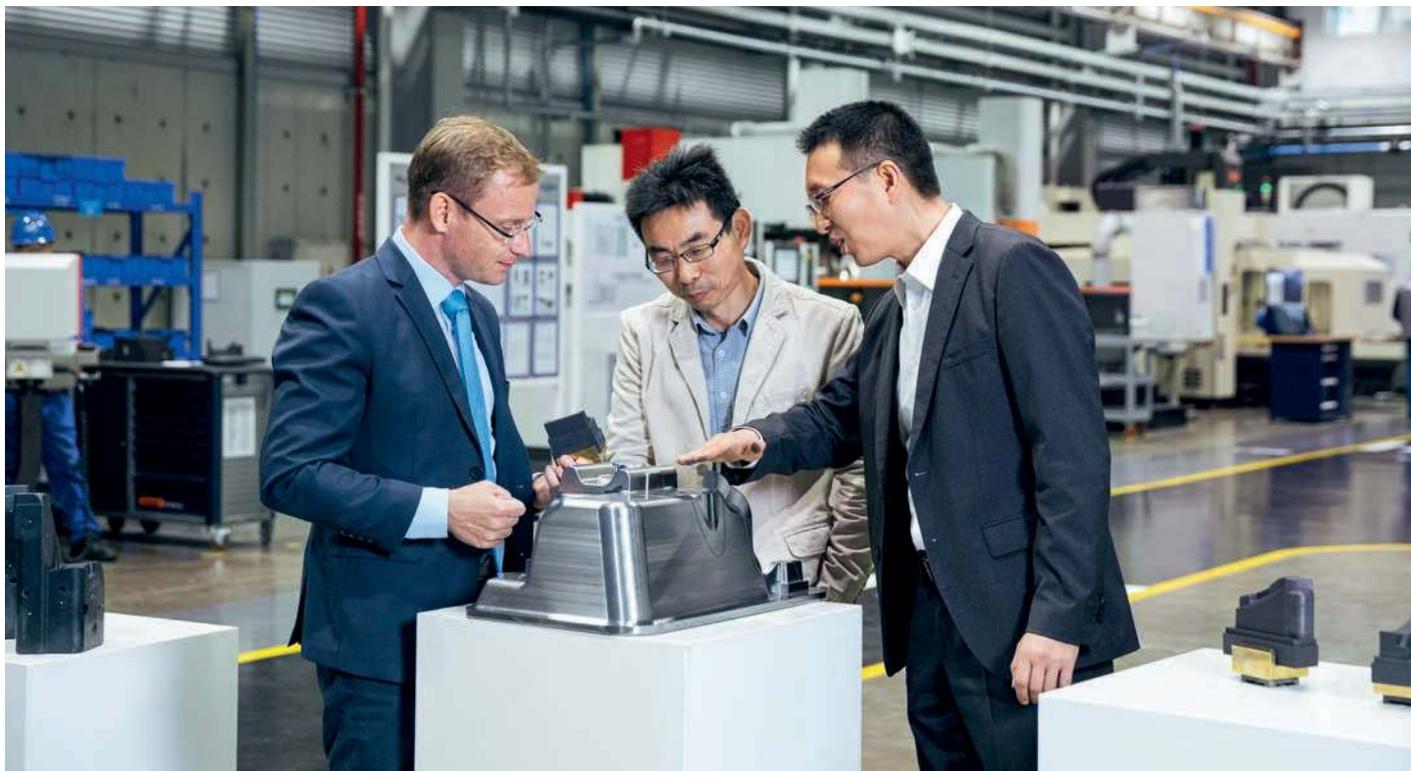
Trotz einer vorsichtigeren Haltung wird China die Entwicklung neuer Elektroautos aufgrund der Umweltprobleme in Grossstädten weiter fördern. Laut einer Leitlinie von Chinas Spitzenpolitikern aus dem Jahr 2017 dürften bis 2025 neue Elektroautos 20% der Neuwagenverkäufe im Reich der Mitte ausmachen, was mindestens vier Millionen Elektroautos pro Jahr entspricht – mehr als doppelt so viele als im Jahr 2018. Der Anteil der Elektrofahrzeuge in Europa liegt hingegen zufolge einer aktuellen Prognose von JP Morgan bei 9%.

«Im Vergleich zu etablierten Automobilmarken benötigen Elektroautohersteller deutlich mehr Entwicklungsunterstützung von den Zulieferern», sagt Steffen Dekoj, Leiter Forschung und Entwicklung (F&E) Asien bei GF Casting Solutions. «Wer über genügend F&E-Ressourcen und -Kapazitäten verfügt, hat definitiv einen Vorteil gegenüber reinen Giessereien, die zu niedrigen Kosten produzieren.» Beispielsweise wendet GF Casting Solutions nach Aussage von Steffen Dekoj beim F&E-Prozess einen einzigartigen Design-Ansatz namens Bionisches Design an. Er trägt dazu bei, dass bei Karosserie-Komponenten, zum Beispiel im Vergleich zu traditionellen Blechkonstruktionen, eine Gewichtsreduktion von bis zu 45% erreicht wird, und hilft, die Ziele der Kunden zu erfüllen: Emissionen reduzieren und nachhaltigere Autos herstellen.



Dieser Beitrag angereichert mit Kundeninterview und Video findet sich auf annualreport.georgfischer.com/2019/de

Steffen Dekoj, Wang Xuefeng und Daniel Hu (von links nach rechts) sind sich einig: «Die Partnerschaft ist erfolgreich, weil beide Seiten grossen Wert auf Engagement und Effizienz legen.»



Auf einen Blick

GF Machining Solutions

GF Machining Solutions ist eine der weltweit führenden Anbieterinnen von Komplettlösungen für den Werkzeug- und Formenbau sowie für die Herstellung von Präzisionsteilen. Ihr Portfolio umfasst Fräsmaschinen, Draht- und Senkerosionsmaschinen (EDM), Spindelsysteme, Lasertexturierung, Laser-Mikrobearbeitung und die Additive Fertigung sowie Lösungen für Tooling, Automation und Digitalisierung.

GF Machining Solutions ist mit eigenen Verkaufsgesellschaften in über 50 Ländern präsent. Zu den zentralen Kundensegmenten zählen die Luft- und Raumfahrt, die Informations- und Kommunikationstechnologie, die Elektronik, die Medizintechnik und die Automobilindustrie.

Mitarbeitende

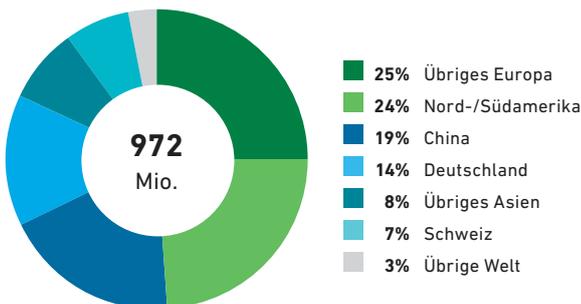
3'358



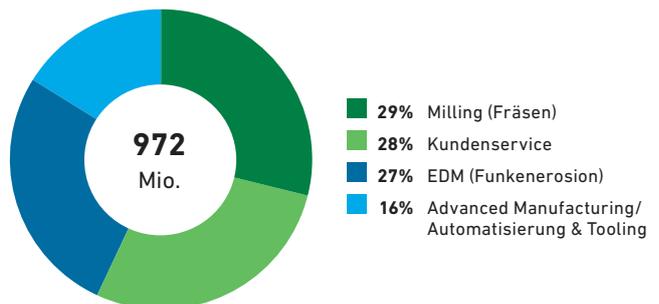
Kennzahlen

Mio. CHF	2019	2018
Auftragseingang	954	1'042
Auftragsbestand Ende Jahr	177	200
Umsatz	972	1'066
Umsatzwachstum %	-8,8	7,5
Organisches Wachstum %	-7,5	5,4
EBITDA	71	102
EBIT	57	88
Return on Sales (EBIT-Marge) %	5,9	8,3
Invested Capital (IC)	256	262
Return on Invested Capital (ROIC) %	18,4	27,5
Personalbestand	3'358	3'394

Umsatz geografisch in CHF



Umsatz pro Segment in CHF





Pascal Boillat, Präsident GF Machining Solutions, erklärte am Capital Market Day von GF, wie die Fir Tree Disk, Teil einer Turbine für die Luft- und Raumfahrtindustrie, mit der Spark-Track-Technologie noch hochwertiger hergestellt werden kann.

Innovation

Digitalisierung im Fokus

GF Machining Solutions entwickelt neue digitale Lösungen und Hochpräzisions-Werkzeugmaschinen. Die EDM-, Fräs-, Laser- und Additivtechnologien stärken die Rolle der Division als Innovationspartnerin.

Das Produkt im Fokus

Eine der innovativen Lösungen, die GF Machining Solutions an der weltweit bedeutenden Messe für Werkzeugmaschinen «EMO» 2019 vorgestellt hat, ist die neue Agie-Charmilles CUT P 550 Pro. Diese neue Drahterosionsmaschine (EDM) wird offiziell 2020 lanciert und bietet eine neue Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine. Die Schnittstelle gewährleistet eine höhere Flexibilität und vereinfacht Aufgaben wie die Programmierung oder Änderung der Bearbeitungsstrategie. Darüber hinaus ist die Maschine mit der revolutionären Spark-Track-Technologie von GF Machining Solutions ausgestattet. So lässt sich die Fir Tree Disk, eine Komponente von Flugzeugtriebwerken, präziser herstellen.

Innovationsstrategie

GF Machining Solutions fokussiert sich weiterhin stark auf Technologien und Services, die derzeit an Dynamik gewinnen, wie etwa die Additive Fertigung (AM) und Intelligente Fertigung. Zusammen mit ihrem Partner 3D Systems bietet GF Machining Solutions einen optimierten und integrierten Workflow in der additiven Fertigung aus Metall, eine einfachere Fabrikautomatisierung sowie spezielle Nachbearbeitungslösungen wie Fräsen und Erodieren. Im Bereich der intelligenten Fertigung mit hohem Kundennutzen stellt die Division mit Edge Computing und digitalen Hubs bereits heute die Infrastruktur für die Zukunft bereit und baut gleichzeitig ihre Serviceplattform auf. Softwarelösungen wie rConnect gewähren Kunden einen schnellen, digitalen Überblick über ihre Produktion und bieten ihnen Zugang zu kompetenten, standortunabhängigen Services.

Rückblick Strategie 2020

Bis 2020 wird GF Machining Solutions während allen Phasen des Produktlebenszyklus die Vertrauenspartnerin der globalen Präzisionsbearbeitungs-Branche sein. Tragende Säulen der Strategie von GF Machining Solutions sind die Sicherstellung einer professionellen und effizienten Organisation, die Bereitstellung von Komplettlösungen und die Beibehaltung der von Schweizer Qualität geprägten Innovationsführerschaft.



Andreas Signer (links) und Thomas Brauen (rechts) arbeiteten intensiv mit Pascal Meier von Zimmer Biomet (Mitte) zusammen.

Erfolgsgeschichte

GF will in der Medtech-Branche weiter wachsen

Im boomenden Medizintechnikmarkt entwickelt GF Machining Solutions massgeschneiderte Lösungen für ihre Kunden. Der Implantathersteller Zimmer Biomet schätzt vor allem die Präzision der GF Maschinen.

Medizinische Implantate verbessern die Lebensqualität vieler Menschen. Angesichts der hohen Nachfrage und des rasanten technologischen Fortschritts, zum Beispiel bei künstlichen Gelenken, floriert die Medizinaltechnik-Branche (Medtech): Zwischen 2014 und 2019 stieg der Umsatz von 339 auf 468 Mia. US-Dollar weltweit. Prognosen zufolge wächst er bis 2022 sogar auf 522 Mia. US-Dollar (Quelle: Statista).

Auf die Genauigkeit kommt es an

GF Machining Solutions ist gut positioniert durch verschiedene Technologien – von Laser bis Fräsen – bei der Herstellung von automatisierten Maschinen für die Implantat-Fertigungstechnologie. Die Division arbeitet mit ihren Kunden während des gesamten Lebenszyklus der Maschinen zusammen, angefangen beim Design bis hin zur Wartung. Thomas Brauen, Verkaufsleiter von GF Machining Solutions International in Biel (Schweiz), betreut in der Schweiz sieben Kunden aus der Medtech-Branche. Dazu gehört auch Zimmer Biomet. Das US-Unter-

nehmen ist weltweit in 24 Ländern tätig und beschäftigt in der Schweiz mehr als 1'000 Mitarbeitende. Rund zwei Millionen Stück Schulter-, Hüft-, Knie-, Trauma- und Rückenimplantate verlassen pro Jahr das Werk in Winterthur.

Seit 2019 sind bei Zimmer Biomet fünf neue Fräsmaschinen von GF Machining Solutions im Einsatz – drei MILL S 600 U für die Knie- und Hüftimplantate-Fertigung sowie eine MILL S 400 und eine MILL E 700 U für den Formenbau. Zwei weitere Maschinen hat Zimmer Biomet bereits seit 2006 in seiner 2'000 Quadratmeter grossen Produktionshalle stehen. «Unsere Anforderungen an die neuen GF Maschinen sind sehr hoch und die Automatisierung spielt für uns eine wichtige Rolle», sagt Pascal Meier, Manufacturing Engineer bei Zimmer Biomet und mitverantwortlich für die Beschaffung der fünf GF Maschinen. «Die GF Maschinen erfüllen unsere Bedürfnisse genau.»

«Unsere Anforderungen sind hoch. Die Maschinen von GF bieten uns genau die geforderte Qualität.»

Pascal Meier, Manufacturing Engineer bei Zimmer Biomet

Pascal Meier arbeitete von der Bestellung über die Auslieferung bis hin zu den Tests der neuen Maschinen intensiv mit GF Machining Solutions zusammen – sowohl mit Verkaufsleiter Thomas Brauen als auch mit Projektleiter und Key Account Manager Andreas Signer. «Je nach Intensität des Projekts waren wir beinahe täglich miteinander in Kontakt. Das war auch notwendig, um auf die speziellen Kundenanforderungen einzugehen», erinnert sich Andreas Signer. «Für Zimmer Biomet haben wir zum Beispiel den Späneförderauswurf der Fräsmaschinen aus Platzgründen auf die gegenüberliegende Seite der Maschine verlegt», erklärt er. «Wenn immer möglich, erfüllen wir unseren Kunden gerne Sonderwünsche – seien es spezifische Aufspannlösungen oder Anforderungen im Späne- oder Werkzeugmanagementsystem.»



Dieser Beitrag angereichert mit Kundeninterview und Video findet sich auf annualreport.georgfischer.com/2019/de

GF will Umsatz im Medtech-Markt steigern

GF Machining Solutions entwickelt seit Jahrzehnten Lösungen für die Medtech-Branche – früher Fräs- und später auch Lasertexturierungs-, Laserbohr- sowie Additive-Manufacturing-Maschinen, eingebettet in ein Automatisierungskonzept. Mit diesen Lösungen können die Kunden Hüft- und Kniegelenke, Zahnimplantate, Platten für Knochenbrüche und Instrumente für Chirurgen einwandfrei produzieren. Diese grossartigen Marktchancen in der Medtech-Branche nutzt GF Machining Solutions, um ihre Reichweite und ihr Technologieprofil zu erweitern. Das bedeutet ein grösseres Kundenportfolio und fortschrittlichere Lösungen. GF Machining Solutions hat dabei den weltweiten Medtech-Markt im Blick, in dem die Division in den nächsten Jahren ihr Umsatzvolumen erheblich steigern will. GF Machining Solutions ist dafür breit aufgestellt: Schnelligkeit bei der Markteinführung und Präzision mit einer hohen Wiederholungsgenauigkeit der Maschinen sowie jahrzehntelange Erfahrung zeichnen die Division aus.

Die Medtech-Branche entwickelt sich im hohen Tempo weiter, die Anforderungen steigen zusehends. Produzenten müssen deshalb immer auf dem neuesten Stand sein. «Der Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad der Produktionsverfahren wird zunehmen, auch bei Zimmer Biomet», ist sich Pascal Meier sicher. Der Medtech-Spezialist hat bereits Interesse an Lösungen für Oberflächenbearbeitung mit Laseranlagen und an weiteren Bearbeitungszentren gezeigt. GF Machining Solutions wird mit Leidenschaft an der Erfüllung dieser zukünftigen Bedürfnisse arbeiten.

Rund zwei Millionen Stück Schulter-, Hüft-, Knie-, Trauma- und Rückenimplantate verlassen pro Jahr das Werk von Zimmer Biomet in Winterthur. Im Bild ein Hüftimplantat.



Konsolidierte Erfolgsrechnung

Für die am 31. Dezember 2019 und 2018 endenden Geschäftsjahre, Mio. CHF	2019	%	2018	%
Umsatz	3'720	100	4'572	100
Übriger betrieblicher Ertrag	34		56	
Ertrag	3'754	101	4'628	101
Material- und Warenaufwand	-1'758		-2'255	
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen	55		71	
Betriebsaufwand	-665		-776	
Bruttowertschöpfung	1'386	37	1'668	36
Personalaufwand	-1'012		-1'139	
Abschreibungen auf Sachanlagen	-133		-142	
Amortisation auf immaterielle Anlagen	-6		-5	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	235	6,3	382	8,4
Zinsertrag	5		2	
Zinsaufwand	-26		-31	
Übriger Finanzerfolg	-4		-6	
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	-13			
Ordentliches Ergebnis	197	5	347	8
Betriebsfremdes Ergebnis	6		1	
Konzernergebnis vor Ertragssteuern	203	5	348	8
Ertragssteuern	-31		-69	
Konzernergebnis	172	5	279	6
- Davon Aktionäre Georg Fischer AG	173		281	
- Davon Minderheitsanteile	-1		-2	
Gewinn je Aktie in CHF	42		69	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	42		69	

Konsolidierte Bilanz

Per 31. Dezember 2019 und 2018 (gekürzt), Mio. CHF	2019	%	2018	%
Flüssige Mittel und Wertschriften	530		542	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	597		697	
Vorräte	751		779	
Übriges Umlaufvermögen	121		110	
Umlaufvermögen	1'999	60	2'128	62
Betriebliche Sachanlagen und nicht betriebliche Liegenschaften	1'131		1'130	
Übriges Anlagevermögen	214		186	
Anlagevermögen	1'345	40	1'316	38
Aktiven	3'344	100	3'444	100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	466		498	
Verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	108		148	
Rückstellungen	52		38	
Übriges kurzfristiges Fremdkapital und Rechnungsabgrenzungen	386		440	
Kurzfristiges Fremdkapital	1'012	30	1'124	33
Verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	654		632	
Personalvorsorgeverpflichtungen	50		47	
Rückstellungen	103		111	
Übriges langfristiges Fremdkapital	87		102	
Langfristiges Fremdkapital	894	27	892	26
Fremdkapital	1'906	57	2'016	59
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	1'396	42	1'382	40
Minderheitsanteile	42	1	46	1
Eigenkapital	1'438	43	1'428	41
Passiven	3'344	100	3'444	100

Konsolidierte Geldflussrechnung

Für die am 31. Dezember 2019 und 2018 endenden Geschäftsjahre (gekürzt), Mio. CHF	2019	2018
Konzernergebnis	172	279
Abschreibungen und nicht liquiditätswirksamer Erfolg	272	269
Verbrauch Rückstellungen	-25	-27
Veränderung Nettoumlaufvermögen	-10	-77
Veränderung übrige Forderungen/Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungen	-14	32
Bezahlte Zinsen und Ertragssteuern	-77	-79
Cashflow aus Betriebstätigkeit	318	397
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-186	-404
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	137	147
Freier Cashflow	132	-7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-134	-65
Netto-Cashflow	-12	-91

Georg Fischer AG Erfolgsrechnung

Für die am 31. Dezember 2019 und 2018 endenden Geschäftsjahre, 1'000 CHF	2019	2018
Dividendenertrag	173'970	155'731
Vergütungen von Konzerngesellschaften	57'254	67'407
Finanzertrag	10'544	7'280
Kommissionsertrag von Konzerngesellschaften	9'278	11'167
Übrige Erträge	2'032	2'945
Ertrag	253'078	244'530
Wertberichtigung Beteiligungen	41'122	20'000
Übriger Aufwand für Beteiligungen	3'486	2'128
Finanzaufwand	13'320	13'378
Vergütungen an Konzerngesellschaften	2'405	2'239
Personalaufwand	20'794	20'619
Übriger betrieblicher Aufwand	17'511	16'452
Direkte Steuern	2'835	5'346
Aufwand	101'473	80'162
Jahresgewinn	151'605	164'368

Georg Fischer AG Bilanz

Per 31. Dezember 2019 und 2018, 1'000 CHF	2019	2018
Flüssige Mittel und kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs	132'333	157'050
Übrige kurzfristige Forderungen gegenüber Dritten	9'203	1'804
Übrige kurzfristige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	24'478	19'785
Aktive Rechnungsabgrenzungen	4'987	2'147
Umlaufvermögen	171'001	180'786
Darlehen an Konzerngesellschaften	129'553	246'944
Übrige Finanzanlagen	72'306	8'148
Beteiligungen	1'393'753	1'278'312
Sachanlagen	114	132
Anlagevermögen	1'595'726	1'533'536
Aktiven	1'766'727	1'714'322
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	4'904	12'982
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	139'007	123'659
Passive Rechnungsabgrenzung	13'115	11'137
Kurzfristiges Fremdkapital	157'026	147'778
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	202'592	206'048
Langfristige Rückstellungen	22'030	24'218
Langfristiges Fremdkapital	224'622	230'266
Fremdkapital	381'648	378'044
Aktienkapital	4'101	4'101
Gesetzliche Kapitalreserven		
– Übrige Kapitalreserven	89'506	89'506
Gesetzliche Gewinnreserven		
– Allgemeine gesetzliche Gewinnreserven	59'234	59'234
Bilanzgewinn		
– Gewinnvortrag	1'089'626	1'027'428
– Jahresgewinn	151'605	164'368
– Erfolg aus eigenen Aktien	–2'408	334
Eigene Aktien	–6'585	–8'693
Eigenkapital	1'385'079	1'336'278
Passiven	1'766'727	1'714'322

Antrag des Verwaltungsrats

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns 2019, 1'000 CHF	2019	2018
Jahresgewinn	151'605	164'368
Vortrag aus dem Vorjahr	1'089'626	1'027'428
Erfolg aus eigenen Aktien	-2'408	334
Verfügbare Bilanzgewinn	1'238'823	1'192'130
Ausrichtung einer Dividende von CHF 25 je Namenaktie ¹	-102'522	-102'504
Vortrag auf neue Rechnung	1'136'301	1'089'626

1 Für eigene Aktien im Besitz der Georg Fischer AG erfolgt keine Ausschüttung. Der ausgeschüttete Betrag reduziert sich entsprechend zum Zeitpunkt der Ausschüttung.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 15. April 2020 beantragen, aus dem verfügbaren Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von CHF 25 je Namenaktie auszuschütten.

Im Vorjahr erfolgte gemäss Beschluss der Generalversammlung vom 17. April 2019 eine Ausschüttung von CHF 25 je Namenaktie als Dividende aus dem verfügbaren Bilanzgewinn.

Schaffhausen, 20. Februar 2020

Für den Verwaltungsrat
Der Präsident



Andreas Koopmann

Fünffjahresübersicht Konzern

Mio. CHF	2019	2018	2017	2016	2015
Auftragseingang	3'692	4'521	4'274	3'749	3'662
Auftragsbestand Ende Jahr	563	623	773	614	612
Erfolgsrechnung					
Umsatz	3'720	4'572	4'150	3'744	3'640
EBITDA	374	529	491	443	422
Betriebliches Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten	281	382	352	311	296
Einmaleffekte	46				
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	235	382	352	311	296
Konzernergebnis nach Minderheiten	173	281	252	216	188
Cashflow					
Cashflow aus Betriebstätigkeit	318	397	410	400	328
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-186	-404	-280	-265	-140
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	137	147	204	231	190
Freier Cashflow	132	-7	130	135	188
Bilanz					
Aktiven	3'344	3'444	3'610	3'202	3'083
Fremdkapital	1'906	2'016	2'241	2'002	1'953
Eigenkapital	1'438	1'428	1'369	1'200	1'130
Nettoumlaufvermögen	856	926	899	838	819
Invested Capital (IC)	1'473	1'494	1'466	1'333	1'279
Nettoverschuldung	232	238	183	214	238
Kennzahlen					
Return on Equity (ROE) %	12,0	19,9	20,1	19,3	17,7
Return on Invested Capital (ROIC) %	12,4	22,4	20,3	19,3	18,9
Return on Sales vor Einmaleffekten (EBIT-Marge vor Einmaleffekten) %	7,6	8,4	8,5	8,3	8,1
Return on Sales (EBIT-Marge) %	6,3	8,4	8,5	8,3	8,1
Vermögensumschlag	2,5	3,1	3,0	2,9	2,8
Cashflow aus Betriebstätigkeit in % vom Umsatz	8,5	8,7	9,9	10,7	9,0
Mitarbeitende					
Personalbestand Ende Jahr	14'678	15'027	15'835	14'808	14'424
Europa	8'373	8'721	9'658	8'845	8'783
Asien	3'545	3'725	3'807	3'713	3'502
Nord-/Südamerika	1'922	1'740	1'503	1'348	1'262
Übrige Welt	838	841	867	902	877

Online-Geschäftsbericht 2019

Erfahren Sie mehr über Finanzkennzahlen, Strategiethemata oder die Geschäftsfelder von GF auf www.annualreport.georgfischer.com/2019/de



Wichtige Daten

15. April 2020
Generalversammlung zum Geschäftsjahr 2019

21. Juli 2020
Veröffentlichung Halbjahresbericht 2020

Kontakt

Investor Relations
Daniel Bösigger
Tel.: +41 (0) 52 631 21 12
daniel.boesiger@georgfischer.com

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

Corporate Communications
Beat Römer
Tel.: +41 (0) 52 631 26 77
beat.roemer@georgfischer.com

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

Impressum

Herausgeber: Georg Fischer AG
Redaktion: Georg Fischer AG, Corporate Development
Korrektur: Rosanna Carbone, Wort-Satz-Text.
Gestaltung: NeidhartSchön AG
Fotos: Nik Hunger, Bakas Algirdas, Patrick Strattner

Sonstiges Bildmaterial: Georg Fischer AG
Druck: Neidhart + Schön Print AG

Titelbild: GF Mitarbeitender, GF Machining Solutions
Biel (Schweiz)

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 2019 von GF ist auch in englischer Sprache verfügbar. Falls es Abweichungen gibt, gilt die englische Version als verbindlich. Wir danken unseren Kunden für ihr Einverständnis, über gemeinsame Erfolgsgeschichten berichten zu dürfen.

