

A woman in a black t-shirt with the '+GF+' logo, blue pants, a blue surgical mask, and white gloves is working on a large, dark grey, curved industrial component. She is looking intently at the part. In the background, a man in a black t-shirt and blue surgical mask is also working on a similar component. The setting is a modern industrial factory with various machinery and overhead structures. The text 'Auf Kurs und bereit für die Zukunft' is overlaid on the bottom left in white on a green background.

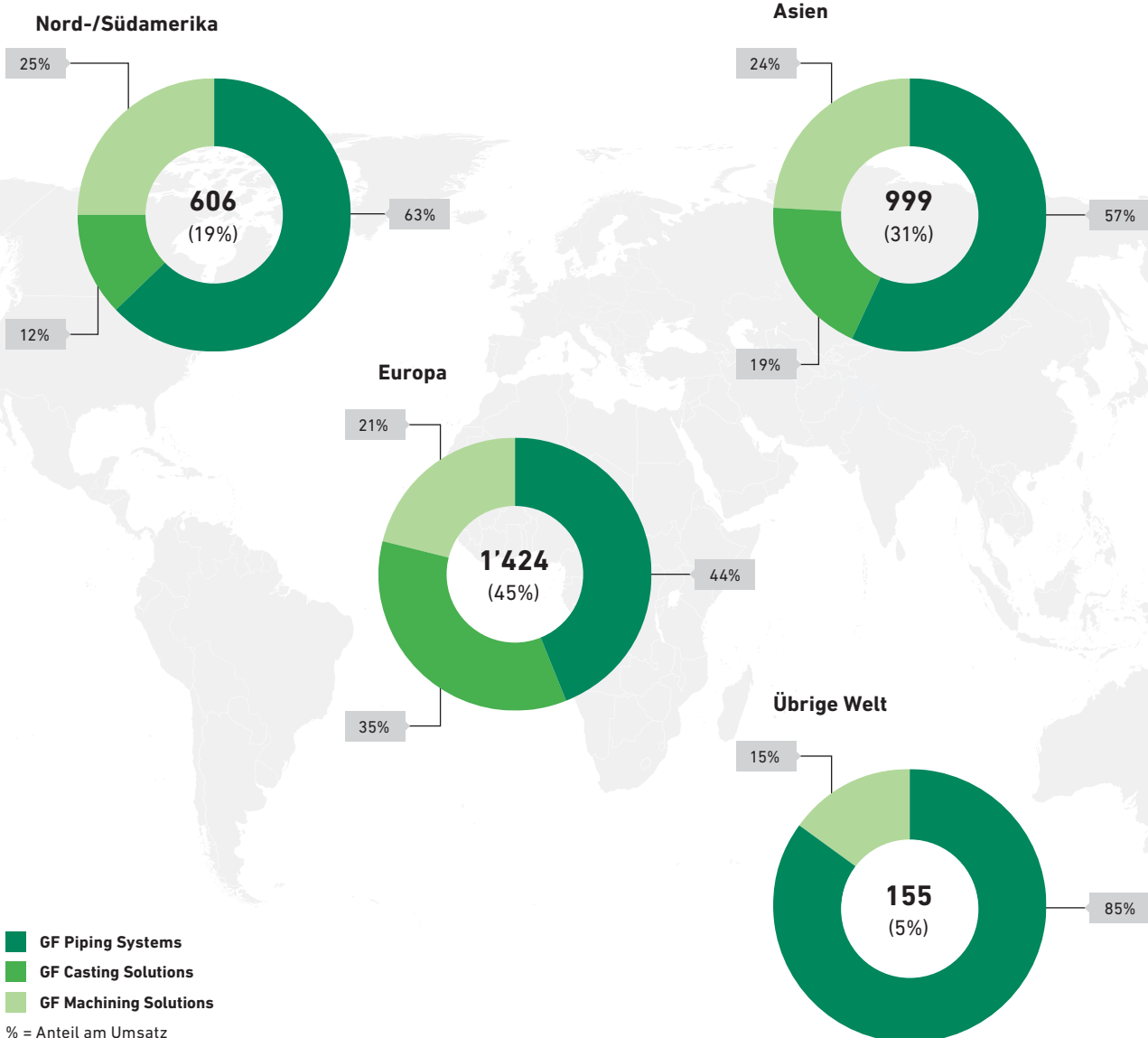
**Auf Kurs und
bereit für die
Zukunft**

Auf einen Blick

GF Kennzahlen 2020

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 34 Ländern 137 Gesellschaften, davon 59 Produktionsstätten. Die 14'118 Mitarbeitenden haben im Jahr 2020 einen Umsatz von CHF 3'184 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.

Umsatz nach Regionen in Mio. CHF



GF Piping Systems



Als führende Anbieterin von Rohrleitungssystemen für den sicheren und umweltgerechten Transport von Flüssigkeiten schafft GF Piping Systems lebenslange Verbindungen. Die Division konzentriert sich auf Systemlösungen und qualitativ hochwertige Komponenten aus Kunststoff und Metall für unterschiedliche Installationen.

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 Giessereibranche wie in der Welt der additiven Fertigung.

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) und digitale Lösungen.

Kennzahlen

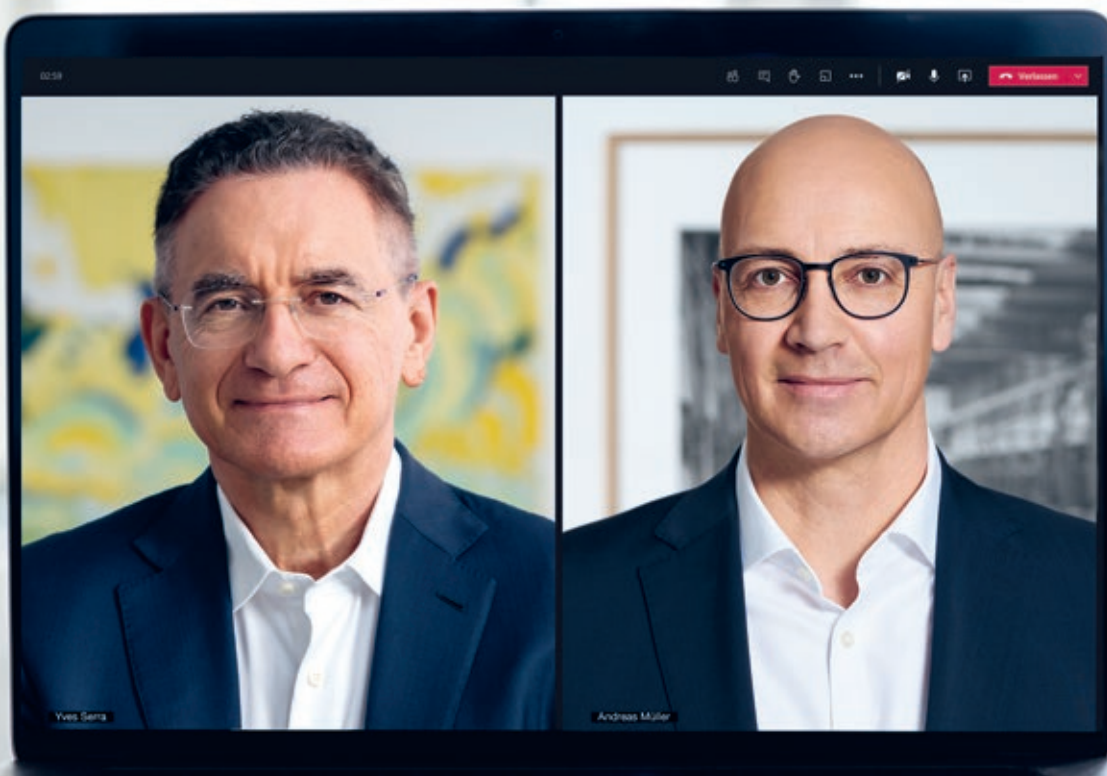
	Konzern		GF Piping Systems		GF Casting Solutions		GF Machining Solutions	
Mio. CHF	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Auftragseingang	3'160	3'692	1'716	1'788	740	953	706	954
Auftragsbestand Ende Jahr	514	563	116	119	251	267	147	177
Umsatz	3'184	3'720	1'708	1'802	752	949	725	972
Umsatzwachstum %	-14,4	-18,6	-5,2	-1,0	-20,8	-43,7	-25,4	-8,8
Organisches Wachstum %	-8,4	-4,1	0,3	1,3	-11,9	-9,7	-21,6	-7,5
EBITDA	299	374	245	264	26	48	34	71
EBIT vor Einmaleffekten	185	281	193	214	-15	22	20	57
Einmaleffekte	19	46			19	46		
EBIT	166	235	193	214	-34	-24	20	57
Konzernergebnis Aktionäre GF	116	173						
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	230	137						
Return on Sales vor Einmaleffekten (EBIT-Marge vor Einmaleffekten) %	5,8	7,6	11,3	11,9	-2,0	2,3	2,8	5,9
Return on Sales (EBIT-Marge) %	5,2	6,3	11,3	11,9	-4,5	-2,5	2,8	5,9
Invested Capital (IC)	1'313	1'473	593	676	448	477	197	256
Return on Invested Capital (ROIC) %	9,3	12,4	24,2	26,1	-5,7	-4,4	7,8	18,4
Personalbestand	14'118	14'678	6'893	6'892	3'919	4'336	3'192	3'358

GF verwendet bestimmte Kennzahlen für die Leistungsbemessung, die nicht nach Swiss GAAP FER definiert sind. Da diese Kennzahlen nicht nach Swiss GAAP FER definiert sind, kann die Vergleichbarkeit mit ähnlichen Zahlen anderer Unternehmen eingeschränkt sein. Mehr Angaben zu den Kennzahlen befinden sich auf:

www.georgfischer.com/de/investors/alternative-performance-measures.html

Bericht an die Aktionäre

Ein gutes Ergebnis in herausfordernden Zeiten



COVID-19-sichere Besprechungen etablierten sich im März 2020 innerhalb kurzer Zeit im gesamten GF Konzern.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Jahr 2020 war von beispielloser Unsicherheit geprägt. Die globale Pandemie hat die bereits herausfordernde Wirtschaftslage noch verschärft. Menschen, Gesellschaften und Unternehmen mussten die Art und Weise, wie sie leben und Geschäfte tätigen, neu erfinden – GF war hier keine Ausnahme. Während die COVID-19-Pandemie weiterhin weltweit das tägliche Leben beeinflusst, kann sich GF auf seine strategische Positionierung, die finanzielle Stabilität und seinen Innovationsfokus stützen, um die Krise zu meistern.

Angesichts der sich ständig ändernden Bedingungen waren das Engagement und die Entschlossenheit unserer Mitarbeitenden wichtige Erfolgsfaktoren. Sie zeigten Ausdauer, Einsatz, Teamarbeit sowie die Bereitschaft, für unsere Kunden auch in schwierigen Zeiten da zu sein. Alle unsere Mitarbeitenden, ob in der Produktion, Logistik oder in der Verwaltung, haben sich schnell an die neue Situation angepasst. Sie stellten ihre Flexi-

bilität unter Beweis, indem sie sich ohne zu zögern auf herausfordernde Arbeitsbedingungen einstellten und sich neue digitale Werkzeuge aneigneten. Dafür bringen wir ihnen grosse Dankbarkeit und Anerkennung entgegen. Unser Dank gilt auch unseren Kunden, die zusammen mit uns neue Wege der Interaktion und Kommunikation beschreiten.

GF wies im zweiten Halbjahr 2020 ein deutlich besseres Ergebnis als im ersten Semester aus, und dies trotz der anhaltenden Herausforderungen in diesem Jahr. Diese betrafen die Handelsspannungen zwischen den USA und China, politische Unruhen unter anderem in den USA und Europa sowie die anhaltende Transformation der Automobilindustrie. GF hat schnell auf dieses neue Umfeld reagiert, indem die Aktivitäten diversifiziert und die Widerstandsfähigkeit erhöht wurden.

Der Umsatz von GF belief sich 2020 auf CHF 3'184 Mio. (2019: CHF 3'720 Mio.). Die Differenz zum Vorjahr reflektiert grösstenteils die Folgen der stetig verschärften COVID-19-Einschränkungen in vielen Ländern. Organisch ging der Umsatz um 8,4% zurück, und dies trotz eines robusten Rohrleitungsmarkts und der Erholung des globalen Automobilmarkts im zweiten Halbjahr. Negative Wechselkurseffekte von über CHF 170 Mio. wirkten sich deutlich auf den Umsatz aus. Mit CHF 103 Mio. war GF Piping Systems davon am stärksten betroffen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten betrug CHF 185 Mio. (2019: CHF 281 Mio.), das ausgewiesene Betriebsergebnis CHF 166 Mio. (2019: CHF 235 Mio.). Die entsprechenden EBIT-Margen betragen 5,8% (2019: 7,6%) und 5,2% (2019: 6,3%). Die Einmaleffekte von CHF 19 Mio. (2019: CHF 46 Mio.) hängen in 2020 ausschliesslich mit der teilweisen Verlagerung der Giesserei in Werdohl (Deutschland) zusammen, die Ende 2020 grösstenteils abgeschlossen war. Daneben beinhalten in 2020 sowohl das Betriebsergebnis vor Einmaleffekten als auch das ausgewiesene Betriebsergebnis einen Gewinn von CHF 10 Mio. aus dem Verkauf eines Gebäudes von GF Machining Solutions.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROIC) erreichte 9,3%, wobei GF Piping Systems einen bemerkenswerten ROIC von 24,2% erzielte. Ende 2020 beschäftigte GF 14'118 Mitarbeitende gegenüber 14'678 Mitarbeitenden im Vorjahr. Die grössten Veränderungen erfolgten bei GF Casting Solutions aufgrund der strategischen Transformation der Division.

Sowohl mit seinen globalen Geschäftsaktivitäten als auch mit Finanztransaktionen sicherte sich GF im Jahr 2020 die Liquidität. Dies ermöglichte zum Jahresende ein hohes Niveau an Liquidität und einen niedrigen Nettoverschuldungsgrad von unter 0,5. Mit einer soliden Eigenkapitalquote von 40% verfügt GF über eine starke Bilanz.

Das den Aktionären von GF zurechenbare Konzernergebnis belief sich auf CHF 116 Mio. (2019: CHF 173 Mio.). Der freie Cashflow vor Akquisitionen stieg auf das sehr hohe Niveau von CHF 230 Mio., was CHF 93 Mio. über dem Wert des Vorjahres lag. Der Gewinn je Aktie betrug CHF 28 (2019: CHF 42). Angesichts des soliden freien Cashflows und der guten Positionierung von GF in seinen Märkten wird der Verwaltungsrat an der kommenden General-

versammlung eine Dividende je Aktie von CHF 15 vorschlagen (2019: CHF 25 je Aktie).

GF richtet seinen Fokus laufend auf weniger zyklische Marktsegmente und erhöht damit seine Widerstandsfähigkeit gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Alle drei Divisionen reagieren auf die Herausforderungen globaler Megatrends. Dazu zählen die Versorgung einer wachsenden Weltbevölkerung mit sauberem Wasser, leichtere Automobilkomponenten zur Verringerung von CO₂-Emissionen und hochpräzise Komponenten zur Reduktion des Energieverbrauchs.

GF Piping Systems

Als führende Anbieterin von Rohrleitungssystemen für den sicheren und umweltgerechten Transport von Flüssigkeiten konnte GF Piping Systems den Betrieb auch während der COVID-19-Pandemie auf einem hohen Niveau aufrechterhalten. Die meisten Standorte der Division wurden zu systemrelevanten Betrieben erklärt. Der anhaltende Fokus auf höherwertige Geschäftsfelder und digitalisierte Lösungen hat gemeinsam mit einer breiten Kundenbasis in diversifizierten Marktsegmenten die Robustheit der Division weiter erhöht. Der Umsatz von GF Piping Systems betrug CHF 1'708 Mio., eine Reduktion von CHF 94 Mio. gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um negative Wechselkurseffekte von CHF 103 Mio. war das organische Wachstum mit 0,3% positiv. Das Betriebsergebnis betrug CHF 193 Mio. gegenüber CHF 214 Mio. im Vorjahr. Die EBIT-Marge betrug solide 11,3%, was leicht unter derjenigen des Vorjahres von 11,9% lag.

Der Umsatz mit kundenspezifischen Lösungen, Datenzentren sowie im Bereich Mikroelektronik hielt sich weltweit auf hohem Niveau. Auch das Geschäft in Asien, speziell in China, Korea und Japan, zeigte sich sehr solide. Hingegen litt der Umsatz in Nord-/Südamerika unter der geringen Aktivität im Versorgungsgeschäft.

Im Rahmen ihrer Strategie setzte GF Piping Systems weiterhin auf den Ausbau ihrer globalen Präsenz. Einen weiteren vielversprechenden Schritt in den grossen südamerikanischen Markt stellt die Übernahme des führenden Rohrleitungssystemherstellers FGS Brasil Indústria e Comércio Ltda. (FGS) mit Sitz in Cajamar (Brasilien) dar.

Mit den zwei neuen Produktionsstandorten in Brasilien und einer bereits bestehenden Partnerschaft kann GF Piping Systems nicht nur von der staatlichen Initiative zur Verbesserung der Wasser- und Gasverteilung profitieren, sondern auch von Wachstumschancen in benachbarten Märkten.

GF Casting Solutions

2020 setzte GF Casting Solutions ihre Entwicklung zu einem globalen Unternehmen mit internationalen Produktionsstandorten und dem Fokus auf Leichtbau-Gussteilen fort. Dies steht im Einklang mit der zunehmend wichti-

geren Rolle, welche die Division im Bereich der nachhaltigen Mobilität übernimmt.

Das Ergebnis von GF Casting Solutions wurde jedoch während der Pandemie durch mehrere Lockdowns belastet, was zu einem Einbruch bei den Aufträgen im Automobil- und Luftfahrtgeschäft führte. Während der ersten Pandemiewelle Anfang 2020 sah sich die Division mit einem kompletten Produktionsstillstand von mehreren Wochen konfrontiert.

Andererseits stützte der anhaltende Wandel der Automobilindustrie zu Hybrid- und Elektrofahrzeugen das Geschäft, wozu auch andere, rasch umgesetzte strukturelle und betriebliche Massnahmen beitrugen. Die Aufträge für Hybrid- und Elektrofahrzeuge erreichten einen Anteil von 32% an den Gesamtaufträgen, was die Kompetenz von GF Casting Solutions in diesem Bereich unterstreicht. Die Zahl der Aufträge stieg im letzten Quartal 2020 deutlich, dies deutet auf eine Erholung des Geschäfts hin.

Der Umsatz sank um 11,9% (organisch) auf CHF 752 Mio. (2019: CHF 949 Mio.). Der beträchtliche Rückgang des Geschäfts führte zu einem negativen Betriebsergebnis vor Einmaleffekten von CHF –15 Mio. (2019: CHF 22 Mio.) und einem negativen ausgewiesenen Betriebsergebnis von CHF –34 Mio. (2019: CHF –24 Mio.). Die Verlagerung des Standorts von GF Casting Solutions in Werdohl (Deutschland) war zum Jahresende grösstenteils abgeschlossen. Die damit verbundenen Einmaleffekte betragen CHF 19 Mio. (2019: CHF 37 Mio.). Die Inbetriebnahme der neuen Leichtmetallgiesserei in Mills River (USA) wurde durch die Lockdown-Massnahmen negativ beeinflusst. Mit der neuen Leichtmetallgiesserei in Shenyang (China) will GF Casting Solutions von der positiven Entwicklung des chinesischen Automobilmarkts profitieren, insbesondere angesichts der wachsenden Nachfrage nach Hybrid- und Elektrofahrzeugen. Der Bau verläuft planmässig, und der Produktionsbeginn ist für 2022 vorgesehen. Die Division hat bereits ihre ersten Aufträge für den Standort erhalten.

GF Machining Solutions

Der globale Markt für Werkzeugmaschinen wurde 2020 durch den Abschwung im Investitionsgütermarkt belastet. Diese Entwicklung hatte im zweiten Halbjahr 2019 begonnen und sich durch die COVID-19-Pandemie noch verstärkt. Die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen sank in 2020 in Europa und mehreren Märkten in Nord-/Südamerika auf ein Minimum. Der Grossteil der Aufträge aus der Luftfahrtindustrie wurde verschoben. Neuaufträge stagnierten auf einem sehr niedrigen Niveau. Langfristig betrachtet bleibt dieses Marktsegment jedoch sehr attraktiv.

Das zweite Halbjahr zeigte Anzeichen einer Erholung, insbesondere in China. Dort nahm das Auftragsvolumen zu, nachdem die Behörden den Lockdown aufgehoben

hatten. In Europa stieg die Anzahl der Projekte im letzten Quartal des Jahres 2020, was zu höheren Auftragseingängen als in den Quartalen zuvor führte.

Der Umsatz fiel auf CHF 725 Mio., ein Rückgang von 25% gegenüber dem Vorjahr. Unter Berücksichtigung der negativen Wechselkurseffekte von CHF 36 Mio. betrug der organische Rückgang 22%. Der niedrigere Umsatz belastete auch das Betriebsergebnis von CHF 20 Mio. (2019: CHF 57 Mio.), was eine EBIT-Marge von 2,8% gegenüber 5,9% im Jahr 2019 zufolge hatte. Berücksichtigt im Betriebsergebnis ist der Gewinn in Höhe von CHF 10 Mio. aus dem Verkauf eines Gebäudes in der Schweiz. Die Bereiche Medizin- sowie Informations- und Kommunikationstechnik blieben relativ stabil, während das Geschäft in anderen Segmenten in grösserem Ausmass unter das Niveau des Vorjahres sank. Dank eines wachsenden Auftragsbestands und einer steigenden Nachfrage in wichtigen Märkten wie Deutschland und China zeigte GF Machining Solutions im letzten Quartal 2020 klare Anzeichen einer Erholung.

Abschluss des Strategiezyklus 2016–2020

GF konnte den Auswirkungen der COVID-19-Krise dank seiner erfolgreichen, seit mehreren Jahren andauernden Verlagerung des Portfolios und seiner soliden Finanzlage standhalten. GF Piping Systems erzielt mittlerweile mehr als die Hälfte des Umsatzes von GF. Im Strategiezyklus 2016–2020 haben in allen Divisionen Akquisitionen und Partnerschaften, und nicht zuletzt die strategische Transformation von GF Casting Solutions, die Widerstandsfähigkeit des Portfolios erhöht. Im Einklang mit den strategischen Zielen reduzierte GF ausserdem seine Abhängigkeit vom europäischen Markt auf einen Umsatzanteil von unter 50% und verbesserte seinen kundenorientierten Innovationsansatz. Mit einer robusten Erholung in China in allen drei Divisionen und einem ausserordentlichen Beitrag von GF Piping Systems hat GF den Strategiezyklus abgeschlossen. GF ist gut aufgestellt, um von positiven langfristigen Markttrends profitieren zu können. Ausserdem beobachten wir eine positive Dynamik in Segmenten, die auf Nachhaltigkeit und langlebige Anwendungen ausgerichtet sind, wie zum Beispiel sichere Wasserverteilung, Leichtbau-Strukturteile für Pkw sowie Lasertechnologien, die unter anderem schädliche Chemielösungen ersetzen.

Strategie 2025: Beschleunigung des profitablen Wachstums mit nachhaltigen Innovationen

Die Strategie 2025 baut auf dem vielversprechenden Weg der letzten fünf Jahre auf. Im Einklang mit dem strategischen Gesamtziel von GF, Wachstum durch höheren Kundennutzen zu erzielen, konzentriert sie sich auf profitables Wachstum, die Widerstandsfähigkeit des Portfolios und das Ausschöpfen des vollen Potenzials im Unternehmen. Folgende **strategische Fokusbereiche** wurden definiert:

■ **Profitables Wachstum** durch intelligente und nachhaltige Lösungen: Beschleunigung der Produkt- und Lösungsentwicklung durch die effiziente Nutzung von Ressourcen und eine effektive Zusammenarbeit mit Kunden und Geschäftspartnern. Unsere intelligenten Lösungen zielen auf die Probleme unserer Kunden ab und wollen insbesondere deren Nachhaltigkeitsbedürfnisse abdecken. GF Piping Systems wird automatisierte Lösungen für die Reduktion von Wasserverlusten (Non-Revenue Water) oder für sichere Hygieneprozesse entwickeln, GF Casting Solutions wird komplexe Gussteile entwickeln und produzieren. GF Machining Solutions fokussiert sich auf die Integration von intelligenten Multi-Technologie-Prozessen, um anspruchsvolle, zukünftige Automations- und Präzisions-Bedürfnisse der Kunden abzudecken.

■ **Steigerung der Robustheit** durch Portfolioerweiterungen und operative Exzellenz: Der Fokus liegt auf widerstandsfähigen Geschäftsfeldern wie Wasseraufbereitung, Datenzentren, Hybrid-/Elektrofahrzeuge, Medizinalgeräte und mehr.

■ **Entwicklung hin zu einer Leistungs- und Lernkultur:** Wandel zu einer Denkweise, die verstärkt auf Leistung und Lernen ausgerichtet ist. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind für den Erfolg in einer sich ständig wandelnden Welt grundlegend. Spezielle Programme werden diesen wichtigen Kulturwandel unterstützen.

Bezüglich finanziellen Zielen ist bis zum Jahr 2025 ein **Umsatz zwischen CHF 4,4 Mia. (organisch) und CHF 5 Mia.** (einschliesslich Akquisitionen), **eine EBIT-Marge von 9 bis 11% und eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROIC) von 20 bis 22%** definiert. Der Anteil von GF Piping Systems wird weiterhin mindestens 50% betragen und GF wird nach wie vor überwiegend in Wachstumsmärkte investieren.

Eine nachhaltigere Zukunft

Wir bei GF glauben, dass es bei Nachhaltigkeit nicht nur darum geht, das Richtige zu tun. Sie stellt auch eine konkrete Möglichkeit dar, um unsere Industrie umzugestalten und ein profitables Wachstum anzutreiben. Deshalb setzt sich GF zum Ziel, bei Nachhaltigkeit und Innovation eine führende Position in seinen Geschäftsbereichen einzunehmen. Die Produkte und Lösungen von GF unterstützen die Kunden auf ihrem entsprechenden Weg zu mehr Nachhaltigkeit. So ermöglichen Leichtbaugussteile von GF der Automobilindustrie, ihre CO₂-Emissionen zu reduzieren und gleichzeitig die Energieeffizienz zu steigern. Rohrleitungssysteme von GF reduzieren den Wasserverlust. Dieses Engagement wird auch extern anerkannt. In 2020 nominierte ein führendes Medienunternehmen GF als eines der zehn nachhaltigsten Unternehmen weltweit. Im Rating, bei dem 5'500 Unternehmen untersucht wurden, standen Kategorien wie Geschäftsmodell und Innovation, Sozial- und Humankapital und die Umwelt im Vordergrund. Besonders bei der Kategorie Humankapital erreichte GF eine hohe Punktzahl.

Dieser Erfolg ist die direkte Folge der Massnahmen von GF zum Erreichen seiner Nachhaltigkeitsziele für 2020. Nachhaltigkeit ist ein wichtiger integrierter Pfeiler des neuen Strategiezyklus. Um diese noch stärker zu verankern, wurde im Verwaltungsrat ein neuer Nachhaltigkeitsausschuss geschaffen. Die Themen Umwelt, Soziales und Governance sind damit auf höchster Ebene im Unternehmen angesiedelt.

Ausblick 2021

GF ist gut positioniert, um seine Erholung im Jahr 2021 fortzusetzen und auf der positiven Dynamik des letzten Quartals 2020 aufzubauen. Im laufenden Jahr war bislang ein guter Auftragseingang und eine vielversprechende Erholung in Schlüsselmärkten, insbesondere in China, zu verzeichnen. Trotz der anhaltenden Unsicherheit infolge der Corona-Pandemie rechnen wir mit einem Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich sowie einem Anstieg der Profitabilität – vorbehaltlich unvorhersehbarer Umstände und unter Annahme einer weltweiten Lockerung der Lockdown-Massnahmen im ersten Halbjahr 2021.

Änderungen in der Konzernleitung

Am 1. Juli 2020 hat Ivan Filisetti, langjährige GF Führungskraft mit einer ausgewiesenen Erfolgsbilanz, die Nachfolge von Pascal Boillat an der Spitze von GF Machining Solutions übernommen. Pascal Boillat hatte nach acht Jahren als Präsident von GF Machining Solutions das Pensionsalter erreicht. Wir danken Pascal Boillat für seine herausragenden Leistungen bei GF und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.

Gemeinsam zum Erfolg

GF ist überzeugt, dass in der Zusammenarbeit der Schlüssel zum Erfolg liegt. Deshalb möchten wir uns bei unseren Kunden für ihr Vertrauen, ihren Enthusiasmus bei der Suche nach gemeinsamen Lösungen und die Zusammenarbeit bedanken. Unser herzlicher Dank geht auch an unsere Aktionärinnen und Aktionäre für das in uns gesetzte Vertrauen.



Yves Serra
Präsident des Verwaltungsrats



Andreas Müller
CEO

Erfolgsgeschichte

CO₂-Transparenz besiegelt das Geschäft in Finnland



GF beliefert HSY mit Polyethylen (PE) Rohrleitungsfittings für das Wartungs- und Sanierungsprogramm ihres Wassernetzes.

Finnland ist weltweit führend in Sachen Nachhaltigkeit. Dieses Bekenntnis spiegelt sich im Geschäftsansatz des Umweltdienstleisters der Region Helsinki (HSY) wider. Die Behörde stellt Trinkwasser sowie Abwasseraufbereitung für die finnische Hauptstadt bereit und unterhält das Wasserleitungsnetz der Region.

«Ich hoffe, dass die Zusammenarbeit mit GF Piping Systems noch weiter ausgebaut wird.»

Hannu Toivonen, Beschaffungsspezialist bei HSY

Mit ihrem Fokus auf ökologisch optimiertes Design über ihre gesamte Produktpalette hinweg ist Nachhaltigkeit ausserdem Teil der DNA von GF Piping Systems. Im Juni 2020 unterzeichnete die Division als «bevorzugte Partnerin» eine Dreijahresvereinbarung für die Belieferung von HSY mit PE-Rohrleitungsfittings (PE = Polyethylen) für das Wartungs- und Sanierungsprogramm ihres Wassernetzes. GF Piping Systems war die einzige Anbieterin, welche die anspruchsvolle Anforderung von HSY – eine

umfassende Aufschlüsselung der während des gesamten Fertigungs- und Versorgungsprozesses erzeugten CO₂-Emissionen von der Rohstoffproduktion bis zur Lieferung des fertigen Produkts – erfüllen konnte.

HSY-Beschaffungsspezialist Hannu Toivonen sagt: «Die Unterstützung von GF war schnell und von hoher Qualität. Wir haben uns für die Produkte von GF entschieden, weil sie leicht zu installieren sind und weil GF die Fähigkeit besitzt, ihre CO₂-Bilanz verlässlich zu dokumentieren.»

Hannu Vihervaara, Vertriebsleiter von GF Piping Systems Finnland, begrüsst die Zusammenarbeit mit HSY: «Es ist grossartig, mit Fachleuten zusammenzuarbeiten, die stets an neuen Lösungen interessiert sind». Hannu Toivonen von HSY teilt diese Zuversicht: «Ich bin davon überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit GF Piping Systems künftig auf dem gleich hohen Niveau fortgeführt wird. Ich hoffe sogar, dass sie noch weiter ausgebaut wird.»



Auf annual-report.georgfischer.com finden Sie die ganze Geschichte und das Video dazu.

Erfolgsgeschichte

Ausbau einer nachhaltigen Partnerschaft

Der Absatz von Elektrofahrzeugen nimmt Fahrt auf. Um künftige Chancen wahrzunehmen, fertigt Volvo Cars ihre meistverkauften Modelle wie den XC60 und den XC90 als reine Elektrofahrzeuge. Das Unternehmen hat zudem angekündigt, dass bis 2025 50% seines Gesamtumsatzes auf reine Elektrofahrzeuge entfallen werden. Das Engagement von Volvo für Elektrofahrzeuge wird von GF Casting Solutions, Volvos Exklusivpartnerin für die weltweite Entwicklung von Leichtbau-Strukturteilen, unterstützt. Mit seinen fortschrittlichen Druckgussverfahren kann GF dazu beitragen, das Karosserierahmengewicht bei Volvo-Fahrzeugen zu verringern.

«GF und Volvo Cars sind beide sehr auf Qualität und Nachhaltigkeit fokussiert.»

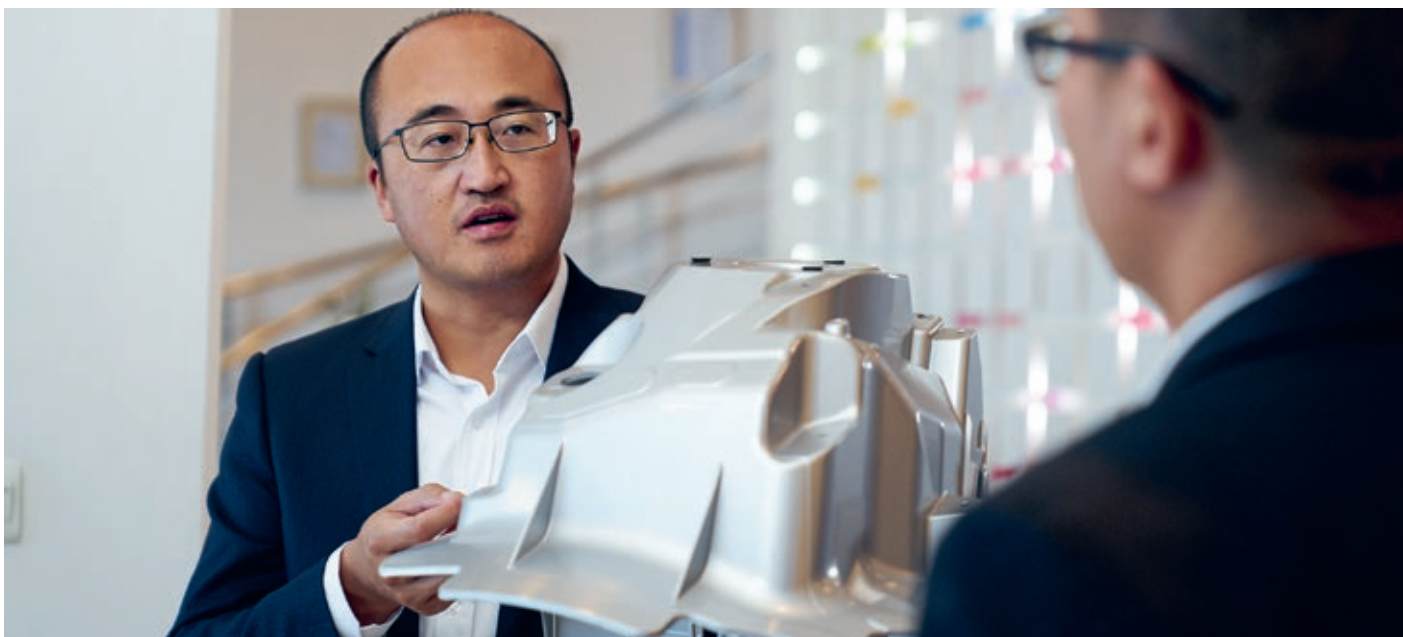
Aaron Zhou, Senior Supplier Quality Management Engineer bei Volvo Cars China

Die Zusammenarbeit startete 2015, als GF mit der Herstellung von Front-Federbeinstützen für die Modelle S90 und V90 begann; später wurde das Projekt auf die Modelle XC60 und S60 ausgeweitet. «Seit 2015 ist die Partnerschaft mit Volvo stetig gewachsen», sagt Azim Sood, Global Key Account Manager für Volvo Cars bei GF Casting Solutions. Seiner Auffassung nach ist GF aufgrund seiner Erfahrung, Zuverlässigkeit und weltweiten Präsenz einer der bevorzugten Partner von Volvo. «Wo immer Volvo Fahrzeuge herstellt, haben wir in dieser Region eine oder mehrere Druckgusswerke.»

Während GF und Volvo an der funktionalen Integration mehrerer Bauteile arbeiten, suchen beide Unternehmen auch nach Möglichkeiten der Zusammenarbeit bei weiteren Projekten, darunter die Neuentwicklung mehrerer neuer Strukturbauteile. Aaron Zhou, Senior Supplier Quality Management Engineer bei Volvo Cars China, ist zufrieden mit der Zusammenarbeit. «Seit Volvo die Fertigung in China aufgebaut hat, ist unsere Partnerschaft mit GF sehr zufriedenstellend.»



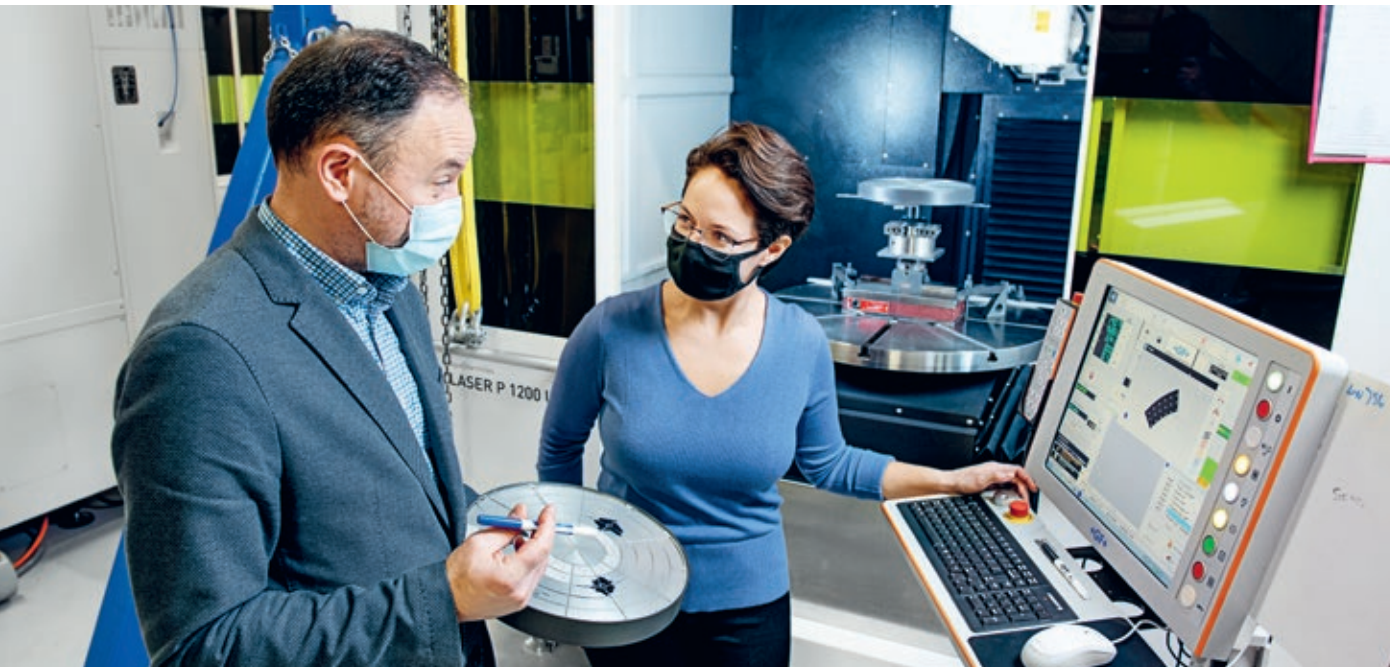
Auf annual-report.georgfischer.com finden Sie die ganze Geschichte und das Video dazu.



Seitdem Volvo die Produktion des XC60 und S60 in China für den lokalen Markt aufgenommen hat, ist der Fahrzeughersteller zu einem sehr wichtigen Kunden für das Werk von GF Casting Solutions in Suzhou (China) geworden.

Erfolgsgeschichte

Die Zukunft formen



Im Vergleich zu früheren Prozessen benötigt Matt Melonios Providence Texture keine Chemikalien. Der ökologische Fussabdruck von Lasern ist viel geringer.

Providence Texture ist ein auf Laserdienstleistungen spezialisiertes Unternehmen in Smithfield (USA), 90 Kilometer südwestlich von Boston gelegen. Es bearbeitet komplizierte Teile so präzise, dass dabei nur eine Handvoll anderer Unternehmen weltweit mithalten kann.

CEO und Gründer Matt Melonio wollte neue Möglichkeiten erkunden, die nur schwer mit herkömmlichen Verfahren ausgeführt werden können. Im Vergleich zu chemischen Texturierungsverfahren, die den Einsatz und die Entsorgung von nicht umweltfreundlichen Substanzen erfordert, ist die Lasertechnologie für Mitarbeitende und für die Umwelt sicherer.

Melonios Geschäftsplan sah vor, in den Medizin- und Luftfahrtmarkt einzusteigen. Im September 2016 kaufte Providence Texture drei AgieCharmilles Laser P Series. Produktqualität und Vielseitigkeit waren ausschlaggebend dafür, dass Melonio sich für GF Machining Solutions entschied. Überdies wusste er, dass er auf eine gute Zusammenarbeit mit GF Machining Solutions vertrauen konnte. «Es geht darum, dass sie hinter ihren Maschinen stehen und die Unternehmen unterstützen, die ihr Geschäft auf diesen Maschinen aufbauen», sagt Melonio.

Sein Unternehmen unternimmt bereits weitere Schritte in Richtung Zukunft – und mit grossen Interesse, sich mit

«Die Laser von GF Machining Solutions sind von den Betriebskosten her gesehen so energieeffizient wie etwa ein grosses Haushaltsgerät.»

Matt Melonio, CEO von Providence Texture

einer Microlution-ML-5 weiterzuentwickeln. «Advanced Manufacturing ist sehr speziell. Jeder Kunde benötigt einen wachen Geist und Matt hat aus betriebswirtschaftlicher Sicht die erforderlichen Fortschritte gemacht, um mit der Technologie zu wachsen, sich anzupassen und sich mit ihr weiterzuentwickeln. Wir sind gespannt, wie er dank dieser Technologie weiter wachsen wird», sagt Lindsay Lewis, Head of Sales bei GF Machining Solutions Advanced Manufacturing North America.



Auf annual-report.georgfischer.com finden Sie die ganze Geschichte und das Video dazu.

Nachhaltigkeit bei GF

Nachhaltigkeit als Herzstück der Geschäftstätigkeit von GF

Nachhaltigkeit gehört seit Langem zur Unternehmenskultur und zur Geschäftstätigkeit von GF. 58% der Produkte oder Lösungen von GF bieten einen sozialen oder ökologischen Nutzen und helfen auf diese Weise Kunden weltweit, auf ihrem eigenen Weg in eine nachhaltigere Zukunft voranzukommen.

GF Piping Systems sorgt dafür, dass weniger Wasser auf dem Weg von der Quelle bis zu den Haushalten verloren geht. GF Casting Solutions entwickelt neue Leichtbaukonstruktionen, welche die Mobilität energieeffizienter gestalten. GF Machining Solutions und ihre intelligenten Technologien erleichtert Kunden die effizientere Nutzung von Ressourcen durch die Reduzierung des Material- und Energieverbrauchs.

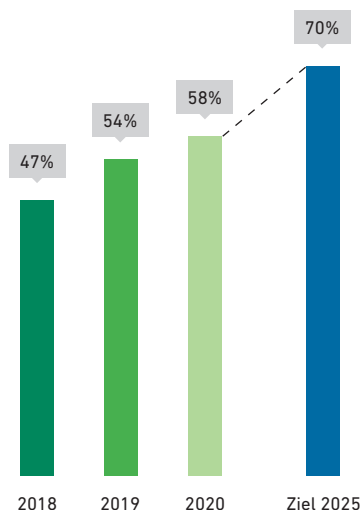
Nachhaltigkeitsmanagement

Im Jahr 2020 wurde ein Nachhaltigkeitsausschuss neu im Verwaltungsrat eingesetzt, um die strategische Ausrichtung in Bezug auf entscheidende Nachhaltigkeitsthemen sicherzustellen. Dieser Ausschuss verabschiedete unter dem Vorsitz des Verwaltungsratspräsidenten von GF eine Charta, die seine Aktivitäten regelt.

Die Nachhaltigkeitsstrategie ist Bestandteil der Strategie 2021–2025 von GF. Sie erstreckt sich auf neun Ziele mit Schwerpunkt auf dem Produktportfolio von GF, dem Klima und der Ressourcennutzung sowie den Mitarbeitenden und Aspekten des Wohlergehens.

Umsatz mit Produkten mit sozialem und ökologischem Nutzen

in % des Gesamtumsatzes



Eine nachhaltige Partnerschaft: SwissShrimp AG ist ein Pionier in der lokalen, nachhaltigen Aufzucht von Shrimps in der Schweiz. GF unterstützt SwissShrimp mit seiner Expertise und seinem technischen Know-how bei der Wasseraufbereitung.

Nachhaltigkeitsauszeichnungen für GF



Das Wall Street Journal untersuchte 2020 mehr als 5'500 börsenkotierte Unternehmen im Hinblick auf ihre Nachhaltigkeitsprogramme. GF rangierte dabei an neunter Stelle einer Liste der weltweit 100 nachhaltigsten Unternehmen. Bewertet wurden Kategorien wie Umwelt, Sozial- und Humankapital, Geschäftsmodell und Innovation.

CDP Ranking

GF wurde vom Londoner Carbon Disclosure Project (CDP) für seine weltweit umgesetzten Massnahmen zur Senkung des Energie- und Wasserverbrauchs mit dem Rating A– (Leadership-Stufe) ausgezeichnet. Im Jahr 2019 setzte das Unternehmen weltweit rund 30 Massnahmen zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen um. Diese Massnahmen trugen dazu bei, dass rund 3'000 Tonnen CO₂e (CO₂e steht für CO₂-Äquivalente) eingespart werden konnten.

Fünffjahresübersicht Konzern

Mio. CHF	2020	2019	2018	2017	2016
Auftragseingang	3'160	3'692	4'521	4'274	3'749
Auftragsbestand Ende Jahr	514	563	623	773	614
Erfolgsrechnung					
Umsatz	3'184	3'720	4'572	4'150	3'744
EBITDA	299	374	529	491	443
Betriebliches Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten	185	281	382	352	311
Einmaleffekte	19	46			
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	166	235	382	352	311
Konzernergebnis Aktionäre GF	116	173	281	252	216
Cashflow					
Cashflow aus Betriebstätigkeit	342	318	397	410	400
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-118	-186	-404	-280	-265
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	230	137	147	204	231
Freier Cashflow	224	132	-7	130	135
Bilanz					
Aktiven	3'445	3'344	3'444	3'610	3'202
Fremdkapital	2'056	1'906	2'016	2'241	2'002
Eigenkapital	1'389	1'438	1'428	1'369	1'200
Nettoumlaufvermögen	707	856	926	899	838
Invested Capital (IC)	1'313	1'473	1'494	1'466	1'333
Nettoverschuldung	117	232	238	183	214
Kennzahlen					
Return on Equity (ROE) %	7,9	12,0	19,9	20,1	19,3
Return on Invested Capital (ROIC) %	9,3	12,4	22,4	20,3	19,3
Return on Sales vor Einmaleffekten (EBIT-Marge vor Einmaleffekten) %	5,8	7,6	8,4	8,5	8,3
Return on Sales (EBIT-Marge) %	5,2	6,3	8,4	8,5	8,3
Vermögensumschlag	2,3	2,5	3,1	3,0	2,9
Cashflow aus Betriebstätigkeit in % vom Umsatz	10,7	8,5	8,7	9,9	10,7
Mitarbeitende					
Personalbestand Ende Jahr	14'118	14'678	15'027	15'835	14'808
Europa	7'792	8'373	8'721	9'658	8'845
Asien	3'604	3'545	3'725	3'807	3'713
Nord-/Südamerika	1'938	1'922	1'740	1'503	1'348
Übrige Welt	784	838	841	867	902

Kontakt

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

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

Fotos: S. 1, 3, 4 Nik Hunger, S. 3, 8, 9, 10 GF Fotos, S. 11 SwissShrimp AG

Alle Fotoaufnahmen für den GF Geschäftsbericht 2020 wurden unter konsequenter Einhaltung der vor Ort geltenden COVID-19-Schutzbestimmungen gemacht.

