



Schaffhausen, 3. März 2021

Geschäftsjahr 2020 Auf Kurs und bereit für die Zukunft

Andreas Müller, Mads Joergensen



Bilanzmedienkonferenz – Agenda

1. Ein gutes Ergebnis in herausfordernden Zeiten – starker freier Cashflow
2. Konzernrechnung
3. Ausblick
4. Strategie 2025 – profitables Wachstum durch hochwertige Lösungen



Gutes Ergebnis in herausfordernden Zeiten – Starker freier Cashflow

- Umsatz verringerte sich um 14,4% auf CHF 3'184 Mio., organisch um 8,4%
- Betriebsergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten betrug CHF 185 Mio., ausgewiesenes Betriebsergebnis CHF 166 Mio.
- EBIT-Marge vor Einmaleffekten 5,8%, 5,2% nach Einmaleffekten
- Starker freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen von CHF 230 Mio.
- Vorgeschlagene Dividende je Aktie von CHF 15



Vorbildliches Engagement unserer Mitarbeitenden während der Pandemie



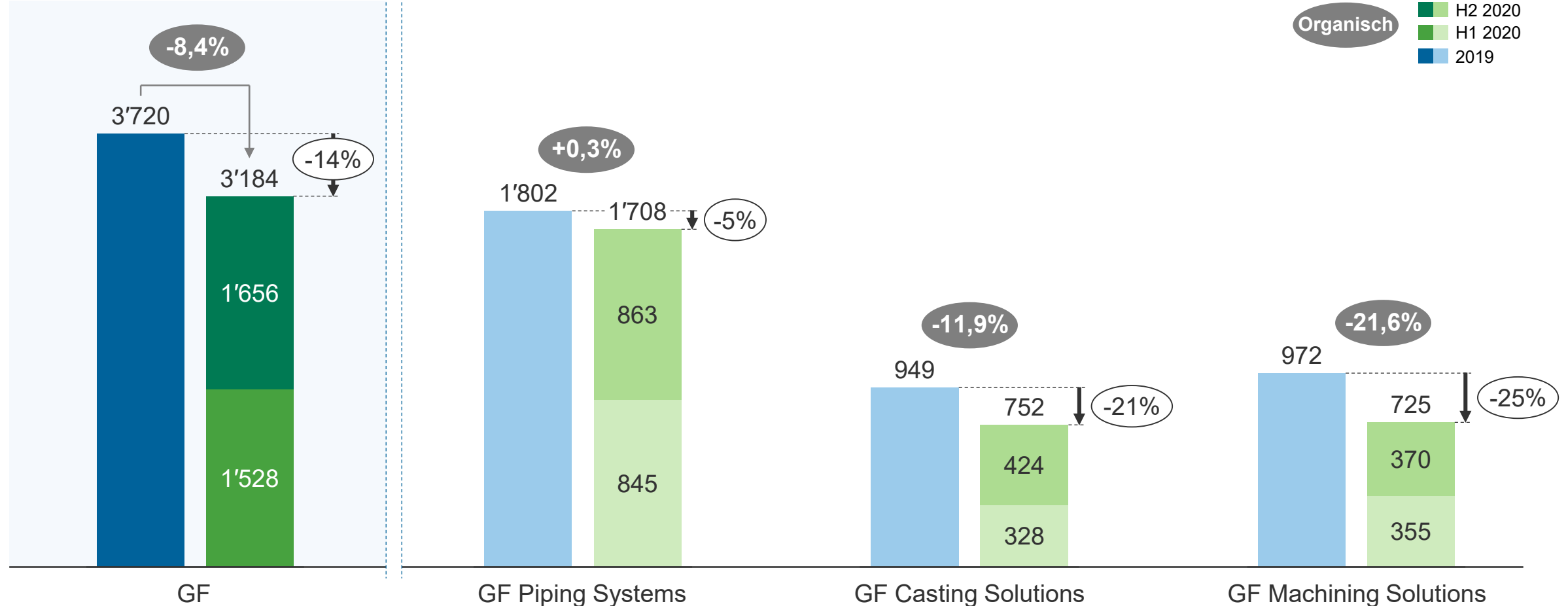
- Produktivität und Effizienz blieb trotz Pandemie auf gleichbleibend hohem Niveau
- Verschiedene Betriebe von GF Piping Systems and GF Machining Solutions als systemrelevant erklärt
- Virtuelle Interaktion wurde zur neuen Normalität
- Massnahmen zur Erhaltung der Gesundheit und des laufenden Geschäfts wurden erfolgreich implementiert

Ein grosses Dankeschön an all unsere Mitarbeitenden

GF Mitarbeitende

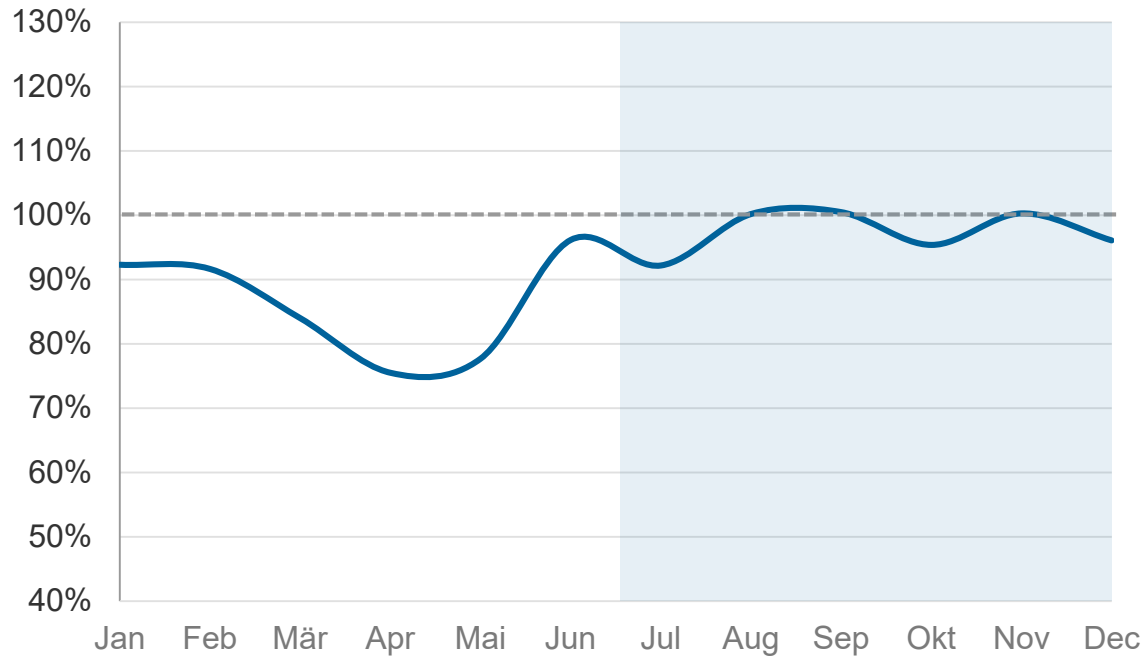
Positive Marktdynamik im zweiten Halbjahr

(Mio. CHF)

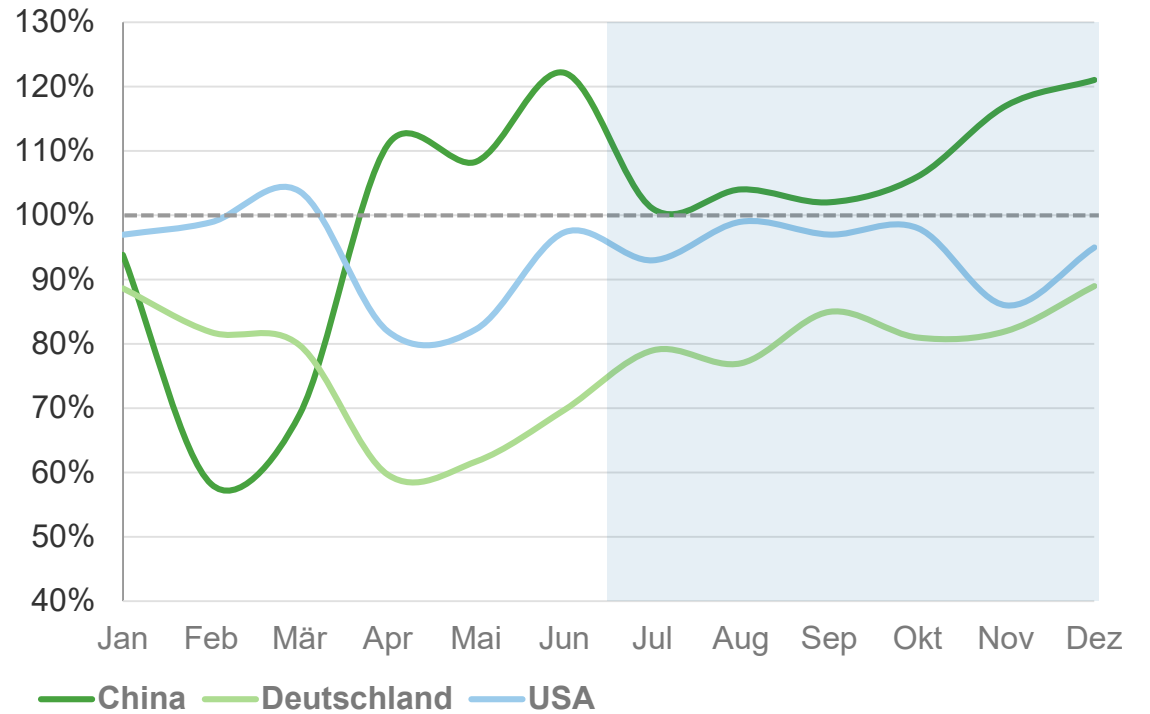


Erholung in Schlüsselmärkten gegen Ende 2020

Monatliche organische Umsatzentwicklung in 2020
Im Vorjahresvergleich (weltweit)

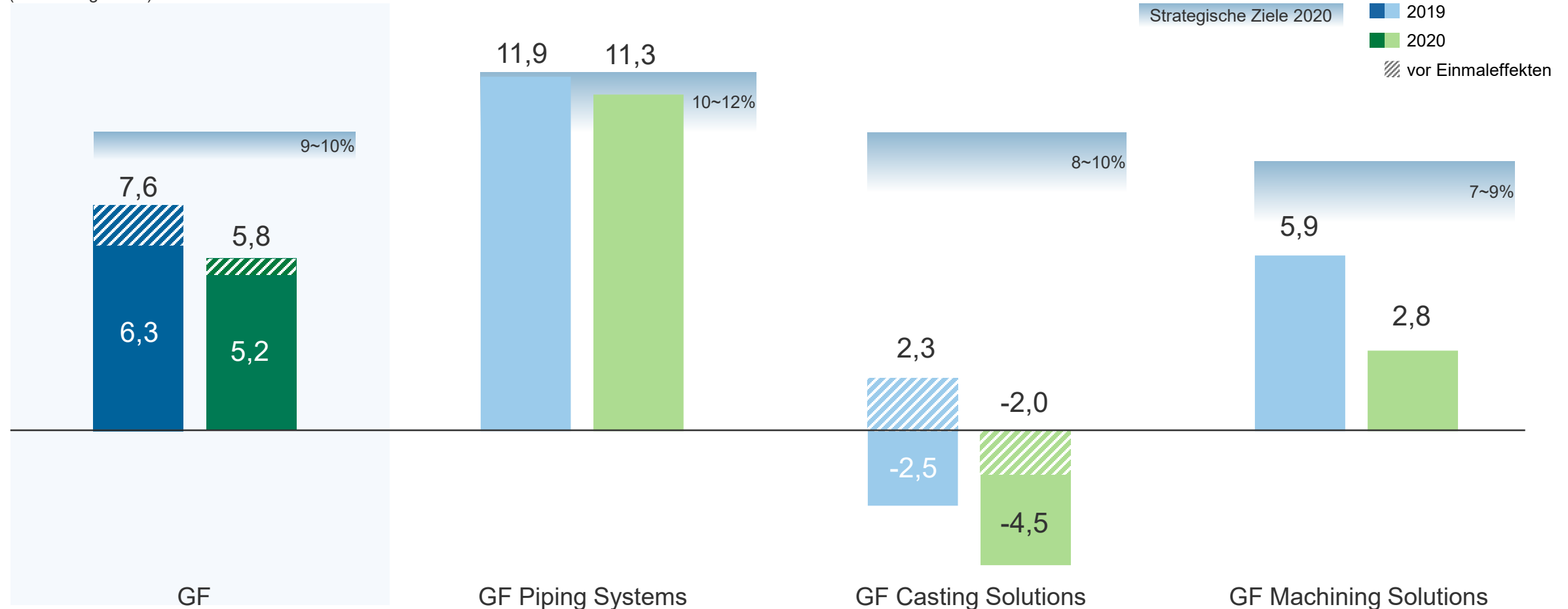


Monatliche organische Umsatzentwicklung 2020
Im Vorjahresvergleich (ausgewählte Länder)



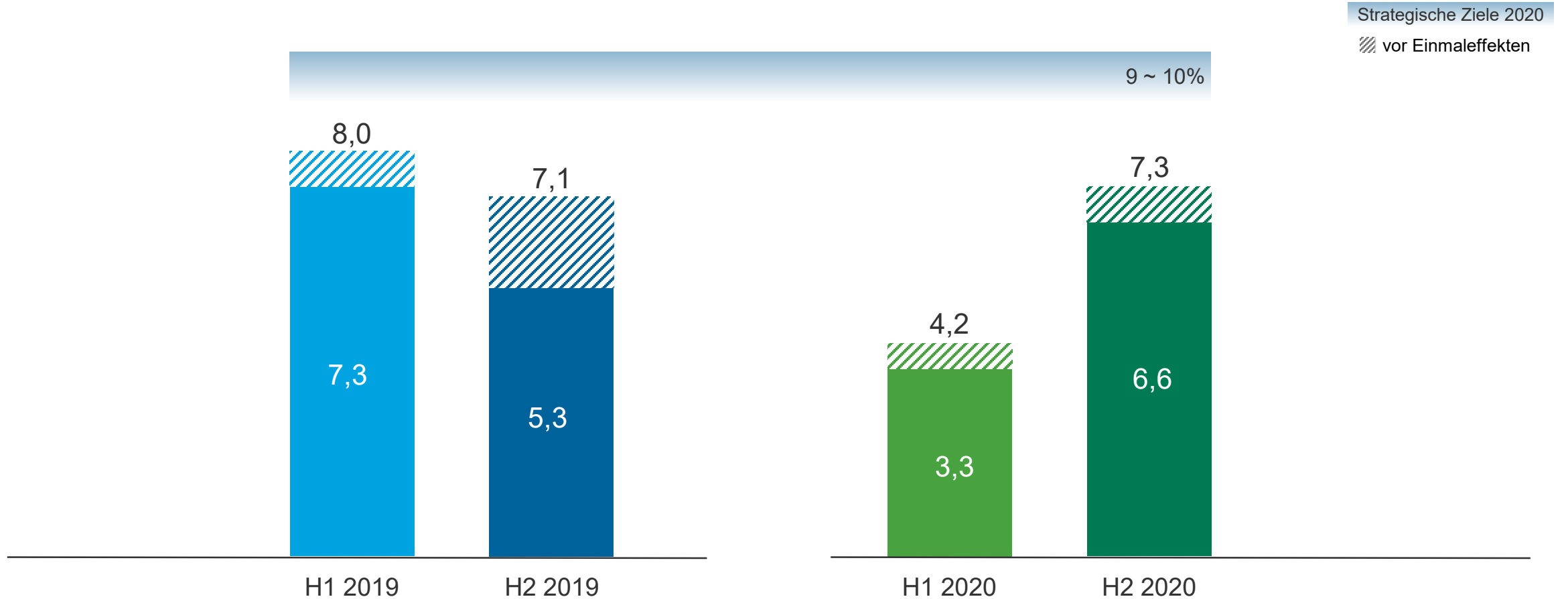
GF Piping Systems mit starkem Ergebnis

(EBIT-Marge in %)



Profitabilität: Umkehr der Dynamik im H2 2020 – über Niveau H2 2019

(EBIT-Marge in %)



Ausgewogene globale Präsenz – Ausbau widerstandsfähiger Marktsegmente

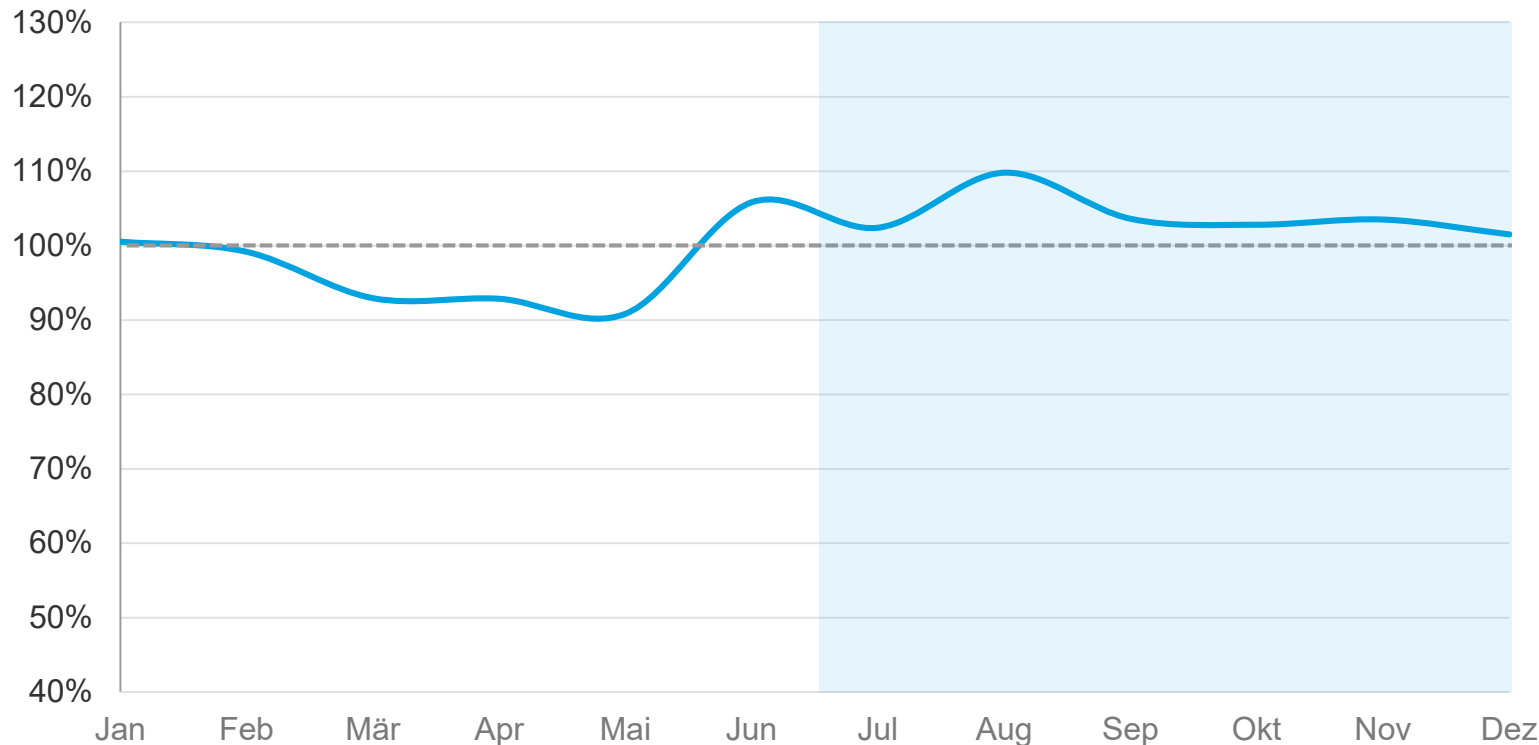
- Umsatz von CHF 1'708 Mio. (-5,2%), organisch 0,3%
- Negative Währungseffekte von CHF 103 Mio.
- Betriebsergebnis von CHF 193 Mio., EBIT-Marge 11,3%
- Marktsegmente Mikroelektronik and Datenzentren auf hohem Niveau
- Akquisition eines führenden Rohrleitungsherstellers in Brasilien



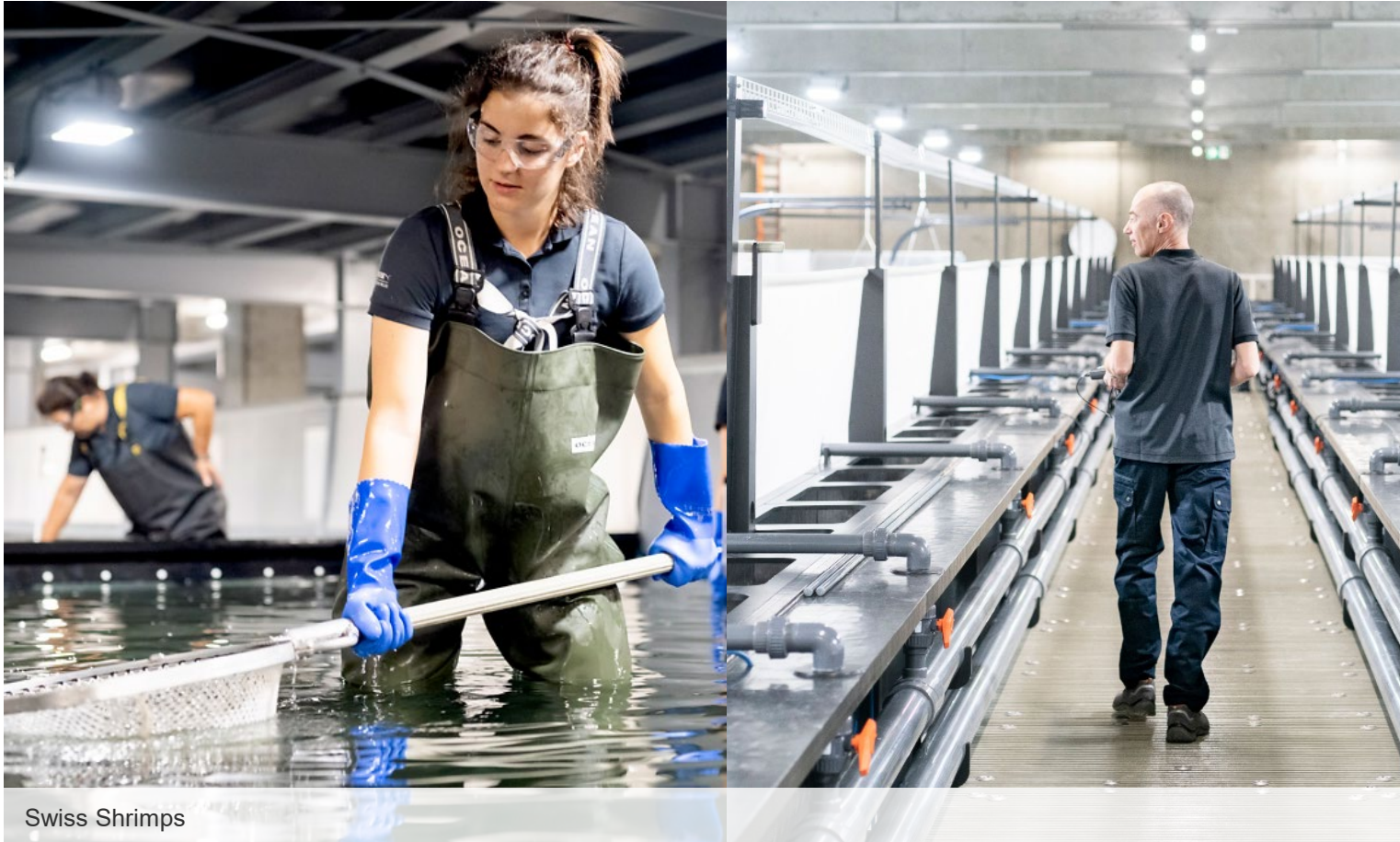
Akquisition von FGS Brazil

Gut gemeisterte Pandemie – Betriebe als systemrelevant erklärt

Monatliche organische Umsatzentwicklung in 2020 –
Im Vorjahresvergleich (GF Piping Systems weltweit)



Fokus auf Innovation und Nachhaltigkeit



Swiss Shrimps



Neo flow Armatur zur Vermeidung von Wasserverlusten

Starkes Q4 2020 – vielversprechende Dynamik



Ausbau der nachhaltigen Partnerschaft

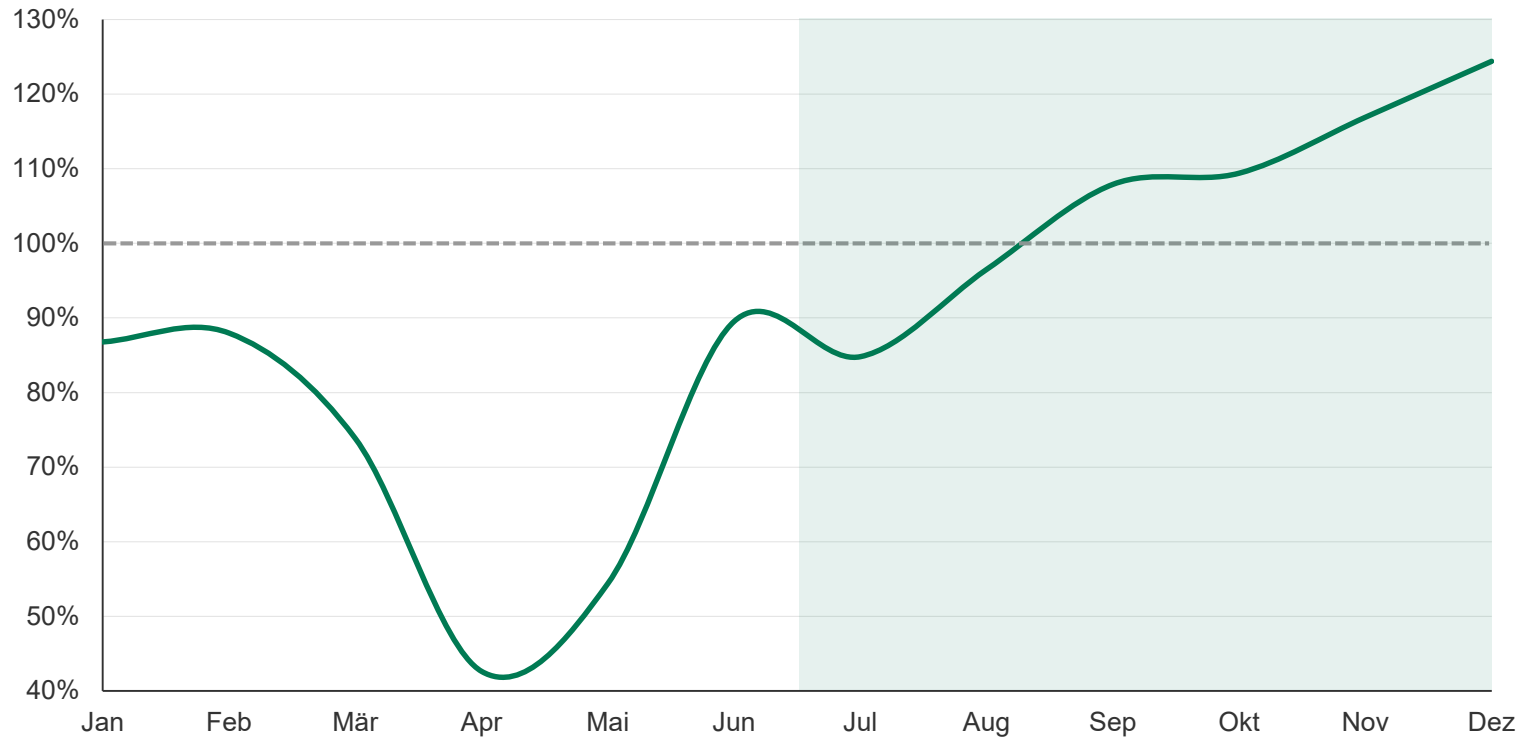


Preisgekrönte Zusammenarbeit

- Umsatz von CHF 752 Mio. (-20,8%), organisch -11,9%
- Betriebsergebnis vor Einmaleffekten geht aufgrund von stark reduzierter Auslastung der Werke auf CHF -15 Mio. zurück
- Gute Positionierung dank globaler Präsenz
- Starker Aufschwung in China, positive Umsatzdynamik seit Mai 2020
- Strategische Transformation abgeschlossen – hoher Auftragseingang für Leichtbaukomponenten für nachhaltige Mobilität

COVID-19: Aufschwung in H2

Monatliche organische Umsatzentwicklung 2020 –
Im Vorjahresvergleich (GF Casting Solutions weltweit)



- Abrufe für Hybrid- und E-Fahrzeuge auf hohem Niveau
- Luftfahrtindustrie sehr verhalten
- Starker Aufschwung in China

Fokus auf Innovation und Nachhaltigkeit – globale Leichtbau- und Gusskompetenz



InnoFactory / F&E-Zentrum in Schaffhausen (Schweiz)



Anerkannter Innovationspartner für die Entwicklung von Leichtbaukomponenten in Suzhou (China)

Neue Technologien und resiliente Marktsegmente dämpfen COVID-19-Effekte

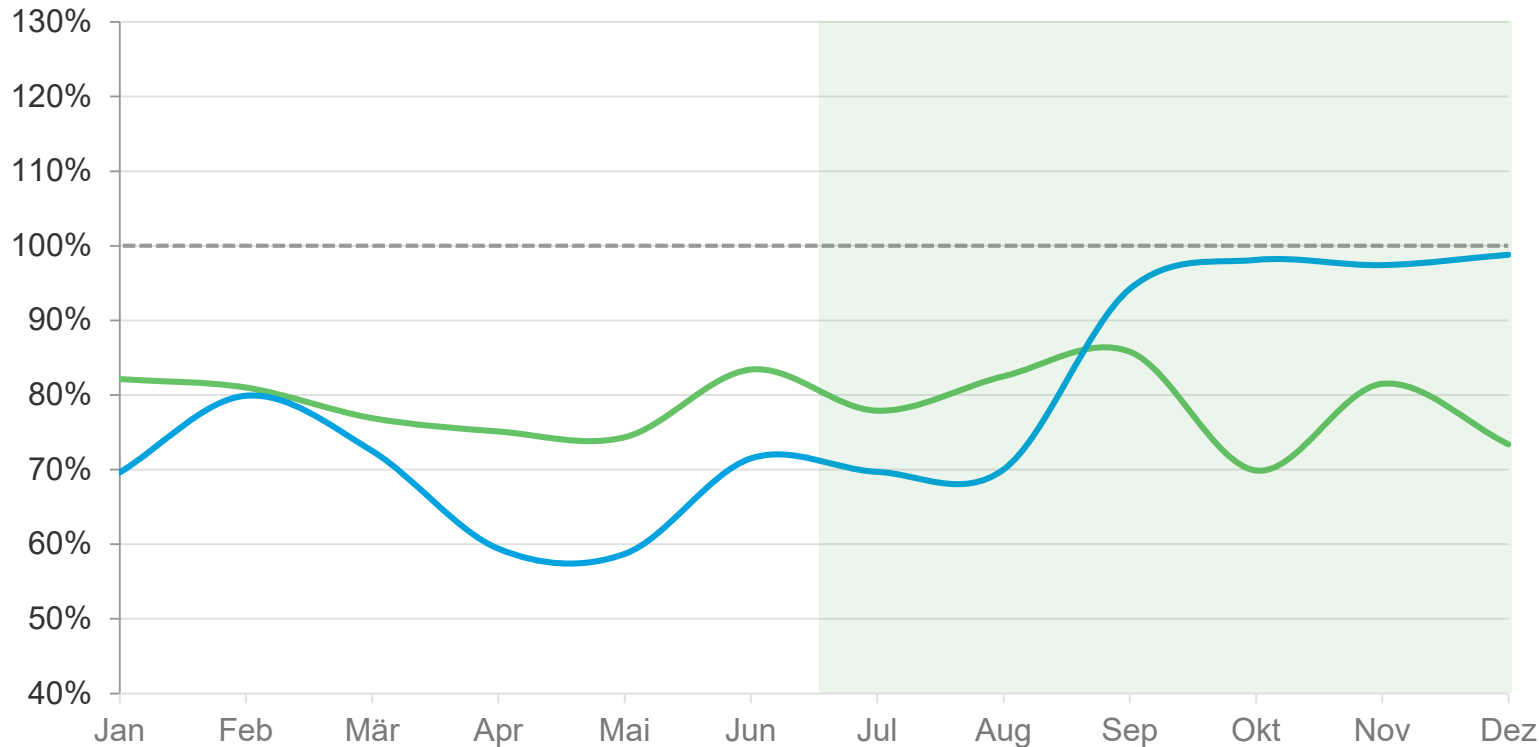
- Umsatz sinkt um 25,4% auf CHF 725 Mio., organisch -21,6%
- Betriebsergebnis von CHF 20 Mio. (2019: CHF 57 Mio.)
- Starker chinesischer Markt dank neuen Geschäftsfeldern und Applikationen
- Medtech-Segment trotz weltweit der Krise
- E-Mobilität eröffnet neue Möglichkeiten für die jüngsten Produktinnovationen



Innovative Laser-Technologien ersetzen schädliche Chemikalien

Erholung des Auftragseingangs in der zweiten Jahreshälfte

— **Monatliche organische Umsatzentwicklung 2020**
Im Vorjahresvergleich (GF Machining Solutions weltweit)
— **Auftragseingang**



Mehrere Produktinnovationen sind marktreif



LUXSHARE ICT



Fokus auf Innovation und Nachhaltigkeit



A blurred background image of a business meeting. Several people in business attire are seated around a table, looking at documents and laptops. The documents and laptop screens display various financial charts, including bar graphs and line graphs, with blue and red data series. The overall lighting is cool and professional.

Konzernrechnung

Mads Joergensen, CFO

Umsatz pro Division

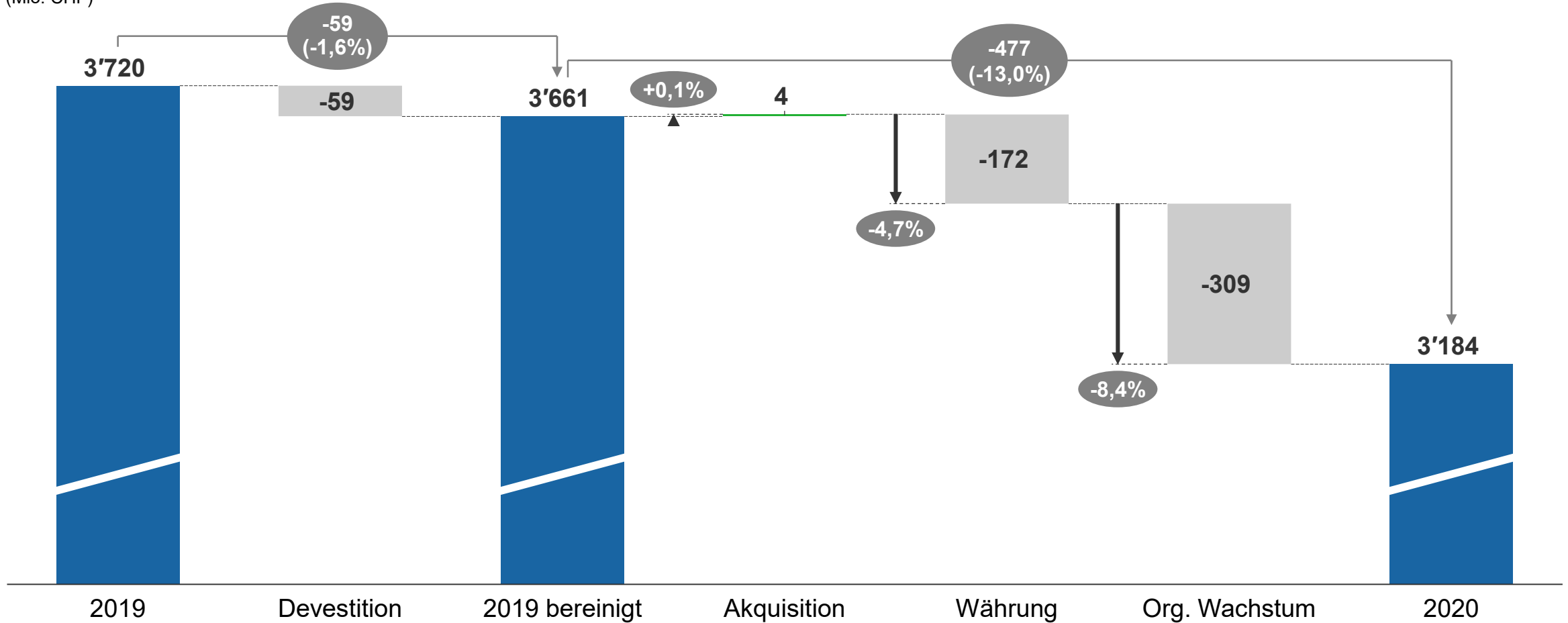
(Mio. CHF)

	2020	2019	Δ %	
			Wachstum	Organisches Wachstum ¹⁾
GF Piping Systems	1'708	1'802	-5,2%	+0,3%
GF Casting Solutions	752	949	-20,8%	-11,9%
GF Machining Solutions	725	972	-25,4%	-21,6%
Konzern	3'184	3'720	-14,4%	-8,4%
Umsatz H1	1'528	1'915	-20,2%	-14,0%
Umsatz H2	1'656	1'805	-8,3%	-2,6%

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte und Veränderungen im Konsolidierungskreis

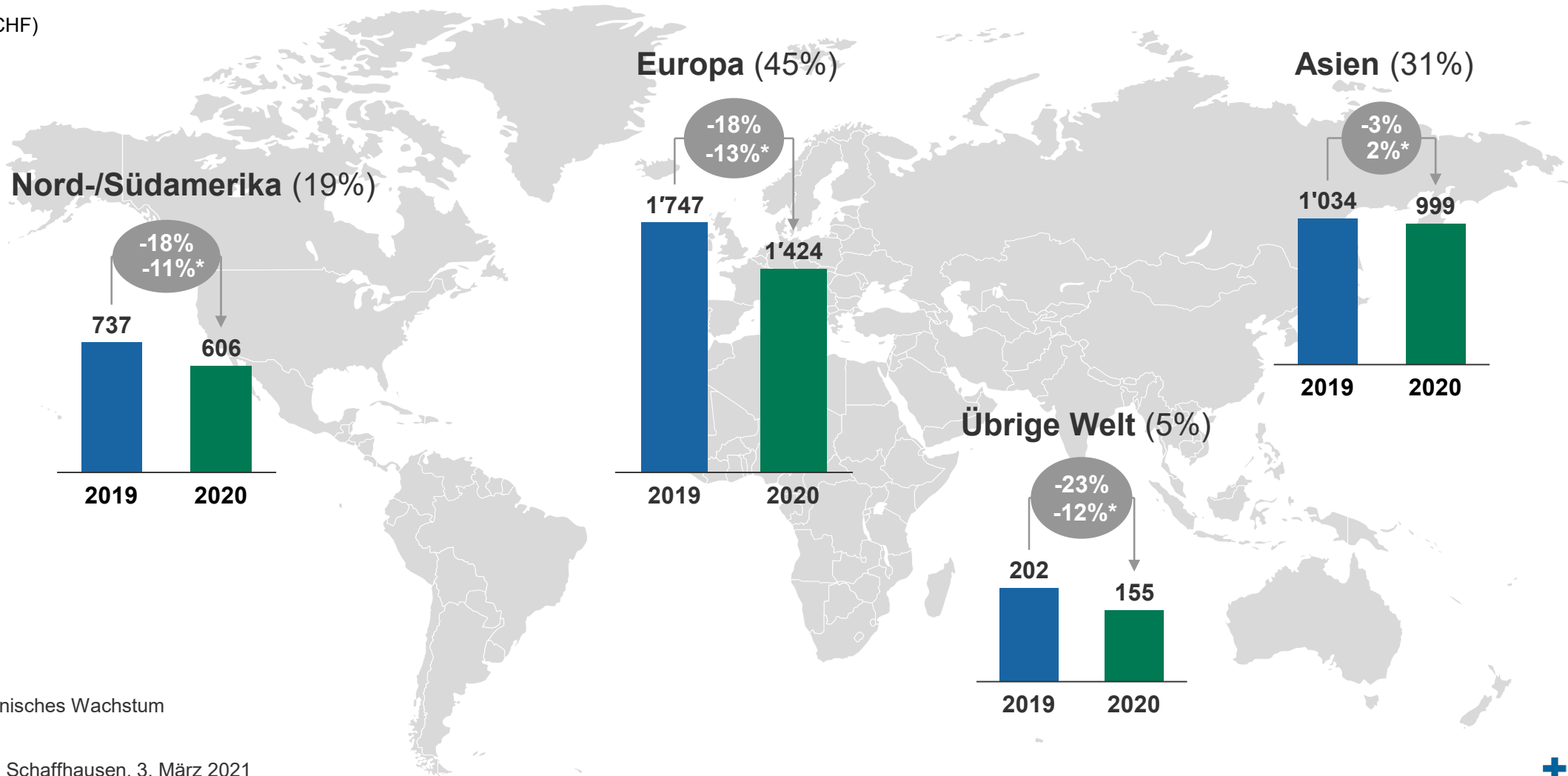
Starke Auswirkungen durch COVID-19 und Währungen

(Mio. CHF)



Asien gewinnt an Bedeutung – Herausforderungen in Europa

(Mio. CHF)



* Organisches Wachstum

Gegenwind durch Währungen in 2020

(Mio. CHF)

Pro Division:	Umsatz	EBIT
GF Piping Systems	-103	-29
GF Casting Solutions	-33	-1
GF Machining Solutions	-36	-12
Konzern	-172	-42

Pro Währung:	Kurse			Umsatz	EBIT
	AC 19	AC 20	Δ		
EUR	1,112	1,071	-3,8%	-36	-12
USD	0,994	0,938	-5,6%	-28	-17
CNY	0,144	0,136	-5,5%	-38	-7
TRY	0,175	0,135	-22,9%	-24	-4
Übrige				-46	-2
Total				-172	-42

EBIT und EBIT-Marge pro Division

	EBIT Mio. CHF			EBIT-Marge %		
	2020	2020 vor Einmaleffekten	2019 vor Einmaleffekten	2020	2020 vor Einmaleffekten	2019 vor Einmaleffekten
GF Piping Systems	193	193	214	11,3%	11,3%	11,9%
GF Casting Solutions	-34	-15	22	-4,5%	-2,0%	2,3%
GF Machining Solutions	20	20	57	2,8%	2,8%	5,9%
Konzern	166	185	281	5,2%	5,8%	7,6%
EBIT H1	57	64	153	3,7%	4,2%	8,0%
EBIT H2	109	121	128	6,6%	7,3%	7,1%

Einmaleffekte: EBIT und Cashflow

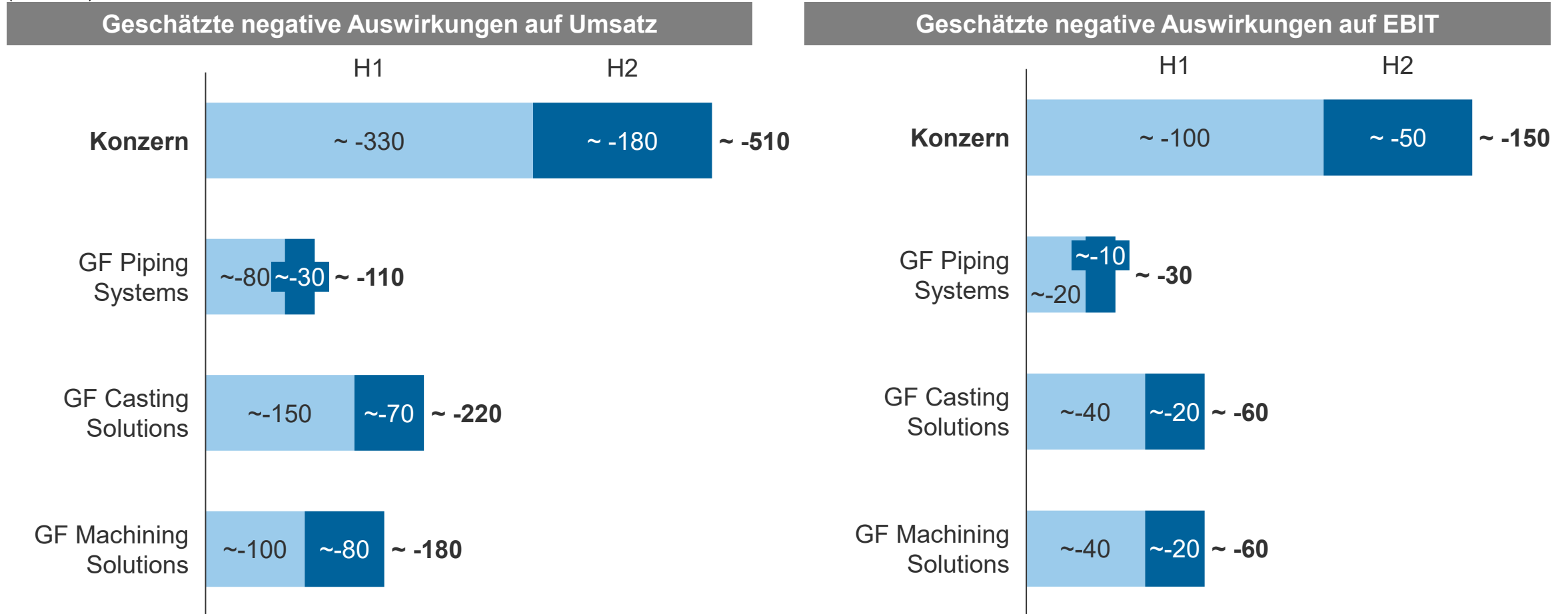
(Mio. CHF)

Einmaleffekte auf EBIT	2019	2020	2021	Total	Ursprüngliche Schätzungen
Devestition Eisengiesserei in Herzogenburg (Österreich)	-10			-10	~ -10
Umzug und Umstrukturierung Werdohl (Deutschland)	-36	-19		-55	~ -55
				-65	~ -65

Einmaleffekte auf Cashflow	2019	2020	2021	Total	
Umzug und Umstrukturierung Werdohl (Deutschland)	-6	-36	~ -4	~ -46	~ -35

Geschätzte COVID-19-Auswirkungen 2020

(Mio. CHF)



Erfolgsrechnung

(Mio. CHF)

	2020	2019	Δ
Umsatz	3'184	3'720	-14%
Bruttowertschöpfung	1'182	1'386	-15%
Personalaufwand	-883	-1'012	13%
EBITDA	299	374	-20%
Abschreibungen, Amortisation	-133	-139	4%
Betriebliches Ergebnis (EBIT) vor Einmaleffekten	185	281	-34%
Return on Sales (EBIT-Marge) vor Einmaleffekten in %	5,8	7,6	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	166	235	-29%
Return on Sales (EBIT-Marge) in %	5,2	6,3	
Finanzergebnis	-19	-25	24%
Betriebsfremdes Ergebnis	-4	-7	43%
Ertragssteuern	-31	-31	0%
Konzernergebnis	112	172	-35%
Konzernergebnis Aktionäre GF	116	173	-33%
Gewinn je Aktie in CHF	28	42	-33%

Freier Cashflow

(Mio. CHF)

	2020	2019
EBITDA	299	374
Veränderungen Nettoumlaufvermögen	76	-10
Bezahlte Steuern/Zinsen	-53	-77
Übrige Veränderungen	20	31
Cashflow aus Betriebstätigkeit	342	318
Investitionen in Sachanlagen (Capex)	-137	-178
Cashflow aus Akquisitionen	-6	-5
Übrige Zugänge/Veräusserungen, netto	25	-3
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-118	-186
Freier Cashflow	224	132
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	230	137

Kennzahlen auf einen Blick

	2020	2019
Nettoverschuldung in Mio. CHF	117	232
Nettoverschuldung/EBITDA (multiple)	0,39x	0,62x
Eigenkapitalquote in %	40,3	43,0
ROIC in %	9,3	12,4
ROIC in % vor Einmaleffekten	10,3	15,3
Return on Equity in %	8	12
Gewinn je Aktie in CHF	28	42
Ausschüttung (Vorschlag) je Aktie in CHF	15	25
Personalbestand (inkl. Lernende)	14'118	14'678

A blurred background image of a business meeting. Several people in light blue shirts are gathered around a table, looking at documents and laptops. The documents feature various charts, including bar graphs and line graphs. The overall color palette is cool, dominated by blues and greys.

Ausblick

Andreas Müller, CEO

Ausblick für das Geschäftsjahr 2021



- Gut positioniert, um Erholungskurs fortzusetzen (analog H2 2020)
- Auftragseingang und Ausblick stabil
- Organisches Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich erwartet, mit weiterer Steigerung der Profitabilität

Start des ersten Jahres der Strategie 2025

Strategie 2025 – Profitables Wachstum durch höheren Kundennutzen



Globale Trends eröffnen attraktive Möglichkeiten

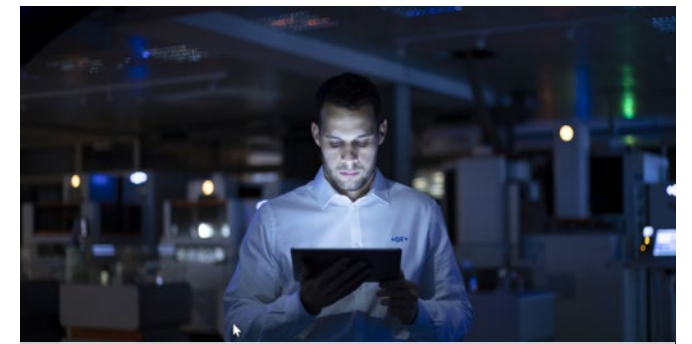
Nachhaltigkeits-Bedürfnisse treiben globale Trends voran



Sauberer



Leichter



Digital

Unsere Vision



GF ist führend in den Bereichen Nachhaltigkeit und Innovation und bietet seinen Kunden hochwertige Lösungen



Unsere Strategie fokussiert auf profitables Wachstum mit Betonung auf Resilienz und Lernen

CHF 4,4 – 5,0 Mrd.

Umsatz

Inkl. Akquisitionen

9 – 11%

EBIT-Marge (ROS)

20 – 22%

Ertrag auf investiertes
Kapital (ROIC)



- 1** Forcierung des profitablen Wachstums durch intelligente und nachhaltige Lösungen
- 2** Steigerung der Robustheit durch resilientes Portfolio und operative Exzellenz
- 3** Weiterentwicklung der Kultur in Richtung Leistung und Lernen

Strategische Ziele der Divisionen



GF Piping Systems

13 – 15%
ROS

20 – 24%
ROIC

GF Casting Solutions

9 – 11%
ROS

18 – 22%
ROIC

GF Machining Solutions

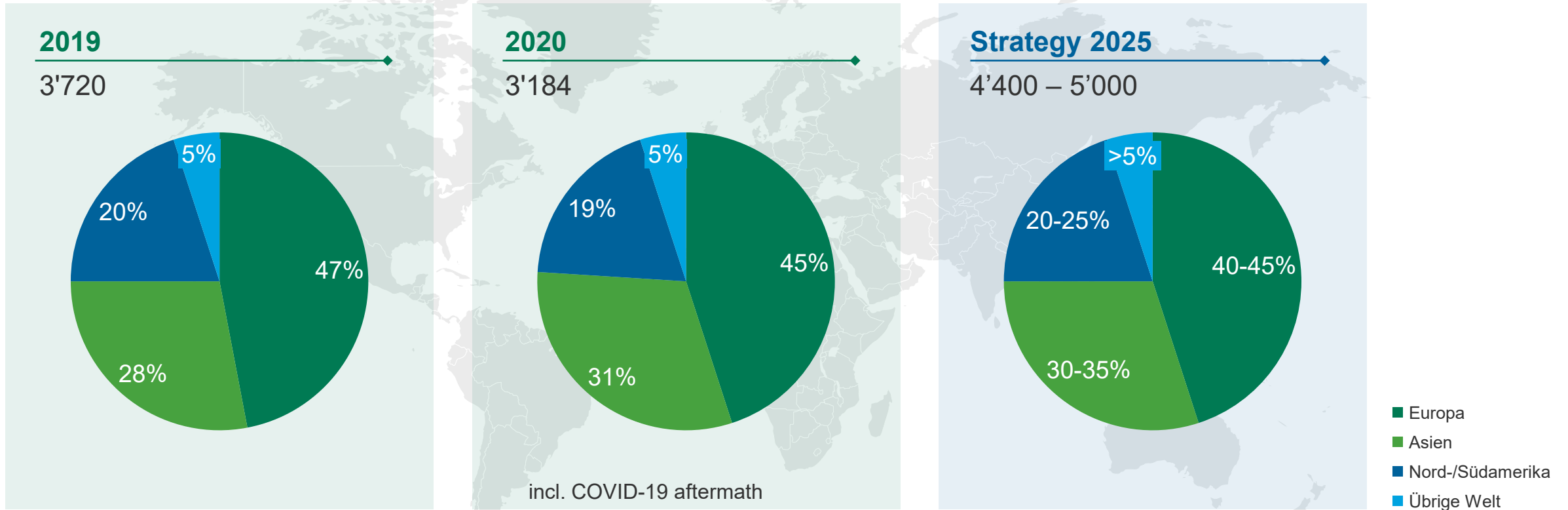
8 – 10%
ROS

20 – 24%
ROIC

Ausbau der globalen Präsenz

(CHF Mio.)

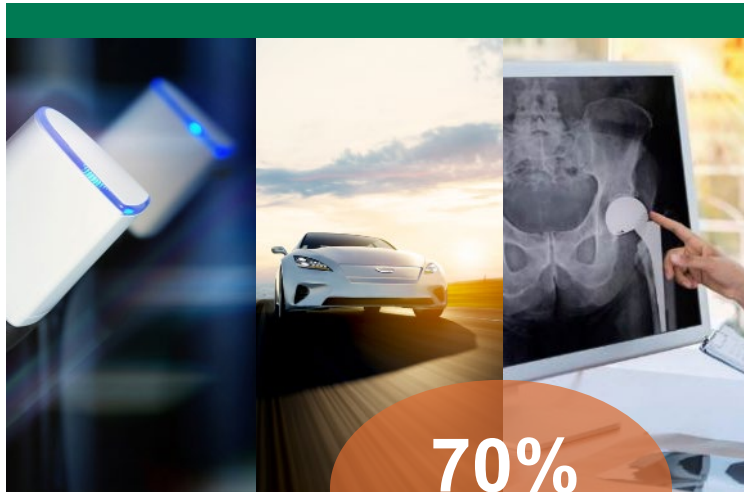
Umsatz nach Region



Nachhaltigkeit ist ein integraler Teil unserer Strategie



Produkt-Portfolio



70%

Umsatz mit Produkten mit positiver, sozialer oder ökologischer Wirkung



Klima & Ressourcen



12,5%

Reduktion des absoluten CO₂ Fussabdrucks



Mitarbeitende & Wohlbefinden



30%

Reduktion Unfallrate

Forcierung profitables Wachstum

durch intelligente und nachhaltige Lösungen



Intelligente Lösungen bei GF Piping Systems ...

... zur Reduktion von Wasserverlusten ...



... und zur Sicherung der Trinkwasser-Qualität



 **OXFORD FLOW**

Druck/Durchfluss-Management
Doppelt so stabil und präziser



... einzigartig globale Lösungen bei GF Casting Solutions ...

... durch die Nutzung unserer weltweiten Kompetenzen



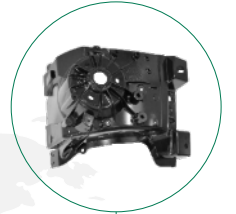
Key Account Management



Forschung & Entwicklung



Produktion



... spezifische Lösungen bei GF Machining Solutions



Steigerung der Robustheit

durch resilientes Portfolio und operative Exzellenz



Investition in widerstandsfähigere Marktsegmente ...

Wasseraufbereitung
(innovative Prozessautomatisierung)



Leichtbau / E-Fahrzeugteile
(Aluminium / Magnesium)



Medizintechnik
(Instrumente / Implantate)



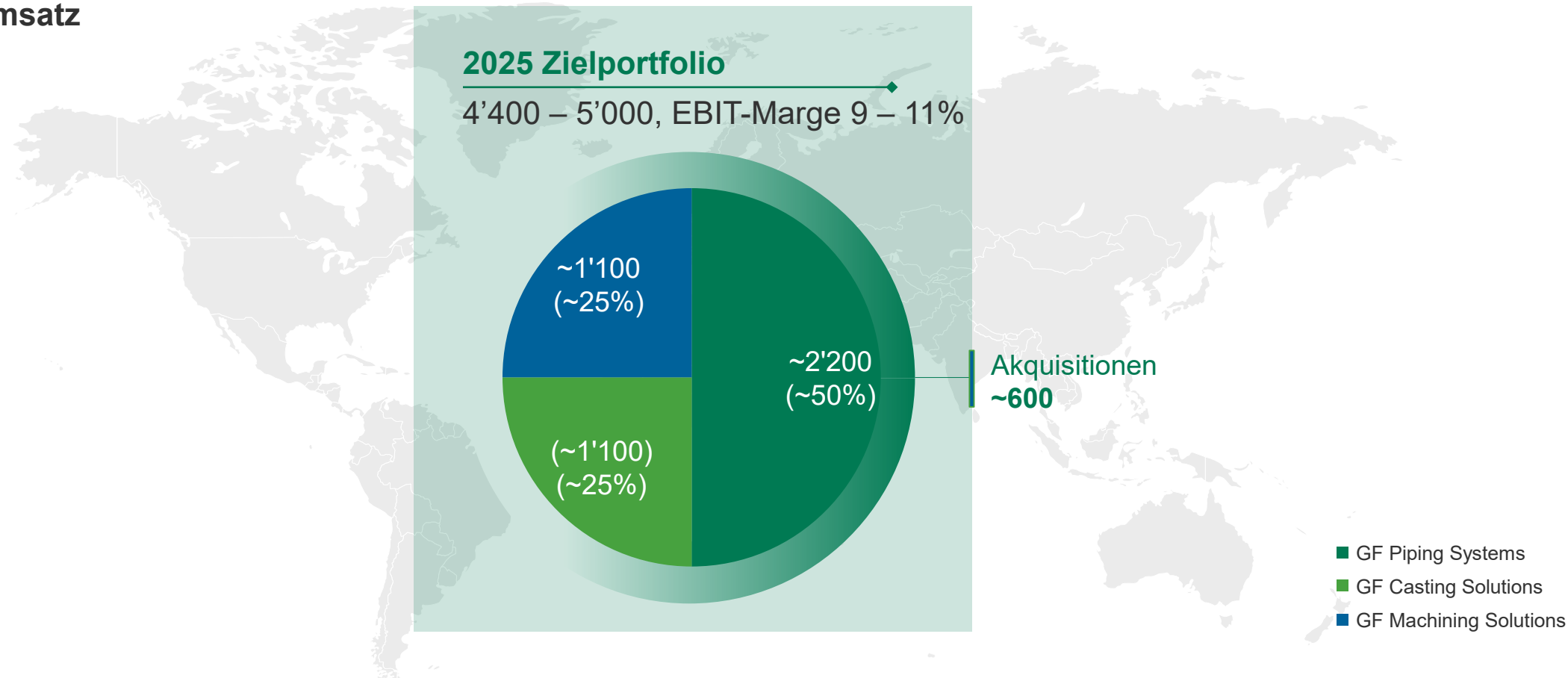
Beispiele

Weltweit ausgewogen

... um die Robustheit unseres Portfolios weiter zu steigern

(CHF Mio.)

Konzernumsatz



Wir streben weltweit nach Best-in-Class Betrieben



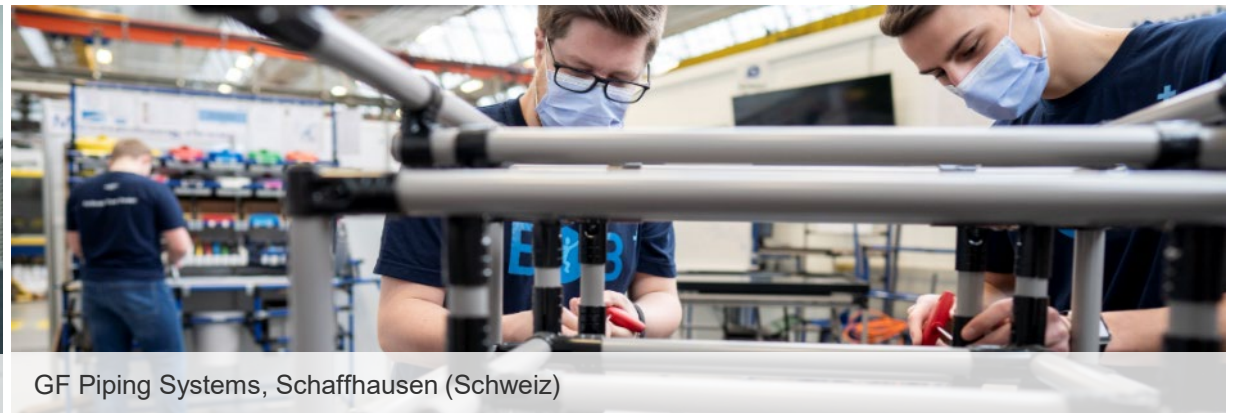
GF Casting Solutions, Mills River (USA)



GF Machining Solutions, Biel (Schweiz)



GF Piping Systems, Irvine (USA)



GF Piping Systems, Schaffhausen (Schweiz)

Weiterentwicklung der Kultur

in Richtung Performance und Learning



GF plus
Strategy
2025

Als globales Unternehmen mit Schweizer Wurzeln wollen wir mehr als Durchschnitt liefern



Unsere starke Kultur
wird unsere Strategie
vorantreiben



Unsere Werte stehen im Einklang mit unseren Ambitionen



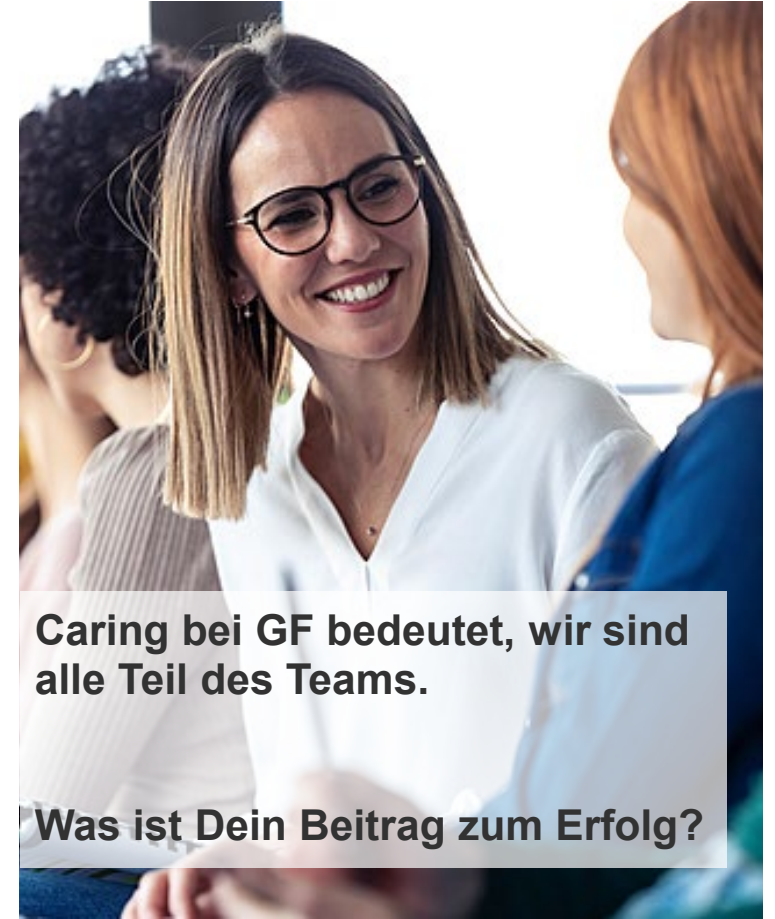
Performance bei GF bedeutet, wir liefern erstklassige Arbeit und handeln schnell.

Was trägst Du dazu bei?



Learning bei GF bedeutet, wir sind offen für Neues.

Was wirst Du verändern?



Caring bei GF bedeutet, wir sind alle Teil des Teams.

Was ist Dein Beitrag zum Erfolg?

Unser Unternehmenszweck



**Becoming better
every day – since 1802**





Vielen Dank



Disclaimer

This document is for presentation purposes only and should not be construed as an offer, invitation or solicitation to subscribe for, purchase or sell any investment. Neither it nor anything it contains shall form the basis of any contract whatsoever.

Opinions expressed herein reflect the current judgement of the management of GF. The presentation contains forward-looking statements that involve risks and uncertainties. The actual results of GF may differ materially from those anticipated in these forward-looking statements and forecasts as a result of a number of factors.

The management of GF does not accept any liability whatsoever with respect to the use of this presentation.