

Schaffhausen, 18. März 2009

Es gilt das gesprochene Wort.

## **113. Generalversammlung der Georg Fischer AG Referat Yves Serra, Präsident der Konzernleitung**

**Geschäftsjahr 2008 im Überblick**

Folie

Sehr geehrte Damen und Herren

Nach meinen ersten neun Monaten als Präsident der Konzernleitung hätte ich Ihnen heute gerne vor allem von Markterfolgen, Wachstum und höherem Gewinn berichtet. Als ich vor einem Jahr das Ruder übernahm, waren zwar einige Wolken am Himmel, aber bis im September 2008 lag das GF Schiff auf Kurs.

Was aber im 4. Quartal als Folge der Kreditkrise in zwei unserer wichtigsten Abnehmermärkten geschah, ist beispiellos und hat ab Oktober GF Automotive und GF AgieCharmilles rasch und hart getroffen. Positiv behaupten konnte sich hingegen GF Piping Systems. Die Abschlusszahlen insgesamt sind aber enttäuschend.

Die Krise in der Automobilindustrie dauert unvermindert an, die Zulieferindustrie leidet. Und GF AgieCharmilles spürt, dass ihre Kunden sparen und den bestehenden Maschinenpark pflegen, statt in neue Maschinen zu investieren.

Aber: Es nützt nichts, über die von Finanzexzessen ausgelöste Krise zu jammern. Wir müssen vielmehr den Mut haben, rasch und konsequent zu handeln, und trotzdem die Flexibilität behalten, um Chancen zu nutzen. Die Krise trifft auch unsere Konkurrenten und unsere Kunden.

Wir sind überzeugt, dass wir dank unserer Stärken gerade in der Krise unsere Position im Markt verbessern können. Diese Stärken sind: Unsere internationale Präsenz, unsere Marktstellung in den Schwellenländern, unsere innovativen Produkte und Dienstleistungen, unsere starke Bilanz, die Stabilität und Qualität eines modernen Industriekonzerns mit starken Wurzeln in der Schweiz und dem Herz in Schaffhausen.

**Abschlusszahlen 2008 des Konzerns**

Folie

Die Abschlusszahlen 2008 des Georg Fischer Konzerns wurden bereits vor drei Wochen bekanntgegeben und im gedruckten Geschäftsbericht in allen Details veröffentlicht. Ich möchte Ihnen hier und heute die wichtigsten Zahlen und ihre Hintergründe erläutern.

**Anteil GF Piping Systems erhöht**

Folie

Mit CHF 4,46 Mia. liegt der **Umsatz** fast auf Vorjahresniveau. Der Marktrückgang und die Währung bremsen das Wachstum. Der Rückgang im 2. Halbjahr beträgt 13% und entstand vorwiegend im 4. Quartal. Der Anteil von GF Piping Systems am Konzernumsatz stieg 2008 erneut, von 24% auf 28%. Es ist ja unser Ziel, GF Piping Systems überproportional zu entwickeln und damit die weniger zyklischen Geschäfte des Konzerns weiter auszubauen. Währungseffekte

reduzierten den Umsatz um CHF 186 Mio. In Lokalwährungen gerechnet wird klar, dass das Wachstum primär ausserhalb Europas erfolgte, vor allem in China und den Schwellenländern.

EBIT auf tiefem Niveau

Folie

Das **Betriebsergebnis** (EBIT) von CHF 134 Mio. in 2008 liegt deutlich unter dem Vorjahr. Davon wurden CHF 157 Mio. im 1. Halbjahr erzielt. Im 2. Halbjahr resultierte nach Sonderbelastungen von CHF 93 Mio. hingegen ein Verlust von CHF 23 Mio.

Welche **Faktoren** führten zum **Rückgang des EBIT**?

Der EBIT wurde im Berichtsjahr wesentlich vom **Konjunkturbruch** im 4. Quartal 2008 beeinflusst. Bei GF Automotive lag die Auslastung der Fabriken im November / Dezember extrem tief. Unsere Kunden, die Automobilhersteller, drosselten ihre Produktion und reduzierten deshalb kurzfristig die Abrufe für unsere Teile. Auch die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen ging im 4. Quartal weltweit deutlich zurück. Bei GF AgieCharmilles blieb deshalb die übliche Jahresend-Rally aus.

Logo

Folie

Wie im November 2008 angekündigt, haben wir CHF 93 Mio. **Rückstellungen und Abschreibungen** getätigt, davon CHF 32 Mio. für Goodwill-Impairment sowie CHF 51 Mio. für Anlagenabschreibungen bei GF Automotive, und den Rest als Rückstellung für Effizienzmassnahmen vorwiegend bei GF AgieCharmilles. Andererseits haben wir durch den Verkauf der Verkehrstechnik einen Einmalertrag von CHF 35 Mio. gebucht. Die Abschreibungen auf Anlagen bei GF Automotive beziehen sich auf Anlagen an Standorten, welche wegen der Automobilkrise in 2009 nicht mehr gut ausgelastet werden können oder still gelegt werden müssen.

Die **Währungseffekte** kosteten uns rund CHF 44 Mio. Diese Effekte verstärkten sich gegen Ende des Jahres. Euro, Pfund und Dollar wurden gegenüber dem Schweizer Franken immer schwächer.

Die Erhöhung der **Rohmaterialpreise** belastete uns netto mit rund CHF 36 Mio. Den grössten Einfluss hatte der Preis von Eisenschrott, welcher im Mai 2008 von 250 Euro auf 550 Euro pro Tonne anstieg. Diese konnten wir den Kunden weitergeben, allerdings nur zum Teil und mit einer zeitlichen Verzögerung von 3-6 Monaten.

Trotz Krise gesunde Bilanz

Folie

Aufgrund der Akquisition von drei Unternehmen liegt der **Freie Cashflow** bei CHF minus 197 Mio. Zudem wurden für Investitionen CHF 243 Mio. aufgewendet. Dadurch erhöhte sich die **Nettoverschuldung** auf CHF 546 Mio. Wir zahlten im Februar 2009 eine Anleihe von CHF 200 Mio. zurück, haben aber gleichzeitig neue Kredite in Höhe von CHF 200 Mio. ausgehandelt.

Trotz allem wies Georg Fischer zu Ende 2008 eine unverändert **gesunde Bilanz** mit einer **Eigenkapitalquote** von 43% und eine **solide Finanzierung** auf.

**Massnahmen**

Folie

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun die **Massnahmen** erläutern, welche wir schon Ende 2008 eingeleitet haben, um die Profitabilität und die Liquidität des Konzerns zu sichern.

Wir haben rasch gehandelt

Folie

Die Organisation von **GF AgieCharmilles** wurde gestrafft. Die Verkaufsorganisationen wurden gebündelt, und in der Schweiz wurden die einzelnen Technologien auf je einen der Produktionsstandorte konzentriert: Drahterosion in Genf, Senkerosion in Losone und Fräsmaschinen in Nidau. Mit dieser Fokussierung können wir Doppelspurigkeiten vermeiden. Die Anpassungen führten weltweit zu einem Stellenabbau von 340 Mitarbeitenden. Diese Massnahmen haben wir am 13. Januar 2009 kommuniziert. Sie helfen mit, unsere Fixkosten zu reduzieren. Zusätzlich haben jetzt alle Produktionsstandorte von GF AgieCharmilles Kurzarbeit eingeführt, um die Produktion der aktuellen Nachfrage anzupassen und die Lager reduzieren zu können.

Bei **GF Automotive** bauten wir bereits im November alle Überstunden und Ferienguthaben ab. Die Temporärkräfte wurden um mehr als 500 Personen reduziert. Ferner begannen wir im Dezember an einem ersten Standort mit Kurzarbeit und erweiterten diese ab Anfang 2009 auf fast alle Standorte in Deutschland. Zusätzlich haben wir die Produktionskapazitäten überprüft. Als ersten Schritt haben wir entschieden, unsere Produktion in Kanada nach China zu verlagern und den Standort zu schliessen. Dadurch werden 60 Stellen abgebaut. Wir gehen davon aus, dass die Kosten dieser Schliessung die Rechnung 2009 nicht wesentlich belasten werden. Zudem konnten wir im Oktober 2008 die Verkehrstechnik in Singen erfolgreich verkaufen. Weitere Schritte in diesem Sinn sind in Vorbereitung und werden publiziert, sobald sie konkret sind.

In allen Unternehmensgruppen haben wir **Investitionen** von über CHF 100 Mio. vorläufig hinausgeschoben, so den Bau eines GF Automotive Forschungszentrums und die Erweiterung des Distributionszentrums von GF Piping Systems in Schaffhausen.

Ich gehe jetzt etwas näher auf die drei Unternehmensgruppen ein.

GF Piping Systems: Auf Kurs trotz Währungseffekten

Folie

**GF Piping Systems** ist auf Kurs und erhöhte den Umsatz um 12%. Dies gelang in Amerika dank Akquisitionen und in den Schwellenländern dank dem organischen Wachstum. Es zeigte sich, dass dieses Geschäft gegenüber den konjunkturellen Entwicklungen stabiler ist. Das Betriebsergebnis wurde vor allem im 4. Quartal von Währungseffekten stark beeinträchtigt. Trotzdem erreichte der Unternehmensbereich einen EBIT von CHF 122 Mio. und steuerte rund 90% zum Ergebnis des Konzerns bei.

Der Ausbau von GF Piping Systems wurde 2008 weiter vorangetrieben, primär durch die drei Akquisitionen in den USA, Kanada und der Schweiz.

Die Akquisition Central Plastics ist die Nr. 1 in den USA für Gas- und Wasserleitungen aus Kunststoff. Die Firma ist sehr profitabel und erzielte 2008 ein Wachstum von 20%. Der Umsatz liegt bei CHF 100 Mio.

113. Generalversammlung der Georg Fischer AG  
Seite 4/7

GF Piping Systems: Markante Stärkung der Haustechnik in der Schweiz

Folie

Das Schweizer Unternehmen JRG Gunzenhauser, ein Spezialist für Trinkwasserleitungen in Gebäuden, wurde im Oktober 2008 gekauft, um die Präsenz im Heimmarkt Schweiz zu stärken. Der Umsatz der Firma beläuft sich auf mehr als CHF 100 Mio.

Im Juli akquirierten wir die Firma Alfa Plastics, einen Händler von GF Produkten mit 25 Mitarbeitenden in Toronto. Damit verfügen wir über eine direkte Präsenz in Kanada.

GF Automotive: Stark betroffen, schnell reagiert

Folie

Die Werke von **GF Automotive** waren bis Ende September 2008 überlastet. Die Nachfrage war sehr gross und die Belegschaft musste 18 Schichten pro Woche arbeiten, teilweise sogar bis zu 21 Schichten, was sich negativ auf die Effizienz auswirkte. Im Oktober veränderte sich die Situation schlagartig. Innerhalb von vier Wochen geriet GF Automotive von einer Überauslastung direkt in eine massive Unterauslastung. Alles in allem liegt der Umsatz 3% unter Vorjahr, und der EBIT ist als Folge der erwähnten Sondereffekte auf CHF minus 5 Mio. gefallen.

GF Automotive: Verlängerung der Wertschöpfungskette

Folie

GF Automotive bietet Lösungen vom Gussteil-Design bis zur Endbearbeitung von montagefertigen Automobilteilen. Dadurch differenzieren wir uns von der Konkurrenz. Ein Beispiel für diese Erweiterung der Wertschöpfungskette ist die neue kathodische Tauchlackieranlage in Singen. Mit dieser zudem noch umweltfreundlichen Lösung reduzieren wir die Kosten beträchtlich.

GF AgieCharmilles: Sinkende Nachfrage, Standorte fokussiert

Folie

**GF AgieCharmilles** litt Ende des Jahres unter dem weltweiten Abschwung im Werkzeugmaschinen Sektor. Die negativen Währungseffekte haben auch GF AgieCharmilles stark betroffen, da der US Dollar und gegen Ende des Jahres der Euro schwächer wurden.

Der Umsatz reduzierte sich um 8% auf CHF 1,08 Mia., und der EBIT fiel auf CHF 26 Mio. Darin enthalten ist ein negativer Währungseffekt von CHF 19 Mio. und eine einmalige Rückstellung von CHF 10 Mio. für die Strukturanpassungen. Die Umsatzrendite lag bei 2,4%.

GF AgieCharmilles: Mehr Produktivität für die Kunden

Folie

Mit der Kombination der Technologien Elektroerosion und Fräsen differenzieren wir uns von der Konkurrenz. Die damit verbundene Steigerung der Produktivität ist für unsere Kunden ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Um ihnen die Vorzüge und Möglichkeiten zu demonstrieren, wurde in Schorndorf, Deutschland, ein neues Application Center gebaut. Im Bild dargestellt ist ein Beispiel für die Anwendung beider Technologien an einem Werkstück. Dies bringt dem Kunden den Vorteil, dass er bis zu 50% der Bearbeitungszeit einspart.

**Trends**

Folie

Meine Damen und Herren

**2008** war eine **Achterbahnfahrt**. Der Markteinbruch hat tiefe Spuren hinterlassen. Wir haben rasch gehandelt. Mit der Expansion von GF Piping Systems und dem Ausbau der Präsenz in den Schwellenländern haben wir wichtige strategische Schritte umgesetzt.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch ein paar Worte bezüglich **Trends** in unserem Geschäft darstellen.

Weltweiter Bedarf nach sauberem Wasser

Folie

Die Finanzkrise könnte bei den Kunden von **GF Piping Systems** zwar den Appetit für grosse Investitionen bremsen, aber Leckagen in Wasserleitungen müssen weiterhin repariert werden, und Investitionen in Infrastrukturen inkl. Wasser und Gas sind ein Bestandteil der Konjunkturpakete in fast jedem Land. GF ist gut positioniert, um davon zu profitieren. Beispielweise konnte der Wasserverlust bei unserem Kunden Manila Water auf den Philippinen von 63% auf 25% gesenkt werden, eine massive Verbesserung dank unserer Produkte.

Weniger Gewicht und CO<sub>2</sub>

Folie

2009 wird für GF Automotive wahrscheinlich nicht einfach sein, aber die Reduktion von Treibstoff und CO<sub>2</sub> bleibt ein zentrales Thema für die Zukunft. Bezüglich Gewichtsreduktion mit innovativen Materialien und Design sind wir gut positioniert und verfügen über einen soliden Ruf. Zum Beispiel erzielen wir durch die Anwendung von Bionikdesign bei unseren Komponenten zusätzliche Gewichtsreduktionen von 10 bis 20%.

Pflege von 60'000 Maschinen bei Kunden

Folie

Die Werkzeugmaschinenbranche ist zyklisch. **GF AgieCharmilles** wird jetzt diese Zyklizität spüren. Dies betrifft von allem das Neumaschinen-Geschäft. Viele Kunden haben Angst und verschieben Investitionen. Aber gleichzeitig wollen sie die bestehenden Maschinen in tiptopper Form behalten. Bei Kunden sind über 60'000 Maschinen von GF AgieCharmilles im Einsatz, und wir tun alles, um diese Maschinen zu pflegen, durch Service und Reparaturen. Dieses Service-Geschäft mit fast CHF 300 Mio. Umsatz ist ein Stabilitätssockel für die Gruppe.

**Was tut GF in 2009?**

Abschwung meistern, Kurs halten, Chancen nutzen

Folie

Wir müssen uns auf eine lange und tiefe Rezession einstellen. Um sie zu meistern, haben die Anpassung der **Kosten** und die Wahrung der **Liquidität** oberste Priorität. Deshalb haben wir die Investitionen 2009 um mehr als 30% gekürzt. Wir haben auch das Jahresziel des Kaders stärker auf die Reduktion des Umlaufvermögens ausgerichtet, um mindestens CHF 100 Mio. Cash zu befreien. Wir durchleuchten ständig alle Assets auf ihre Betriebsnotwendigkeit und tun alles, um die starke Bilanz der Firma zu sichern.

Bezüglich Kostenreduktion sind angesichts der Krise und der möglichen Szenarien weitere Schritte zur **Effizienzsteigerung** und **Kapazitätsanpassungen** zwingend notwendig. Diese werden in den nächsten Wochen und Monaten umgesetzt. Wir werden bei GF Automotive die Front verkürzen, Kapazitäten verlagern und zusammenlegen und dadurch die Auslastung der Anlagen erhöhen. Bei GF AgieCharmilles gilt es, den Break-even erheblich zu senken. Eine weitere Reduktion der Produktionskapazitäten wird bei anhaltender Marktschwäche unumgänglich sein. Aber wir handeln nicht nach dem Rasenmäherprinzip, sondern machen gezielte Einsparungen dort, wo es nötig ist.

Die Rezession ändert nichts an den **Strategien** und langfristigen Zielen von Georg Fischer. Kurz gesagt wollen wir den Anteil von GF Piping Systems erhöhen, weil wir in dieser Branche mehr Wachstum und Ertragschancen sehen. Wir wollen auch unsere Marktpräsenz in Schwellenländern und in Amerika erhöhen, um unsere Abhängigkeit von Europa Schritt für Schritt zu reduzieren. Dafür bauen wir mehr Fabriken in Asien, um von den lokalen Märkten profitieren zu können. Und wir wollen unsere Innovationen weiterhin als Differenzierungsmerkmal forcieren. Unsere Ausgaben für F&E werden wir deshalb nicht wesentlich reduzieren.

Doch 2009 bietet auch viel neue **Chancen**. Schwierige Zeiten legen zusätzliche Energien frei, um eigene Schwachstellen zu beseitigen. Wir werden mit Lieferanten Preise neu verhandeln. Wir wollen von den erwähnten Trends profitieren, bei der Wasserinfrastruktur oder bei nachhaltigen Produkten. Im Grunde genommen wollen wir eine Balance halten zwischen defensiven und offensiven Massnahmen, das heisst den richtigen Ausgleich finden zwischen Kostensenkungen, die jetzt absolut nötig sind, und Marktanteilserhöhungen, die jetzt möglich sind. In einer Rezession ist es besonders wichtig, flexibel und anpassungsfähig zu bleiben und vor allem den Kundenfokus beizubehalten.

Schwierige Zeiten beanspruchen die **Mitarbeitenden und Führungskräfte** eines Unternehmens ganz besonders, weil wir harte Massnahmen treffen müssen. Die Motivation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden werden durch die Schwierigkeiten im Markt, aber auch durch unsichere Zukunftsaussichten in ihrem eigenen Umfeld, auf eine harte Probe gestellt. Ich bin mir dessen bewusst und danke deshalb allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Georg Fischer dafür, dass sie sich enorm für die Firma eingesetzt haben und sich weiter einsetzen werden.

Logo

Folie

In diesen Zeiten müssen sich die Werte bewähren, die im Unternehmen Georg Fischer aufgebaut wurden:

- **Wir tun, was wir sagen**, und werden deshalb unsere Pläne konsequent umsetzen.
- **Wir verlangen und belohnen Leistung**, was in schwierigen Zeiten besonders wichtig ist.
- **Wir handeln rasch**, was jetzt absolut nötig ist.

113. Generalversammlung der Georg Fischer AG  
Seite 7/7

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

Das **Engagement** unserer **Mitarbeitenden** sowie **Ihr Vertrauen als Investoren**: Dies ist unser Kapital. Es ist **unsere Aufgabe als Führungsteam**, die schwierige Zeit so zu meistern, dass Georg Fischer die Stürme übersteht, die Chancen der Krise nutzt und gestärkt aus ihr hervorgeht.

**Dafür stehe ich ein.** Ich danke Ihnen.

Yves Serra  
Präsident der Konzernleitung