

Schaffhausen, 24. März 2010

Es gilt das gesprochene Wort.

114. Generalversammlung der Georg Fischer AG Referat Yves Serra, Präsident der Konzernleitung

Sehr geehrte Damen und Herren

Schon bei der letzten Generalversammlung habe ich Ihnen gesagt, dass wir uns auf eine lange und tiefe Rezession einstellen müssen. In der Tat, mit einem Umsatzeinbruch um ein Drittel war 2009 für Georg Fischer ein schwieriges Jahr.

GF AgieCharmilles war als Werkzeugmaschinenhersteller besonders betroffen, weil viele Kunden die Investitionen stark gekürzt, beziehungsweise auf Eis gelegt hatten. Als Automobilzulieferer hat GF Automotive unter der deutlichen Reduktion der Produktion von Pkw und Lkw in Europa, vor allem während der ersten acht Monate, gelitten. GF Piping Systems konnte den Einbruch des Umsatzes besser auffangen, weil die Gruppe breiter aufgestellt ist und weniger zyklische Märkte bedient.

Wir haben rasch reagiert und bewiesen, dass GF die schlimmste Rezession seit zwei Generationen meistern kann. Dank der sofort eingeleiteten Massnahmen haben wir im zweiten Halbjahr operativ und vor Sonderbelastungen ein positives Betriebsergebnis sowie für das gesamte Jahr einen deutlich positiven freien Cashflow von CHF 94 Mio. erzielt.

Die ausserordentliche Situation erforderte ausserordentliche Massnahmen. Der Abbau von rund 2 000 Stellen ist uns nicht leicht gefallen. Er war jedoch unumgänglich, um diese einmalige Rezession zu meistern.

Die Krise hat uns auch ermöglicht, Schwachstellen zu beseitigen und unsere Strukturen den heutigen Trends anzupassen. GF startet schlanker in das Jahr 2010 und ist besser positioniert in den Wachstumsmärkten.

Die Abschlusszahlen 2009 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.

Der Anteil GF Piping Systems steigt

Chart

Wie schon im Juli 2009 prognostiziert, brach der Umsatz um circa ein Drittel auf CHF 2,9 Mia. ein. Der Einbruch erfolgte vorwiegend in Amerika und vor allem in Europa, unserem grössten Absatzmarkt. Die Abschwächung in Asien fiel dagegen deutlich moderater aus. In China konnten wir den Umsatz sogar erhöhen.

Den Umsatzanteil von GF Piping Systems haben wir von 28 Prozent auf 37 Prozent, - also um fast zehn Prozentpunkte - gesteigert. Diese Entwicklung ist strategiekonform und resultierte aus den Akquisitionen, die 2008 für GF Piping Systems getätigt wurden, sowie aus den Umsatzrückgängen bei Kraftfahrzeugen und Werkzeugmaschinen.

Turnaround im 2. Halbjahr geschafft

Chart

Den Betriebsverlust vor Sonderbelastungen haben wir dank CHF 430 Mio. Kosteneinsparungen auf CHF 58 Mio. limitieren können. Im zweiten Halbjahr, trotz einer Stagnation des Umsatzes auf tiefem Niveau, konnten wir den Ertrag in den drei Unternehmensgruppen verbessern, um insgesamt ein positives Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen zu erzielen.

Dazu kommen die einmaligen Kosten des im Mai 2009 kommunizierten Strukturprogramms in der Höhe von CHF 90 Mio. und Goodwill-Abschreibungen in Höhe von CHF 53 Mio. Nach Sonderbelastungen weisen wir deswegen ein negatives Betriebsergebnis von CHF 201 Mio. aus.

Liquidität gesichert – Nettoverschuldung gesenkt

Chart

Durch die Platzierung einer Anleihe über CHF 300 Mio. im August und mit dem Abschluss eines neuen Syndikatskredits von CHF 420 Mio. im Oktober haben wir die mittelfristige Finanzierung des Konzerns auf eine solide Basis gestellt.

Neben der Sicherung der externen Finanzierung haben wir vorab alle Chancen genutzt, Cash aus internen Quellen zu generieren. Durch ein wirkungsvolles Management haben wir zudem das Nettumlaufvermögen um CHF 245 Mio. gesenkt. Dies liegt deutlich über den CHF 100 Mio., die wir an der Generalversammlung im März 2009 prognostiziert hatten. Auch die Investitionen (CAPEX) wurden um 39 Prozent oder CHF 95 Mio. gesenkt. Diese Senkung fiel ebenfalls umfangreicher aus, als die ursprünglich angekündigten 30 Prozent.

Dank diesen Massnahmen haben wir einen freien Cashflow von CHF 94 Mio. erzielt und dadurch die Nettoverschuldung deutlich gesenkt; sicher ein Highlight trotz der Krise.

Strukturprogramm auf Kurs – alle Massnahmen umgesetzt

Chart

Das im Mai 2009 kommunizierte Strukturprogramm ist auf Kurs. Bis Ende 2009 hatten wir alle Massnahmen umgesetzt oder zumindest eingeleitet.

Bei GF AgieCharmilles haben wir die Herstellung von Funkenerosionsmaschinen im Tessin konzentriert und die Produktion in Genf eingestellt. Zusätzlich haben wir das Werk in Schaffhausen geschlossen und die Produktion von Fräsmaschinen in Nidau, Kanton Bern, zusammengelegt.

Bei GF Automotive haben wir unsere Leichtmetallgiesserei in Gleisdorf, Österreich, verkauft. Unsere Alugiesserei in Montreal, Kanada, haben wir geschlossen und in unseren Giessereien in Herzogenburg (Österreich) und Garching (Deutschland) wurden neue Strukturen unter neuer Leitung implementiert. Ein Sanierungsprogramm läuft.

Bei GF Piping Systems haben wir in Italien drei Produktionsstätte an einem Ort konzentriert. In der Schweiz wurden nach der Akquisition von JRG Ende 2008 unsere Haustechnik-Aktivitäten in Sissach zusammengelegt.

An dieser Stelle möchte ich nun auf die Auswirkungen unseres Strukturplans auf den Personalbestand zu sprechen kommen.

Es ist unsere Aufgabe, in diesen schwierigen Zeiten einschneidende Massnahmen zu treffen, die uns sicher nicht leicht fallen. Der Stellenabbau wurde wie geplant umgesetzt. Per Ende 2009 beläuft sich die Reduktion auf über 1 800 Stellen. Dort, wo Kündigungen zur Anpassung der Personalkapazität unvermeidlich waren, haben wir darauf geachtet, so sozialverträglich wie möglich zu agieren, im Einklang mit unserer Unternehmenskultur.

Zum Thema Kurzarbeit: Diese Massnahme wurde vor allem bei GF Automotive in Deutschland und bei GF AgieCharmilles in der Schweiz eingeführt, und zwar ab Ende 2008.

Im Verlauf des Jahres wurde die Anzahl der Mitarbeitenden, die kurz gearbeitet haben, bis auf 6 000 erhöht, der maximale Quartalsdurchschnitt lag bei 4 500.

Ein Wort zu weiteren Einsparungen: Als Signal, dass wir alle im gleichen Boot sitzen, haben 250 obere Führungskräfte freiwillig auf 10 Prozent ihres Monatslohns verzichtet. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und ich haben jeweils auf 20 Prozent der Bar-Entschädigung beziehungsweise des Fixsalärs verzichtet.

Meine Damen und Herren, alles in allem haben wir in 2009 die Kosten um CHF 430 Mio. reduziert, das entspricht einer Verbesserung der EBIT-Marge um 15 Punkte.

Der Rezession getrotzt

Chart

GF Piping Systems konnte den Umsatzeinbruch auf 12,9 Prozent begrenzen. Verschiedene industrielle Anwendungen von GF Piping Systems in der Chemieindustrie oder in der Halbleiterindustrie wurden von der Krise getroffen, während der Infrastrukturmarkt für Wasser und Gas sowie die Haustechnikaktivitäten für uns relativ stabil blieben. Vor Sonderbelastungen hat GF Piping Systems eine EBIT-Marge von 7,5 Prozent erzielt. In Lokalwährung waren es sogar 9,2 Prozent, das entsprach fast dem Niveau von 2008.

Alles in allem hat GF Piping Systems sehr früh reagiert und im zweiten Halbjahr die Profitabilität erheblich erhöht. Die EBIT-Marge stieg auf fast 10 Prozent.

Erfolgreiche Integration – gute Performance

Chart

Die Akquisitionen, die im Jahr 2008 in Amerika und in der Schweiz getätigt wurden, haben wir gut integriert und verzeichneten im Berichtsjahr eine erfreuliche Profitabilität. Die Marken wurden zusammen geführt und profitieren nun von gemeinsamen Vertriebsnetzen.

Und trotz Rezession hat GF Piping Systems in Asien weiter investiert. Wir haben unsere erste Fabrik in Indien im November in Betrieb genommen. Sie ist auf Gas- und Wasser-Infrastrukturprodukte spezialisiert.

Lagerabbau in Europa, Wachstum in China

Chart

GF Automotive hat vor allem unter dem Lagerabbau ihrer Kunden gelitten. Im ersten Halbjahr führte der Markteinbruch zu einem massiven Produktionsrückgang von Pkw und insbesondere von Lkw.

Der Umsatz der Unternehmensgruppe ist insgesamt um 41,6 Prozent gesunken. Organisch, das heisst in Euro und bereinigt um die Veränderung im Konsolidierungskreis, sind es 36 Prozent.

Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen beläuft sich auf CHF minus 60 Mio. Nach den einmaligen Restrukturierungskosten in der Höhe von CHF 49 Mio. liegt das Betriebsergebnis nach Sonderbelastungen bei CHF minus 109 Mio.

GF Automotive hat 2009 die Strukturen signifikant angepasst. Dies erfolgte durch den Verkauf beziehungsweise die Schliessung von zwei Fabriken, aber auch durch eine Reduktion der Belegschaft, inklusive dem Abbau fast aller Temporärkräfte.

In China gut positioniert – Automarkt Nr. 1

Chart

GF Automotive hat im Jahr 2009 ihre Position in China durch die Eröffnung einer neuen Eisen-giesserei in Kunshan in der Nähe von Shanghai wesentlich verstärkt. Die bereits 2005 eröffnete Leichtmetallgiesserei in Suzhou wird derzeit zum dritten Mal ausgebaut. Die Autoindustrie in China wächst rasant, der Binnenmarkt ist jetzt mit zwölf Millionen verkauften Fahrzeugen der grösste weltweit. Um die starke Nachfrage abdecken zu können, produzieren beide Giessereien derzeit auf Hochtouren.

Stärkster Markteinbruch in der Geschichte

Chart

Der weltweite Markteinbruch im Werkzeugmaschinenbereich war der stärkste, den wir jemals erlebt haben. Der Umsatz von **GF AgieCharmilles** ging um 46,5 Prozent zurück. Die Märkte in Europa und Amerika waren am stärksten betroffen. Gegen Ende des Jahres zeichnete sich aber eine Erholung in Asien und in Südamerika ab.

Der Verlust vor Sonderbelastungen belief sich auf CHF minus 81 Mio. Dazu kamen Restrukturierungskosten in der Höhe von CHF 27 Mio. sowie CHF 43 Mio. Goodwill-Abschreibungen. Das führte zu einem operativen Verlust nach Sonderbelastungen in der Höhe von CHF minus 151 Mio.

Die Strukturen von GF AgieCharmilles wurden dem Markt angepasst und auf die Zukunft ausgerichtet. Jetzt haben wir jeweils eine einheitliche Produktplattform sowie eine einzige Produktionsstätte für Funkenerosionsmaschinen und eine für Fräsmaschinen in der Schweiz. Trotz der Rezession, trotz der massiven Kurzarbeit und trotz der erheblichen Reduktion der Belegschaft ist es GF AgieCharmilles gelungen, das Innovationstempo bei zu behalten.

Als Beleg dafür möchte ich Ihnen das folgende Beispiel vorstellen:

Neue Funkenerosionsmaschinen für LED

Chart

LED Lichtquellen kommen immer häufiger im Bereich der Autoscheinwerfer, bei Strassenbeleuchtungen, in TV-Flachbildschirmen oder Smartphones zum Einsatz.

Für die Produktion von LED, vor allem die Produktion der Halbleiter und Linsen darin, benötigt man sehr präzise Stanzwerkzeuge und Formen mit so geringen Toleranzen, wie sie bisher nicht möglich waren. Zusammen mit unseren Kunden in Asien haben wir diese Anforderungen genau angesehen und unsere Funkenerosions- und Fräsmaschinen, vor allem im Hinblick auf die Genauigkeit, optimiert. So haben wir bereits zahlreiche Aufträge in dieser Branche gewonnen.

Meine Damen und Herren, was erwarten wir für das Jahr 2010?

Wir haben in den letzten Wochen und Monaten eine leichte Erholung der Märkte beobachtet. Diese Erholung hat mit dem Wachstum in Asien zu tun, aber auch mit der Belebung der Nachfrage in bestimmten Branchen in Europa, zum Beispiel in der Autoindustrie. Aber: Unsicherheiten bleiben sowohl, was die Nachhaltigkeit dieser Belebung angeht, als auch, was Wechselkurse und Rohmaterialpreise betrifft.

Aber GF startet schlanker und besser gerüstet in das Jahr 2010, weil die Strukturmassnahmen grösstenteils schon umgesetzt und die Kostenbasis erheblich gesenkt wurde. Im zweiten Halbjahr 2009 haben wir den Break-Even erreicht - dies bei einem Umsatz von weniger als CHF 1,5 Mia. Das gibt uns Zuversicht, auch weil sich der operative Leverage bei einer Markterholung umso deutlicher bemerkbar machen sollte.

Hinzu kommt in Asien zusätzliches Volumen durch die neuen Werke, die im Verlauf des Jahres 2009 in Betrieb genommen wurden.

Alles in allem, sofern die Markterholung nachhaltig ist, rechnen wir aus heutiger Sicht mit einem positiven Konzernergebnis für 2010.

Für die mittelfristige Prognose, das heisst für 2012, bestätigen wir nochmals unsere Aussage vom Mai 2009: Bei einer nachhaltigen substantiellen Markterholung ab 2011, wollen wir eine EBIT-Marge von 8 Prozent erzielen und die Nettoverschuldung sollte auf unter CHF 400 Mio. sinken.

Warum denken wir, dass wir gut positioniert sind, um von einem Aufschwung zu profitieren?
Was sind die Treiber?

- Tiefere Kostenbasis
- Anteil von GF Piping Systems deutlich gesteigert
- Präsenz in Asien massiv ausgebaut
- Positive langfristige Trends

Zu allererst: Wir haben jetzt eine deutlich tiefere Kostenbasis und deswegen ein grosses operatives Potenzial. Das im Mai kommunizierte Ziel von CHF 350 Mio. Kostenreduktion haben wir 2009 erreicht beziehungsweise deutlich übertroffen, weil wir verschiedene Massnahmen früher als geplant umgesetzt haben, inklusive befristete Kosteneinsparungen.

Im Jahr 2010 werden wir dank der umgesetzten Restrukturierungsmassnahmen deutlich mehr nachhaltige Einsparungen haben. Gleichzeitig nehmen die befristeten Kosteneinsparungen ab, unter anderem weil wir weniger Kurzarbeit machen.

GF Piping Systems wächst strategiekonform

Chart

Zweitens: Wir haben den Anteil von GF Piping Systems am Gesamtumsatz strategiekonform durch gezielte Akquisitionen und gezielte Investitionen von 24 Prozent in 2007 auf 37 Prozent in 2009 erhöht. Die Profitabilität von GF Piping Systems ist klar höher als die der anderen Gruppen und die Gruppe ist gesamthaft resistenter gegenüber einer Rezession. Es macht deshalb Sinn, diesen Anteil weiter zu erhöhen.

Präsenz in Asien massiv ausgebaut

Chart

Drittens: Selbst während der Krise haben wir unsere Präsenz in Asien ausgebaut und vier weitere Werke in Betrieb genommen. Heute arbeiten dort 2 200 Mitarbeiter in 15 Werken beziehungsweise in 30 Gesellschaften für Georg Fischer. Alle drei Unternehmensgruppen sind in Asien gut positioniert, um von dem Wachstum in dieser Region zu profitieren.

Wir investieren dort, wo unsere Märkte sind. Aber wir legen nicht alle Eier in denselben Korb. Auch in Zukunft werden wir gezielt in die USA und Europa investieren, aber auch in den Standort Schaffhausen.

Starke Position im Wasserbereich

Chart

Viertens: Die drei Unternehmensgruppen profitieren von positiven langfristigen Trends. Mehr als 80 Prozent der Produkte von GF Piping Systems haben mit dem Transport von Wasser zu tun. Der weltweite Nachholbedarf bei Investitionen in Wasserinfrastrukturprojekte, seien es neue Anlagen oder Reparaturen, ist enorm.

GF Piping Systems ist heute die Nummer 1 für diese Anwendungen in Europa, Amerika und Asien und ist deswegen gut genug positioniert, um auch dort davon zu profitieren. Das grösste Werk für diese Produkte befindet sich hier in Schaffhausen, wo wir ebenfalls – selbst im letzten Jahr – in den Ausbau der Produktionskapazität investiert haben.

Last but not least hat GF Piping Systems weitere neue Anwendungen und Marktsegmente entwickelt, bei denen Kunststoffprodukte Metall ersetzen, zum Beispiel für den Unterhalt von Kreuzfahrtschiffen oder für den Transport von Kühlmitteln.

Oasis of the Seas fährt mit GF

Chart

Zum Beispiel bei der Oasis of the Seas, dem neuen Flaggschiff der norwegisch-amerikanischen Reederei Royal Caribbean Cruise Line, dem derzeit grössten Kreuzfahrtschiff der Welt. Hier haben wir das gesamte Rohrleitungssystem geliefert, d.h. fast 370 000 Fittinge, 8 200 Kugelhähne und 165 Kilometer Rohrleitungen.

Vorteilhafte Marktausrichtung

Chart

Der Markt für Autos ist sicher nicht tot, ganz im Gegenteil. In den Jahren 2010 bis 2012 erwartet man eine Erholung vor allem bei den Mittel- und Oberklasse-Wagen und bei den Nutzfahrzeugen, Segmente, mit denen, wie Sie feststellen können, GF Automotive 80 Prozent des Umsatzes generiert.

Die Kurven, die Sie auf diesem Chart unten sehen, basieren auf Prognosen unserer Kunden. Selbst die untere Schwelle der Bandbreite bedeutet ein klares Wachstum der Produktion in beiden Segmenten, allerdings von einem sehr tiefen Niveau ausgehend. Zudem werden unsere zwei Giessereien im Wachstumsmarkt China in 2010 zusätzliches Volumen bringen.

Zurück zum Wachstum dank Asien

Chart

Insbesondere bei GF AgieCharmilles haben wir die Strukturen dem Markt angepasst. High-End-Produkte und Kernkomponenten werden in der Schweiz entwickelt und an zwei Standorten produziert. Die Einstiegsprodukte werden an den chinesischen Standorten in Beijing und Changzhou entwickelt und hergestellt.

Die Karte zeigt, wo sich die weltweiten Produktions- und Verkaufsgesellschaften von GF AgieCharmilles befinden. Wie Sie sehen können, ist die Präsenz in Asien, auch im Vergleich mit fast allen Wettbewerbern, stark und die Unternehmensgruppe ist gut positioniert, um vom Wachstum in dieser Region zu profitieren. Der Anteil Asiens am Umsatz von GF AgieCharmilles lag 2009 knapp unter 30 Prozent, aber er wird sich schon in diesem Jahr deutlich erhöhen. Die Musik spielt für GF Agie Charmilles in dieser Region.

Fazit

Chart

2009 war ein harter Test für das Management und die gesamte Belegschaft von GF. Es hat gezeigt, wie wichtig Mut, Engagement und Teamgeist sind, speziell in ausserordentlichen Situationen. Dafür danke ich allen Mitarbeitenden von Georg Fischer.

Um es zusammen zu fassen: Georg Fischer hat seine Hausaufgaben im Jahr 2009 gemacht. Wir haben die Kosten dem niedrigeren Umsatzniveau angepasst und wir sind heute stärker auf die Märkte und Trends ausgerichtet. Dies gibt uns Zuversicht für 2010 und auch darüber hinaus. Sollte die Marktbelegung nachhaltig sein, hat Georg Fischer gute Chancen, in diesem Jahr ein positives Konzernergebnis zu erzielen und bis 2012 das langfristige Profitabilitätsziel - einer EBIT-Marge von 8 Prozent - zu erreichen.

Dafür setzen wir uns alle ein. Vielen Dank.

Yves Serra
CEO