

+GF+

Geschäftsbericht 2016

Kurzversion

Innovationen für
Ihren Erfolg

GF hat sich 2016 vollumfänglich im Rahmen seiner strategischen Ziele entwickelt.

3	Unser Unternehmen
4	Kennzahlen
6	Bericht an die Aktionäre
10	Highlights 2016
12	Innovationen als Schlüssel zum Erfolg
16	Die richtigen Kompetenzen gezielt fördern
18	GF Piping Systems: Systemlösungen für ein herausragendes Wahrzeichen
22	GF Automotive: Leichtbau für ein chinesisches Schwergewicht
26	GF Machining Solutions: Highspeed-Produktion für den Rennsport
30	CEO-Interview
	Konzernrechnung 2016
32	Bilanz
33	Erfolgsrechnung
33	Geldflussrechnung (gekürzt)
	Jahresrechnung Georg Fischer AG 2016
34	Bilanz
35	Erfolgsrechnung
35	Eigenkapitalnachweis
36	Antrag des Verwaltungsrats
	Informationen für Investoren
37	Aktieninformationen
38	Fünfjahresübersicht Konzern
39	Wichtige Daten

Unser Unternehmen

GF umfasst die drei Divisionen GF Piping Systems, GF Automotive und GF Machining Solutions. Das 1802 gegründete Industrieunternehmen hat seinen Hauptsitz in der Schweiz und betreibt in 33 Ländern 131 Gesellschaften, davon 51 Produktionsstätten. Die rund 14'800 Mitarbeitenden haben im Jahr 2016 einen Umsatz von CHF 3'744 Mio. erwirtschaftet. GF ist der bevorzugte Partner seiner Kunden für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen, für leichte Gusskomponenten in Fahrzeugen und für die Hochpräzisions-Fertigungstechnologie.

GF Piping Systems

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



COOL-FIT 2.0 – revolutionär für effiziente Kühlung: Die Lösung eignet sich ideal für den Transport von Kaltwasser in Gebäuden, Rechenzentren und für die industrielle Prozesskühlung.

GF Automotive

GF Automotive ist technologisch wegweisende Entwicklungspartnerin und Herstellerin gegossener Komponenten und Systeme aus Aluminium, Magnesium und Eisen für die Fahrzeugindustrie sowie für den globalen Industrie- und Konsumgütermarkt. Die hochkomplexen Leichtbaukomponenten im Guss tragen massgeblich dazu bei, moderne Automobile leichter zu machen und CO₂-Emissionen zu senken.



Batteriegehäuse für E-Mobilität: Das Leichtbauteil bietet eine hohe Funktionsintegration in einem einzigen grossen Bauteil.

GF Machining Solutions

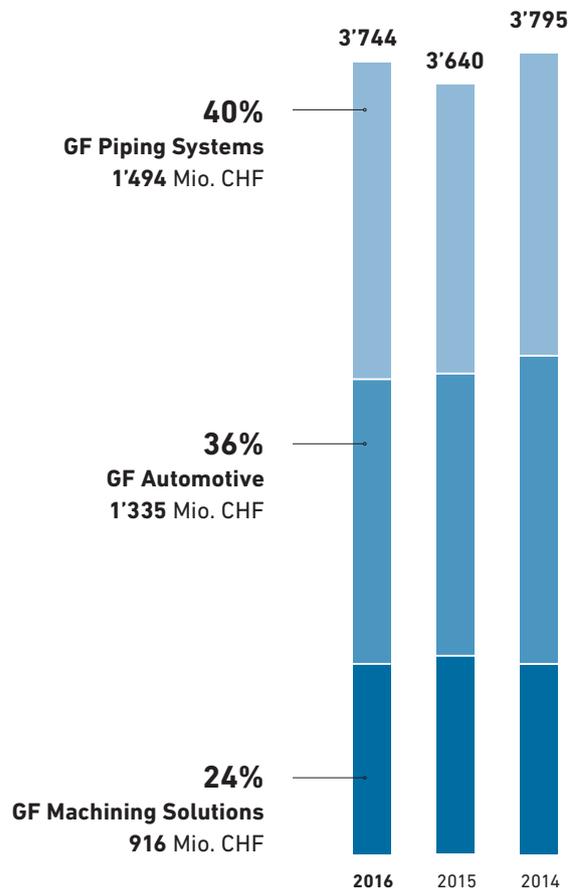
GF Machining Solutions ist für Fräs-, Drahtschneide- und Senkerosionsmaschinen (EDM), Lasertexturierung, Additive Fertigung, Automations-/Tooling- und Spindelsysteme die weltweit führende Anbieterin von Komplettlösungen für den Werkzeug- und Formenbau sowie für die Herstellung von Präzisionsteilen. Die wichtigsten Kundensegmente sind Luft- und Raumfahrt, die Informations- und Kommunikationstechnik sowie die Automobilindustrie.



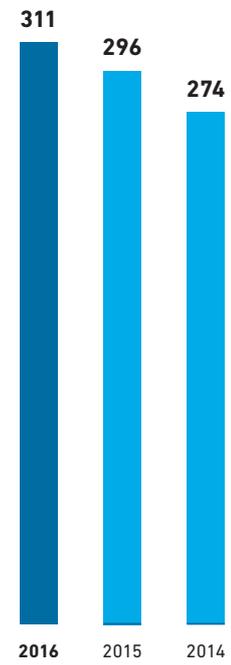
Laser P 400 U: Der Femtosekunden-Laser eignet sich besonders für die ästhetische und funktionale Texturierung von Präzisionsteilen.

Kennzahlen

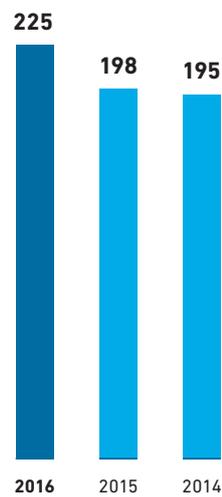
Umsatz 3'744 Mio. CHF



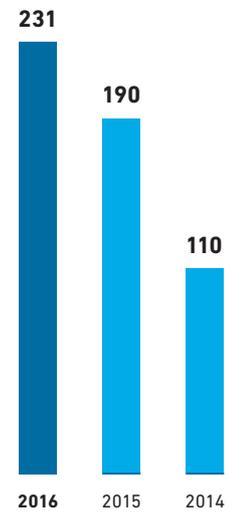
EBIT 311 Mio. CHF



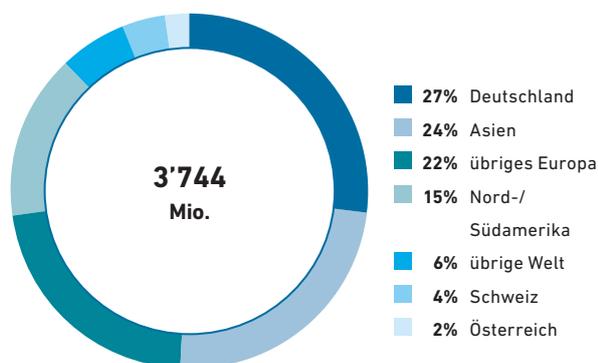
Konzernergebnis
225 Mio. CHF



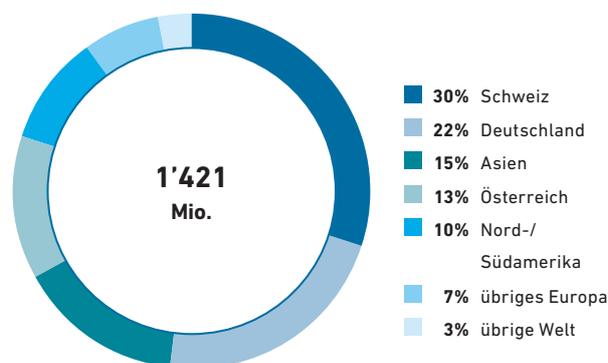
Freier Cashflow vor
Akquisitionen/Devestitionen
231 Mio. CHF



Umsatz 2016 geografisch (in %)
(100% = CHF 3'744 Mio.)



Bruttowertschöpfung 2016 geografisch (in %)
(100% = CHF 1'421 Mio.)



	GF Konzern		GF Piping Systems		GF Automotive		GF Machining Solutions	
Mio. CHF	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Auftragseingang	3'749	3'662	1'488	1'429	1'346	1'331	917	902
Umsatz	3'744	3'640	1'494	1'417	1'335	1'321	916	902
EBITDA	443	422	214	193	161	148	77	92
EBIT	311	296	162	143	100	89	62	78
Konzernergebnis	225	198						
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	231	190						
Return on Sales (EBIT-Marge) %	8,3	8,1	10,8	10,1	7,5	6,7	6,8	8,6
Invested Capital (IC)	1'333	1'279	669	623	397	382	261	276
Return on Invested Capital (ROIC) %	19,3	18,9	20,6	18,0	23,1	22,1	18,3	21,9
Personalbestand	14'808	14'424	6'507	6'237	5'047	5'037	3'102	3'003

Weitere Steigerung des Ergebnisses

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

GF hat sich 2016 vollumfänglich im Rahmen seiner strategischen Ziele 2016–2020 entwickelt. Umsatz und Profitabilität sind erneut gestiegen. Alle drei Divisionen haben Wert generiert.

Der Konzernumsatz stieg um 3% auf CHF 3'744 Mio. In lokalen Währungen und bereinigt um Akquisitionen und Devestitionen betrug das Umsatzwachstum 2%. Das Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich auf CHF 311 Mio., ein Plus von 5% gegenüber dem Vorjahr. Dies entspricht einer EBIT-Marge (ROS) von 8,3% (8,1% in 2015). Der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) stieg von 18,9% in 2015 auf 19,3%. Alle drei Divisionen generierten einen ROIC deutlich über den Kapitalkosten und schufen damit ein hohes Ausmass an Wert für das Unternehmen.

Das Konzernergebnis wuchs gegenüber dem Vorjahr um 14% auf CHF 225 Mio., was einem Gewinn je Aktie von CHF 53 (2015: CHF 46) entspricht. Der freie Cashflow vor Akquisitionen und Devestitionen erreichte CHF 231 Mio. und lag damit deutlich über dem bereits hohen Vorjahresniveau von CHF 190 Mio. Aufgrund dessen schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von CHF 20 je Aktie vor (CHF 18 in 2016).

«Das Konzernergebnis wuchs gegenüber dem Vorjahr um 14% auf CHF 225 Mio.»

GF Piping Systems

GF Piping Systems erzielte einen im Vergleich zum Vorjahr 5% höheren Umsatz von CHF 1'494 Mio. Währungs- und akquisitionsbereinigt stieg der Umsatz um 5%. Vor allem der Bereich industrielle Anwendungen erfuhr weltweit eine starke Nachfrage. Der Bereich Haustechnik erzielte

ebenfalls eine signifikante Umsatzsteigerung, während der Umsatz im Sektor Versorgung stabil blieb.

Das Betriebsergebnis wuchs um CHF 19 Mio. auf CHF 162 Mio., was einer EBIT-Marge von 10,8% entspricht gegenüber 10,1% im Vorjahr. Zu diesem Anstieg der Profitabilität trugen gut ausgelastete Werke, auch in der Schweiz, sowie ein starkes Wachstum in Geschäftsfeldern mit höheren Margen bei.

Im Laufe des Jahres akquirierte GF Piping Systems drei Unternehmen. Die im Mai erworbene PT Eurapipe, Karawang (Indonesien), Herstellerin von Rohrleitungen und Fittings aus Polyethylen, erlaubt es GF Piping Systems, in diesem wichtigen Markt Fuss zu fassen. Über das Joint Venture mit Chinaust kamen zwei weitere Firmen in China dazu: Lingyun Jingran Gas Valve ergänzt das Divisions-Portfolio im Sektor Gas-Distribution sowie Shuchang Auto Part, ein Lieferant von Plastik-Schnellverbindungen für Treibstoffleitungen in Pkws und Lkws. Die Integration der drei Unternehmen verläuft plangemäss.

GF Automotive

GF Automotive steigerte ihren Umsatz um 1% auf CHF 1'335 Mio. In Lokalwährungen blieb der Umsatz auf Vorjahresniveau.

Zu berücksichtigen ist jedoch, dass Rohmaterialpreise, insbesondere für Eisenschrott, in 2016 substanziell gesunken sind. Da Preisfluktuationen vertragsgemäss den Kunden weitergegeben werden, hatte diese Entwicklung einen negativen Einfluss von rund 3% auf den Umsatz von GF Automotive. Ohne diesen nega- ➤



Yves Serra, Präsident der Konzernleitung (links),
und Andreas Koopmann, Präsident des Verwaltungsrats,
am Standort von GF Automotive in Suzhou (China).

› tiven Effekt wäre der Umsatz in Lokalwährungen um rund 3% gestiegen.

Sowohl bei Personenwagen als auch bei Lastwagen blieb die Nachfrage insgesamt gut, vor allem in China, allerdings mit beträchtlichen Unterschieden innerhalb der Personenwagen- und Nutzfahrzeug-Segmente.

Das Betriebsergebnis verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen starken Anstieg um 12% auf CHF 100 Mio. Die EBIT-Marge stieg von 6,7% in 2015 auf 7,5%. Beide Produktionsstätten in China sowie die meisten Leichtmetallwerke in Europa waren sehr gut ausgelastet, nicht zuletzt dank der starken Nachfrage nach Aluminium-Komponenten, mehr und mehr auch für Elektrofahrzeuge. Die Auslastung der europäischen Eisengiessereien blieb auf Vorjahresniveau.

In den USA läuft die Erstellung des neuen Leichtmetall-Werks in Mills River, North Carolina, plangemäss. Der Start der Produktion ist für Ende 2017 vorgesehen.

GF Machining Solutions

In uneinheitlichen Märkten erzielte GF Machining Solutions einen Umsatz von CHF 916 Mio. (+2%). In lokalen Währungen und bereinigt um Akquisitionen blieb der Umsatz auf Vorjahresniveau. Eine rege Nachfrage verzeichneten die Bereiche Luftfahrt und Medizinaltechnik, wohingegen der Elektroniksektor in Asien verhalten blieb, weil die Verkäufe elektronischer Geräte nicht im gleichen Masse stiegen wie in der jüngsten Vergangenheit.

Unterstützt durch den verstärkten Fokus auf Produkte mit höherer Marge erreichte das Betriebsergebnis CHF 62 Mio., was einem ROS von 6,8% entspricht. Im Jahr 2015 war das Betriebsergebnis von CHF 78 Mio. durch den Verkauf eines Verwaltungsgebäudes in Genf beeinflusst worden, der einen Einmaleffekt von CHF 18 Mio. zur Folge hatte.

Im Mai 2016 akquirierte die Division Micro-lution Inc. Das in Chicago ansässige Unternehmen erweitert das Technologie-Portfolio der Division auf dem vielversprechenden Gebiet der Mikrobearbeitung. Dies erlaubt es, die Bedürfnisse von Kunden aus der Luftfahrt, Medizinaltechnik und dem Elektroniksektor noch besser abzudecken.

Strategie 2020 – voll auf Kurs

Die Umsetzung der Strategie 2020 ist voll auf Kurs. Die Finanzresultate des Jahres 2016 liegen im Rahmen der gesteckten Ziele von 3–5% jährlichem Umsatzwachstum, 8–9% EBIT-Marge sowie 18–22% beim ROIC.

«Die Umsetzung der Strategie 2020 ist voll auf Kurs.»

GF hat den Expansionskurs in Wachstumsmärkte bei GF Piping Systems mit zwei Akquisitionen in China und einer in Indonesien fortgesetzt und gleichzeitig die Optimierung der Produktivität in Europa vorangetrieben. In Singen (Deutschland) nahm eine neue automatisierte Fertigungslinie den Pilotbetrieb auf. In den anderen Werken von GF Automotive wurde eine grössere Anzahl von Projekten zur Automatisierung umgesetzt.

Mit dem Einstieg von GF Piping Systems in neue Bereiche wie Klimatisierung und dem Vorstoss von GF Automotive in Komponenten für Elektrofahrzeuge ist die Verlagerung der Portfolios in Geschäftsfelder mit höheren Margen ebenfalls auf Kurs. Ausserdem hat GF Machining Solutions ihr Angebot und ihren Umsatz im wachsenden Luftfahrtsektor markant ausgeweitet.

Schliesslich werden konzernweit spezifische Trainingsprogramme durchgeführt, um diesen Wandel zu begleiten, einerseits um kundenorientierte Innovationen zu beschleunigen, andererseits um die Kompetenzen in Verkauf und Vertrieb zu stärken.

Solide Finanzstruktur begünstigt weiteres Wachstum

Im April konnte GF eine Anleihe über CHF 225 Mio. mit zehn Jahren Laufzeit und einem Coupon von 0,875% erfolgreich platzieren. Sie löste eine 2010 ausgegebene Anleihe über CHF 200 Mio. mit einem 3,375%-Coupon ab. Diese neue Anleihe unterstützt die Finanzierung zukünftiger Akquisitionen und erlaubt es GF gleichzeitig, die Finanzierungskosten zu senken. ›

Ausblick 2017

Jüngste wirtschaftliche und politische Entwicklungen dürften die Unsicherheit und die Volatilität in den Märkten erhöhen. Wir glauben jedoch, dass neue Geschäftsfelder und die zuletzt getätigten Akquisitionen das Wachstum bei GF Piping Systems unterstützen werden. GF Automotive und GF Machining Solutions erfreuen sich eines vielversprechenden Auftragsbestands in ihren Kernsegmenten. Die Fokussierung der drei Divisionen auf Geschäftsfelder mit höheren Margen beginnt Früchte zu tragen. Basierend auf der heutigen Einschätzung des allgemeinen wirtschaftlichen Umfelds erwarten wir deshalb für 2017 ein erneut gesteigertes Resultat im Rahmen unserer Ziele 2016–2020.

Wechsel im Verwaltungsrat

An der Generalversammlung vom März 2016 trat Ulrich Graf aus dem Verwaltungsrat zurück, da er das festgelegte Alterslimit erreicht hat. Ulrich Graf war 18 Jahre lang Mitglied des Verwaltungsrats. GF konnte in dieser Zeit von seiner umfangreichen Erfahrung als CEO und Verwaltungsratspräsident verschiedener börsenkotierter Schweizer Unternehmen profitieren. Ausserdem amtierte Ulrich Graf von 2010–2016 als Vorsitzender des Compensation Committee. Für seinen langjährigen Einsatz und seine ausserordentlich wertvollen Beiträge für unser Unternehmen danken wir ihm herzlich. An der Generalversammlung wurde Riet Cadonau in den Verwaltungsrat gewählt.

Diese grossartige, über die Jahre gewachsene Zusammenarbeit über Grenzen und verschiedene Kulturen hinweg ist ein Schlüsselfaktor für unseren Erfolg. Sie führt zu einem besseren Verständnis für und zu einer schnelleren Reaktion auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

Wir sind dankbar für die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Ihr Feedback und ihre Ideen sind uns ein Ansporn für unsere Innovationen und Servicedienstleistungen. Schliesslich bedanken wir uns auch bei unseren langjährigen sowie neuen Aktionären für ihr Vertrauen, das sie unserem Unternehmen entgegenbringen.



Andreas Koopmann
Präsident des
Verwaltungsrats



Yves Serra
Präsident der
Konzernleitung

«Unser herzlicher Dank geht
an all unsere Mitarbeitenden für
ihr Engagement und ihren
Teamgeist.»

Starker Teamgeist im Dienste unserer Kunden

Trotz volatilen und uneinheitlichen Märkten haben wir unsere finanziellen Ergebnisse und unsere Wachstumsziele im Rahmen der Strategie 2020 erreicht. Unser herzlicher Dank geht an unsere Mitarbeitenden für ihr Engagement und ihren Teamgeist.

Highlights 2016

21/09



Technology Day: Innovationen für attraktive Geschäftsfelder

Alle drei Jahre lädt GF zum Technology Day nach Schaffhausen (Schweiz) ein, um über die Trends und Technologien der Zukunft zu informieren. Am Technology Day 2016 präsentierten alle drei Divisionen Innovationen, die das Wachstum in attraktiven Geschäftsfeldern fördern. Im Fokus standen neueste Entwicklungen in den Bereichen Gebäudekühlung, Elektromobilität und Lasertechnologie.

01/03

Startschuss für die Strategie 2020

2016 schlägt GF ein neues Kapitel auf: die Strategie 2020. Um in den kommenden fünf Jahren profitabel zu wachsen, setzt das Unternehmen auf Expansion in Wachstumsmärkte, die Verlagerung des Portfolios der Divisionen in Geschäftsfelder mit höherer Marge sowie auf die Steigerung der Vertriebs- und Innovationskompetenz. Erklärtes Ziel ist es, bis 2020 einen Umsatz von CHF 4,5 bis 5 Mia. (zu konstanten Wechselkursen) bei gleichbleibend hoher Profitabilität zu erreichen.

Grossaufträge von renommierten Kunden

Im Verlauf des Jahres hat GF verschiedene Grossaufträge von renommierten Kunden erhalten. Im Frühjahr sicherte sich GF Machining Solutions wichtige Aufträge für High-End-Fräsmaschinen im Wert von USD 35 Mio. Im Juli und September konnte GF Automotive neue Verträge mit europäischen Automobilherstellern abschliessen: Über EUR 84 Mio. für die Fertigung von leichten Fahrzeugkomponenten sowie über EUR 77 Mio. für die Produktion von Batteriegehäusen für Hybrid-Fahrzeuge.

01/09

Neue, hochmoderne Produktionslinie für GF Automotive

Am 1. September 2016 hat die Giesserei von GF Automotive in Singen (Deutschland) mit dem Pilotbetrieb einer neuen, zukunftsweisenden Fertigungsline begonnen. Die hochmoderne Anlage wird im Laufe des Jahres 2017 voll einsatzbereit sein und über eine Kapazität von rund 100'000 Tonnen Eisenguss pro Jahr verfügen. Ihre automatisierte Produktion und die hohe Formpräzision eröffnen neue Möglichkeiten zur Herstellung modernster Leichtbauteile für Lkws.





01/08

Neuer Leiter von GF Piping Systems

Joost Geginat hat am 1. August 2016 die Führung der Division GF Piping Systems übernommen. Der gebürtige Deutsche folgt auf Pietro Lori, der sich nach fast 30 Jahren bei GF in den Ruhestand verabschiedet hat. Joost Geginat verfügt über grosse internationale Erfahrung als strategischer und operativer Berater in verschiedenen Industrien.



04/05



GF Piping Systems wächst in Südostasien

Mit dem Erwerb von PT Eurapipe Solutions Indonesia stärkt die Division GF Piping Systems ihre Position in Südostasien. Das akquirierte Unternehmen mit Sitz in Karawang, östlich von Jakarta, genießt einen ausgezeichneten Ruf als Produzent hochwertiger Rohrleitungen und Fittings aus Polyethylen.

11/05

GF Machining Solutions übernimmt Spezialisten für die Mikrobearbeitung

Mit der Akquisition von Microlution Inc. erweitert die Division GF Machining Solutions ihr Technologie-Portfolio. Das innovative Unternehmen aus Chicago (USA) ist auf 5-Achsen-Fräsmaschinen und Femtosekunden-Laser für Lochbohrungen und die Bearbeitung von Kleinstteilen spezialisiert.



Präzisionsteile für Uhren:
Die Femtosekunden-Laser-
Technologie führt in eine neue
Ära der Mikrobearbeitung.

Innovationen als Schlüssel zum Erfolg

Bei GF sind Innovationen ein Schlüsselfaktor für profitables Wachstum. Sie sichern die Wettbewerbsfähigkeit und damit die Zukunft des Unternehmens. Am fünften Technology Day in Schaffhausen präsentierten die Divisionen ihre neuesten Entwicklungen und informierten über die Trends und Technologien von morgen.

«Wir wollen in allen drei Divisionen in Geschäftsfeldern mit höheren Margen wachsen», erklärte CEO Yves Serra Ende September 2016 am GF Technology Day in Schaffhausen. «Innovationen», so führte er weiter aus, «sind ein wichtiger Schlüssel zu unserem Erfolg.» Mit diesen Worten machte der CEO klar, wie das Thema im Unternehmen verstanden wird: Innovationen bei GF, das sind in Partnerschaft mit Kunden entwickelte Produkte, Lösungen und Services, die einem echten Bedürfnis entsprechen. Denn nur wer die Probleme der Kunden richtig versteht, kann einen wirklichen Mehrwert schaffen und neue Marktsegmente erschliessen. Vor diesem Hintergrund ist das Thema Innovation auch fest in der Strategie 2020 verankert.

«Wir wollen in allen drei Divisionen in Geschäftsfeldern mit höheren Margen wachsen. Innovationen sind ein wichtiger Schlüssel dazu.»

Yves Serra
Präsident der Konzernleitung

So will GF in den kommenden Jahren, unterstützt durch den Design Thinking-Ansatz (siehe Textbox), gezielt die Innovationskraft stärken und das Innovationstempo erhöhen. Dass GF diesen Weg bereits erfolgreich eingeschlagen hat, haben die drei Divisionen am fünften Technology Day eindrücklich gezeigt.

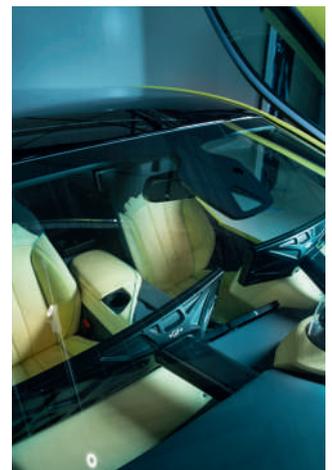
Revolutionäres Kühlsystem

Bei GF Piping Systems drehte sich am Technology Day alles um die effiziente Gebäudekühlung. Mit

COOL-FIT 2.0 hat die Division ein vorisoliertes, korrosionsfreies Kunststoffrohrleitungssystem entwickelt, das beim Transport von Kühlmitteln in grösseren Gebäuden zum Einsatz kommt. Es eignet sich bestens für die Klimatisierung von Einkaufszentren, Spitälern, Hotel- oder Bürokomplexen, aber auch für die Kühlung von grossen Rechenzentren, die besondere Anforderungen an Sicherheit und Effizienz stellen. Das Revolutionäre des Systems: Es senkt den Energieverbrauch wassergekühlter Gebäude bis zu 30% und lässt sich darüber hinaus spielend leicht installieren.

Das Marktpotenzial ist vielversprechend. Wurde der Klimatisierungs-Markt bisher von schweren Stahlrohren dominiert, zeichnet sich nun eine Trendwende ab. Immer mehr Metalllösungen werden durch Kunststoff substituiert, da Gebäudebesitzer sich vor rostigen, korrodierenden Rohren, die Wasserlecks zur Folge haben, schützen wollen. Die Zukunft gehört also leichten, langlebigen Systemen, wie COOL-FIT 2.0, das überdies einfach zu handhaben ist. Stahlrohre müssen vor Ort aufwändig geschweisst, montiert und in einem separaten Schritt mit Isoliermaterial ummantelt werden. COOL-FIT 2.0 verkürzt diesen Arbeitsprozess in signifikanter Weise. Das Geheimnis liegt im integrierten Lösungsansatz. Das Komplett-System, das aus einer weltweit einzigartigen Kombination aus vorisolierten Kunststoff-Rohren und -Fittings sowie modernster Elektroschweiss-Verbindungstechnologie besteht, macht gleich mehrere Arbeitsschritte überflüssig. So sind Installateure, die das neue System von GF Piping Systems verwenden, doppelt so schnell wie Installateure, die sich für herkömmliche Stahlkonstruktionen entscheiden.

COOL-FIT 2.0 ist eine weltweit einzigartige Kombination aus vorisolierten COOL-FIT-Rohren und -Fittings mit modernster Verbindungstechnologie.



Leichtbaukompetenz für E-Mobilität: in Kooperation mit Auto-Visionären wie Rinspeed arbeitet GF am Fahrzeug der Zukunft.

Nach der erfolgreichen Markteinführung im Jahr 2016 in der Schweiz, in Deutschland und in Grossbritannien findet sich das revolutionäre Kühlsystem bereits in vielen zukunftsweisenden Vorzeigebauten, so zum Beispiel im «Nest» der Empa in Dübendorf (Schweiz) oder im «Triangle» auf dem Campus der Cambridge University (UK).

Leichtbaukompetenz für E-Mobilität

Giessen, Bearbeiten, Beschichten: GF Automotive optimiert ihre Verfahren, Werkzeuge und Anlagen ständig, um ihren Kunden stabilere Bauteile mit geringerem Gewicht anzubieten. Mehrere Millionen verkaufte Leichtbauteile zeugen von diesem Erfolg. Und ein Blick in die Zukunft zeigt, dass diese Entwicklung längst noch nicht zu Ende ist. So wird im Jahr 2025 jedes fünfte neue Auto weltweit mit einem Elektro- oder Hybrid-Antrieb ausgestattet sein, während die Produktion konventioneller Antriebe etwa gleich bleiben wird. Das bedeutet: Immer mehr Hersteller arbeiten gemeinsam mit GF Automotive an der Gewichtsreduktion ihrer Fahrzeuge. Zu den wichtigsten

Teilen zählen Strukturteile, Getriebegehäuse, Radträger im bionischen Design oder Batterie- und Elektromotorengehäuse im Bereich Elektromobilität.

Darüber hinaus fokussieren sich die Spezialisten von GF Automotive immer stärker auf die Entwicklung von Ready-To-Mount-Komponenten, d.h. von einbaufertigen Bauteilen. Die Division hat damit auf ein zentrales Kundenbedürfnis reagiert und ihre Fertigung entsprechend ausgerichtet. Konkret wünschen sich immer mehr Kunden Bauteile aus einem Guss, in die verschiedene Funktionen integriert sind. Das macht die Prozesse schlanker und die Fahrzeuge leichter. Denn gerade in der Diskussion um die Reichweite von Elektroautos spielt die Gewichtsreduktion eine zentrale Rolle. Strukturteile, die bisher aus Stahl produziert worden sind, können nun durch den Einsatz von Aluminium oder Magnesium bedeutend leichter gemacht werden. Zusätzlich eröffnen bionisches Design und All-in-one-Lösungen weiteres Gewichts-Einsparpotenzial: Mussten Automobilhersteller früher Türrahmen einbauen, >

- die sich aus zehn Stahlteilen zusammensetzten, bietet GF Automotive heute eine deutlich leichtere und funktionalere Komponente aus einem Guss. Mit diesem Know-how über alle Antriebstypen hinweg will GF Automotive die Zukunft der Automobilindustrie aktiv mitgestalten. Das zeigt sich auch an Kooperationen mit Auto-Visionären wie Rinspeed, einem Schweizer Think Tank, der am Auto von morgen forscht. In den Rinspeed-Studien steckt neben Technikwissen zum autonomen Fahren auch viel bionisches Leichtbau-Know-how von GF Automotive.

Zukunftsorientierte Lasertechnologie

Industrie 4.0, automatisierte Produktion, vernetzte Maschinen – das Thema Innovation hat bei GF Machining Solutions viele Facetten. Neben der Entwicklung von intelligenten Systemen liegt ein Fokus aber auch auf zukunftsorientierten Fertigungstechnologien. Eine davon ist die Femtosekunden-Lasertechnologie, die ein neues Zeitalter der Mikrobearbeitung einläutet. Das Verfahren ermöglicht es, jede Art von Form oder Körper mit besonderen Oberflächen zu versehen. Darüber hinaus lassen sich mit Femtosekunden-Lasern extrem kleine Teile oder Hohlräume optimal bearbeiten. Das eröffnet vielversprechende Möglichkeiten – selbst im mikroskopischen Nanobereich.

« Mit Femtosekunden-Lasern lassen sich extrem kleine Teile oder Hohlräume optimal bearbeiten. »

Bei den neuen, funktionalen Oberflächenstrukturen haben sich die Entwickler von GF Machining Solutions von der Natur inspirieren lassen: seien es selbstreinigende Oberflächen, die wie die Haut eines Fliegenauges funktionieren, oder wasserabstossende Oberflächen, die an Lotusblätter erinnern, an denen Wasser und Eis rückstandslos abperlen. Der Anwendung sind praktisch keine Grenzen gesetzt; dank der Femtosekunden-Lasertechnologie können Kunden Oberflächen kreieren, die über völlig neue Funktionen verfügen.

Zum Einsatz kommt die neue Technologie in verschiedenen Segmenten. Zum Beispiel im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT), in dem die gezielte Strukturierung von Kameralinsen künftig eine noch höhere Detailschärfe ermöglicht. Aber auch der Luftfahrtsektor profitiert von den vielfältigen

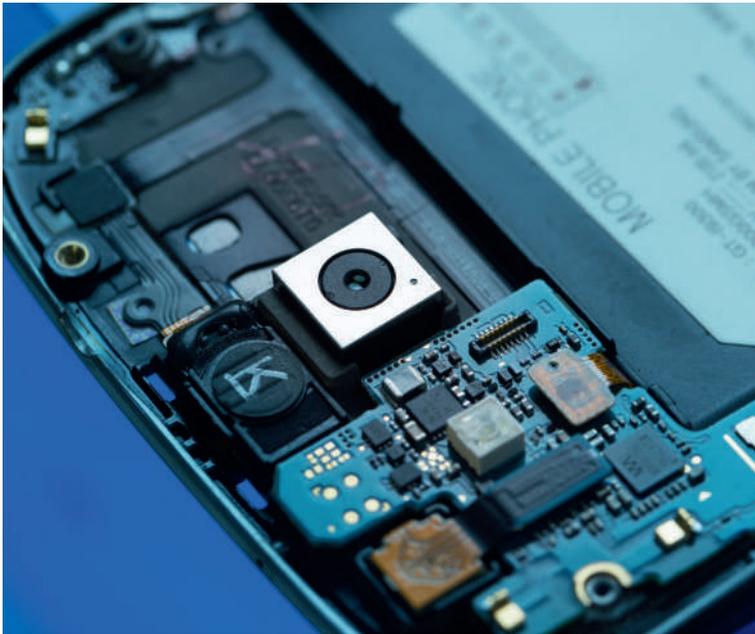
Design Thinking für Innovation Excellence

In der Strategie 2020 von GF spielen Innovationsstärke und -tempo eine zentrale Rolle. Vor diesem Hintergrund führt das Unternehmen seit Herbst 2016 den von der kalifornischen Firma IDEO entwickelten Ansatz des Design Thinking global ein. Erklärtes Ziel des populären Ansatzes ist es, Lösungen zu entwickeln, die einem echten Kundenbedürfnis entsprechen. Der Erfolg hängt dabei von klar definierten Faktoren ab: multidisziplinären Teams, einer «try early and often»-Kultur, einem strukturierten Prozess mit schneller Prototypenentwicklung sowie dem kontinuierlichen Austausch mit dem Kunden. Um die Denk- und Herangehensweise aus dem Silicon Valley nachhaltig in der Innovationskultur von GF zu verankern, werden in den nächsten zwei Jahren über 1'000 Mitarbeitende aus Forschung & Entwicklung, Produktentwicklung, Verkauf und Marketing geschult. Erste Trainings haben bereits in der Schweiz, China und den USA stattgefunden. Weitere Schulungen, konkrete Projekte sowie entsprechende organisatorische Massnahmen sind in Planung.

Möglichkeiten von Femtosekunden-Lasern, indem sie nichtvereisende Oberflächen bei aussenliegenden Flugzeugsensoren schaffen können. Auch für die Automobilindustrie bietet die zukunftsweisende Technologie Vorteile. So kann zum Beispiel durch die gezielte Strukturierung der gläsernen Oberflächen das Leuchtverhalten von Frontscheinwerfern optimiert werden.

Die 2016 getätigte Akquisition von Micro-lution, einem amerikanischen Spezialisten in der Mikrobearbeitung, unterstützt GF Machining Solutions dabei, die zahlreichen Chancen in der ICT-, Automobil- und Luftfahrtindustrie zu nutzen.

Smartphone-Kameras mit enormer Schärfe, verbesserte Scheinwerfer oder haarfeine Gravuren: Moderne Laser können Oberflächen im Nano-Bereich bearbeiten und ihnen völlig neue Eigenschaften verleihen.



Die richtigen Kompetenzen gezielt fördern

Bei GF trägt ein vielschichtiges und wirkungsvolles Aus- und Weiterbildungsprogramm dazu bei, dass Mitarbeitende auf der ganzen Welt über genau die Kompetenzen verfügen, die für den Erfolg von morgen wichtig sind. Der Grossteil der Belegschaft profitiert von einem breiten internen Trainingsangebot.

80%

der Mitarbeitenden profitieren jährlich von internen Trainings

6 Mio.

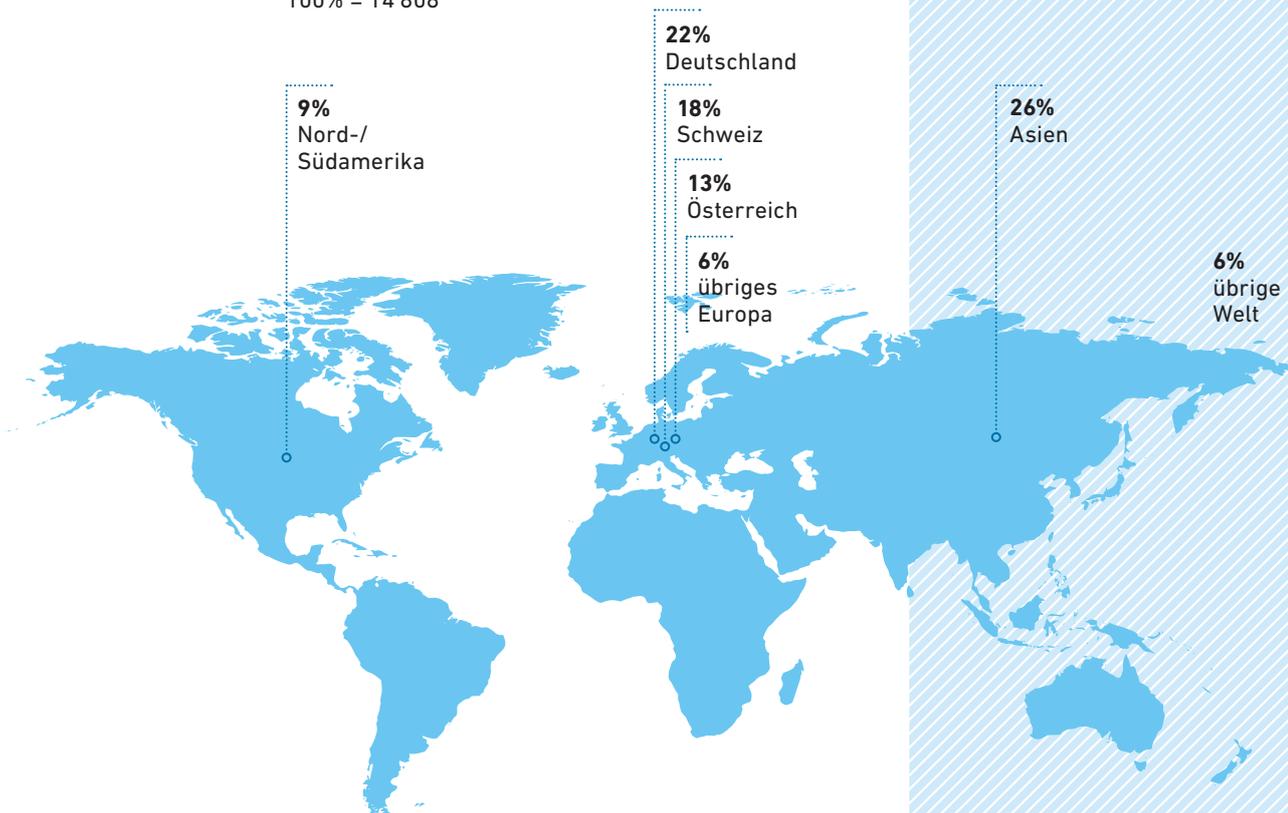
Schweizer Franken sind 2016 in die betriebliche Aus- und Weiterbildung geflossen

> 500

Lernende werden in über 30 Berufen ausgebildet

Personalbestand 2016 geografisch (in %)

100% = 14'808



«Das Training zum Thema Design Thinking hat meinen Blick auf die Dinge verändert. Ich achte nun mehr auf Details und denke stärker über die Auswirkungen meines Handelns nach.»

Ann Li
Segment-Managerin Gebäudetechnologie,
GF Piping Systems, Schanghai (China)



«Ich schätze die regelmässigen Sicherheitstrainings an unserem Produktionsstandort sehr. Dank ihnen können wir potentielle Gefahren rechtzeitig erkennen und Unfälle gezielt vermeiden.»

Shuo Chen
Vorarbeiter Formanlage, GF Automotive, Kunshan (China)



«In unserer Branche ist es enorm wichtig, stets mit den neuesten Technologien vertraut zu sein. Deshalb nehme ich jedes Jahr an intensiven Trainingsprogrammen teil. So kann ich meine Kunden optimal betreuen.»

Ali Janes
Aussendienst-Ingenieur, GF Machining Solutions, Irvine (USA)



«Die Vielseitigkeit meiner Ausbildung hat mich von Beginn an begeistert.»

Tara von Arx
Lernende Kunststofftechnologie, GF Piping Systems,
Schaffhausen (Schweiz)

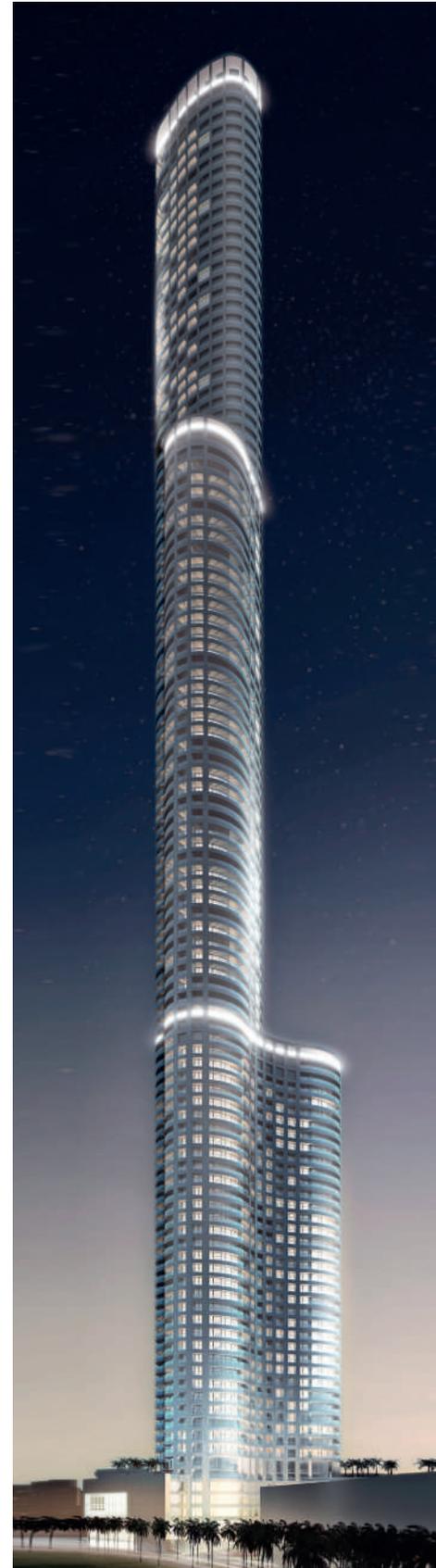
Systemlösungen für ein herausragendes Wahrzeichen

In der indischen Megacity Mumbai entsteht derzeit das höchste Wohngebäude der Welt, der World One Tower. GF Piping Systems ist mit ihren Systemlösungen für die gesamte Wasserversorgung im gigantischen Wolkenkratzer verantwortlich.



Shashank Sawant, Leiter Haustechnik, GF Piping Systems in Mumbai, ist erster Ansprechpartner für seinen Kunden Lodha Group.

Das World One in Mumbai ist das höchste Wohngebäude der Welt und das neue Wahrzeichen der Metropole. (Bild: Lodha Group)



Es ist ein gewaltiges Bauwerk, das derzeit mitten in Mumbai in den Himmel wächst: das World One im luxuriösen Stadtteil Lower Parel, umgeben von Hotels, edlen Boutiquen und feinen Restaurants. Nach seiner Fertigstellung 2018 wird es mit 442 Metern das höchste Gebäude des Subkontinents und das höchste Wohngebäude der Welt sein. Auf 117 Etagen wird der Wolkenkratzer 290 Luxus-Appartements beherbergen.

Mit ihren geschwungenen Glasfronten und Sonnendecks bieten die Appartements den zukünftigen Bewohnern einen atemberaubenden Blick über die Metropole und den Indischen Ozean. Im Inneren gibt es neben einem grossen Wohnzimmer mit Home-Cinema, Küche und diversen Schlafzimmern auch bis zu fünf Badezimmer sowie einen Aussen-Whirlpool. Das Wasser dafür gelangt über Rohrleitungssysteme von GF Piping Systems in die Appartements.

«Alle Rohrleitungssysteme für die Frischwasser-Versorgung sowie für das Abwasser im World One stammen von uns.»

Shashank Sawant
Leiter Haustechnik, GF Piping Systems, Mumbai (Indien)

Lösungen für hohen Wohnkomfort

«Alle Rohrleitungssysteme für die Frischwasser-versorgung sowie für das Abwasser im World One stammen von uns», berichtet Shashank Sawant, Leiter Haustechnik im Verkaufsbüro von GF Piping Systems in Mumbai. Für die Warm- und Kaltwasserleitungen auf den Stockwerken und in den Appartements kommen Polybuten-Rohre des Systems INSTAFLEX in Kombination mit Steck-Fittings zum Einsatz. «Dank der iFIT-Verbindungstechnologie lässt sich unser System ungewöhnlich schnell installieren; darüber hinaus bietet es eine sehr hohe Sicherheit gegen Leckagen», erklärt Sawant.

Dass die anspruchsvollen Bewohner des World One nicht durch laute Abwassergeräusche gestört werden, dafür sorgen das schalldämmende Abwassersystem Silenta Premium von GF Hakan aus mineralverstärktem Polypropylen. Im Vergleich zu PVC-Rohren senkt das Material den Schallpegel von 40 Dezibel auf bis zu 13 Dezibel. «Ab dem 35. Stockwerk ist kein Strassenlärm mehr zu hören. In dieser Höhe werden Innengeräusche als besonders störend empfunden», weiss Sawant. «Hier punktet Silenta

Premium zusätzlich, weil es laute Geräusche aus den Leitungen im Inneren dämpft und so für zusätzlichen Wohnkomfort sorgt.»

Bei extrem hohen Gebäuden wie dem World One bieten die Kunststoffrohrleitungssysteme von GF zahlreiche weitere Vorteile. Sie sind sehr leicht und flexibel und helfen dabei, das Gesamtgewicht des Gebäudes zu reduzieren. Wegen seines hohen Gewichts senkt sich der Wolkenkratzer mit der Zeit im Erdboden ab, was bereits bei der Planung einkalkuliert werden musste. Zudem kann der World One Tower bei starkem Wind an seiner Spitze um bis zu 30 Zentimeter schwanken. Die Kunststoffrohrleitungen können sich diesen Bewegungen spielend leicht anpassen. ▶

World One, Mumbai

Mit 442 Metern Höhe wird das World One das höchste Wohngebäude der Welt und das neue herausragende Wahrzeichen Mumbais. Geschwungene Formen und abgerundete Fassaden prägen den Wolkenkratzer. Der Entwurf stammt vom New Yorker Architekturbüro Pei Cobb Freed & Partners, das durch die Glaspyramide vor dem Pariser Louvre oder dem John Hancock Tower in Boston berühmt geworden ist. Das Innendesign der 290 Appartements stammt von Armani/Casa, der Interieur-Abteilung des gleichnamigen italienischen Modelabels. Darüber hinaus verfügt das Gebäude über eine Aussichts-Lounge auf 300 Metern Höhe, einen Spa- und Fitness-Club auf drei Stockwerken sowie einen Sport-Pavillon mit Squash- und Tennisplätzen, Jogging-Parcours, Cricket und Golf-Simulator. Rund um das Gebäude erstreckt sich ein 18'000 Quadratmeter grosser Park des weltberühmten Landschaftsdesigners Ken Smith. Neben dem 117 Stockwerke hohen World One, gehören noch zwei weitere Türme zum finalen Gebäudekomplex: World Crest, ein bereits fertiggestellter Turm mit 60 Stockwerken, und ein dritter Turm mit 80 Stockwerken.

➤ **Komplexes Megaprojekt**

Bis dies soweit ist, dauert es aber noch. Derzeit ist der Bau beim 84. Stockwerk angelangt. Bisher wurden bereits über 38'000 Meter INSTAFLEX-Rohre, mehr als 80'000 iFIT-Fittings und 97'000 iFIT-Adapter sowie über 25'000 Meter und 40'000 Fittings des Silenta Premium Systems verlegt. Bis zur Vollendung des Gebäudes Anfang 2018 wird noch mehr als doppelt so viel Material benötigt.

«Dank der iFIT-Verbindungstechnologie lässt sich unser System ungewöhnlich schnell installieren; darüber hinaus bietet es eine sehr hohe Sicherheit gegen Leckagen.»

Shashank Sawant
Leiter Haustechnik, GF Piping Systems, Mumbai (Indien)

Die Logistik für ein solches Megaprojekt ist komplex: Hergestellt werden die Rohrleitungssysteme für das World One in GF Piping Systems Produktionsstätten in der Schweiz und in der Türkei. Von dort aus werden sie zum Subkontinent transportiert und im Werk von GF Piping Systems Indien, das sich in Ratnagiri, 300 Kilometer südlich von Mumbai befindet, zwischengelagert und just-in-time zur Baustelle gebracht. Ein kompetentes Team kümmert sich um den reibungslosen Ablauf und die pünktliche Auslieferung der zahlreichen Komponenten. Darüber hinaus führt GF vor Ort Trainings zur korrekten Installation der Rohrleitungssysteme durch. Mit Erfolg: Die Auftraggeber sind mit den Produkten und den Service-Leistungen von GF Piping Systems äusserst zufrieden, meint Shashank Sawant: «Deshalb hat uns die für die Entwicklung und den Bau des World One verantwortliche Lodha Group bereits für weitere Grossprojekte beauftragt.»

Weltweite Präsenz

GF Piping Systems betreut ihre Kunden in mehr als 100 Ländern über eigene Verkaufsgesellschaften und Vertretungen. Sie betreibt in Europa, Asien und Nord-/Südamerika mehr als 30 Produktionsstätten sowie F&E-Zentren, die auch die energiesparende Nutzung von Rohstoffen und Ressourcen unterstützen.

Umsatz 2016

Total

1'494 Mio. CHF

Versorgung

561 Mio. CHF

Industrie

540 Mio. CHF

Haustechnik

393 Mio. CHF

GF Piping Systems liefert Lösungen für die Kalt- und Warmwasserversorgung sowie für den Abtransport von gebrauchtem Wasser.



Zusätzlich zum 117-stöckigen World One werden im Zuge des World Towers-Projekts zwei weitere Türme gebaut: World Crest, ein bereits fertiggestelltes Hochhaus mit 60 Etagen, und ein weiteres Gebäude mit 80 Stockwerken. (Bild: Lodha Group)



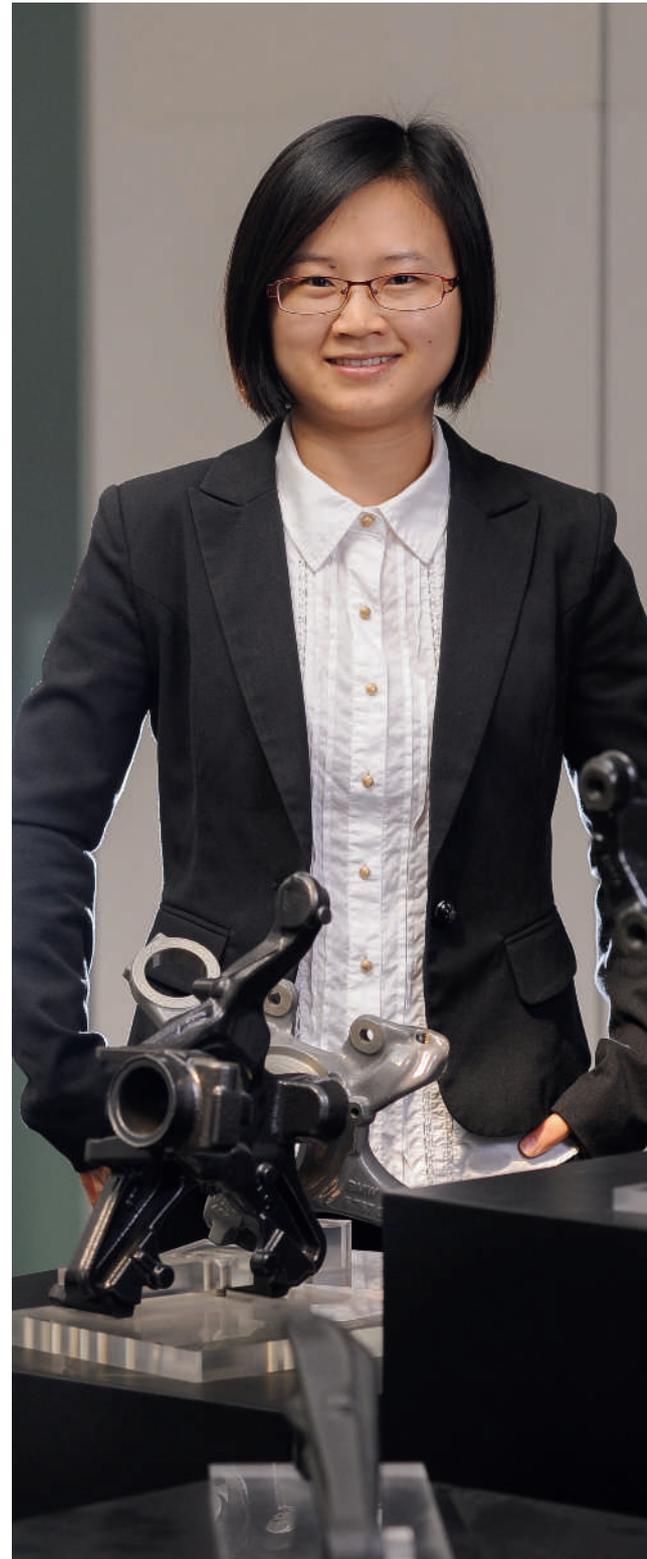
Das Team hinter dem Megaprojekt (v.l.n.r.):
Susheel Pawar, Nitin Sawant,
Shashank Sawant und Deepak Rogye.

Leichtbau für ein chinesisches Schwergewicht

SAIC Volkswagen, ein Joint Venture zwischen der VW-Gruppe und SAIC Motor, ist der führende Autobauer im weltgrössten Automobilmarkt China. In den Fahrzeugen sorgen bionische Leichtbauteile von GF Automotive seit Jahren für Gewichtseinsparungen. Ab 2017 auch im neuen SUV-Flaggschiff für den chinesischen Markt.



SAIC Volkswagen bietet eine grosse Auswahl an Modellen von kleinen und mittelgrossen Fahrzeugen bis hin zum Siebensitzer SUV Teramont.



Seit dem Start der Serienproduktion von Leichtbauteilen für SAIC Volkswagen betreut Maggie Jiang als Vertriebsleiterin Eisenguss China den Kunden für GF Automotive in Kunshan.

Beispiellose Erfolgsgeschichte

Mit dem VW Santana fing alles an. Er war im Jahr 1984 das erste gemeinsam produzierte Modell des damals gegründeten Joint Ventures von Volkswagen und der Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC). Inzwischen ist SAIC Volkswagen mit seiner riesigen Modellpalette der wichtigste Hersteller in China, wo jeder dritte Neuwagen weltweit produziert wird. Das Joint Venture verkaufte im Jahr 2015 1,81 Mio. Fahrzeuge, im Jahr 2016 war diese Marke schon im November erreicht.

GF Automotive trägt seit Jahren zu dieser Erfolgsgeschichte bei und wächst kontinuierlich mit dem deutschchinesischen Partner mit: Denn in allen VW-Modellen, die in Shanghai gefertigt werden, verbaut SAIC Volkswagen innovative Leichtbaukomponenten von GF Automotive. «Es ist eine enorme Auszeichnung, dass uns der grösste chinesische Hersteller mit Wachstum in allen Produktklassen ein derart grosses Vertrauen schenkt», freut sich Maggie Jiang, Vertriebsleiterin Eisenguss in China. Sie betreut den Kunden bereits seit sechs Jahren: Damals startete auch die Serienproduktion der Leichtbaukomponenten von GF Automotive im Werk Kunshan. «Das war ein wichtiger Schritt für uns», erinnert sich Maggie Jiang, «weil SAIC Volkswagen zusätzlich zum Eisenguss auch unser Entwicklungs-Know-how vor Ort nutzen wollte.»

«Es ist eine enorme Auszeichnung, dass uns der grösste chinesische Hersteller mit Wachstum in allen Produktklassen ein derart grosses Vertrauen schenkt.»

Maggie Jiang
Vertriebsleiterin Eisenguss China, GF Automotive, Kunshan (China)

Leichtbau mit Spezialwerkstoff

Wie wichtig dieser Schritt war und ist, zeigen einige Zahlen: So produzierten die 300 GF Mitarbeitenden in Kunshan im vergangenen Jahr 2,9 Mio. Komponenten für das deutsch-chinesische Joint Venture, darunter Radträger, Schwenklager sowie obere und untere Quer-

lenker. Vertriebsleiterin Maggie Jiang weiss, warum die Nachfrage so gross ist: «Unser bionisches Leichtbaudesign ist einzigartig. Die Bauteile reduzieren das Gewicht und erfüllen gleichzeitig die hohen Stabilitätsanforderungen des Kunden.» Möglich macht das die innovative Fertigung mit SiboDur, einem hochfesten Sphäroguss-Werkstoff, der von GF Automotive entwickelt worden ist. Dieser eignet sich nicht nur besser als Stahl, sondern er ist auch günstiger. >

Weltweite Präsenz

GF Automotive produziert an elf Standorten in Deutschland, Österreich, China und den USA. In diesen Ländern sowie in der Schweiz, Korea und Japan ist sie auch mit Verkaufsbüros präsent. Die F&E-Zentren mit weltweit anerkannter Leichtbaukompetenz befinden sich in Schaffhausen (Schweiz) und Suzhou (China).

Umsatz 2016

Total

1'335 Mio. CHF

Pkw

877 Mio. CHF

Lkw

393 Mio. CHF

Industrielle Anwendungen

65 Mio. CHF

- Um in Zukunft noch leichtere Fahrzeuge zu entwickeln, kann sich SAIC Volkswagen auf das Know-how aus Kunshan verlassen. Dort sorgen die Experten von GF Automotive in enger Abstimmung mit SAIC Volkswagen dafür, dass alle Komponenten sich perfekt an die Fahrzeug-Plattformen anpassen. SAIC Volkswagen nutzt zunehmend den modularen Baukasten namens MQB, um aus wenigen Bauteilen viele Modellvarianten herstellen zu können. Vor allem aber tragen die Module wesentlich zur angestrebten Gewichtsreduzierung bei, da SAIC Volkswagen sie aus leichten Materialien neu entwickelt hat. Das verringert unter anderem auch den Kraftstoffverbrauch der Autos.

Auftrag für Prestigemodell

Kein Wunder also, dass die Signale für die Partnerschaft weiter auf Wachstum stehen. So hat SAIC Volkswagen für 2017 zusätzliche Leichtbaukomponenten von GF Automotive für sein neues SUV-Flaggschiff geordert: Der Siebensitzer VW Teramont soll ab Frühjahr 2017 vom Band laufen. Darin werden Schwenklager und Querlenker von GF Automotive ihre Stärken ausspielen. Bereits im Einsatz sind die Teile im kleineren SUV Tiguan. Weil die Entwicklung und Herstellung des Geländewagens für alle Beteiligten einen besonders hohen Stellenwert haben, stehen die Entwicklungsabteilungen in ständigem Kontakt und tauschen sich aus. «Wir sind gut eingespielt und das ist wichtig, denn die Nachfrage nach SUV in China ist riesig», erklärt Maggie Jiang.

SAIC Volkswagen, ein Joint Venture zwischen der VW-Gruppe und SAIC Motor, ist der führende Autobauer im weltgrößten Automobilmarkt China.

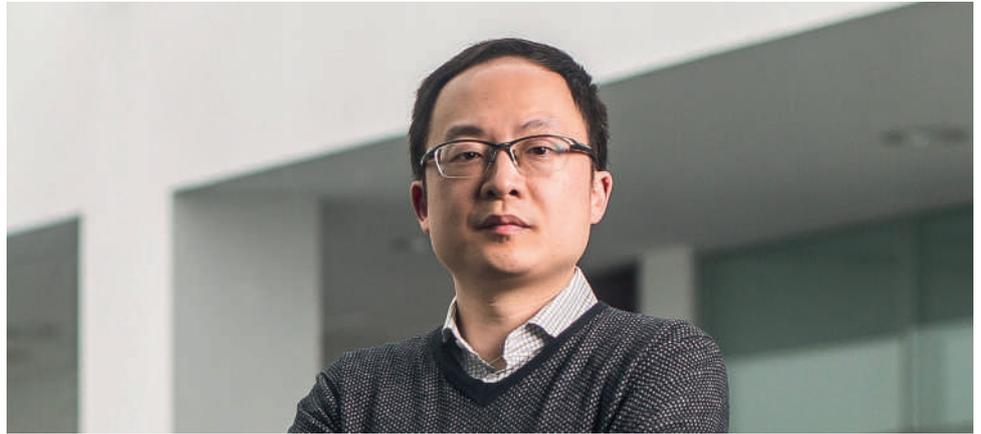


Um ihre Fahrzeuge in Zukunft leichter zu machen, zählt SAIC Volkswagen auf Leichtbauteile von GF Automotive wie beispielsweise Schwenklager.



Der Siebensitzer VW Teramont ist das neue SUV-Flaggschiff von SAIC Volkswagen.

Qian Peiqing,
Abteilungsleiter in
der Entwicklung
bei SAIC Volkswagen
in Anting (China).



Millionenfache Sicherheit

Qian Peiqing ist Abteilungsleiter in der Entwicklung bei SAIC Volkswagen in Anting (China). Er validiert dort alle Fahrwerksteile und weiss, was Komponenten leisten müssen, die das Unternehmen millionenfach verbaut. Daher schätzt er die Zusammenarbeit mit GF Automotive.

SAIC Volkswagen und GF Automotive arbeiten bereits seit 2007 zusammen. Warum funktioniert die Partnerschaft so gut?

Das beginnt schon in der Vorentwicklung, hier verfügt GF Automotive in Kunshan über ausgezeichnetes Know-how. Ausserdem entsprechen Material und Fertigung unseren hohen Qualitätsanforderungen. Für GF Automotive spricht auch die kurze Reaktionszeit: Stossen wir etwa bei einem Test auf ein Problem, haben unsere Ansprechpartner bei GF Automotive immer schnell eine Lösung parat.

Ihr Unternehmen ist der grösste Autobauer in China. Wie wichtig ist Qualität, um diese Position zu halten?

Aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks ist Qualität ein entscheidender Faktor. Ganz besonders in der frühen Entwicklungsphase, denn hier werden die qualitativen Grundlagen für die spätere Serienproduktion gelegt.

Welche Ansprüche stellen Sie an die Bauteile?

Jedes Bauteil, das ich prüfe, ist sicherheitsrelevant, deshalb sind unsere Anforderungen auch besonders hoch. So muss sich das Material bei allen Belastungstests als absolut fest erweisen und die nötige Stabilität behalten. Gerade im Leichtbau ist das eine anspruchsvolle Hürde, weil die Vorteile der Gewichtsein-

sparungen natürlich nicht zu Lasten der Sicherheit gehen dürfen.

Welche Vorteile bringen Leichtbauelemente wie die Schwenklager von GF Automotive?

Das spezifische Design und das verwendete Material sorgen im Vergleich zu herkömmlichen Bauteilen für die gleiche Stabilität bei verringertem Gewicht. Auch für die Endkunden ist Leichtbau ein wichtiges Thema. Sie wissen, dass Leichtbau den Kraftstoffverbrauch reduziert und die Fahrdynamik erhöht. Beides sind wichtige Kaufargumente.

SAIC Volkswagen

SAIC Volkswagen ist eines der ältesten und grössten Joint Ventures in Chinas Automobilindustrie und produziert in drei Werken: In Anting, Nanjing und Yizheng arbeiten insgesamt mehr als 22'000 Mitarbeitende. 1984 gegründet, lief in Anting 13 Jahre später das millionste Auto vom Band. Mittlerweile verfügt SAIC Volkswagen über eine enorme Modellpalette vom Kleinwagen bis zum siebensitzigen SUV, dem Teramont. 2015 lieferte SAIC Volkswagen bereits 1,81 Mio. Fahrzeuge aus und war damit die Nummer eins im chinesischen Automarkt. Seit 2007 besteht die Partnerschaft mit GF Automotive.

Highspeed-Produktion für den Rennsport

Um Rennmotoren zu produzieren, setzt Toyota Racing Development auf Hochgeschwindigkeits-Bearbeitungszentren von Mikron. (Bild: mit freundlicher Genehmigung von Toyota Motorsports Media)



In der US-amerikanischen Motorsportserie Monster Energy NASCAR Cup dreht sich alles um Geschwindigkeit – auf der Strecke und bei der Herstellung der Rennmotoren. Um in beiden Disziplinen ganz vorne mit dabei zu sein, setzt der Hersteller Toyota Racing Development (TRD) auf eine vollautomatisierte Produktion. Möglich macht dies GF Machining Solutions.



Erfolgreiche Partnerschaft: Martin Gorski (links) von GF Machining Solutions und Greg Ozmai von Toyota Racing Development arbeiten so eng wie möglich zusammen, damit Toyota auch in Zukunft ganz vorne mitfahren kann.

Benzingeruch. Donnernde Motoren und schnelle Autos, die mit über 340 km/h Stossstange an Stossstange über 500 Meilen hintereinander herjagen: Das Daytona 500, das prestigeträchtigste Rennen des Monster Energy NASCAR Cup, lockt jedes Jahr Tausende Motorsportfans nach Daytona Beach in Florida (USA). In der vergangenen Saison staunten sie über einen ganz besonderen Triumph. Zum ersten Mal in der Geschichte des berühmten Motorsport-Events hatte ein Toyota das Rennen gewonnen. Und auch die Fahrer auf dem zweiten, dritten und fünften Rang rasten mit Toyota Camrys, ausgestattet mit Motoren von TRD, durchs Ziel.

«Toyota hat das Rennen regelrecht dominiert», erklärt Martin Gorski, Key Account Manager von GF Machining Solutions in Irvine, Kalifornien (USA), stolz. Schliesslich ist der Erfolg von Toyota auch der Beweis für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen TRD und GF Machining Solutions. Denn die zentralen Komponenten der Rennwagenmotoren werden mit Hochleistungs-Fräsmaschinen von GF Machining Solutions hergestellt.

Produziert werden die über 800 PS starken Aggregate im kalifornischen Hauptsitz von TRD in Costa Mesa. Rund 200 Mitarbeitende entwickeln und bauen hier Rennmotoren. Für sie zählt Tempo nicht nur auf der Rennstrecke, sondern auch bei der Produktion der Motoren und Ersatzteile. Denn: An jedem Rennwochenende müssen in kürzester Zeit komplette Motoren an die NASCAR-Speedways überall in den USA geliefert werden. Eine echte Herausforderung, weshalb TRD seit 2014 auf Hochleistungs-Fräsmaschinen von GF Machining Solutions setzt.

«Mit unserem Lösungsansatz kann sich unser Kunde optimal auf die dynamischen Anforderungen im Racing-Business einstellen.»

Martin Gorski
Key Account Manager, GF Machining Solutions, Irvine (USA)

Vollautomatisierte Produktion

Insgesamt sind bei TRD acht Maschinen von GF im Einsatz: In einer komplett automatisierten Produktionszelle fräsen 5-Achsen-Bearbeitungszentren vom Typ HPM 800 U sowie eine grössere HPM 1350 U Motorblöcke, Zylinderköpfe, Kolben und andere Motorkomponenten. Dank der

Schnelligkeit, Flexibilität und Präzision der Produktionszelle kann TRD pro Rennsaison mehr als 400 Motoren herstellen.

«Mit unserem Lösungsansatz kann sich unser Kunde optimal auf die dynamischen Anforderungen im Racing-Business einstellen und der wachsenden Nachfrage nach Komponenten jederzeit nachkommen», erklärt Key Account Manager Martin Gorski. Greg Ozmai, Group Vice President of Operations von TRD, bestätigt: «Die Leistung und Flexibilität der Maschinen von GF haben uns überzeugt». So kann zum Beispiel eine Maschine jederzeit aus der Produktionslinie herausgekoppelt und für individuelle Einsätze genutzt werden. >

Weltweite Präsenz

GF Machining Solutions betreut in über 50 Ländern die Kunden vor Ort. Die Produktionsstätten und Forschungs- und Entwicklungs-Zentren der Division liegen in der Schweiz, in Schweden und in China.

Umsatz 2016

Total

916 Mio. CHF

Milling (Fräsen)

292 Mio. CHF

EDM (Funkenerosion)

276 Mio. CHF

Kundenservice

253 Mio. CHF

Automation/Tooling/Laser

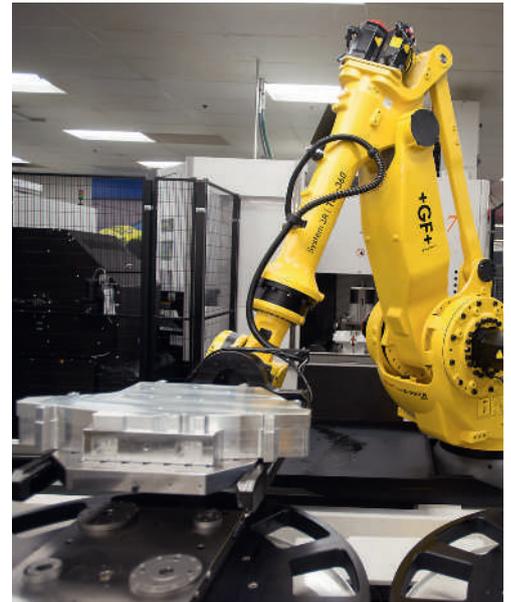
95 Mio. CHF



Eine voll automatisierte Produktion erlaubt es TRD, mehr als 400 Motoren pro Rennsaison zu produzieren.



TRD betreibt insgesamt acht GF Maschinen: In einer voll automatisierten Produktionszelle werden Motorblöcke, Zylinderköpfe, Kolben und andere Motorkomponenten von 5-Achsen-Bearbeitungszentren gefräst.



Ein Roboter belädt die Maschinen von mehr als 100 offenen Paletten.

➤ Professionelles Service-Team

Die Kombination von High-Speed-Maschinen und Automation sichert TRD eine konstante Produktion mit maximalem Output. In der voll-automatisierten Produktionszelle bewegt sich ein Roboter über eine 32 Meter lange Schiene und bestückt die Maschinen aus mehr als hundert Paletten. Das Ergebnis: TRD konnte die Produktivität um 22% steigern. «Die Kapazitäten, die unsere Mitarbeitenden dank der Automatisierung gewinnen, können wir in die Weiterentwicklung unserer Motoren investieren», sagt Greg Ozmai. «Und das kann unseren Teams auf der Rennstrecke den entscheidenden Vorsprung verschaffen.»

Nicht nur die Zuverlässigkeit der Maschinen war für TRD ein wichtiges Kriterium, sondern auch die enge Zusammenarbeit mit GF Machining Solutions. «TRD legt grossen Wert auf ein professionelles Service-Team, das sofort reagiert, wenn es nötig ist», sagt Martin Gorski. Der Standort der Division in Irvine ist nur gut 20 Minuten vom TRD-Hauptquartier entfernt. «So können wir extrem schnell auf die Bedürfnisse des Kunden reagieren», erklärt der Key Account Manager.

Bald beginnt die neue NASCAR-Saison – und gemeinsam wollen TRD und GF Machining Solutions natürlich wieder die vorderen Plätze belegen.

Greg Ozmai, Group Vice President of Operations bei TRD: «Wir sind beeindruckt von der Leistung und der Flexibilität der Maschinen.»



Das Racing-Business verstehen

Als Group Vice President of Operations ist Greg Ozmai bei Toyota Racing Development (TRD) für die interne und externe Lieferkette verantwortlich. Im Interview erklärt er, warum GF Machining Solutions für TRD heute und in Zukunft eine wichtige Partnerin ist.

Herr Ozmai, welchen Anteil hat GF Machining Solutions am Erfolg von Toyota im Monster Energy NASCAR Cup?

Durch die Partnerschaft mit GF Machining Solutions und dank ihrer Technologie ist TRD in der Motorenentwicklung schneller, präziser und flexibler geworden. Durch die Automatisierung verkürzen wir die Laufzeiten für die Herstellung unserer Komponenten und gewinnen so entscheidende Maschinenkapazitäten für unsere 24/7-Produktion.

Was zeichnet GF Machining Solutions als Partnerin aus?

Wir legen grossen Wert auf einen schnellen und direkten Kontakt zu unseren Partnern. Hier hat GF Machining Solutions grosses Engagement bewiesen. Wir waren beeindruckt, wie viele Mitarbeitende der Division sich an der Entwicklung unserer Anlagen beteiligt haben und weiter für unseren Erfolg arbeiten. Als zentraler Ansprechpartner hat Martin Gorski unsere Anforderungen im Racing-Business von Beginn an verstanden.

Wie geht es kommende Saison weiter?

Zusätzlich zu den bisherigen Teams werden wir 2017 ein sechstes Toyota Camry Team beim Monster Energy NASCAR Cup betreuen. Das heisst: Wir brauchen mehr Kapazitäten in der Produktion. Daher wollen wir auch in Zukunft mit den innovativen Technologien von GF Machining

Solutions arbeiten. Die Installation weiterer Maschinen aus den Bereichen EDM-Technologie und Laser-Texturierung können wir uns ebenfalls vorstellen.

Toyota Racing Development und NASCAR

Toyota Racing Development ist bereits seit vielen Jahren im amerikanischen Motorsport aktiv und seit 2007 einer von drei Herstellern beim Monster Energy NASCAR Cup, der höchsten Rennserie des US-amerikanischen Motorsportverbands NASCAR. In der Saison 2016 rüstete TRD fünf Teams mit Motoren und aerodynamischen Teilen auf Basis des Toyota-Modells Camry aus. Es war die bisher erfolgreichste Monster-Energy-NASCAR-Cup-Saison für TRD: Insgesamt konnten 16 Siege erzielt werden. Ausserdem gewann TRD zum ersten Mal die Herstellerwertung. Beim wichtigsten Rennen des Monster Energy NASCAR Cups, dem Daytona 500 in Florida (USA), sorgte das Team für besonderes Aufsehen: Mit vier Fahrern unter den Top-5-Rängen war es 2016 eines der bedeutendsten Rennen in der Geschichte von TRD.

«Wir sind auf gutem Weg, unsere Ziele zu erreichen»



Yves Serra,
Präsident der
Konzernleitung

Herr Serra, 2016 hat GF mit der Umsetzung seiner Strategie 2020 begonnen. Wie zufrieden sind Sie mit den Fortschritten?

Der Start ist vielversprechend ausgefallen. Wir haben alle relevanten finanziellen Kennzahlen weiter gesteigert. Sie liegen allesamt in der Bandbreite, die wir im Februar 2016 angekündigt haben. Alle drei Divisionen von GF schaffen heute ein hohes Ausmass an Wert für unsere Aktionäre. Ausserdem haben wir sichtbare Fortschritte bei der Umsetzung unserer wichtigsten strategischen Stossrichtungen erzielt. Wir sind auf gutem Weg, unsere Ziele zu erreichen.

Können Sie uns einige Beispiele dafür nennen?

In Europa zum Beispiel haben wir die Effizienz unserer Werke weiter optimiert. Ein Schlüsselement dazu ist die kontinuierliche Automatisierung unserer Produktionsprozesse, im Speziellen bei GF Automotive. Hier wurden und

werden Roboter installiert, um die Mitarbeitenden von Aufgaben zu entlasten, die zu gefährlich oder zu beschwerlich sind. Dazu gehören zum Beispiel das Tragen schwerer Lasten oder der Transport heisser Komponenten. Darüberhinaus werden wir das Portfolio unserer drei Divisionen Schritt für Schritt in Geschäftsfelder verlagern, die mehr Wert für unsere Kunden und Aktionäre generieren.

Was heisst das konkret? Was haben die Divisionen getan, um mehr Wert zu schaffen?

Bei GF Piping Systems haben wir ein vorisoliertes, auf Kunststoff basierendes System entwickelt, mit dem Kühlmittel für Klimaanlage transportiert werden können. Unsere Innovation mit Namen COOL-FIT 2.0 erlaubt es unseren Kunden, die Installationszeit zu halbieren und den Energieverbrauch um einen Drittel zu senken. Gleichzeitig bietet es tiefere Kosten im Vergleich zu herkömmlichen metall-basierten Transportleitungen, die eine beschwerliche Isolation vor Ort erfordern und anfällig für Korrosion und Kondensation sind.

«Teamarbeit ist zu einem wichtigen Teil unserer Unternehmenskultur geworden, den wir weiter fördern werden.»

Bei GF Machining Solutions haben wir das Technologie-Portfolio mit Femtolaser-Maschinen erweitert. Diese Maschinen, die wir bereits auf dem Markt eingeführt haben, können Oberflächen auf jede Weise strukturieren, die der Kunde wünscht. Sie ermöglichen es zum Beispiel, Prozesse wie das chemische Ätzen oder manuelle Texturierung zu ersetzen, die in der Produktion von Kameralinsen oder bei der Uhrenherstellung zum Einsatz kommen.



Die Konzernleitung von GF von links nach rechts:
Josef Edbauer (Leiter GF Automotive)
Joost Geginat (Leiter GF Piping Systems)
Yves Serra (Präsident der Konzernleitung)
Andreas Müller (CFO)
Pascal Boillat (Leiter GF Machining Solutions).

Wie wichtig ist das Thema «Innovation» für GF?

Innovationen sind für ein Schweizer Unternehmen wie GF, das mit einem sehr starken Schweizer Franken konfrontiert ist, die Lebensader. Darum möchte ich an dieser Stelle unseren Kunden danken. Denn ihr Input und ihr Feedback leiten unsere Innovationstätigkeit. Unsere Kunden sind im eigentlichen Sinne unsere besten Forschungs- und Entwicklungs-Ingenieure.

Was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Faktor für den Erfolg von GF?

Die wichtigsten Faktoren sind das Engagement und der Teamgeist unserer Mitarbeitenden weltweit. Diese enge Zusammenarbeit über alle Grenzen hinweg ist ein Schlüsselfaktor für unsere grössten Erfolge. Schliesslich führt sie zu einem besseren Verständnis unserer Kunden und zu noch schnelleren Antworten auf ihre Bedürfnisse. Teamarbeit ist zu einem wichtigen Teil unserer Unternehmenskultur geworden, den wir weiter fördern werden.

Bilanz

Per 31. Dezember 2016 und 2015, Mio. CHF	2016	%	2015	%
Flüssige Mittel	571		549	
Wertschriften	8		10	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	666		640	
Vorräte	673		640	
Forderungen aus Ertragssteuern	14		13	
Übrige Forderungen	52		49	
Geleistete Anzahlungen	19		14	
Rechnungsabgrenzungen	21		19	
Umlaufvermögen	2'024	63	1'934	63
Betriebliche Sachanlagen	1'026		988	
Nicht betriebliche Liegenschaften	37		39	
Immaterielle Anlagen	25		26	
Latente Steueraktiven	80		83	
Übrige Finanzanlagen	10		13	
Anlagevermögen	1'178	37	1'149	37
Aktiven	3'202	100	3'083	100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	470		420	
Anleihen			200	
Übrige Finanzverbindlichkeiten	145		158	
Darlehen von Personalvorsorgeeinrichtungen	29		27	
Übrige Verbindlichkeiten	53		80	
Erhaltene Anzahlungen	50		55	
Laufende Steuerverpflichtungen	59		45	
Rückstellungen	43		38	
Rechnungsabgrenzungen	218		198	
Kurzfristiges Fremdkapital	1'067	34	1'221	39
Anleihen	523		299	
Übrige Finanzverbindlichkeiten	96		113	
Personalvorsorgeverpflichtungen	119		120	
Übrige Verbindlichkeiten	47		46	
Rückstellungen	105		109	
Latente Steuerverpflichtungen	45		45	
Langfristiges Fremdkapital	935	29	732	24
Fremdkapital	2'002	63	1'953	63
Aktienkapital	4		4	
Kapitalreserven	24		24	
Eigene Aktien	-10		-6	
Gewinnreserven	1'138		1'059	
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	1'156	36	1'081	35
Minderheitsanteile	44	1	49	2
Eigenkapital	1'200	37	1'130	37
Passiven	3'202	100	3'083	100

Erfolgsrechnung

Für die am 31. Dezember 2016 und 2015 endenden Geschäftsjahre, Mio. CHF	2016	%	2015	%
Umsatz	3'744	100	3'640	100
Übriger betrieblicher Ertrag	45		50	
Ertrag	3'789	101	3'690	101
Material- und Warenaufwand	-1'751		-1'740	
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen	57		25	
Betriebsaufwand	-674		-628	
Bruttowertschöpfung	1'421	38	1'347	37
Personalaufwand	-978		-925	
Abschreibungen auf Sachanlagen	-126		-122	
Amortisation auf immaterielle Anlagen	-6		-4	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	311	8	296	8
Zinsertrag	2		2	
Zinsaufwand	-30		-34	
Übriger Finanzerfolg	-3		-16	
Ordentliches Ergebnis	280	7	248	7
Betriebsfremdes Ergebnis	1		3	
Ausserordentliches Ergebnis				
Konzernergebnis vor Ertragssteuern	281	8	251	7
Ertragssteuern	-56		-53	
Konzernergebnis	225	6	198	5
Davon Aktionäre Georg Fischer AG	216		188	
Davon Minderheitsanteile	9		10	
Gewinn je Aktie in CHF	53		46	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	53		46	

Geldflussrechnung

Für die am 31. Dezember 2016 und 2015 endenden Geschäftsjahre (gekürzt), Mio. CHF	2016	2015
Konzernergebnis	225	198
Abschreibungen und nicht liquiditätswirksamer Erfolg	269	238
Verbrauch Rückstellungen	-31	-34
Veränderung Nettoumlaufvermögen	-24	-21
Veränderung übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	-3	3
Veränderung übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	36	21
Bezahlte Zinsen und Ertragssteuern	-72	-77
Cashflow aus Betriebstätigkeit	400	328
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-265	-140
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	231	190
Freier Cashflow	135	188
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-107	0
Netto-Cashflow	22	175

Bilanz

Per 31. Dezember 2016 und 2015, 1'000 CHF	2016	2015
Flüssige Mittel und kurzfristig gehaltene Aktiven mit Börsenkurs	252'694	198'571
Übrige kurzfristige Forderungen gegenüber Dritten	4'987	6'354
Übrige kurzfristige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	25'292	29'070
Aktive Rechnungsabgrenzungen	3'930	2'712
Umlaufvermögen	286'903	236'707
Darlehen an Konzerngesellschaften	146'690	341'083
Übrige Finanzanlagen	1'743	1'757
Beteiligungen	1'025'639	913'789
Anlagevermögen	1'174'072	1'256'629
Aktiven	1'460'975	1'493'336
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	10'210	3'082
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		200'000
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	200'362	72'625
Passive Rechnungsabgrenzung	11'106	15'261
Kurzfristiges Fremdkapital	221'678	290'968
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	5'586	3'029
Langfristige Rückstellungen	22'098	21'217
Langfristiges Fremdkapital	27'684	24'246
Fremdkapital	249'362	315'214
Aktienkapital	4'101	4'101
Gesetzliche Kapitalreserven		
Übrige Kapitalreserven	89'506	89'506
Gesetzliche Gewinnreserven		
Allgemeine gesetzliche Gewinnreserven	59'234	59'234
Reserve für eigene Aktien	10'355	5'634
Bilanzgewinn		
Gewinnvortrag	941'110	938'223
Jahresgewinn	107'307	81'424
Eigenkapital	1'211'613	1'178'122
Passiven	1'460'975	1'493'336

Erfolgsrechnung

Für die am 31. Dezember 2016 und 2015 endenden Geschäftsjahre, 1'000 CHF	2016	2015
Dividendenertrag	138'729	131'647
Übriger Ertrag aus Beteiligungen	2'490	19
Vergütungen von Konzerngesellschaften	58'072	53'497
Finanzertrag	9'119	8'473
Kommissionsertrag von Konzerngesellschaften	11'454	11'986
Übrige Erträge	2'305	5'194
Ertrag	222'169	210'816
Wertberichtigung Beteiligungen	59'095	49'107
Übriger Aufwand für Beteiligungen	4'563	2'791
Finanzaufwand	6'137	43'539
Vergütungen an Konzerngesellschaften	2'269	1'731
Personalaufwand	18'367	17'740
Übriger betrieblicher Aufwand	15'401	13'765
Direkte Steuern	9'030	719
Aufwand	114'862	129'392
Jahresgewinn	107'307	81'424

Eigenkapitalnachweis

Für die am 31. Dezember 2016 und 2015 endenden Geschäftsjahre, 1'000 CHF	Aktienkapital	Allgemeine Reserven ¹	Reserve aus Kapitaleinlagen ¹	Reserve für eigene Aktien ¹	Bilanzgewinn	Eigenkapital
Stand per 31. Dezember 2014	4'101	148'740	9'983	9'131	994'459	1'166'414
Jahresgewinn					81'424	81'424
Dividende					-59'750	-59'750
Dividende aus Reserve aus Kapitaleinlagen			-9'965			-9'965
Umbuchungen			-18	-3'496	3'514	
Rundungsdifferenz				-1		-1
Stand per 31. Dezember 2015	4'101	148'740		5'634	1'019'647	1'178'122
Jahresgewinn					107'307	107'307
Dividende					-73'816	-73'816
Umbuchungen				4'721	-4'721	
Stand per 31. Dezember 2016	4'101	148'740		10'355	1'048'417	1'211'613

1 Gesetzliche Reserven.

Antrag des Verwaltungsrats

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns 2016, 1'000 CHF	2016	2015
Jahresgewinn	107'307	81'424
Vortrag aus dem Vorjahr	945'831	934'709
Umbuchung Reserve aus Kapitaleinlagen in Gewinnvortrag		18
Zuweisung/Reduktion an Reserven für eigene Aktien	-4'721	3'496
Verfügbarer Bilanzgewinn	1'048'417	1'019'647
Ausrichtung einer Dividende von CHF 20 je Namenaktie ¹	-82'018	-73'816
Vortrag auf neue Rechnung	966'399	945'831

¹ Die Dividende basiert auf dem gesamten ausgegebenen Aktienkapital per 31. Dezember 2016.
Für eigene Aktien im Eigenbesitz der Georg Fischer AG erfolgt keine Ausschüttung.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 19. April 2017 beantragen, aus dem verfügbaren Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von CHF 20 je Namenaktie auszuschütten.

Im Vorjahr erfolgte gemäss Beschluss der Generalversammlung vom 23. März 2016 eine Ausschüttung von CHF 18 je Namenaktie als Dividende aus dem verfügbaren Bilanzgewinn.

Schaffhausen, 17. Februar 2017

Für den Verwaltungsrat
Der Präsident



Andreas Koopmann

Aktieninformationen

	2016	2015	2014	2013	2012
Aktienkapital					
Anzahl Aktien am 31. Dezember					
Namenaktien	4'100'898	4'100'898	4'100'898	4'100'898	4'100'898
Davon dividendenberechtigt	4'100'898	4'100'898	4'100'898	4'100'898	4'100'898
Anzahl Namenaktionäre	12'651	14'005	13'446	12'269	14'212
Aktienkurse in CHF					
Namenaktie					
Höchst (Intraday)	901	739	738	648	451
Tiefst (Intraday)	601	524	494,75	363	302
Schlusskurs am 31. Dezember	834	679	629	628	368
Gewinn in CHF					
Je Namenaktie	53	46	45	34	32
Kurs-Gewinn-Verhältnis	16	15	14	18	11
Börsenkapitalisierung am 31. Dezember					
Mio. CHF	3'420	2'785	2'579	2'573	1'509
In % vom Umsatz	91	76	68	68	41
In % vom Eigenkapital Aktionäre					
Georg Fischer AG	296	258	244	275	161
Cashflow aus Betriebstätigkeit in CHF					
Je Namenaktie	98	80	61	76	56
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG in CHF					
Je Namenaktie	283	264	259	229	229
Ausschüttung (Vorschlag) in Mio. CHF¹	82	74	70	66	62
Ausschüttung (Vorschlag) in CHF					
Je Namenaktie ¹	20	18	17	16	15
Ausschüttungsquote in %	38	39	38	47	47

¹ 2016 in Form einer Dividende aus dem Bilanzgewinn in Höhe von CHF 20.
2015 in Form einer Dividende aus dem Bilanzgewinn.
2014 in Form einer Dividende aus dem Bilanzgewinn und aus den Reserven aus Kapitaleinlagen.
2013 in Form einer Nennwertreduktion und Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen.
2012 als Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen.

Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2013 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER.
Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Tickersymbole

Telekurs, Dow Jones (DJT): FI-N

Reuters: FGEZn

Valoren-Nummer: 175230

ISIN: CH0001752309

Cedel/Euroclear Common Code: XS008592691

Fünfjahresübersicht Konzern

Mio. CHF	2016	2015	2014	2013	2012
Auftragseingang	3'749	3'662	3'836	3'795	3'691
Auftragsbestand Ende Jahr ¹	614	612	634	577	565
Erfolgsrechnung					
Umsatz	3'744	3'640	3'795	3'766	3'720
EBITDA	443	422	399	380	351
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	311	296	274	251	222
Konzernergebnis	225	198	195	145	138
Cashflow					
Cashflow aus Betriebstätigkeit	400	328	248	309	230
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-265	-140	-158	-201	-211
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	231	190	110	174	99
Freier Cashflow	135	188	90	108	19
Bilanz					
Aktiven	3'202	3'083	2'989	3'126	2'664
Fremdkapital	2'002	1'953	1'885	2'148	1'685
Eigenkapital	1'200	1'130	1'104	978	979
Invested Capital (IC)	1'333	1'279	1'354	1'224	1'217
Nettoverschuldung	214	238	354	352	334
Kennzahlen					
Return on Equity (ROE) %	19,3	17,7	18,7	14,8	14,2
Return on Invested Capital (ROIC) %	19,3	18,9	17,9	16,7	15,7
Return on Sales (EBIT-Marge) %	8,3	8,1	7,2	6,7	6,0
Vermögensumschlag	2,9	2,8	2,9	3,0	3,2
Cashflow aus Betriebstätigkeit in % Umsatz	10,7	9,0	6,5	8,2	6,2
Mitarbeitende					
Personalbestand Ende Jahr	14'808	14'424	14'140	14'066	13'412
Europa	8'845	8'783	8'676	8'548	8'871
Asien	3'713	3'502	3'455	3'468	3'226
Nord-/Südamerika	1'348	1'262	1'259	1'290	1'259
Übrige Welt	902	877	750	760	56

1 2012 Änderung der Definition bei GF Piping Systems.

Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2013 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER.
Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Wichtige Daten

2017

19. April

Generalversamm-
lung des Geschäfts-
jahres 2016

2017

19. Juli

Veröffentlichung
Halbjahresbericht
2017

Kontakt

Investor Relations

Daniel Bösigler

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

Impressum

Herausgeber: Georg Fischer AG

Redaktion: Georg Fischer AG, Corporate Development

Redaktionelle Mitarbeit: Signum communication GmbH

Gestaltung: Markenfels AG, Neidhart + Schön AG

Fotos: Nik Hunger, Patrick Wack

Sonstiges Bildmaterial: Georg Fischer AG

Druck: Neidhart + Schön AG

Titelbild: GF Mitarbeitender

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 2016 von GF ist auch in englischer Sprache verfügbar. Falls es Abweichungen gibt, gilt die deutsche Version als verbindlich.

Wir danken unseren Kunden für ihr Einverständnis zur Berichterstattung über die Verwendung unserer Produkte in ihren Unternehmen.



ClimatePartner^o

climate neutral

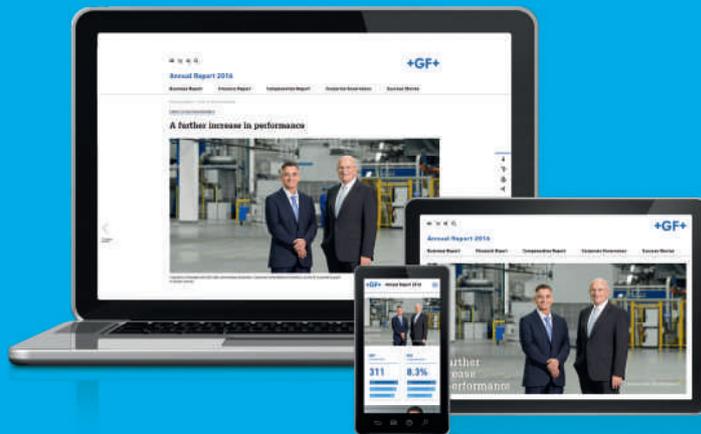
Print | ID 53232-1612-1005



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

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

annualreport.georgfischer.com/16/de



Scannen Sie den QR-Code, um den
GF Geschäftsbericht 2016 online zu lesen.

+GF+