



## Geschäftsjahr 2024

GF resilient in einem herausfordernden Marktumfeld – strategische Transformation in vollem Gang



### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

**Im Jahr 2024 kündigte GF die bedeutendste Transformation der Unternehmensgeschichte an, mit dem Ziel, der globale Marktführer im Bereich Flow Solutions zu werden. Im Verlauf des Jahres bewies GF erneut seine Widerstandsfähigkeit in einem nach wie vor herausfordernden Marktumfeld, das durch anhaltende geopolitische Spannungen, einen starken Schweizer Franken sowie eine schwache Bau- und Automobilbranche in Europa belastet war.**

Im Zug der angekündigten strategischen Neuausrichtung erzielte GF eine Einigung über die Veräusserung der Division GF Machining Solutions an die United Grinding Group, einen weltweit führenden Schweizer Anbieter von Schleiftechnologie. Der Abschluss der Transaktion wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2025 erfolgen. Die Devestition von GF Machining Solutions erhöht die strategische Flexibilität von GF, um weitere Wachstumschancen zu nutzen sowie wertsteigernde Investitionen im Bereich Flow Solutions für Industrie, Infrastruktur und Gebäude zu tätigen. Zudem läuft derzeit die Evaluation strategischer Optionen für GF Casting Solutions, eine führende Herstellerin von Leichtbau-Gusskomponenten.

Die Integration von Uponor ist auf einem vielversprechenden Weg. Zu den wichtigsten Erfolgen im Jahr 2024 gehörte die Zusammenlegung des Uponor-Infrastrukturgeschäfts mit GF Piping Systems, während das Haustechnikgeschäft von GF Piping Systems zu GF Building Flow Solutions überführt wurde. Die Lancierung eines sich ergänzenden Produktangebots von GF und Uponor für Kunden weltweit hat zudem die Voraussetzungen für künftige kommerzielle Synergien geschaffen. Eine neue, gemeinsam entwickelte Innovationspipeline für Flow Solutions in der Haustechnik wird bei der führenden europäischen Sanitär- und Heizungsmesse ISH im März 2025 vorgestellt. Ein weiterer Meilenstein war die Bildung eines gemeinsamen Einkaufsteams für GF Piping Systems und GF Building Flow Solutions, was unmittelbar zu einer besseren Effizienz und Kosteneinsparungen führte. Die Synergien aus dem

(Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die Zahlen in Klammern jeweils auf die Vorjahresperiode.)

Wertschöpfungsprogramm beliefen sich auf CHF 17 Mio. und übertrafen das Mitte 2024 kommunizierte Ziel.

Als Reaktion auf die verhaltenen Märkte kündigte GF Mitte 2024 zusätzlich die Einführung eines unternehmensweiten Programms zur Steigerung der Performance an, um die Kostenbasis 2024 um CHF 50 Mio. zu reduzieren. Das Programm verlief nach Plan und der Zielbetrag wurde erreicht. Die Innovationskompetenz von GF, das Kostensenkungsprogramm und die starke Marktposition trugen wesentlich dazu bei, die herausfordernden Marktbedingungen zumindest teilweise auszugleichen.

GF hat bedeutende Fortschritte bei der Erreichung seiner Nachhaltigkeitsziele für 2025 erzielt. Der Umsatz mit Produkten oder Lösungen, die den Kunden von GF einen sozialen oder ökologischen Nutzen bieten, belief sich auf 76%<sup>1</sup> (2023: 68% ohne Akquisitionen). Damit wurde die für 2025 gesetzte Zielgrösse von 74%<sup>2</sup> bereits übertroffen. Die Scope-1- und Scope-2-CO<sub>2</sub>e-Emissionen sanken um 50% gegenüber dem Ausgangswert von 2019. Mit einer niedrigeren Unfallrate verbesserte sich auch die Sicherheitsleistung von GF. Von der globalen Rating-Agentur CDP wurde GF für seine Transparenz und Leistung bei der Bewältigung des Klimawandels mit der Note "A" ausgezeichnet. GF plant bis 2026, Netto-Null-Ziele im Einklang mit dem im Pariser Abkommen empfohlenen 1,5°C-Ziel festzulegen. Damit unterstreicht GF die strategische Bedeutung der Nachhaltigkeit als festen Bestandteil der operativen Tätigkeiten. Die strategische Fokussierung auf Flow Solutions steigert die Attraktivität von GF für alle Anspruchsgruppen, da GF hiermit gezielt globale Herausforderungen wie Wasserknappheit, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit adressiert.

#### Solides Ergebnis trotz Marktabschwächung

Trotz der Herausforderungen in der europäischen Bauindustrie und im Automobilsektor sowie Verzögerungen bei Industrieprojekten weltweit erzielte GF einen Auftragseingang von CHF 4'634 (3'938) Mio. Der Umsatz von GF belief sich 2024 auf

- <sup>1</sup> Der Datenpunkt umfasst die Ende 2023 getätigten Akquisitionen.
- <sup>2</sup> Ende 2023 erwarb GF das Unternehmen Uponor, das 2024 als GF Building Flow Solutions zur vierten Division von GF wurde. Im Hinblick auf diese Übernahme hat GF seine Ausgangswerte und Ziele innerhalb des Nachhaltigkeitsrahmens 2025 überarbeitet, um GF Building Flow Solutions einzubeziehen. Wie im Nachhaltigkeitsbericht detailliert dargelegt, beinhalten die überarbeiteten Ziele dieselben Ambitionen und Reduktionen wie jene, die vor der Übernahme festgelegt wurden.



**Yves Serra, Präsident des Verwaltungsrats und  
Andreas Müller, CEO**

CHF 4'776 (4'026) Mio. Organisch ging der Umsatz um 2,6% zurück. Negative Währungseffekte belasteten den Umsatz mit CHF 128 Mio.

Das vergleichbare Betriebsergebnis (EBIT), ohne Kaufpreisallokations-Effekte auf Vorräte sowie weitere Positionen, welche die Vergleichbarkeit beeinträchtigten, lag bei CHF 449 (389) Mio. mit einer vergleichbaren EBIT-Marge von 9,4% (9,7%). Das ausgewiesene Betriebsergebnis (EBIT) betrug CHF 389 (365) Mio. mit einer EBIT-Marge von 8,1% (9,1%). Das vergleichbare Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) erreichte CHF 618 (511) Mio. und das ausgewiesene EBITDA lag bei CHF 560 (486) Mio.

Die vergleichbare Rendite auf das investierte Kapital (Return on Invested Capital, ROIC) lag bei 19,9% (21,5%) und ROIC bei 17,2% (19,8%).

Der freie Cashflow vor Akquisitionen erreichte CHF 184 (134) Mio., obwohl sich akquisitionsbezogene Finanzierungskosten und weitere ausserordentliche liquiditätswirksame Positionen in der Grössenordnung von CHF 80 Mio. negativ auswirkten. Die Finanzierungskosten werden nach der erfolgreichen Refinanzierung durch Unternehmensanleihen und dem Abschluss der angekündigten Devestition erheblich sinken. Im November 2024 platzierte GF am Schweizer Kapitalmarkt zwei Anleihen im Gesamtvolumen von CHF 650 Mio.: CHF 300 Mio. mit einer Laufzeit von drei Jahren und einem Coupon von 1,25% sowie eine siebenjährige Anleihe in Höhe von CHF 350 Mio. mit einem Coupon von 1,55%. Dabei handelte es sich um die grösste Anleihenemission in der Geschichte von GF. Die Bilanz von GF bleibt nach wie vor solide.

Das den Aktionären von GF zurechenbare Konzernergebnis belief sich auf CHF 214 (235) Mio. An der kommenden Generalversammlung wird der Verwaltungsrat eine Dividende je Aktie von CHF 1.35 (1.30) vorschlagen.

Per Ende 2024 beschäftigte GF 19'023 (19'824) Mitarbeitende.

**Wichtiger Hinweis:** Die folgenden Ergebnisse für die Division GF Building Flow Solutions (ehemals GF Uponor) beziehen sich noch auf die früheren Aktivitäten von GF Uponor. Die erfolgten organisatorischen Änderungen (Haustechniksegment von GF Piping Systems zu GF Building Flow Solutions und Uponor-Infrastruktur von GF Building Flow Solutions zu GF Piping Systems) werden sich erst in der Finanzberichterstattung des Jahres 2025 widerspiegeln.

## Unsere Divisionen

### GF Piping Systems

Der Auftragseingang von GF Piping Systems erreichte CHF 1'905 (1'954) Mio., während der Umsatz CHF 1'971 (2'066) Mio. betrug. Auftragseingang und Umsatz litten unter Verzögerungen bei Mikroelektronikprojekten und insgesamt schwächeren Märkten, insbesondere in der APAC-Region.

Das vergleichbare EBIT der Division betrug CHF 250 (275) Mio. Dies entspricht einer vergleichbaren EBIT-Marge von 12,7% (13,3%) und liegt damit innerhalb des Zielkorridors der Strategie 2025. Das ausgewiesene Betriebsergebnis betrug CHF 234 (275) Mio. mit einer EBIT-Marge von 11,9% (13,3%). Negative Währungseffekte reduzierten das EBIT der Division um CHF 20 Mio. Die Profitabilität wurde vom strukturellen Wertschöpfungsprogramm und den Kostensenkungsmassnahmen gestützt.

Die Division erzielte bedeutende Fortschritte im Marine- und Kühlungssegment, gestützt durch wichtige Rahmenverträge mit globalen Kunden. Diese konnten die verhaltene Nachfrage in Marktsegmenten wie Mikroelektronik teilweise ausgleichen. Die Division stärkte zudem ihre Präsenz in den vielversprechenden Märkten der Golfregion, unter anderem durch den Ausbau ihrer Vorfertigungskapazitäten in Abu Dhabi (VAE) und der Eröffnung neuer Verkaufsbüros in der Region. In Nordafrika schafft das neu eröffnete Werk in Kairo (Ägypten) die Grundlage für zukünftiges Wachstum.

### GF Building Flow Solutions

GF Building Flow Solutions (ehemals GF Uponor) erzielte einen Umsatz von CHF 1'083 Mio. Während die Märkte in Nordamerika über das gesamte Jahr eine solide Entwicklung verzeichneten, blieb die Nachfrage in Europa verhalten. Für positive Impulse sorgten gemeinsame, divisionsübergreifende Handelsaktivitäten in den USA, aber auch in Europa.

Ohne die Kaufpreisallokations-Effekte auf Vorräte im Zusammenhang mit der Akquisition von Uponor sowie weitere Einmaleffekte, die die Vergleichbarkeit beeinträchtigten, lag das vergleichbare EBIT bei CHF 112 Mio. mit einer vergleichbaren EBIT-Marge von 10,3%. Das ausgewiesene Betriebsergebnis betrug CHF 88 Mio. mit einer EBIT-Marge von 8,1%. Die Entwicklung der operativen

Marge wurde durch Kostensenkungsmassnahmen und das Wertschöpfungsprogramm unterstützt.

Die Geschäftsbereiche realisierten gezielte Massnahmen, um übergreifende Abläufe zu optimieren. Dazu gehörten Einsparungen beim Einkauf und eine Optimierung des Produktionsnetzwerks, beispielsweise durch die Schliessung des Werks in Şanlıurfa (Türkei) und einem zusätzlichen Werk in Polen, um die Präsenz der Division in Osteuropa zu stärken. Die Zusammenlegung der Produktportfolios des ehemaligen Haustechnik-segments von GF Piping Systems mit den Produkten und Lösungen von Uponor führte zu einem deutlich umfassenderen Angebot, das Warm- und Kaltwasserversorgung und -steuerung, Heiz- und Kühllösungen, Abwassersysteme sowie Spezialanwendungen umfasst. Mit diesem attraktiven Portfolio kann GF seinen Kunden weltweit erstklassige Services und innovative Produkt- und Systemlösungen anbieten.

### GF Casting Solutions

Der Umsatz von GF Casting Solutions belief sich auf CHF 841 (910) Mio. und wurde beeinträchtigt durch die schwächere Nachfrage im Automobilsektor im zweiten Halbjahr, insbesondere in Europa. Aufgrund von Unsicherheiten und Verzögerungen beim Umstieg auf die Elektromobilität ging der Umsatz im Bereich Elektrofahrzeuge in Europa um 11% zurück. Dieser Rückgang wurde nur teilweise durch die anhaltend starke Nachfrage nach Elektrofahrzeugen in China und den Aufschwung in der Luftfahrtindustrie kompensiert. Die Division erzielte im Druckguss-Segment einen Projekt-Auftragseingang von CHF 1'358 (912) Mio. Zu verdanken war dies einem ausgewogenen Kundenportfolio und Lösungen für antriebsunabhängige Komponenten.

Das vergleichbare EBIT der Division betrug CHF 56 (64) Mio. und führte zu einer vergleichbaren EBIT-Marge von 6,7% (7,0%). Effekte, welche die Vergleichbarkeit beeinträchtigten, standen im Zusammenhang mit der Schliessung des Standorts in Werdohl (Deutschland). Das ausgewiesene Betriebsergebnis betrug CHF 42 (64) Mio. mit einer EBIT-Marge von 5,0% (7,0%). Aktive Preisanpassungen zum Ausgleich der inflationsbedingten Kostensteigerungen trugen positiv zur Profitabilität bei.

### GF Machining Solutions (aufzugebender Geschäftsbereich)

Der Auftragseingang von GF Machining Solutions erreichte CHF 848 (907) Mio., unterstützt durch eine starke Entwicklung in China und den Segmenten Luft- und Raumfahrt sowie Energie. GF Machining Solutions erzielte einen Umsatz von CHF 885 (887) Mio. Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 2,4%. Das vergleichbare EBIT lag im Berichtsjahr bei CHF 52 (60) Mio. mit einer vergleichbaren EBIT-Marge von 5,9% (6,8%). Das ausgewiesene Betriebsergebnis betrug CHF 49 (60) Mio. mit einer EBIT-Marge von 5,5% (6,8%). Der Luftfahrtsektor verzeichnete über das ganze Jahr hinweg die erfreulichste Dynamik und kompensierte die schleppende Nachfrage im Elektroniksektor.

### Transformation von GF ist in vollem Gang

Nach der richtungsweisenden Akquisition von Uponor schreitet die Integration planmässig voran. Der Fokus liegt dabei auf Kosten- und Vertriebssynergien. Events für die Mitarbeitenden spielten eine zentrale Rolle, um die Integration von Uponor zu unterstützen, eine einheitliche "One GF"-Kultur zu fördern und dabei den Kern beider Marken zu bewahren.

Im Oktober 2024 wurde die Vereinbarung zur Devestition von GF Machining Solutions an den Schweizer Schleifmaschinenhersteller United Grinding Group (UGG) unterzeichnet. Der Abschluss der Transaktion ist für das erste Halbjahr 2025 geplant. Im Einklang mit dem neuen strategischen Fokus von GF werden

derzeit die besten strategischen Optionen für GF Casting Solutions evaluiert. Dies hat keinen Einfluss auf die operativen Tätigkeiten von GF Casting Solutions, ebenso bleiben die Ziele der Strategie 2025 für die Division unverändert gültig.

GF ist hervorragend positioniert, um künftiges Wachstum zu realisieren und die Chancen zu nutzen, die sich aus dem neuen strategischen Fokus auf innovative und nachhaltige Flow Solutions für Industrie, Infrastruktur und Gebäude ergeben. Nach Abschluss der strategischen Transformation rechnet GF für den Strategiezeitraum 2026–2030 mit einem durchschnittlichen organischen Wachstum von 4–6% pro Jahr, wobei die EBIT-Marge schrittweise auf 13–15% und die EBITDA-Marge auf 16–18% ansteigen soll. Dies soll sich in einer Free-Cash-Flow-Generierung aus EBITDA von höher 50% und einem ROIC zwischen 21–26% spiegeln.

### Ausblick 2025 für das Flow Solutions Geschäft

Im Einklang mit der neuen strategischen Ausrichtung von GF beziehen sich die Prognosen für den Ausblick 2025 nur auf das künftige Kerngeschäft mit Flow Solutions.

Trotz global anhaltender kurzfristiger Herausforderungen wird GF von langfristigen Markttrends profitieren. Dazu zählen die attraktive Halbleiterindustrie, die Flüssigkühlung von Datenzentren, steigende Investitionen in ein nachhaltiges Wassermanagement einschliesslich fortschrittlicher Regenwassersysteme – und sichere Trinkwasserversorgung in Gebäuden und städtischen Gebieten. Ferner gehören dazu der zunehmende Bedarf an energieeffizienten Gebäuden und an kritischen Industriesystemen, die den zuverlässigen Transport von Flüssigkeiten erfordern.

Für das Gesamtjahr 2025 erwartet GF ein flaches bis niedriges einstelliges organisches Wachstum sowie eine Profitabilität vor Effekten, welche die Vergleichbarkeit beeinträchtigen, in folgenden Bandbreiten: 10,5–12,5% bei der EBIT-Marge, 13,5–15,5% bei der EBITDA-Marge und 20–24% beim ROIC. Diese Zahlen gelten ausschliesslich für das Flow Solutions Geschäft ohne die zur Veräusserung (GF Machining Solutions) oder strategischen Überprüfung (GF Casting Solutions) bestimmten Divisionen.

### Änderungen in der Konzernleitung

Joost Geginat, Präsident von GF Piping Systems und Mitglied der Konzernleitung von GF, legte sein Amt im Oktober 2024 aus persönlichen Gründen nieder. Wir danken Joost für sein Engagement und seinen wertvollen Beitrag in den vergangenen Jahren. Andreas Müller hat die Leitung der Division ad interim übernommen. Der Nachfolger wird im Lauf des Jahres 2025 bekannt gegeben.

Bei dieser Gelegenheit danken wir allen Mitarbeitenden von GF herzlich für ihr unermüdetes Engagement und ihre Unterstützung im vergangenen Jahr. Sie alle haben einen massgeblichen Beitrag zur Neuausrichtung von GF geleistet. Wir danken auch unseren Kunden, Investoren, Partnern, Lieferanten und weiteren Anspruchsgruppen für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung. Gemeinsam setzen wir unseren Weg fort, um jeden Tag noch besser zu werden und einen Beitrag zu einer nachhaltigeren, prosperierenden Gesellschaft zu leisten. Wir freuen uns darauf, die Reise mit Ihnen auch im Jahr 2025 und darüber hinaus fortzusetzen.



Yves Serra

Präsident des Verwaltungsrats



Andreas Müller

CEO

# 2024 Kennzahlen

per 31. Dezember

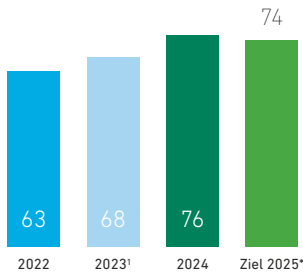
	GF Konzern		GF Piping Systems		GF Building Flow Solutions		GF Casting Solutions		GF Machining Solutions	
Mio. CHF	2024	2023	2024	2023	2024	2023 <sup>2</sup>	2024	2023	2024	2023
Auftragseingang	4'634	3'938	1'905	1'954	1'051	167	832	912	848	907
Auftragsbestand	723	827	246	300	36	47	262	269	180	211
Umsatz	4'776	4'026	1'971	2'066	1'083	164	841	910	885	887
Umsatzwachstum %	18,6	0,7	-4,6	-4,4	n/a		-7,6	2,0	-0,2	-6,5
Organisches Wachstum %	-2,6	3,7	-3,7	3,0	1,0		-5,6	11,4	2,4	-1,9
EBITDA (vergleichbar) <sup>1</sup>	618	511	307	327	157	19	96	104	70	75
EBITDA-Marge (vergleichbar) <sup>1</sup> %	12,9	12,7	15,6	15,8	14,5	11,3	11,5	11,4	7,9	8,4
EBITDA	560	486	293	327	135	-6	82	104	66	75
EBITDA-Marge %	11,7	12,1	14,9	15,8	12,4	-3,7	9,8	11,4	7,5	8,4
EBIT (vergleichbar) <sup>1</sup>	449	389	250	275	112	11	56	64	52	60
EBIT-Marge (vergleichbar) <sup>1</sup> %	9,4	9,7	12,7	13,3	10,3	6,9	6,7	7,0	5,9	6,8
EBIT	389	365	234	275	88	-13	42	64	49	60
EBIT-Marge %	8,1	9,1	11,9	13,3	8,1	-8,2	5,0	7,0	5,5	6,8
Konzernergebnis Aktionäre GF	214	235								
Gewinn je Aktie in CHF	2,61	2,87								
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	184	134								
Invested Capital (IC)	1'859	1'707	838	758	330	365	355	315	258	267
Return on Invested Capital (ROIC) (vergleichbar) <sup>1</sup> %	19,9	21,5								
Return on Invested Capital (ROIC) %	17,2	19,8	24,9	31,1	17,7	n/a	12,8	17,6	16,4	22,9
Nettoverschuldung (+)/Netto-Cash (-)	1'892	1'879								
Personalbestand	19'023	19'824	8'309	8'798	3'663	3'687	3'586	3'792	3'289	3'377

1 Ohne PPA-Effekte auf Vorräte und Positionen, welche die Vergleichbarkeit beeinträchtigen  
 2 Bezieht sich nur auf die Monate November und Dezember

## Produktportfolio

### Umsatz der Produkte mit sozialem oder ökologischem Nutzen

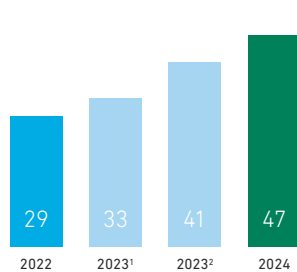
in % des Gesamtumsatzes von GF



## Klima und Ressourcen

### Erneuerbare Energie

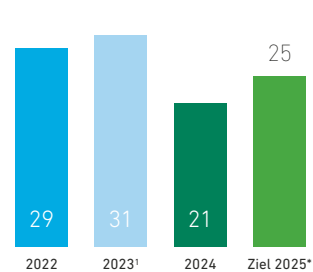
beinhaltet zertifizierten Grünstrom, in %



## Menschen und Wohlbefinden

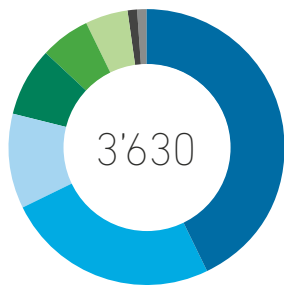
### Neu ernannte weibliche Führungskräfte

in %



### Proportionale Verteilung der Produkte mit sozialem oder ökologischem Nutzen

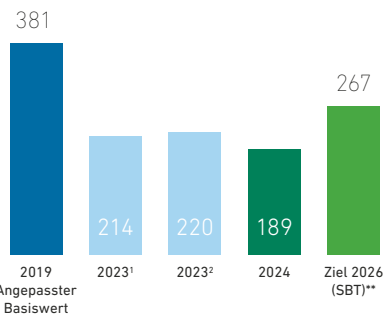
in Mio. CHF



- 43% Klimawandel abschwächen
- 25% Gesundheit gewährleisten
- 11% Wasser sparen
- 8% Sicherheit fördern
- 6% Nachhaltige Gebäude
- 5% Sonstiger ökologischer Nutzen
- 1% Aus- und Weiterbildung durchführen
- 1% An den Klimawandel angepasst

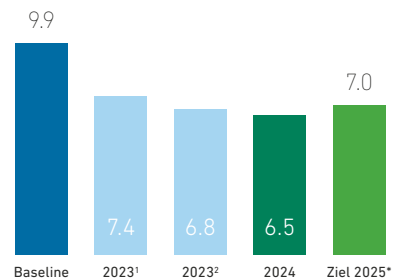
### CO<sub>2</sub>e-Emissionen (Scope 1 und 2)

in 1'000 Tonnen



### Unfallrate als Unfallhäufigkeit (LTIFR)

pro 1 Mio. Arbeitsstunden



\* GF Ursprünglicher Nachhaltigkeitsrahmen 2025  
 \*\* Science-Based Target (SBT)  
 1 2023 Daten ohne Akquisitionen  
 2 2023 Daten mit Akquisitionen

Aufgrund der Akquisitionen im Jahr 2023 wurden die Basiswerte für 2019 gemäss SBTi Richtlinien angepasst; die Daten für 2023 zeigen die Daten vor und nach den Akquisitionen, während die Daten für 2022 nicht angepasst wurden und die Leistung der drei Divisionen von GF (GF Piping Systems, GF Casting Solutions und GF Machining Solutions) und des Konzerns zeigen.