Ad hoc-Mitteilung

Dies ist eine Ad hoc-Mitteilung gemäss Artikel 53 des Kotierungsreglements (KR) der SIX Exchange Regulation AG.

Schaffhausen (Schweiz)
17. Juli 2026, 6:30 Uhr MESZ

GF Halbjahresergebnis 2026: Solides Wachstum in herausfordernden Märkten – Umsatzprognose für 2026 erhöht

GF Flow Solutions:

- GF Flow Solutions Auftragseingang CHF 1'728 Mio., +14,4%, organisch +15,1%
- GF Flow Solutions Nettoumsatz CHF 1’584 Mio., +5,1%, organisch +5,7%, Beschleunigung auf organisch +12,5% im zweiten Quartal
- GF Flow Solutions mit einem vergleichbaren EBITDA von CHF 212 Mio. mit einer Marge von 13,4%
- GF Flow Solutions mit einem ausgewiesenen EBITDA von CHF 22 Mio., beeinflusst durch Einmaleffekte im Zusammenhang mit der Devestition des Automobilgeschäfts von GF Casting Solutions
- Erwarteter Mittelzufluss von ca. CHF 220 Mio. aus der Devestition des Luft- und Industriegasturbinen-Geschäfts wird zum weiteren Schuldenabbau verwendet
- Erfolgreiche Umsetzung des Programms “Fit for Growth”; Ziel für Kosteneinsparungen 2026 auf CHF 60 Mio. erhöht
- Ausblick für GF Flow Solutions für 2026: Organisches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich *(zuvor niedriger einstelliger Prozentbereich)* mit einer unveränderten vergleichbaren EBITDA-Marge von 14-16%

GF Konzern:

- Konzern-Nettoumsatz von CHF 1’696 Mio. mit ausgewiesenem EBITDA von CHF 29 Mio., einschliesslich nicht fortgeführter Geschäftsbereiche und Einmaleffekte aus der Devestition des Automobilgeschäfts von GF Casting Solutions

Andreas Müller, CEO von GF, sagt: "GF erzielte in einem herausfordernden Umfeld, das von geopolitischen Spannungen und extremen Wetterbedingungen im ersten Quartal geprägt war, ein solides Wachstum. Getragen wurde unsere Performance durch den Infrastruktur- und Industriebereich, sowie durch das Gebäudesegment, das die verhaltene Baukonjunktur leicht übertroffen hat. Auf die gestiegenen Rohstoffkosten haben wir konsequent mit Preismassnahmen reagiert. Unsere Kosteneinsparungs- und Effizienzziele des Programms "Fit for Growth" wurden bereits übertroffen und damit eine schlankere, stärker kundenorientierte Organisation geschaffen. Ausserdem haben wir in mehrere strategische Wachstumsfelder reinvestiert.

Für das zweite Halbjahr 2026 erwarten wir eine Beschleunigung des Geschäfts, gestützt auf einen starken Auftragseingang, unter anderem in unserem Halbleiter-Segment sowie eine anhaltende Dynamik für Infrastrukturlösungen. Entsprechend erhöhen wir unseren Umsatzausblick für das Gesamtjahr 2026 auf ein organisches Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich mit einer unveränderten vergleichbaren EBITDA-Marge von 14-16%."

	GF Konzern		GF's Flow Solutions-Geschäft		GF Industry and Infrastructure Flow Solutions[2]		GF Building Flow Solutions[2]		Aufzugebende Geschäftsbereiche[3]	
Mio. CHF	**2026**	**2025**	**2026**	**2025**	**2026**	**2025**	**2026**	**2025**	**2026**	**2025**
Auftragseingang	1'846	2'300	1'728	1'511	1'095	889	634	622	117	790
Auftragsbestand	587	502	463	255	382	195	81	59	123	248
Umsatz	1'696	2'255	1'584	1'507	1'001	921	616	630	111	747
Umsatzwachstum %	–24,8	–6,3	5,1	–3,0	8,7		–2,2			
Organisches Wachstum %	5,1	–3,6	5,7	0,1	6,1		3,3			
EBITDA (vergleichbar)[1]	222	245	212	208	144	137	77	79	10	41
EBITDA-Marge (vergleichbar)[1] %	13,1	10,9	13,4	13,8	14,4	14,9	12,6	12,5	9,2	5,5
EBITDA	29	354	22	196	137	136	70	69	6	33
EBITDA-Marge %	1,7	15,7	1,4	13,0	13,7	14,7	11,3	10,9	5,7	4,4
EBIT (vergleichbar)[1]	164	164	158	156	113	110	57	57	6	13
EBIT-Marge (vergleichbar)[1] %	9,7	7,3	10,0	10,4	11,3	11,9	9,3	9,1	5,6	1,8
EBIT	–33	272	–35	144	102	108	49	47	2	5
EBIT-Marge %	–2,0	12,1	–2,2	9,5	10,2	11,7	8,0	7,4	2,0	0,7
Konzernergebnis Aktionäre GF	–77	160								
Gewinn je Aktie in CHF	-0.94	1.95								
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	35	–57								
Invested Capital (IC)	1'387	1'575	1'351	1'221	956	810	415	411	59	370
Return on Invested Capital (ROIC) %	n/a	25,8	n/a	17,6	19,2	21,4	18,5	15,8	n/a	n/a
Nettoverschuldung	1'619	1'572								
Personalbestand	13'676	15'755	13'030	12'128	8'443	7'497	4'405	4'631	646	3'435

1 Ohne Effekte auf Positionen, welche die Vergleichbarkeit beeinträchtigen.
2 Die Zahlen für 2025 wurden angepasst, um organisatorische Änderungen abzubilden und einen Vergleich mit den entsprechenden Zahlen für 2026 zu ermöglichen: Die ehemaligen GF Corys-Unternehmen in Bahrain, Ägypten, Oman und den Vereinigten Arabischen Emiraten wurden von GF Industry and Infrastructure Flow Solutions zu GF Building Flow Solutions übertragen.
3 Die aufzugebenden Geschäftsbereiche beinhalten die Divisionen GF Casting Solutions sowie im Vorjahr auch GF Machining Solutions.

(Die Zahlen in Klammern beziehen sich, sofern nicht anders angegeben, auf den gleichen Zeitraum des Vorjahres.)

Verbesserte Dynamik nach herausforderndem Start ins Jahr 2026
Im ersten Halbjahr 2026 erzielte das Flow-Solutions-Geschäft von GF in einem herausfordernden Umfeld, das von extremen Wetterbedingungen, dem Nahostkonflikt sowie weiterhin schwachen Bau- und Industriemärkten geprägt war, einen Auftragseingang von CHF 1’728 (1’511) Mio. Der Nettoumsatz lag bei CHF 1'584 (1'507) Mio. Das entspricht einem organischen Wachstum von 5,7%. Die im Oktober 2025 übernommene VAG trug CHF 81 Mio. zum Umsatz bei. Darüber hinaus wurden die Ergebnisse durch einen stärkeren Schweizer Franken – insbesondere gegenüber dem US-Dollar – belastet, was den Umsatz um CHF 88 (46) Mio. negativ beeinflusste.

Nach einem schwachen Jahresstart gewann das Flow-Solutions-Geschäft von GF ab April deutlich an Dynamik. Treiber waren die höhere Geschäftsaktivität sowie Preiserhöhungen, die gegen Ende des ersten Halbjahres zur Kompensation der aufgrund des Kriegs im Nahen Osten gestiegenen Rohmaterialkosten beitrugen.

In der MENAT-Region (Mittlerer Osten, Nordafrika, Türkei), die rund 5% des Umsatzes erzielt, passte GF infolge des Kriegsausbruchs seine Aktivitäten und sein Angebot an das volatile Umfeld an. Die Region wuchs im ersten Halbjahr organisch um 4,5%, dank anhaltender Geschäftsaktivitäten in Saudi-Arabien und dessen umfangreichem, mehrjährigen Investitionsprogramm.

Das vergleichbare Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) des Flow-Solutions-Geschäfts von GF erreichte CHF 212 (208) Mio., mit einer vergleichbaren EBITDA-Marge von 13,4% (13,8%). Das vergleichbare EBIT erreichte CHF 158 (156) Mio. mit einer vergleichbaren EBIT-Marge von 10,0% (10,4%). Der Margenrückgang war auf Währungseffekte in der Höhe von CHF 20 Mio., eine unausgewogene Produktionsauslastung über die Quartale hinweg sowie auf Kosteninflation zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch Preiserhöhungen und

Kostensenkungsmassnahmen ausgeglichen. GF Flow Solutions entspricht dem fortgeführten Geschäft von GF und umfasst daher auch den Verlust aus der Devestition des Automobilgeschäfts von GF Casting Solutions. Das ausgewiesene EBITDA betrug CHF 22 (196) Mio. mit einer ausgewiesenen EBITDA-Marge von 1,4% (13,0%). Das ausgewiesene EBIT lag bei CHF -35 (144) Mio. mit einer Marge von -2,2% (9,5%).

GF Industry and Infrastructure Flow Solutions
Im ersten Halbjahr 2026 erreichte der Auftragseingang von GF Industry and Infrastructure Flow Solutions CHF 1'095 (889) Mio. Der Nettoumsatz lag bei CHF 1’001 (921) Mio. Organisch stieg der Nettoumsatz um 6,1%, getrieben von starker Nachfrage in Nordamerika und asiatischen Industriemärkten sowie von anhaltenden Investitionen in die Erneuerung alternder städtischer Wasserinfrastruktur in Europa.

Das vergleichbare EBITDA der Division erreichte CHF 144 (137) Mio., was einer vergleichbaren EBITDA-Marge von 14,4% (14,9%) entspricht. Das ausgewiesene EBITDA betrug CHF 137 (136) Mio., mit einer ausgewiesenen EBITDA-Marge von 13,7% (14,7%). Die Profitabilität wurde beeinträchtigt durch eine unausgewogene Produktionsauslastung infolge der schlechten Witterung, der Kosteninflation und negativer Währungseffekte. Preiserhöhungen und Kosteneinsparungen konnten diese teilweise ausgleichen.

Industrie
Das Industrie-Geschäft von GF liefert prozesskritische Lösungen für den Umgang mit Flüssigkeiten für eine breite Palette von Endmärkten, darunter Wasseraufbereitung, Halbleiter, chemische Industrie, Marine, Life Sciences und Rechenzentren weltweit.

Der Auftragseingang im Industriesegment wuchs markant und erreichte CHF 649 (545) Mio. Der Nettoumsatz belief sich auf CHF 555 (556) Mio., getragen von starker Dynamik in den USA und zahlreichen asiatischen Märkten, während das Marktumfeld in Europa und Nordasien vor dem Hintergrund geopolitischer Unsicherheiten verhalten blieb. Während die halbleiterbezogenen Umsätze im ersten Halbjahr 2026 stabil blieben, konnte GF mit einigen der grössten Halbleiterkunden verschiedene mehrjährige Liefervereinbarungen abschliessen. Damit sicherte sich GF ein Rekordniveau an zugesagten Aufträgen für mehrere Halbleiterfabriken.

Infrastruktur
Das Infrastruktur-Geschäft von GF liefert weltweit integrierte Lösungen für die Wasserinfrastruktur, einschliesslich Regenwassermanagement, Trinkwasser, Abwasser- und Gasverteilung sowie Kabelnetze.

Der Auftragseingang im Infrastruktur-Segment entwickelte sich positiv und erreichte CHF 446 (344) Mio. Darin enthalten sind CHF 24 Mio. aus dem CHF 100 Mio.-Auftrag des brasilianischen Unternehmens Sabesp für die Modernisierung der Wassernetze in São Paulo. Der Nettoumsatz belief sich auf CHF 446 (365) Mio., einschliesslich CHF 81 Mio. Umsatz von VAG. Nach einem langsamen Jahresstart, hauptsächlich aufgrund extremer Wetterereignisse, gewannen Nord-, Mittel- und Osteuropa im Verlauf des zweiten Quartals wieder an Momentum. Diese Entwicklung wurde gestützt durch eine starke Nachfrage nach Lösungen für die Erneuerung von Wassernetzen sowie für das Sturm- und Regenwassermanagement bei Rechenzentren. Auch Nordamerika verzeichnete eine dynamischere Entwicklung. Insbesondere das Gas-Geschäft entwickelte sich im zweiten Quartal stark.

Zu den wichtigsten Neuaufträgen zählte auch ein Auftrag des globalen Stahlunternehmens SSAB zur Lieferung eines schlüsselfertigen Meerwasserentnahme- und Onshore-Pipelinesystems für das neue grüne Stahlwerk in Luleå (Schweden).

Die Integration von VAG machte weitere Fortschritte. Der Fokus lag dabei auf der Stärkung des Vertriebsteams und der Beschleunigung von Cross-Selling-Möglichkeiten – insbesondere in den Endmärkten von GF – durch den Ausbau gemeinsamer Produktmanagement- und technischer Vertriebskompetenzen.

GF Building Flow Solutions
Das Gebäude-Geschäft von GF liefert zuverlässige und effiziente Systeme für die Wasserverteilung sowie Heiz- und Kühlanwendungen in Wohn- und Gewerbebauten, hauptsächlich in Europa und Nordamerika.

Im ersten Halbjahr 2026 verzeichnete GF Building Flow Solutions einen Auftragseingang von CHF 634 (622) Mio., der Nettoumsatz erreichte CHF 616 (630) Mio. Organisch stieg der Umsatz um 3,3%.

Nach einem langsamen Start aufgrund witterungsbedingter Beeinträchtigungen gewannen Nordamerika und Nordeuropa im März wieder an Dynamik, unterstützt durch die Lageraufstockung bei Vertriebspartnern und durch Vorkäufe im Vorfeld der Preiserhöhungen. Die Neubaukonjunktur in der Schweiz blieb robust, und die nordischen Länder verzeichneten eine Belebung. Hingegen entwickelte sich das übrige Europa einschliesslich Deutschlands trotz Stabilisierungstendenzen verhalten. Im Renovierungsmarkt nutzte GF sein marktführendes Portfolio für Raumklima- und Wärmepumpenanschlüsse für weiteres Wachstum.

GF Building Flow Solutions ist mit der Vereinfachung des Produkt- und der Optimierung des Kundenportfolios weiter fortgeschritten. Das wird dazu beitragen, Margen und die Generierung von freiem Cashflow zu stärken.

Das vergleichbare EBITDA belief sich auf CHF 77 (79) Mio., mit einer vergleichbaren EBITDA-Marge von 12,6% (12,5%). Das ausgewiesene EBITDA betrug CHF 70 (69) Mio., mit einer Marge von 11,3% (10,9%). Währungseinflüsse belasteten das EBITDA der Division mit CHF 4 Mio. Die Entwicklung der operativen Marge wurde durch Kosteneinsparungen aus "Fit for Growth" und dem Wertsteigerungs-Programm unterstützt.

Konsolidiertes Ergebnis des GF Konzerns
Im ersten Halbjahr 2026 erreichte der konsolidierte Konzernumsatz von GF CHF 1’696 (2’255) Mio., einschliesslich einem Umsatz von CHF 41 (269) Mio. aus dem Automobilgeschäft von GF Casting Solutions. Dieses wurde per 1. Februar 2026 dekonsolidiert. Die im Oktober 2025 erworbene VAG wurde für den gesamten Zeitraum von sechs Monaten mit einem Umsatz von CHF 81 Mio. konsolidiert. GF Machining Solutions leistete einen Beitrag zum Nettoumsatz von CHF 360 Mio. im ersten Halbjahr 2025.

Das vergleichbare EBIT auf Konzernstufe betrug CHF 164 (164) Mio., was einer vergleichbaren EBIT-Marge von 9,7% (7,3%) entspricht. Das ausgewiesene EBIT betrug CHF -33 (272) Mio., einschliesslich Sondereffekten von CHF 197 Mio., insbesondere eines Dekonsolidierungsverlusts im Zusammenhang mit GF Casting Solutions von CHF 172 Mio. Davon entfiel der überwiegende Teil – wie im Februar 2026 kommuniziert – auf nicht liquiditätswirksame Posten wie die Rezyklierung kumulierter Währungsumrechnungsdifferenzen (CTA) und des Goodwills. Die Restrukturierungskosten, einschliesslich der einmaligen Kosten im Zusammenhang mit dem "Fit for Growth" Programm, beliefen sich im ersten Halbjahr auf CHF 19 Mio.

Das Finanzergebnis belief sich auf CHF -12 (-52) Mio., und der den Aktionären von GF zurechenbare Reingewinn betrug CHF -77 (160) Mio. Dieser wurde signifikant beeinflusst durch den oben erwähnten Dekonsolidierungsverlust, wogegen das Vorjahresresultat einen Buchgewinn aus der Devestition von GF Machining Solutions enthielt.

Der freie Cashflow vor Devestitionen erreichte CHF 35 (-57) Mio. Wesentliche Einflussfaktoren waren das EBITDA, ein Mittelabfluss aus dem Nettoumlaufvermögen von CHF 145 Mio. infolge saisonaler Effekte sowie höherer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund der starken Geschäftstätigkeit im Juni, Investitionen in Sachanlagen von CHF 59 Mio. sowie Erlöse aus dem Verkauf von Immobilien in Biel (Schweiz). Einschliesslich der Netto-Cashflows aus Devestitionen erreichte der freie Cashflow CHF 130 (484) Mio.

Die Nettoverschuldung des Konzerns sank auf CHF 1’619 (Ende Dezember 2025: 1’684) Mio., was einem Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung zu EBITDA) von 4,0x[1] entspricht. Die Erlöse von ca.

[1] Gemäss Definition der kreditgebenden Banken für die jeweils geltenden Covenants

CHF 220 Mio. aus der angekündigten Devestition des Luft- und Raumfahrt- sowie Industriegasturbinen-Geschäfts werden nach Abschluss vollständig zur Schuldentilgung verwendet, was am Jahresende zu einem erwarteten Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA von rund 2,4–2,8x führen wird. Weitere Massnahmen zum Schuldenabbau, einschliesslich der Optimierung der Lagerbestände, sollen den freien Cashflow stützen und die Cashflow-Generierung verbessern.

Ende Juni 2026 beschäftigte GF 13’676 (15’755) Mitarbeitende; der Rückgang ist hauptsächlich auf die Devestitionen und das "Fit for Growth"-Programm zurückzuführen.

Solider Start bei der Umsetzung der Strategie 2030
Die Umsetzung der Strategie 2030 kam gut voran. Im Fokus standen die konsequente Umsetzung, Produktinnovationen und strategische Wachstumsfelder zur Stärkung der Marktführerschaft von GF in seinen Geschäftsbereichen, ergänzt durch Kostensenkungsmassnahmen.

GF realisiert weiterhin kommerzielle Synergien und Kostensynergien aus den Übernahmen von Uponor und VAG, insbesondere durch Einsparungen im Einkauf. Zur Jahresmitte erreichten die annualisierten Synergien CHF 35 Mio. Das Ziel liegt bei CHF 40–50 Mio. bis 2027.

Die Massnahmen zur Kostenreduktion sind auf Kurs: Das Ende 2025 gestartete "Fit for Growth"-Programm wird erfolgreich umgesetzt und ist auf Kurs, die angestrebte CHF 40 Mio. Kostenersparnis zu erreichen. Das Ziel wurde zum Halbjahr auf CHF 60 Mio. bis Jahresende 2026 angehoben, um Kosteninflation und Reinvestitionen auszugleichen. Das Programm fokussiert sich auf die Anpassung und Vereinfachung der Organisation, um Kundennähe und Leistung zu steigern.

Weitere Massnahmen wurden eingeleitet, um das Produkteangebot zu straffen und die Anzahl der Produktionsstandorte zu optimieren. Dazu zählen Schliessungen von Werken in China, Malaysia und im Oman, der Ausstieg aus nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten wie etwa Dienstleistungen für den Schiffbau in den nordischen Ländern sowie der Ausbau der Vertriebsteams in Richtung margenstarke Segmente und Produkte.

Ein umfassendes Programm zur Reduktion des Nettoumlaufvermögens ist in Umsetzung mit dem Ziel, Lagerbestände abzubauen und so den freien Cashflow bis Ende Jahr nachhaltig zu verbessern.

Fokus auf strategische Wachstumsbereiche
Über alle Geschäftsbereiche hinweg konzentriert GF seine Investitionen auf Bereiche, in denen das Unternehmen bereits eine führende Marktposition innehat oder eine solche erreichen kann. So beispielsweise der Halbleitermarkt, der vor einem starken Aufschwung steht und in dem sich der Auftragseingang von GF im ersten Halbjahr verdoppelte. Dank seiner starken Kompetenzen als führender Innovationspartner der weltweit grössten Halbleiterhersteller ist GF hervorragend positioniert, um von diesem Wachstum zu profitieren. Als Pionier im Transport von hochreinem Wasser entwickelt GF sein Portfolio kontinuierlich weiter und begegnet mit Innovationen wie SYGEF Ultra der steigenden Nachfrage der Halbleiterindustrie nach höchster Wasserreinheit. Gleichzeitig erschliesst das Unternehmen durch die Ausweitung seines Angebots auf angrenzende Anwendungsbereiche wie die Kühlung von Fertigungsanlagen zusätzliches Marktpotenzial.

Für den Rechenzentren-Endmarkt, bei dem sich der Auftragseingang im ersten Halbjahr verdoppelte, erweiterte GF sein Portfolio an Direct-to-Chip-Flüssigkühlungslösungen (DLC) für Serverräume. Zu den Innovationen gehörten ein Energieausgleichsventil, das eine präzise Temperaturregelung ermöglicht, sowie LiquidCore, eine neue technische Flow-Lösung, die GF Hochleistungs-Polymerrohre, Ventile und Instrumentierung in vorgefertigten Modulen kombiniert. Mit mehreren laufenden Testinstallationen und fortgeschrittenen Projektdiskussionen mit Hyperscalern und Co-Location-Anbietern gewinnen polymerbasierte Lösungen aufgrund ihrer Vorteile mit höherer Energieeffizienz, Installationsgeschwindigkeit und tieferen Gesamtbetriebskosten zunehmend an Marktakzeptanz.

Im Bereich Infrastruktur stärkte GF seine Marktposition als Anbieter integrierter Lösungen, nachdem das Portfolio durch die Übernahme des führenden Armaturenherstellers VAG erweitert worden war. Die Ende 2025 eingeführte Flowise-DMA-Kammer (District Metering Area) kombiniert Technologien von GF, Uponor und VAG mit der neuesten Generation der NeoFlow-Druckregelventile und ermöglicht so ein effizienteres Management von Wassernetzen. Dadurch konnte GF mehrere

Grossaufträge in Lateinamerika und Europa gewinnen, die teilweise in der zweiten Jahreshälfte beschleunigt abgewickelt werden.

Im Gebäude-Bereich wird für Europa ein starkes Wachstum energieeffizienter Wärmepumpeninstallationen erwartet. Mit Lösungen wie der neuen Ecoflex VIP 2.0 für hocheffiziente Wärmepumpenanschlüsse sowie der intelligenten Raumklimaregelungsplattform Smatrix ist GF gut positioniert, von diesem Trend zu profitieren.

In den USA baute GF zudem die Partnerschaft mit der Baumarktkette The Home Depot weiter aus, um seine Position im Reparatur- und Renovierungsmarkt (Repair & Remodel, R&R) zu stärken. Ziel ist es, bis Ende Jahr in 100 Filialen zu expandieren.

Nachhaltigkeitsziele 2030
Im ersten Halbjahr 2026 erzielte GF weitere Fortschritte bei der Erreichung der wichtigsten Nachhaltigkeitsziele 2030. Der Anteil an Produkten mit gesellschaftlichem und ökologischem Nutzen stieg auf 77% (76%) des GF Umsatzes. Die Scope-1- und Scope-2-CO_2e-Emissionen reduzierten sich auf 40 (42) kt, während sich die Arbeitssicherheit mit einer tieferen LTIF-Rate von 2,5 (4,0) pro Million geleisteter Arbeitsstunden verbesserte.

Erfolgreiche Veräusserung von GF Casting Solutions
Nach Erfüllung aller erforderlichen regulatorischen Genehmigungen und weiterer Abschlussbedingungen wurde die Veräusserung des Automobilgeschäfts von GF Casting Solutions an die in Mexiko ansässige Nemak S.A.B. de C.V. im Februar 2026 erfolgreich abgeschlossen. Der vorläufige Verkaufspreis umfasste eine Zahlung von USD 216 Mio. sowie aufgeschobene Zahlungen von bis zu USD 191 Mio., fällig über einen Zeitraum von fünf Jahren bis Anfang 2031. Die Barmittelzuflüsse wurden zur weiteren Reduktion der ausstehenden Nettoverschuldung verwendet.

Am 6. Juli 2026 unterzeichnete GF eine Vereinbarung zur Devestition des Geschäftsbereichs Luft- und Raumfahrt sowie Industriegasturbinen mit den drei Standorten in Novazzano und Stabio (Schweiz) sowie Arad (Rumänien) an die in den USA ansässige Consolidated Precision Products Corp. (CPP). Der erwartete Mittelzufluss aus der Transaktion beträgt rund CHF 220 Mio. Vorbehaltlich der üblichen Abschlussbedingungen ist der Abschluss der Transaktion gegen Ende 2026 zu erwarten.

Erhöhter Umsatzausblick 2026 für das Flow-Solutions-Geschäft
Dank des starken Auftragseingangs sowie der Umsetzung von Kostensenkungsmassnahmen und Preiserhöhungen erwartet GF für den Bereich Flow Solutions – vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse – ein organisches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich (zuvor niedriger einstelliger Prozentbereich) sowie eine unveränderte vergleichbare EBITDA-Marge von 14–16%.

Gestützt auf langfristige Megatrends wie Wasserknappheit, rascher Urbanisierung und der KI-getriebenen Digitalisierung ist GF gut positioniert, um die Ziele der Strategie 2030 zu erreichen und nachhaltig Wert zu schaffen.

Webcast zum Halbjahresergebnis 2026
Ein Audio-Webcast mit CEO Andreas Müller und CFO Mads Joergensen für Investoren, Research-Analysten und Medien findet am Freitag, 17. Juli 2026, um 9:00 Uhr MESZ statt. Bitte verwenden Sie den folgenden Link, um am Live-Audio-Webcast teilzunehmen.

Der Webcast wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung auf der GF Webseite hier verfügbar sein.

Finanzkalender

3. März 2027	Geschäftsbericht 2026 und Jahresergebnis 2026
21. April 2027	Generalversammlung 2027
16. Juli 2027	Halbjahresergebnis 2027

Weitere Informationen

Medien:
Marta Falconi
Leiterin Kommunikation
+41 (0) 76 467 43 55
media@georgfischer.com

Investoren und Research-Analysten:
Anna Engvall
Head of Investor Relations and Chief Risk Officer
+41 (0) 76 795 68 71
ir@georgfischer.com

Beat Römer
Mediensprecher
+41 (0) 79 290 04 00, media@georgfischer.com

Unternehmensprofil
Mit einer reichen Tradition industrieller Innovation seit 1802 gestaltet GF die Zukunft von Flow Solutions und liefert *Excellence in Flow* durch geschäftskritische Produkte und Lösungen, die den sicheren und nachhaltigen Transport von Wasser und anderen Fluiden für Gebäude, Industrie und Infrastruktur ermöglichen. Mit Hauptsitz in der Schweiz beschäftigt GF rund 13'000 Mitarbeitende in 46 Ländern. Im Jahr 2025 erzielte das Flow-Solutions-Geschäft von GF einen Umsatz von CHF 3 Mrd. GF ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. Weitere Informationen finden Sie auf www.georgfischer.com.

Unter www.georgfischer.com/aboservice können Sie sich für unseren Aboservice registrieren, um unsere Medienmitteilungen automatisch zu erhalten.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Medienmitteilung enthält zukunftsgerichtete Informationen und Aussagen sowie weitere Aussagen zur Geschäftsentwicklung von GF. Diese Aussagen basieren auf aktuellen Erwartungen, Schätzungen und Prognosen in Bezug auf Faktoren, die die zukünftige Leistung von GF beeinflussen können, einschliesslich der globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie der wirtschaftlichen Situation in den Regionen und Branchen, die für GF wesentliche Absatzmärkte darstellen. Solche Erwartungen, Schätzungen und Prognosen sind in der Regel an Begriffen wie "erwartet", "geht davon aus", "schätzt", "beabsichtigt", "plant", "strebt an", "Ziel", "Ausblick" oder ähnlichen Formulierungen erkennbar.

Zahlreiche Risiken und Unsicherheiten, von denen viele ausserhalb des Einflussbereichs von GF liegen, können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in dieser Medienmitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen und die Fähigkeit von GF beeinträchtigen, einzelne oder alle der genannten Ziele zu erreichen. Dazu zählen unter anderem unternehmerische Risiken im Zusammenhang mit einem volatilen globalen wirtschaftlichen Umfeld und politischen Rahmenbedingungen, die Marktakzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen, Änderungen gesetzlicher Vorschriften sowie Schwankungen von Wechselkursen. Obwohl GF der Auffassung ist, dass die in diesen zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebrachten Erwartungen auf angemessenen Annahmen beruhen, kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass diese Erwartungen tatsächlich eintreten.

Alternative Leistungskennzahlen

GF verwendet bestimmte Kennzahlen für die Leistungsbemessung, die nicht nach Swiss GAAP FER definiert sind. Aus diesem Grund kann die Vergleichbarkeit mit ähnlichen Zahlen anderer Unternehmen eingeschränkt sein. Weitere Informationen zu diesen Kennzahlen finden sich auf www.georgfischer.com/de/investors/alternative-performance-measures.html.