

Medienmitteilung

Schaffhausen

1. März 2016, 7:00 Uhr, Ad hoc

Starkes Jahresergebnis 2015, Strategieziele erreicht

- EBIT-Marge (ROS) ist auf 8,1% (7,2% in 2014) gestiegen.
- Gewinn je Aktie hat um 2% auf CHF 46 zugenommen.
- Freier Cashflow hat sich um 73% auf CHF 190 Mio. erhöht.

Dank eines starken zweiten Halbjahres endete 2015 besser als es begonnen hatte. Die Profitabilität bei GF stieg auf das höchste Niveau seit 2006. Die Anfang 2011 publizierten Ziele der Strategie 2011-2015 wurden erreicht.

Aufgrund der starken Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 sank der Konzernumsatz um 4% auf CHF 3 640 Mio. In lokalen Währungen und bereinigt um Akquisitionen und Devestitionen legte der Umsatz hingegen um 1% zu.

Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg auf CHF 296 Mio., was einem Anstieg von 8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Um Einmaleffekte bereinigt, betrug der EBIT CHF 294 Mio., was einer EBIT-Marge (ROS) von 8,1% entspricht (2014:7,2%). Das in der Strategie festgelegte Ziel von 8% wurde damit übertroffen. Hierin enthalten sind Einmaleffekte von insgesamt CHF 2 Mio. Diese resultieren einerseits aus dem Verkauf des Verwaltungsgebäudes von GF Machining Solutions in Genf, der einen Gewinn von CHF 18 Mio. einbrachte. Andererseits bewirkte die Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 negative Einmaleffekte von CHF 10 Mio. Die Schliessung von zwei älteren Fertigungslinien bei GF Automotive in Deutschland erforderte eine Rückstellung von CHF 6 Mio.

Kennzahlen per 31. Dezember 2015

	Konzern		GF Piping Systems		GF Automotive		GF Machining Solutions	
Mio. CHF	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Auftragseingang	3 662	3 836	1 429	1 493	1 331	1 412	902	932
Umsatz	3 640	3 795	1 417	1 476	1 321	1 415	902	905
EBITDA	422	399	193	190	148	154	92	65
EBIT	296	274	143	142	89	93	78	53
EBIT vor Einmaleffekten	294	274	149	142	95	93	64	53
Konzernergebnis	198	195						
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	190	110						
Return on Sales (EBIT-Marge) %	8,1	7,2	10,1	9,6	6,7	6,6	8,6	5,9
Return on Sales (EBIT-Marge) vor Einmaleffekten %	8,1	7,2	10,5	9,6	7,2	6,6	7,1	5,9
Return on Invested Capital (ROIC) %	18,9	17,9	18,0	17,1	22,1	21,8	21,9	16,9
Personalbestand	14 424	14 140	6 237	6 086	5 037	4 898	3 003	3 008

Der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) stieg auf 18,9%, was im oberen Bereich der in der Strategie anvisierten Bandbreite von 16 bis 20% liegt. Alle drei Divisionen verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr einen deutlich höheren ROIC, jeweils signifikant oberhalb der Kapitalkosten.

Das Konzernergebnis belief sich auf CHF 198 Mio., was einem 2% höheren Gewinn je Aktie von CHF 46 entspricht. Der freie Cashflow wuchs deutlich um 73% auf CHF 190 Mio. Aufgrund des höheren Ergebnisses schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine erhöhte Dividende von CHF 18 je Aktie vor (CHF 17 im Vorjahr).

Proaktive Gegenmassnahmen mildern die Aufwertung des Schweizer Frankens

Der negative Einfluss der massiven Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar 2015 bezifferte sich beim Umsatz auf CHF 245 Mio. und auf CHF 28 Mio. beim Betriebsergebnis. Davon stammen CHF 10 Mio. als Einmaleffekt aus dem Nettoumlaufvermögen. Die grösste Auswirkung auf die Profitabilität hatte GF Piping Systems aufgrund des Euro-Exposures zu tragen. Etwas weniger betroffen war GF Machining Solutions. Die negativen Auswirkungen wurden gemildert durch die im Februar 2015 unverzüglich ergriffenen Gegenmassnahmen, zu denen unter anderem die Erhöhung der Arbeitszeit auf 44 Stunden pro Woche für alle Mitarbeitenden in der Schweiz sowie weitere Initiativen zur Senkung der Kosten in der Lieferkette gehörten.

GF Piping Systems erzielte einen Umsatz von CHF 1 417 Mio., 4% weniger als im Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte lag der Umsatz auf Vorjahresniveau. Das zweite Halbjahr war deutlich stärker als das erste, insbesondere im Bereich der industriellen Anwendungen weltweit. Die Verkäufe in China legten zu, und in der Türkei konnten stetig Marktanteile hinzugewonnen werden.

Erwähnenswert war für das Jahr 2015 der substanzielle Einbruch der Preise bei den Kunststoff-Rohmaterialien um ca. 20%, der tiefere Preise für Rohrleitungen zur Folge hatte. Dies reduzierte den Umsatz bei GF Piping Systems um rund 2%.

Das Betriebsergebnis der Division stieg auf CHF 143 Mio., was die EBIT-Marge mit 10,1% in den zweistelligen Bereich hievte. Diese liegt somit deutlich über dem Vorjahreswert (9,6%). Die Auslastung der Werke war zufriedenstellend. Die erfolgreich umgesetzten Massnahmen zur Steigerung der Profitabilität bei GF Hakan in der Türkei trugen massgeblich zum guten Resultat der Division bei.

GF Automotive erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 1 321 Mio., 7% weniger als im Vorjahr. Bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Devestitionen stieg der Umsatz jedoch um 2%. Der Automarkt in Europa und China zeigte sich weitgehend robust. Nach dem ersten Quartal 2015 erholte sich auch die Nachfrage im Lkw-Segment deutlich.

Das Betriebsergebnis der Division erreichte CHF 89 Mio., was einer EBIT-Marge von 6,7% entspricht gegenüber 6,6% in 2014. Die Auslastung war – insbesondere in den meisten Leichtmetall-Giessereien – konstant hoch. Der 2014 akquirierte deutsche Formenbauer Meco Eckel erzielte ein sehr gutes Resultat. Um die Auslastung der Eisengiessereien in Europa zu erhöhen, werden zwei Fertigungslinien stillgelegt. Dies hat einen Einmalaufwand von CHF 6 Mio. zur Folge.

Der Ausbau der Kapazitäten in China, wo GF Automotive mittlerweile 15% ihres Umsatzes erwirtschaftet, verlief nach Plan. In Nordamerika hat GF Automotive mit Linamar, dem führenden Bearbeitungs-Spezialisten, ein Joint Venture unterzeichnet. Im Südosten der USA wird bis Ende 2017 eine gemeinsame Leichtmetall-Giesserei erstellt.

GF Machining Solutions setzte mit CHF 902 Mio. praktisch gleich viel um wie im Vorjahr. In lokalen Währungen und bereinigt um Akquisitionen resultierte hingegen ein Wachstum von 2%. Die positive Umsatzentwicklung wurde durch grosse Aufträge aus dem Luftfahrt-Sektor sowie aus der Informations- und Kommunikationstechnologie in Asien gestützt. Diese beiden Marktsegmente halten auch den Auftragsbestand auf einem weiterhin sehr hohen Niveau.

Das Betriebsergebnis stieg substanziell um 47% auf CHF 78 Mio., wovon CHF 18 Mio. aus dem ausserordentlichen Verkaufsgewinn des Verwaltungsgebäudes in Genf resultieren. Die meisten Produktionsstätten waren gut ausgelastet. Dank des natürlichen Hedgings innerhalb der Division konnte die starke Aufwertung des Schweizer Frankens kompensiert werden.

An der EMO in Mailand, der wichtigsten Messe für die Werkzeugmaschinen-Industrie, präsentierte GF Machining Solutions im Oktober zahlreiche Produkt- und Service-Innovationen. Diese stiessen beim Publikum auf grosses Interesse – ein positives Zeichen für die Zukunft. Die 2014 akquirierte Liechti verzeichnete ein starkes Jahr. Zudem ist GF Machining Solutions in den Markt für 3D-Druck eingestiegen. Sie unterzeichnete 2015 eine strategische Partnerschaft mit der deutschen EOS, dem weltweit führenden Spezialisten auf diesem Gebiet.

Strategische und finanzielle Ziele 2011-2015 erreicht

GF hat in den letzten fünf Jahren seine Profitabilität laufend gesteigert und gleichzeitig die Zyklizität deutlich vermindert. Das Unternehmen verringerte seine Abhängigkeit von Europa auf weniger als 60% des Umsatzes. Der Anteil von GF Piping Systems am Gesamtumsatz des Konzerns wurde auf 40% angehoben. GF Automotive hat sich auf die vielversprechendsten Technologien fokussiert, und GF Machining Solutions hat sich in weniger zyklischere Geschäftsfelder entwickelt. Trotz erheblichem währungsbedingten Gegenwind und volatilen Märkten erreichte GF 2015 eine EBIT-Marge von 8,1% und damit auch seine finanziellen Zielsetzungen für den Zeitraum 2011-2015.

Strategie 2020 – Profitables Wachstum

Profitables Wachstum in allen drei Divisionen ist der Fokus der Strategie 2020. Diese baut einerseits auf dem Fundament der vergangenen fünf Jahre auf, andererseits sieht sie bedeutende Neuerungen sowie die weitere Verstärkung der globalen Präsenz vor.

Das Umsatzziel des Konzerns für 2020 liegt bei CHF 4,5 bis CHF 5 Mia., konstante Wechselkurse vorausgesetzt. Dies entspricht einer durchschnittlichen Wachstumsrate von jährlich 3 bis 5%, wobei ein Rentabilitäts-Niveau von 18 bis 22% beim ROIC und 8 bis 9% bei der EBIT-Marge erreicht werden soll. Dies würde den Gewinn je Aktie auf deutlich über CHF 50 erhöhen, verglichen zu durchschnittlich CHF 40 in den vergangenen fünf Jahren.

Um diese Ziele zu erreichen, wird GF als Erstes seine Produktivität in Europa weiter optimieren. Gleichzeitig wird GF die Expansion in den Wachstumsmärkten Asien und Amerika weiterführen, wobei dies verstärkt über ausgewählte Akquisitionen und Joint Ventures erfolgen soll. In diesen beiden Regionen soll inskünftig mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes erwirtschaftet werden, womit das geographische Umsatzverhältnis besser ausbalanciert wird.

Zweitens werden alle drei Divisionen die Portfolios in Geschäftsfelder mit höheren Margen verlagern. GF Piping Systems plant den Anteil von High-End-Produkten wie Sensoren, Ventilen und Automatisierungstechnik zu erhöhen und das vielversprechende Service-Segment aufzubauen. GF Automotive wird weiter in ihre Wertschöpfungskette investieren, da die Kunden zunehmend montagefertige Komponenten verlangen. Zudem richtet GF Automotive den Fokus verstärkt auf Geschäftsfelder, die nicht zum Autogeschäft gehören. GF Machining Solutions setzt ihre Strategie fort, die Präsenz in weniger zyklischen Segmenten wie Medtech, Luftfahrt sowie der Informations- und Kommunikationstechnologie zu verstärken.

Ausblick 2016

Das wirtschaftliche Umfeld bleibt anspruchsvoll und volatil. Zuversichtlich stimmen allerdings die während des zweiten Halbjahres aufgekommenen Impulse. Die Auftragsbestände sowohl bei GF Automotive als auch bei GF Machining Solutions liegen auf hohen Niveaus. Die für alle drei Divisionen von GF wichtigen, langfristigen Wachstumstreiber untermauern die aktuelle positive Stimmung. Ausserdem sollte die gut abgestützte globale Präsenz das profitable Wachstum und die Stabilität der Erträge stärken. Der Ausblick auf unsere Märkte in China bleibt – trotz der gegenwärtigen, allgemeinen Verunsicherung – vielversprechend. Auf Basis der heutigen Erkenntnisse über das wirtschaftliche Umfeld erwarten wir für 2016 ein Resultat im Rahmen unserer strategischen Ziele 2016-2020.

Erfolgreich dank des Engagements unserer Mitarbeitenden

Trotz turbulenter Märkte und dem Schweizer Franken-Schock im Januar 2015 haben wir unsere Ziele erreicht. Unser herzlicher Dank geht dafür an die Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement und ihren Teamgeist. Ein spezieller Dank geht insbesondere an unsere Mitarbeitenden in der Schweiz. Sie haben rasch eine Erhöhung der Arbeitszeiten akzeptiert und mitgeholfen, die Auswirkungen der Aufwertung des Schweizer Frankens zu kompensieren. Dies hat uns Zeit verschafft, zusätzliche Massnahmen wie Produktivitätssteigerungen oder Kostenreduktionen zu initiieren, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Schweizer Produktionswerke zu sichern. Die konstruktive Sozial-Partnerschaft bleibt für uns ein wichtiger Faktor bei Entscheidungen über weitere Engagements in der Schweiz, namentlich auch bei den beschlossenen Investitionen von rund CHF 100 Mio. in ein neues Produktionsgebäude von GF Machining Solutions in Biel.

Der vollständige Geschäftsbericht 2015 steht am 1. März 2016 ab 07:00 Uhr auf unserer Website www.georgfischer.com zur Verfügung.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte

Beat Römer, Leiter Konzern-Kommunikation

+41 (0) 52 631 26 77, media@georgfischer.com

Unternehmensprofil

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 32 Ländern 121 Gesellschaften, davon 45 Produktionsstätten. Die rund 14 400 Mitarbeitenden haben im Jahr 2015 einen Umsatz von CHF 3,64 Mia. erwirtschaftet. GF ist der bevorzugte Partner seiner Kunden für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen, für leichte Gusskomponenten in Fahrzeugen sowie für die Hochpräzisions-Fertigungstechnologie. Weitere Informationen finden Sie unter www.georgfischer.com.

Unter www.georgfischer.com/aboservice können Sie sich in unserem Abonnement-Service für Journalisten eintragen. Sie erhalten dann automatisch unsere aktuellen Medienmitteilungen.