

+GF+

Unser Service für Ihren Erfolg

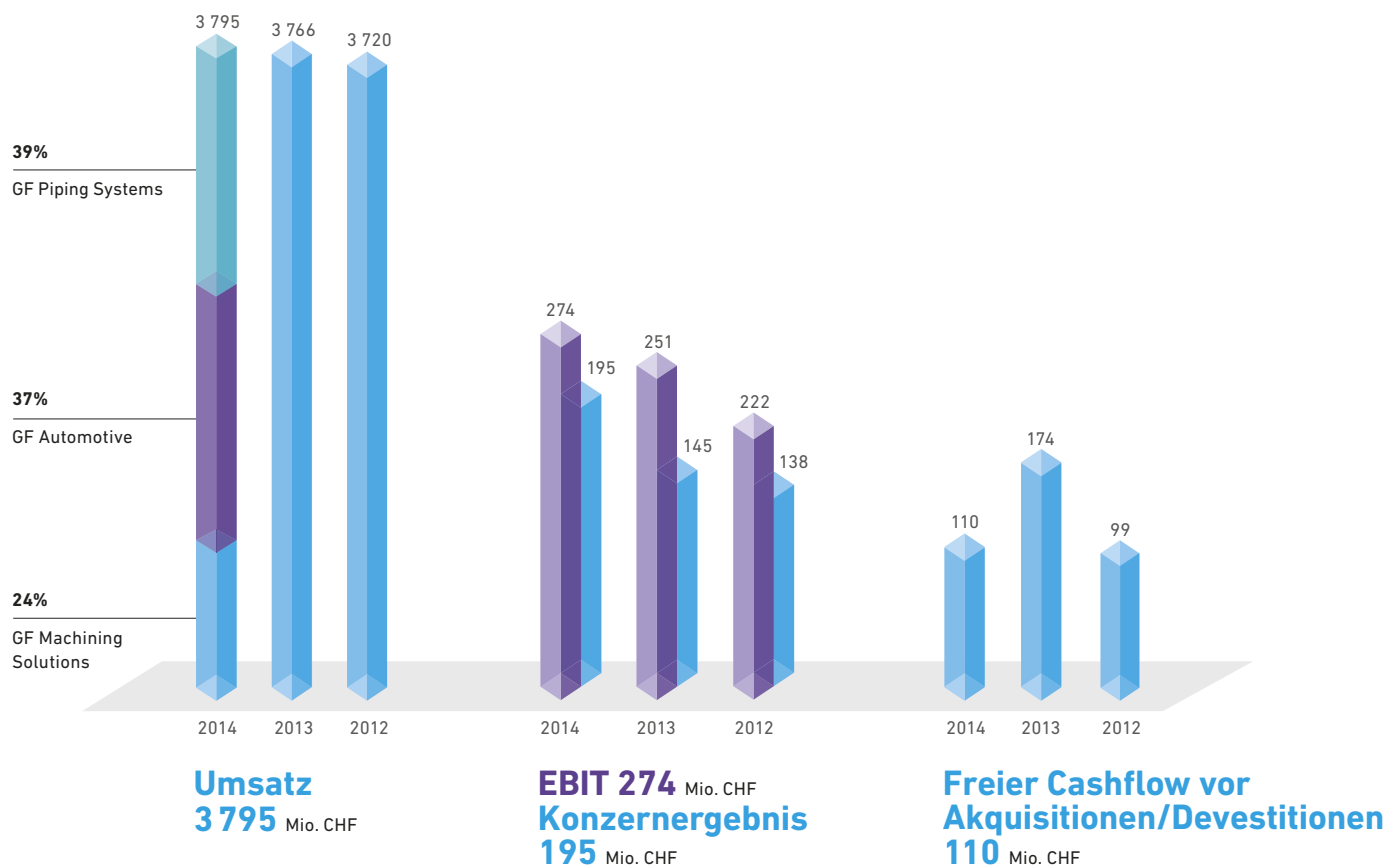
Geschäftsbericht 2014

Kurzversion

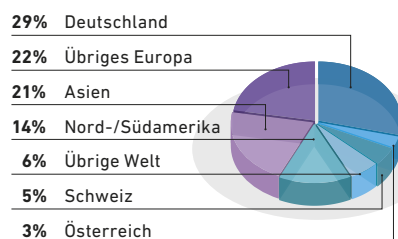


+GF+

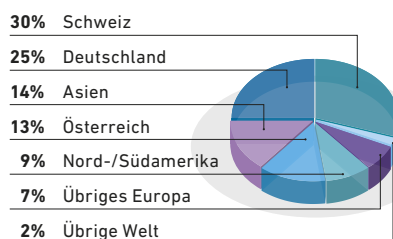
Kennzahlen



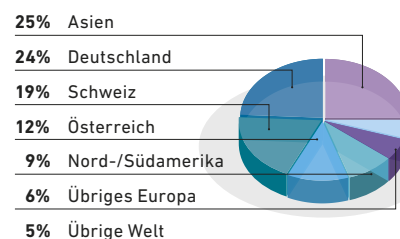
Umsatz 2014 geografisch (in %)
(100% = CHF 3,80 Mia.)



Bruttowertschöpfung 2014 geografisch (in %)
(100% = CHF 1,33 Mia.)



Mitarbeitende 2014 geografisch (in %)
(100% = 14 140)



Mio. CHF	2014	2013	2012
Umsatz	3 795	3 766	3 720
EBIT	274	251	222
Return on Sales (EBIT-Marge) %	7,2	6,7	6,0
Return on Invested Capital (ROIC) %	17,9	16,7	15,7
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	110	174	99
Dividende (Vorschlag) je Namenaktie in CHF	17	16	15
Personalbestand Ende Jahr	14 140	14 066	13 412

Service bei GF

Seit über 200 Jahren vertrauen Kunden der hohen Qualität und Zuverlässigkeit der GF Produkte und Dienstleistungen. Weltweite Produktionsstandorte garantieren Kundennähe und Erfolg rund um den Globus. Durch dezentralisierte Forschungs- und Entwicklungszentren in den Hauptmärkten kann GF Kundenbedürfnisse besser verstehen und schnell darauf reagieren.



Zuerst

denken wir an
den Kunden

5 000 000



CHF in Schulungen der
Mitarbeitenden investiert

126

Produktions-
stätten, Service-
und Verkaufsbüros

38

Kompetenzzentren

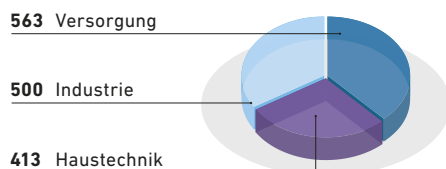
Alles über GF

Unser Profil // 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 31 Ländern 126 Gesellschaften, davon 47 Produktionsstätten. Die rund 14 100 Mitarbeitenden haben im Jahr 2014 einen Umsatz von CHF 3,80 Mia. erwirtschaftet. GF ist der bevorzugte Partner seiner Kunden für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen, leichte Gusskomponenten in Fahrzeugen und für die Hochpräzisions-Fertigungstechnologie.

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

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 energie-sparende Nutzung von Rohstoffen und Ressourcen unterstützen.

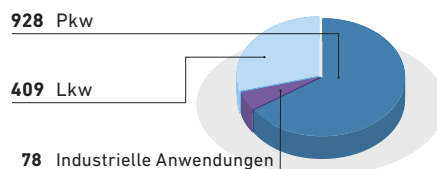
Umsatz: CHF 1 476 Mio.



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.

GF Automotive produziert an neun Standorten in Deutschland, Österreich und China. In diesen Ländern und 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).

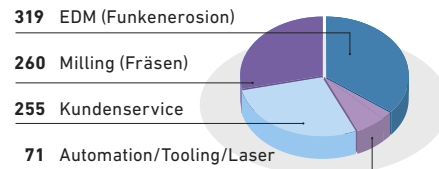
Umsatz: CHF 1 415 Mio.



GF Machining Solutions ist mit Elektroerosionsmaschinen, Hochgeschwindigkeitsfräsmaschinen und Maschinen für die Lasertexturierung die weltweit führende Anbieterin für den Werkzeug- und Formenbau sowie für Hersteller von Präzisionsteilen. Zu den wichtigsten Kundensegmenten zählen die Informations- und Kommunikationstechnologie sowie die Luft- und Raumfahrt und die Automobilindustrie.

In über 50 Ländern übernehmen eigene Verkaufsgesellschaften die Kundenbetreuung vor Ort. Die Produktionsstätten liegen in der Schweiz, in Schweden und in China. Die Division betreibt F&E-Zentren in Meyrin, Losone und Nidau (Schweiz), Vällingby (Schweden) sowie Beijing und Changzhou (China).

Umsatz: CHF 905 Mio.



Mio. CHF	GF Piping Systems		GF Automotive		GF Machining Solutions	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Umsatz	1 476	1 402	1 415	1 498	905	867
EBIT	142	141	93	70	53	51
Return on Sales (EBIT-Marge) %	9,6	10,1	6,6	4,7	5,9	5,9
Invested Capital (IC)	685	621	393	384	302	274
Return on Invested Capital (ROIC) %	17,1	18,7	21,8	16,1	16,9	15,2
Personalbestand Ende Jahr	6 086	6 095	4 898	4 947	3 008	2 873

14 140

Mitarbeitende

31

Länder

47

Produktions-
stätten

Inhalt

- 6 Rückblick
- 8 Bericht an die Aktionäre
- 12 Interview CEO
- 14 Wir sind GF
- 16 Kundenservice
- 18 Erfolgsstory GF Piping Systems
- 22 Erfolgsstory GF Automotive
- 26 Erfolgsstory GF Machining Solutions
- 30 Konzernrechnung
- 33 Anträge des Verwaltungsrats
- 34 Aktieninformationen

Rückblick

Kompetenzzentren

Marktnähe // Die Nähe zum Kunden ist unerlässlich, um für ihn die besten Lösungen zu entwickeln. Daher betreibt GF rund um den Globus 38 Kompetenzzentren. In geräumigen Vorführ- und Schulungsräumen erhalten Kunden weltweit massgeschneiderten Service und eine persönliche Betreuung vor Ort.

Kompetenznetzwerk // GF Piping Systems betreibt acht Kompetenzzentren in Europa, drei in Nord-/Südamerika und sechs in Asien. Elf Kompetenzzentren von GF Machining Solutions befinden sich in Europa, drei in Nord-/Südamerika und sieben in Asien. 2014 wurden folgende fünf neu eröffnet:

Asien // GF Machining Solutions eröffnete ein neues Kompetenzzentrum in Shanghai (China). Kunden, die im Automobilbau tätig sind oder mit elektronischen Komponenten arbeiten, werden umfassend bei der Erreichung von Effizienz- und Nachhaltigkeitszielen unterstützt.

Europa // Weitere Kompetenzzentren nahe Mailand (Italien), Paris (Frankreich) und Brünn (Tschechien) ermöglichen GF Machining Solutions, näher am lokalen Markt zu sein. Dadurch haben Kunden Zugang zu umfassendem technologischem Know-how und Unterstützung vor Ort.

USA // GF Piping Systems und GF Machining Solutions eröffneten ein gemeinsames Kompetenzzentrum in Irvine (Kalifornien), um Kunden an der Westküste individuell bei der Steigerung ihrer Rentabilität zu unterstützen.

Alle Kompetenzzentren arbeiten eng zusammen und tauschen ihr Fachwissen aus, um die Wissensgrundlage über internationale Grenzen hinweg zu erweitern. GF wird sein globales Kompetenznetzwerk in Zukunft weiter ausbauen, um überall dort vertreten zu sein, wo seine Kunden sind. Denn nur so kann das Unternehmen schnell auf lokale Marktbedürfnisse reagieren und die besten Lösungen für seine Kunden entwickeln.



Ausstellungsbereich im neuen Kompetenzzentrum von GF Machining Solutions in Shanghai.



Pascal Boillat (I), Leiter GF Machining Solutions, und Antonio Faccio, Managing Director GF Machining Solutions Italien, an der Eröffnungsfeier in Mailand.



Bei der Eröffnung in Irvine lassen sich die Gäste das Salzwasseraquarium mit Rohrleitungssystemen von GF erklären.

Highlights



Internationale Fachleute beim Water Technology Summit.

Erfolgreiche Premiere // Beim GF Water Technology Summit in Schlatt (Schweiz) im September diskutierten 50 internationale Fachleute Herausforderungen zum Thema Wasser wie Entsalzung und mobile Wasseraufbereitung. In Zukunft wird das Forum von GF Piping Systems jährlich stattfinden.

Beste Supply-Chain-Lösung // An der Supply Chain Convention in Frankfurt (Deutschland) gewann GF Piping Systems im Juni den Supply Chain Management Award für die beste Wertschöpfungskette. Die Jury lobte die innovativen Dienstleistungen, die aus der integrierten End-to-End-Supply-Chain-Lösung entwickelt wurden.



Der Energieeffizienzpreis Helios 2014 ging an GF Automotive.

Nachhaltige Produktion // Im Juli gewann GF Automotive den Energieeffizienzpreis Helios, der von der Wirtschaftskammer Niederösterreich für Leistungen in der Energieeffizienz verliehen wird. Durch eine Modernisierung der Produktionsanlagen in Herzogenburg (Österreich) werden jährlich 2,5 Mio. kWh Energie und 650 Tonnen CO₂ eingespart.

Neue Partnerschaft // GF Automotive kündigte im Juli eine Beteiligung an der deutschen Meco Eckel GmbH an. Die strategische und finanzielle Partnerschaft mit dem führenden Formenbauer für Druckgussformen ermöglicht schnellere Prozesse beim Design, in der Produktion sowie nahtlose Lieferungen und Services.



Maschine der Liechti Engineering AG bei der Herstellung von Blisks.

Vielversprechender Luftfahrtsektor // Seit Juli gehört Liechti Engineering AG, Langnau (Schweiz), zu GF Machining Solutions. Durch die Übernahme kann GF die Präsenz im Luftfahrtsektor ausbauen. Liechti ist der Weltmarktführer für 5-Achsen-Fräsmaschinen für Flugzeugtriebwerke und Turbinen zur Stromerzeugung.

Golden Micron // Das integrierte optische Messsystem Integrated Vision Unit (IVU Advance) von GF Machining Solutions gewann auf der Messe Micronora in Besançon (Frankreich) den renommierten Micron d'Or Award im September. Die IVU Advance verbessert die Präzision bis auf ein Mikron Genauigkeit.

GF erneut mit höherem Ergebnis

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

GF erzielte im Jahr 2014 einen um 1% höheren Umsatz von CHF 3 795 Mio. Das Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich um 9% auf CHF 274 Mio., vor allem dank der signifikant gesteigerten Produktivität.

Die EBIT-Marge wuchs von 6,7% auf 7,2%, der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) von 16,7% auf 17,9%. Alle drei Divisionen verzeichneten einen ROIC, der deutlich über ihren jeweiligen Kapitalkosten liegt.

Der freie Cashflow vor Akquisitionen und Devestitionen betrug CHF 110 Mio. verglichen mit CHF 174 Mio. in 2013. Der Rückgang basiert im Wesentlichen auf höheren Investitionen in Sachanlagen vor allem bei GF Automotive. Zudem führte der starke Umsatz im Dezember zu einem gegenüber dem Vorjahr deutlich höheren Nettoumlaufvermögen.

Die Anzahl der Mitarbeitenden erhöhte sich leicht von 14 066 auf 14 140. Der Zuwachs an Mitarbeitenden der akquirierten Meco Eckel (Deutschland) und Liechti Engineering AG (Schweiz) wurde praktisch ausgeglichen durch den Verkauf der Kokillenguss-Aktivitäten in Herzogenburg (Österreich).

Das Konzernergebnis erhöhte sich um 34% auf CHF 195 Mio. Der Gewinn je Aktie stieg um 32% auf CHF 45, dies auch infolge der Veräusserung einer nicht betriebsnot-

wendigen Immobilie. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 17 (CHF 16 in 2013) vorschlagen.

Implementierung der Strategie gut auf Kurs // Zum ersten Mal überhaupt ist GF Piping Systems die grösste Division von GF; eine Veränderung, die dazu beiträgt, die Abhängigkeit des Unternehmens von ökonomischen Zyklen zu verringern und die Gesamt-Profitabilität zu steigern.

GF Automotive hat ihre nicht zum Kerngeschäft zählenden Aktivitäten veräussert. Im Juli hat die Division eine strategische Partnerschaft mit Meco Eckel unterzeichnet. Mit der Übernahme eines Mehrheitsanteils an einem der führenden deutschen Hersteller von Druckgussformen kann GF Automotive ihre Position im Bereich Druckguss deutlich verbessern.

GF Machining Solutions ist heute besser auf weniger zyklische, aber renditestärkere Marktsegmente ausgerichtet, so zum Beispiel auf die vielversprechenden Elektronik- und Luftfahrt-Bereiche. Nach der Akquisition der Liechti Engineering AG in 2014 nimmt die Division eine führende Position im Bereich Aviatik ein. Liechti ist der Spezialist für Fünfachsen-Fräsmaschinen für die Herstellung von Schlüsselkomponenten für die Flugzeug-Triebwerke und Turbinen zur Stromerzeugung.



Yves Serra, Präsident der Konzernleitung und Andreas Koopmann, Präsident des Verwaltungsrats, vor der neuen Produktionsanlage für grosse Fittings in Schaffhausen.

GF Piping Systems

GF Piping Systems steigerte den Umsatz um 5% auf CHF 1 476 Mio. Das organische Wachstum betrug 3% vor allem aufgrund starker Verkäufe im US Gassektor sowie im Bereich Haustechnik in Europa und im Schiffsbau weltweit. Die generelle Nachfrage in Europa aber auch in Bereichen wie dem Halbleiter-Sektor blieb jedoch gedämpft.

Das Betriebsergebnis stieg von CHF 141 Mio. in 2013 auf CHF 142 Mio. Die Profitabilität im Kerngeschäft blieb auf einem hohen Niveau. Dagegen litt, zumindest während des ersten Halbjahres, die neue Akquisition in der Türkei unter der starken Abwertung der türkischen Lira.

Entsprechende Massnahmen bei GF Hakan Plastik wurden ergriffen. Diese führten zu einem Umsatzanstieg von 35% und zu einer deutlich höheren Profitabilität im vierten Quartal.

Alle drei Divisionen mit höherem Betriebsergebnis, GF Automotive legt am meisten zu

GF Automotive

GF Automotive erfuhr einen Umsatzrückgang um 6% auf CHF 1 415 Mio. Verantwortlich dafür war die Devestition des Kokillenguss-Geschäfts in Herzogenburg (Österreich) und die Weitergabe tieferer Preise bei Basismetallen an die Kunden. Die Nachfrage im Lkw-Segment flachte im zweiten Halbjahr ab. Andererseits blieb die Nachfrage im Pkw-Bereich im 2014 auf einem hohen Niveau. Verschiedene attraktive Aufträge – im speziellen für Premium-Hersteller – konnten verbucht werden.

Die Devestition der wenig ertragsreichen, nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten führte zu einer Steigerung der durchschnittlichen Marge. Das Betriebsergebnis stieg deutlich um 33% von CHF 70 Mio. auf CHF 93 Mio. Zusätzlich hat auch die neue Akquisition Meco Eckel sehr positiv zum Resultat beigetragen.

Die EBIT-Marge stieg signifikant von 4,7% auf 6,6%, der ROIC von 16,1% auf 21,8%. Der Ausbau der Eisengieserei in Kunshan (China) mit einer Kapazitätssteigerung um 50% wurde zeitgerecht im Oktober beendet.

GF Machining Solutions

GF Machining Solutions konnte ihren Umsatz um 4% auf CHF 905 Mio. steigern. Die akquirierte Liechti steuerte CHF 32 Mio. bei. Das organische Wachstum betrug 2%. Nach einem relativ verhaltenen Start verbesserte sich die Auftragslage im zweiten Halbjahr. Der Auftragseingang stieg im Vergleich zu 2013 um 9%, vor allem dank

den wachsenden Elektronik- und Luftfahrt-Sektoren sowie Liechti AG, welche 3% dazu beigetragen hat. Ein renommierter Hersteller von Flugzeugtriebwerken platzierte bei Liechti einen Grossauftrag im Umfang von CHF 28 Mio. Der Auftragsbestand der Division erhöhte sich um 45%, ein verheissungsvolles Signal für 2015.

Das Betriebsergebnis erreichte CHF 53 Mio. nach CHF 51 Mio. in 2013. Der positive Beitrag von Liechti wurde durch die Yen-Abwertung und die damit verbundenen Margenreduktionen in Ländern wie Japan kompensiert.

Ausblick für 2015 // Die Profitabilität von GF Automotive ist durch die starke Aufwertung des Schweizer Frankens im Januar nicht beeinträchtigt, da sich alle operativen Geschäftsaktivitäten ausserhalb der Schweiz befinden. Hingegen hätte die Aufwertung – sofern das derzeitige Kursniveau bestehen bleibt – einen Einfluss auf GF Machining Solutions und GF Piping Systems. Der Einfluss jedoch ist klar begrenzt, da der Euro grundsätzlich natürlich gehedgt ist und die Netto-Währungsexposition beim US-Dollar für 2015 weitgehend abgesichert ist.

Darüber hinaus wurden in der Schweiz Massnahmen zur Effizienzsteigerung eingeleitet, ebenso sind die Einkäufe in Euro weiter erhöht worden. Alle drei Divisionen haben wichtige Innovationen lanciert mit dem Ziel, die Umsatz- und Margensituation zu verbessern.

Tiefere Rohmaterialpreise führten schliesslich zu einem positiven Effekt bei GF Piping Systems. GF Automotive hat die Produktionskapazitäten in China stark erhöht. Der Auftragsbestand bei GF Machining Solutions liegt deutlich über den Werten des Vorjahrs.

Aufgrund der Unsicherheiten über die weitere Entwicklung des Schweizer Frankens sind Prognosen deutlich anspruchsvoller geworden. Nichtsdestotrotz erwarten wir auf Basis der heutigen Kenntnisse und der getroffenen Massnahmen eine weitere Steigerung unserer EBIT-Marge in den Bereich von 8%, während der ROIC weiterhin zwischen 16% und 20% liegen soll.

Personelle Wechsel im Verwaltungsrat // Mit der Erreichung der Altersgrenze für Verwaltungsräte endete anlässlich der Generalversammlung vom März 2014 die Amtszeit von Kurt E. Stirnemann.

Kurt E. Stirnemann kann auf eine erfolgreiche Karriere im Dienste des Unternehmens zurückblicken, zuerst ab 1996 als Präsident von GF AgieCharmilles, dann von 2003 bis 2008 als CEO und Delegierter des Verwaltungsrats von GF und von 2003 bis 2014 als Mitglied des Verwaltungsrats. Verwaltungsrat und Konzernleitung danken Kurt E. Stirnemann herzlich für seinen langjährigen Einsatz zum Wohle von GF. Für seine Zukunft wünschen wir ihm alles Gute.

Hubert Achermann, Schweizer, wurde von der Generalversammlung 2014 in den Verwaltungsrat gewählt. Hubert Achermann ist Rechtsanwalt und bekleidete verschiedene Schlüsselpositionen innerhalb der KPMG, acht Jahre lang amtierte er als CEO. Er ist Mitglied in verschiedenen Verwaltungsräten von Unternehmen und kulturellen Stiftungen.

Anpassung der Statuten // Entsprechend den neuen Vorgaben zur Corporate Governance und der damit verbundenen Anpassungen der Vergütungsbestimmungen wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom März 2015 eine Revision der Statuten vorschlagen.

Alle gemeinsam im Dienste der Kunden // Mit unseren Kunden pflegen wir eine enge Zusammenarbeit. Ihre konstruktiven Rückmeldungen sind für uns ein Ansporn. Darum stehen unsere Serviceleistungen für die Kunden, ob vor oder nach dem Kauf, im Mittelpunkt unserer steten Bemühungen. Denn sie erlauben es uns, Angebote masszuschneiden und unser Innovationstempo zu erhöhen.

Unseren Aktionärinnen und Aktionären danken wir für ihr Vertrauen. Ein grosser Dank geht schliesslich an unsere Mitarbeitenden. Ihre Bereitschaft, als Team zu agieren, ihre Leidenschaft, Flexibilität und ihr enormes Engagement machen die erzielten Leistungen möglich.



Andreas Koopmann
Präsident des
Verwaltungsrats



Yves Serra
Präsident der
Konzernleitung



«Die Services von heute sichern uns die Aufträge von morgen»

Ist GF ein Service-Anbieter?

Ja. Alle drei Divisionen von GF verkaufen Gesamtlösungen, nicht nur Produkte. Services sind ein wesentlicher Teil dieser Lösungen, vor und nach dem Verkauf. Oft spielen sie sogar eine entscheidende Rolle dabei, Kunden zu gewinnen und zu binden. Die Services von heute sichern uns die Aufträge von morgen.

Was versteht GF Piping Systems unter Services?

Auf den ersten Blick bestehen sie in der Verfügbarkeit aller Komponenten und Produkte, wo immer unsere Kunden sie benötigen. Dies stellen wir sicher, indem wir in allen Regionen und Ländern entsprechende Lager halten. GF Piping Systems offeriert jedoch noch weit mehr. Sie hat das umfassendste Handbuch für praktisch alle industriellen Anwendungen von Kunststoffrohrleitungssystemen erstellt. Unsere Kunden nutzen es als Referenz für die Auswahl, die Montage und die Inspektion von Kunststoffrohrleitungssystemen aller Art. Unsere Ingenieure stehen den Kunden mit Rat und Tat zur Seite – sowohl in der Designphase mit technischer Unterstützung als auch in der Auswahl der richtigen Leitungsmaterialien, z.B. im Falle von aggressiven Stoffen. Dazu schulen wir jedes Jahr über 10 000 Kunden weltweit, um eine korrekte Planung und Installation zu gewährleisten. GF Piping Systems ist nahezu überall präsent, wo gebaut wird.

Und wie definiert GF Automotive Services?

GF Automotive ist auf Leichtbau-Lösungen für ihre Kunden aus der Pkw- und Lkw-Industrie spezialisiert. Die Division versteht sich als Partner, entwickelt eigene Materialien und designt Komponenten in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Ihre Testcenter sind selbst auf grösste Pkw- und Lkw-Bauteile und sogar gesamte Fahrzeuge ausgelegt. Dank umfassender Produktions-

«Services sind ein wesentlicher Teil der von GF verkauften Gesamtlösungen, vor und nach dem Verkauf.»

anlagen in Europa und China sowie Produktionspartnern in den USA und Japan kann die Division Kunden in aller Welt die gleichen Lösungen anbieten. Darüber hinaus entwickelt und produziert GF Automotive eigene Formen sowie Modelle und übernimmt deren Wartung, auch an den Standorten unserer Kunden – und dies rund um die Uhr.

Als Produzent von Werkzeugmaschinen beschränkt sich Service bei GF Machining Solutions auf die Bereitstellung von Ersatzteilen?

Nicht ausschliesslich. Eine Dienstleistung beginnt mit der Beratung unserer Kunden bei ihren Projekten. So wird beispielsweise die Entwicklung von Automatisierungslösungen in der Regel direkt auf jeden einzelnen Kunden spezifisch zugeschnitten. GF Machining Solutions stellt an jedem Standort auf der ganzen Welt die erforderlichen Tests bereit, um die Eignung ihrer Produkte zu demonstrieren. Die exklusive Schulung der Mitarbeitenden des Kunden bei der Lieferung und die Verfügbarkeit unserer Applikations-Ingenieure übernehmen eine Schlüsselrolle, um die Effizienz und den Einsatz der angebotenen Lösungen zu maximieren. Ferner garantiert GF Machining Solutions allen ihren Kunden zeitnahe Komponenten- und Teilelieferungen sowie eine breite Palette von Wartungsverträgen zur Prävention. Insgesamt machen die oben genannten Leistungen 30% des Umsatzes von GF Machining Solutions aus.



Wo sehen Sie Chancen für das Servicegeschäft von GF Piping Systems?

GF Piping Systems hat kürzlich Instrumente und Services entwickelt, womit Kunden einmal installierte Komponenten präzise orten können. Dies stellt eine absolute Neuerung in der Branche dar. Zudem sehen wir Möglichkeiten

bei neuartigen Prüftechnologien für Kunststoffschweißverbindungen und für Innovationen bei der Suche nach Leckagen bei Verbindungen aus Kunststoffrohren.

Wird Service in Zukunft eine grössere Rolle bei GF Automotive spielen?

Mit der Entwicklung von Elektroautos und der strikten Anwendung der CO₂-Reduktionsziele wird sich die Kompetenz von GF Automotive im Leichtbau als Wettbewerbsvorteil erweisen. Auch der Support unserer Kunden bei der Forschung und Entwicklung sowie beim Design von Komponenten wird weiter an Bedeutung gewinnen. So stellen wir für Aluminiumdruckgussteile auch die entsprechenden Formen bereit – ein wesentlicher Teil der Konstruktion.

Können Sie erläutern, wie GF Machining Solutions das Dienstleistungsgeschäft erweitern kann?

Mit der Integration von Internetchips in die Maschinensteuerung werden Fernwartungs-Funktionen – ähnlich wie Serviceleistungen für ein Auto – sicher ausgebaut. Dies beinhaltet auch Software-Ergänzungen oder Diagnosefunktionen.

Wie kann GF von einer weiteren Stärkung seines Servicegeschäfts profitieren?

Das Servicegeschäft, vor allem im Bereich Werkzeugmaschinen, ist weniger zyklisch. Es stellt eine wichtige Umsatzquelle dar, deren Bedeutung noch zunimmt. Überdies sind weltweit angebotene Dienstleistungen auch ein wichtiges Differenzierungs-Merkmal, insbesondere für unsere internationalen Kunden, zum Beispiel im Automobil-, Luftfahrt- und Elektroniksektor. Und letztlich bringen uns Services näher an den Kunden und helfen uns, ihre Anforderungen besser zu verstehen. Sie ermöglichen uns die zeitnahe Anpassung unseres Angebots und steigern somit das Tempo unserer Innovationen.



Yves Serra, Präsident der Konzernleitung

Jeder Kunde kann auf uns zählen

Dieses Team vom Kompetenzzentrum in Irvine (USA) steht stellvertretend für alle 14 140 Mitarbeitenden bei GF, die mit Herz und Seele bei der Arbeit sind. Dank des persönlichen Einsatzes und der Leidenschaft jedes einzelnen kann GF seinen Kunden erstklassige Produkte und Services weltweit anbieten.

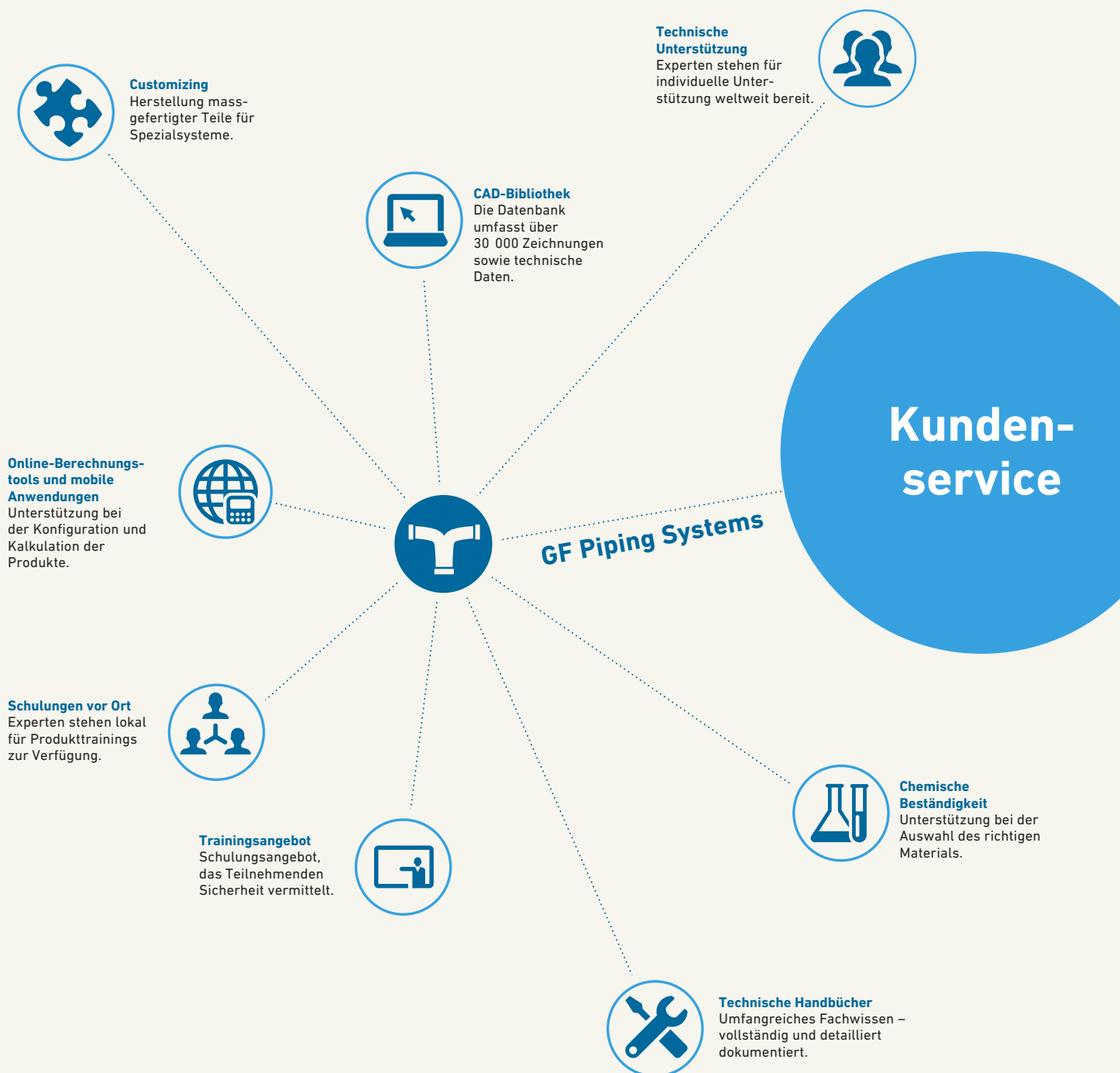




+GF+

Individueller Service für Ihre Bedürfnisse

Von Schulungen vor Ort über angepasstes Design bis hin zu massgeschneiderten Prozessen – GF bietet individuellen Service, der optimal zum Kunden passt.





Frischwasser für Ozeanriesen



Thomas Runge wuchs an der nord-deutschen Küste auf und hatte sein halbes Leben mit Schiffen zu tun. Nach seiner Lehre auf einer Werft studierte er Schiffsbetriebstechnik, dann fuhr er jahrelang zur See. Als Marktsegmentmanager Marine von GF Piping Systems kennt er sich deshalb im Geschäft der Meyer Werft bestens aus.

Produkte für den Bau moderner Schiffe müssen den höchsten Ansprüchen gerecht werden. GF Piping Systems beliefert diesen Industriezweig mit langlebigen Kunststoffrohrleitungssystemen, die sich flexibel montieren lassen, besonders leicht sind und eine hohe Korrosionsresistenz aufweisen. Darüber hinaus bietet die Division Werften und Reedereien individuellen Service.

Massgeschneiderte Services – Schlüsselfaktoren für den Erfolg der Meyer Werft:



1 Technische Unterstützung

GF Piping Systems steht den Kunden bei der Planung mit profundem Fachwissen und Informationen zu Produkten, Systemen und Werkstoffen zur Seite.



2 CAD-Bibliothek

Als wichtiges Planungsinstrument steht eine Produktdatenbank mit über 30 000 Zeichnungen und technischen Details zur Verfügung.



3 Online-Tools

Online-Tools erleichtern die Material- und Produktauswahl wie auch die Berechnung aller wichtigen Faktoren für die jeweilige Anwendung.



4 Mobile Apps

Hilfreiche Apps liefern einen schnellen Überblick über die Produkte von GF Piping Systems und berechnen vor Ort Werte wie Rohrdurchmesser oder Fließgeschwindigkeit.



5 Trainingsangebot

Umfassende Schulungsangebote vermitteln die praxisorientierte Handhabung von Systemen und Produkten.

«GF Piping Systems steht uns auch vor Ort jederzeit zur Seite.»

Thomas Spekker, Technology & Standards, Meyer Werft GmbH

Für den Schiffbau und Marineanwendungen bietet GF Piping Systems eine grosse Auswahl an Einzelkomponenten. Dazu gehört auch das Rohrleitungssystem Instaflex für die Wasserverteilung. Die Systemkomponenten aus dem Kunststoff Polybuten arbeiten korrosions- und inkrustationsfrei. Zudem gewährleistet die Langlebigkeit von Instaflex einen sicheren und wirtschaftlichen Betrieb.



Instaflex Rohrsysteme aus besonders widerstandsfähigem Kunststoff sind ideal für die Kalt- und Warmwasserdistribution auch auf grossen Schiffen.

Gigant der Ozeane // Majestätisch liegt die Quantum of the Seas im Hafen von Nassau auf den Bahamas vor Anker. Das neueste Schiff der Reederei Royal Caribbean Cruises hat im November 2014 in der Karibik seine Jungfernfahrt absolviert und ist mit einer Länge von über 374 Metern das derzeit drittgrösste Kreuzfahrtschiff der Welt. Ihre 18 Decks bieten genug Platz für 4 180 Passagiere und 1 550 Besatzungsmitglieder. Für die Unterhaltung der Gäste stehen 18 Restaurants, zwölf Bars, Pools und sogar ein Theater bereit, während die installierten Produkte von GF Piping Systems überall an Bord dafür sorgen, dass alle Passagiere jederzeit sauberes Trinkwasser haben.

Drei neue Schiffe // Gebaut wurde die Quantum of the Seas von der deutschen Meyer Werft in Papenburg (Deutschland). Sie ist das erste von drei neuen Kreuzfahrtschiffen der gleichen Grösse, die Royal Caribbean International bei der Meyer Werft in Auftrag gegeben hat. Das Schwesterschiff Anthem of the Seas liegt bereits auf Kiel und soll im Frühjahr 2015 ausgeliefert werden. Der dritte Liner, die Ovation of the Seas, ist für 2016 geplant.

Lange Partnerschaft // «Diese gigantischen Schiffe über viele Monate Stück für Stück wachsen zu sehen, fasziniert mich immer wieder», sagt Thomas Runge, Marktsegmentmanager Marine von GF Piping Systems in Deutschland. Einmal pro Woche fährt er vom Verkaufsbüro in Hannover zur Meyer Werft und kümmert sich um seinen Kunden. Die Meyer Werft und GF Piping Systems verbindet eine lange Partnerschaft. Seit 2006 setzt der Schiffbauer das System

«Als studierter Schiffbauingenieur weiss ich, worauf es auf der Werft ankommt.»

Thomas Runge, Marktsegmentmanager Marine, GF Piping Systems

Instaflex auf allen Schiffsneubauten für die Warm- und Kaltwasserverteilung ein. «Die enorme Flexibilität des Systems kommt uns sehr entgegen, weil wir bei der Montage von Bauteilen auf ein hohes Mass an Standardisierung setzen», erklärt Thomas Spekker, bei der Meyer Werft verantwortlich für die Beschaffung von Rohrleitungssystemen.

Einfache Installation // Die Komponenten des Systems lassen sich mit einem Elektroschweisssystem einfach montieren. «Dadurch können wir grössere Teilstücke

problemlos vorfertigen, bleiben aber flexibel, weil wir bei der späteren Installation noch mühelos Toleranzen ausgleichen können», erklärt Spekker. Auch in der Quantum of the Seas sind Rohre der Typen Instaflex und Instaflex Big mit Durchmessern von 25 bis 225 mm installiert. «In einem Schiff dieser Grösse sind allein für das Trinkwasser gut 20 Kilometer Rohre verbaut», so Spekker.

Neue Produkte prüfen // Auch andere Systeme von GF Piping Systems kommen auf den drei Schiffen zum Einsatz. Bei der Wasseraufbereitung für die Pools und die Hauptkühlwassersysteme der Klimaanlage verwendet die Werft zum Beispiel das klebbare Leitungssystem ABS, Automatikarmaturen und Absperrklappen sowie Messinstrumente von GF Signet. «Zu Beginn eines Schiffsprojekts besprechen wir mit der Meyer Werft, welche Produkte oder Systeme sich optimal eignen», erklärt Thomas Runge. Bei der Quantum of the Seas verwendete die Werft daraufhin für das Rauchgasreinigungssystem der Hauptmotorenanlagen erstmals Produkte aus Polyethylen von GF Piping Systems.

Korrekte Montage wichtig // Jedes einzelne Bauteil erhält bei der Meyer Werft eine eigene Identifikationsnummer, auch die Produkte von GF Piping Systems. «Damit haben wir auf Knopfdruck alle Informationen zu jedem Bau-

teil parat», erklärt Spekker. Zudem erstellen GF Piping Systems und die Werft gemeinsam für jeden einzelnen Artikel Wertstandards, Konstruktionsrichtlinien sowie Montage- und Installationsanweisungen für die Mitarbeitenden der Werft und der beteiligten Fremdfirmen. «Etwa 600 bis 700 Leute verarbeiten die Rohre auf einem Schiff wie der Quantum of the Seas», schätzt Spekker. Jeder von ihnen muss vorher eine Schulung von GF Piping Systems absolvieren, damit er die Systemkomponenten fehlerfrei montieren kann. Die Schulungen führt Thomas Runge von GF Piping Systems in der Regel persönlich auf der Werft durch. «Bis zu 200 Monteure durchlaufen unsere Kurse pro Jahr», sagt er. Hinzu kommen Schulungen für Mitarbeitende von der Bauaufsicht der Reederei. Auch sie müssen wissen, wie die Rohrsysteme korrekt installiert werden.

Intensive Betreuung // Thomas Runge begleitet den Produktionsablauf vor Ort bei der Meyer Werft während der gesamten Bauphase eines Schiffes und steht den einzelnen Montageabteilungen bei allen Fragen rund um die Produkte zur Seite. Kurz vor Auslieferung des Schiffs unterstützt er die Werft noch beim Erstellen von Ersatzteillisten und anderen Unterlagen für die Reederei. Ausserdem schult er die Crew, damit sie eventuelle Reparaturen und notwendige Wartungen selbständig auf hoher See vornehmen kann.


Die Quantum of the Seas auf dem Areal der Meyer Werft kurz vor ihrer Auslieferung.




QR-Code
scannen, um das
Ausdocken zu
sehen.



Teamwork – Schlüsselfaktor für den Erfolg

A portrait of Norbert Pomplun, a middle-aged man with short, light brown hair, wearing a blue and white striped button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus, with a yellow object visible on the right side.

Norbert Pomplun dreht als Sales Manager bei GF Automotive in Leipzig buchstäblich am ganz grossen Rad. Schliesslich ist er für die Projekte mit dem US-Hersteller Caterpillar verantwortlich, der unter der Marke «Cat» riesige Trucks und Radlader für extremste Einsätze herstellt.



GF Automotive setzt bei Caterpillar auf ausgezeichneten Service, der weit über Standard-Dienstleistungen hinausgeht. So ist durch die enge Zusammenarbeit zwischen Caterpillar und GF Automotive schnell ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis entstanden.

Massgeschneiderte Services – Schlüsselfaktoren für den Erfolg von Caterpillar:



1 Design

In enger Abstimmung mit Caterpillar passen Entwickler die Bauteile immer wieder den neuen Modellen an, um diese bei gleicher Stabilität leichter zu machen.



2 Prozess

Der automatisierte GF Gussprozess liefert einzigartige Lösungen. Dieser sowie höchste Qualitätsstandards ermöglichen es GF, Premiumprodukte von gleichbleibend hoher Qualität anzubieten.



3 Material

Das richtige Material am richtigen Ort. Die Materialien von GF Automotive ermöglichen einen soliden und leichten Guss.



4 Validierung

Halten die Prototypen den tatsächlichen Anforderungen stand? Bevor ein Bauteil in Serie geht, wird es unter realen Bedingungen umfassend getestet.



5 Lieferung

Vom Standort in Leipzig aus beliefert GF Automotive Caterpillar weltweit an die unterschiedlichen Fertigungsstätten.



6 Unterstützung

GF Automotive begleitet Entwicklungen über das Projektende hinaus und steht bei Fragen zur Fertigung rund um die Uhr bereit.

«GF Automotive gehört zu den führenden Technologieunternehmen im Transportsektor.»

Al Augustine, Global Purchasing Strategic Sourcing
Leader Advanced Component System Division for
Iron Castings, Caterpillar USA

Ein Cat-Radlader der Modellreihe 980H ist nicht für Kleinigkeiten. Seine monströse Baggerschaufel kann bis zu 20 Tonnen stemmen. Das Einsatzgewicht liegt bei 30 Tonnen. Entsprechend robust sind auch die Radlader-Achsen von GF Automotive für die Modellreihe. Sie werden im automatisierten Giessverfahren gefertigt und können ein Gewicht von mehr als 15 Tonnen tragen.



Mithilfe des grössten Formkastens in Europa kann das Leipziger Werk die Radlader-Achsen für verschiedene Modellreihen von Caterpillar erheblich kostengünstiger fertigen als im Handguss.

Zusammenspiel der Extreme // Der US-Hersteller Caterpillar präsentierte 1998 den weltgrössten Offroad Truck mit einer Ladekapazität von 393 Tonnen – ein Rekord, den das Unternehmen bis heute hält. Allein die Reifen haben einen Durchmesser von gut vier Metern. Auf Grossbaustellen, aber auch im Bergbau dominieren die gelben Riesen mit dem weissen Cat-Schriftzug auf schwarzem Grund. Neben den Trucks hat sich das Unternehmen auch mit Mammut-Radladern weltweit einen Namen gemacht. Die Achsen für einige Modelle lässt Caterpillar bei GF Automotive in Leipzig (Deutschland) fertigen. «Für uns war es wichtig, ein Unternehmen zu finden, das die Grösse unserer Bauteile stemmen kann, die erforderlichen Fertigungskapazitäten hat und natürlich das entsprechende Know-how. Das war hier der Fall», sagt Al Augustine, Global Purchasing Strategic Sourcing Leader Advanced Component System Division for Iron Castings bei Caterpillar in Peoria (USA), dem Hauptsitz des Unternehmens.

Grosse Gussteile automatisiert fertigen // Im deutschen Leipzig kann GF Automotive ebenfalls mit einem Extrem aufwarten. Die Division betreibt hier eine Giesserei mit Europas grösstem Formkasten für maschinengeformten Guss. «Bauteile wie die grossen Achsen für Caterpillar werden nirgendwo sonst auf der Welt in einer automatischen Fertigung produziert», erklärt Norbert Pomplun, Sales Manager bei GF Automotive in Leipzig. «Aufgrund ihrer Ausmasse werden sie sonst nur im Handguss hergestellt. Wir können die Achsen im automatischen Giessverfahren und damit wesentlich kostengünstiger fertigen.» Seit 2008 ist GF Automotive Zulieferer für die Giganten. Hauptsächlich Achsen für Cat-Radladermodelle, der Typen 980 bis 994K fertigt die Leipziger Giesserei alles in allem zwölf Bauteile, die zwischen 254 und 1 195 Kilogramm wiegen.

Enge Entwicklungs-Verzahnung // «Wir haben einige der Bauteile gemeinsam optimiert», erklärt Al Augustine, der selbst schon öfter den Weg vom US-Bundesstaat Illinois nach Leipzig gefunden hat. «Aber es gab auch komplette Neuentwicklungen, die eine besonders enge Zusammenarbeit und deutlich mehr Flexibilität von einem Partner erfordern als das Optimieren vorhandener Bauteile.» Inzwischen sind die Entwickler von Caterpillar und GF Automotive ein eingespieltes Team. Jeweils ein halbes Dutzend Ingenieure sind auf beiden Seiten bei den Projekten beschäftigt. Über wechselseitige Meetings in den USA oder Deutschland halten die Entwickler engen Kontakt, dazwischen gibt es regelmässig Videokonferenzen. «Aber es geht nichts über den persönlichen Kontakt», findet Norbert Pomplun. «Bei solchen Projekten kann man nicht einfach nur E-Mails zum Kunden schicken. Es muss ein Vertrauensverhältnis entstehen – und das hat sich zwischen uns und Caterpillar sehr schnell eingestellt.»



Maschinengeformte, frisch lackierte Achsenteile für Fahrzeuge von Caterpillar am GF Automotive Standort in Leipzig.

Optimierungspotenziale erkennen – auch ungefragt //

Die einteiligen Achsen für die Cat-Modelle fertigt GF Automotive auf einer automatischen Formanlage. Das ist im Vergleich zur Herstellung aus mehreren geschweißten Stahlteilen erheblich günstiger. So spart Caterpillar

«Durch die enge Zusammenarbeit ist ein echtes Vertrauensverhältnis entstanden.»

Norbert Pomplun, Sales Manager, GF Automotive

Gewicht und Kosten. Zudem profitiert das Unternehmen von Prozessoptimierungen. Bei der grösseren Neuaufgabe eines Radlader-Modells hatte Caterpillar zum Beispiel die Achsen mit zusätzlichen Konsolen verstärkt. «Wir sollten auch für die neue Serie die gleichen Achsen

fertigen, allerdings mit den gleichen Konsolen, die bereits beim Vorgänger schon nicht mehr benötigt wurden», erinnert sich Pomplun. «Stattdessen haben wir Caterpillar eine verstärkte neue Achse ohne Konsolen präsentiert, die bei gleichem Gewicht belastbarer ist als die bisherige. Dadurch konnte sich Caterpillar einen Prozessschritt sparen, der die Produktion nur unnötig verteuert hätte.» Caterpillar hatte diese Neuentwicklung weder gefordert noch erwartet. «Aber es ist wichtig, seine Kunden, wo immer es möglich ist, zu unterstützen», sagt Norbert Pomplun. «Das gehört zu einer engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit einfach dazu.»

Anknüpfen an die Prozesskette //

Auch sonst denken die Ingenieure bei GF Automotive immer ein Stück voraus. Das Leipziger Werk ist neben der Fertigung von Achsen auch für die Herstellung von Getriebegehäusen, Planetenträgern und Chassis-Teilen zuständig. «Natürlich schauen wir uns auch immer die Werke von Caterpillar an, wo später die Endmontage stattfindet, um gemeinsam neue Potenziale zu finden, oder wir suchen lokale Bearbeiter, wenn wir nur Rohteile liefern», so Norbert Pomplun. «Je besser wir alle Beteiligten vor Ort unterstützen, desto reibungsloser läuft später das Zusammenspiel.»

Perfekter Service – wie in der Boxen- gasse



Phil Parkin kümmert sich als Key Account Manager bei GF Machining Solutions im englischen Coventry um die Wünsche seiner Kunden. Das Lotus F1 Team ist für ihn natürlich ein besonders spannender Fall. Phil Parkin informiert das technische Zentrum des Formel-1-Rennstalls in Enstone regelmässig über die neusten Produkte und Services von GF Machining Solutions.



Um dem hohen Innovationsdruck Tag für Tag aufs Neue erfolgreich begegnen zu können, muss das Lotus F1 Team vorhandene Mittel und Potenziale optimal nutzen. Dabei wird es von GF Machining Solutions mit einem integrierten Servicepaket unterstützt – von der Einkaufsberatung und der Maschinenschulung über einen reaktionsschnellen Kundendienst und regelmäßige Wartungen bis zur Versorgung mit Originalersatzteilen.

Massgeschneiderte Services – Schlüsselfaktoren für den Erfolg des Lotus F1 Teams:



1 Operations Support

Für optimale Leistung im täglichen Betrieb bietet der Operations Support eine umfassende Auswahl an Verbrauchsmaterialien und Originalverschleisssteilen.



2 Machine Support

Technischer Kundendienst, Originalersatzteile und präventive Services wie Inspektion und Wartung garantieren, dass die Maschinen in einem Top-Zustand sind und bleiben.



3 Business Support

Mit individuell zugeschnittenen Lösungen, Applikationsstudien, Schulungen und technischen Upgrades sorgt der Business Support für Höchstleistung im Betrieb.



4 GF Machining Solutions Academy

Die massgeschneiderten Trainings der GF Machining Solutions Academy vermitteln das nötige technische Know-how, motivieren Mitarbeitende und helfen Kunden, ihre Ziele schneller zu erreichen.

«GF Machining Solutions ist von allen technischen Partnern am längsten im Lotus F1 Team.»

Luca Mazzocco, Head of Partner Management, Lotus F1 Team

Die Mikron HPM 450U erfüllt alle Ansprüche des Lotus F1 Teams. Die 5-Achsen-Simultanbearbeitung und der Rundschwenktisch ermöglichen das Fräsen auch komplexer Metallformen in einem Bearbeitungsvorgang. Die integrierte Automation inklusive einem Palettenwechsler mit sieben und einem Werkzeugwechsler mit 120 Positionen sichert ein hohes Mass an Flexibilität.



Die Mikron HPM 450U wird vom Lotus F1 Team für die Produktion einer hydraulischen Getriebesteuereinheit eingesetzt. Die Steuereinheit wird aus einem massiven Aluminiumblock gefräst und hat eine Dimension von 100 mm x 70 mm.

Jede Sekunde zählt // Wenn der Lotus E22 in die Boxengasse einbiegt, muss alles blitzschnell gehen. Nur wenige Sekunden brauchen die Mechaniker des Lotus F1 Teams, um den Formel-1-Boliden aufzutanken und die Reifen zu wechseln, bevor der V6-Motor das Auto wieder nach vorne katapultiert. Das Team ist bei jedem Rennen mit 35 Tonnen Material und technischer Ausrüstung vor Ort.

Höchste Präzision gefragt // «Ein fehlendes Ersatzteil kann enorme Folgen für das Team an der Strecke und den Rennverlauf haben», sagt Luca Mazzocco, Head of Partner Management beim Lotus F1 Team. Jedes Teil des E22 wird individuell im technischen Zentrum des Teams im englischen Enstone hergestellt. Fast die gesamte Karosserie besteht aus Kohlefasern. Die nötigen Metallteile werden aus Titan oder speziellen Legierungen gefertigt. Weil dabei höchste Präzision und Leistung gefordert sind, setzt das Lotus F1 Team auf Maschinen und Services von GF Machining Solutions.

Lange Partnerschaft // Seit fast 20 Jahren ist GF Machining Solutions technischer Partner des heutigen Lotus F1 Teams. Die Ursprünge des Rennstalls gehen auf das Team Toleman in den 1980er-Jahren zurück. Bald darauf ging das Team für Benetton und Renault an den Start, seit 2011 unter dem Namen Lotus F1 Team. Mit Benetton gewann das Team 1995 die Konstrukteurswertung, als Renault F1 Team die Weltmeisterschaften von 2005 und 2006 mit Back-to-Back-Rennen an zwei aufeinanderfolgenden Wochenenden.

Mitte der 1990er-Jahre nahm der Rennstall die ersten Elektroerosionsmaschinen von AgieCharmilles in Betrieb, eine Schlüsseltechnologie für den hochpräzisen Werkzeug- und Formenbau. Vor der Saison 2014 modernisierte das Lotus F1 Team sein technisches Zentrum mit sechs neuen 5-Achsen-Bearbeitungszentren vom Typ Mikron HPM 450U, die als ideale Maschinen für die komplexen Anforderungen in der Formel 1 gelten. Durch ihre integrierte Automation, Paletten- und Werkzeugwechsler bietet die HPM 450U dem Lotus F1 Team maximale Flexibilität. «Mit den neuen Maschinen konnten wir unsere Produktivität deutlich steigern», erklärt Mazzocco.

Individuelle Lösung // Bei der Auswahl und Konfiguration der neuen Bearbeitungszentren hat Phil Parkin das Lotus F1 Team intensiv beraten. «Als Verkäufer muss ich die Bedürfnisse des Kunden erkennen und eine individuelle Produktlösung für ihn finden», sagt er. Das Lotus F1 Team hatte die Gelegenheit, einige der Maschinen bei GF Machining Solutions in Coventry vorher ausgiebig zu testen. «Wir konnten sogar einige Fahrzeugteile an den Maschinen fertigen», erinnert sich Mazzocco. Damit die Mitarbeitenden des Lotus F1 Teams das Leistungspotenzial der neuen Maschinen vom Start weg voll nutzen konnten, stellte GF Machining Solutions für sie ein intensives, kundenspezifisches Schulungsprogramm zusammen.

Schnellste Reaktion // Gut 50 000 Bauteile aus Metall produziert die Werkstatt vom Lotus F1 Team während einer Saison für ihre Boliden. «Unsere Maschinen laufen prak-

«Unsere Maschinen laufen prak-

«Unsere Aufgabe ist es, die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen.»

Phil Parkin, Key Account Manager, GF Machining Solutions

tisch rund um die Uhr. Fällt nur eine aus, kann das zu einem ernsthaften Problem werden, besonders kurz vor einem Grand Prix», erklärt Mazzocco. Die Qualität und die schnelle Reaktionsfähigkeit des Kundendienstes von GF Machining Solutions war deshalb ein ganz entscheidender Punkt für das Lotus F1 Team. Der technische Support in Coventry ist für das Team jederzeit erreichbar, auch ausserhalb der normalen Bürozeiten. «Wenn es Probleme mit einer Maschine gibt, reagiert der Support sofort», so Mazzocco. «Wir können uns darauf verlassen,

Diagnose in Echtzeit // Sehr hilfreich ist dabei das Diagnosesystem, mit dem die Service-Experten von GF Machining Solutions online auf die Systemdaten der Maschinen zugreifen können. Bei kleineren Fehlern helfen sie dem Kunden oft dabei, das Problem selbst zu lösen. Bei grösseren Störungen kann ein Servicetechniker in kürzester Zeit vor Ort in Enstone sein. Falls nötig, liefert GF Machining Solutions die Originalersatzteile innerhalb von einem Tag. Damit die Maschinen des Lotus F1 Teams jederzeit in bestem Zustand sind, werden sie einmal jährlich von GF Machining Solutions gewartet und technisch überholt.

Bestes Zubehör // Natürlich erhält das Lotus F1 Team von GF Machining Solutions auch die besten Verbrauchsmaterialien und originale Verschleissteile für die Maschinen, etwa EDM-Drähte und Elektroden für die Erosionsmaschinen, Schmierstoffe, Reinigungsmittel oder Filter für die neuen Fräs-Bearbeitungszentren. Damit die Maschinen auch in Zukunft immer die beste Leistung bieten, informiert Phil Parkin seinen Kunden regelmässig über Upgrades und neues Zubehör. «Dadurch kann das Lotus F1 Team jederzeit ganz vorne mitspielen», so Phil Parkin.

Wenn der Lotus E22 in die Box kommt, muss die Crew blitzschnell reagieren können.



Fünffjahresübersicht Konzern

Mio. CHF	2014	2013	2012	2011	2010
Auftragseingang	3 836	3 795	3 691	3 734	3 625
Auftragsbestand Ende Jahr ¹	634	577	565	666	579
Erfolgsrechnung					
Umsatz	3 795	3 766	3 720	3 638	3 447
EBITDA	399	380	351	370	329
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	274	251	222	235	180
Konzernergebnis	195	145	138	168	108
Cashflow					
Cashflow aus Betriebstätigkeit	248	309	230	250	243
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-158	-201	-211	-147	-93
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	110	174	99	103	150
Freier Cashflow	90	108	19	103	150
Bilanz					
Aktiven	2 989	3 126	2 664	2 925	2 838
Fremdkapital	1 885	2 148	1 685	1 702	1 714
Eigenkapital	1 104	978	979	1 223	1 124
Invested Capital (IC)	1 354	1 224	1 217	1 476	1 418
Nettoverschuldung	354	352	334	294	321
Kennzahlen					
Return on Equity (ROE) %	18,7	14,8	14,2	14,0	9,5
Return on Invested Capital (ROIC) %	17,9	16,7	15,7	13,3	9,1
Return on Sales (EBIT-Marge) %	7,2	6,7	6,0	6,5	5,2
Vermögensumschlag	2,9	3,0	3,2	2,5	2,3
Cashflow aus Betriebstätigkeit in % vom Umsatz	6,5	8,2	6,2	7,0	7,0

¹ In 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. Die Jahre 2010-2011 sind nach IFRS dargestellt.

Bilanz per 31. Dezember 2014

Mio. CHF	2014	%	2013	%
Flüssige Mittel	374		641	
Wertschriften	6		12	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	643		568	
Vorräte	666		647	
Forderungen aus Ertragssteuern	9		6	
Übrige Forderungen	62		63	
Geleistete Anzahlungen	26		16	
Rechnungsabgrenzungen	15		13	
Zum Verkauf stehende Aktiven			23	
Umlaufvermögen	1 801	60	1 989	64
Betriebliche Sachanlagen	1 009		965	
Nicht betriebliche Liegenschaften	44		43	
Immaterielle Anlagen	27		23	
Latente Steueraktiven	88		90	
Übrige Finanzanlagen	20		16	
Anlagevermögen	1 188	40	1 137	36
Aktiven	2 989	100	3 126	100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	419		421	
Anleihen			300	
Übrige Finanzverbindlichkeiten	154		149	
Darlehen von Personalvorsorgeeinrichtungen	27		26	
Übrige Verbindlichkeiten	69		60	
Erhaltene Anzahlungen	52		47	
Laufende Steuerverpflichtungen	42		43	
Rückstellungen	37		38	
Rechnungsabgrenzungen	181		175	
Zum Verkauf stehende Verbindlichkeiten			23	
Kurzfristiges Fremdkapital	981	33	1 282	41
Anleihen	497		496	
Übrige Finanzverbindlichkeiten	56		34	
Personalvorsorgeverpflichtungen	131		128	
Übrige Verbindlichkeiten	51		46	
Rückstellungen	123		120	
Latente Steuerverpflichtungen	46		42	
Langfristiges Fremdkapital	904	30	866	28
Fremdkapital	1 885	63	2 148	69
Aktienkapital	4		41	
Kapitalreserven (Agio)	33		60	
Eigene Aktien	-9		-9	
Gewinnreserven	1 029		843	
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	1 057	35	935	30
Minderheitsanteile	47	2	43	1
Eigenkapital	1 104	37	978	31
Passiven	2 989	100	3 126	100

Erfolgsrechnung 2014

Mio. CHF	2014	%	2013	%
Umsatz	3 795	100	3 766	100
Übriger betrieblicher Ertrag	45		28	
Ertrag	3 840	101	3 794	101
Material- und Warenaufwand	-1 841		-1 804	
Bestandesänderungen an unfertigen und fertigen Erzeugnissen			-38	
Betriebsaufwand	-665		-658	
Bruttowertschöpfung	1 334	35	1 294	34
Personalaufwand	-935		-914	
Abschreibungen auf Sachanlagen	-122		-126	
Amortisation auf immaterielle Anlagen	-3		-3	
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	274	7	251	7
Zinsertrag	3		3	
Zinsaufwand	-39		-36	
Übriger Finanzerfolg	-6		-12	
Ordentliches Ergebnis	232	6	206	5
Betriebsfremdes Ergebnis	14		1	
Ausserordentliches Ergebnis			-26	
Konzernergebnis vor Ertragssteuern	246	6	181	5
Ertragssteuern	-51		-36	
Konzernergebnis	195	5	145	4
- Davon Aktionäre Georg Fischer AG	184		139	
- Davon Minderheitsanteile	11		6	
Gewinn je Aktie in CHF	45		34	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	45		34	

Geldflussrechnung 2014 (verkürzt)

Mio. CHF	2014	2013
Konzernergebnis	195	145
Abschreibungen und nicht liquiditätswirksamer Erfolg	233	264
Verbrauch Rückstellungen	-28	-24
Veränderung Nettoumlaufvermögen	-42	15
Veränderung übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	1	-4
Veränderung übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	-26	-13
Bezahlte Zinsen und Ertragssteuern	-85	-74
Cashflow aus Betriebstätigkeit	248	309
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-158	-201
Freier Cashflow vor Akquisitionen/Devestitionen	110	174
Freier Cashflow	90	108
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-368	207
Netto-Cashflow	-267	311

Anträge des Verwaltungsrats

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns 2014

1 000 CHF	2014	2013
Jahresgewinn	129 048	76 747
Vortrag aus dem Vorjahr	865 211	792 346
Zuweisung/Reduktion an Reserven für eigene Aktien	200	-3 882
Verfügbarer Bilanzgewinn	994 459	865 211
Ausrichtung einer Dividende von CHF 14,57 je Namenaktie ¹	-59 750	
Vortrag auf neue Rechnung	934 709	865 211

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der Reserve aus Kapitaleinlagen 2014

1 000 CHF	2014	2013
Vortrag von Reserven aus Kapitaleinlagen aus dem Vorjahr	9 983	38 689
Bestand der Reserve aus Kapitaleinlagen per 31. Dezember 2014	9 983	38 689
Ausrichtung von Dividenden aus der Reserve aus Kapitaleinlagen von CHF 2,43 ¹	-9 965	-28 706
Umbuchung Reserve aus Kapitaleinlagen in Gewinnvortrag	-18	
Vortrag auf neue Rechnung		9 983

1 Die Dividende basiert auf dem gesamten ausgegebenen Aktienkapital per 31. Dezember 2014. Für eigene Aktien im Eigenbesitz der Georg Fischer AG erfolgt keine Ausschüttung.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 18. März 2015 beantragen, aus dem verfügbaren Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von CHF 14,57 je Namenaktie auszuschütten. Weiter wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung beantragen, eine verrechnungssteuerfreie Dividende aus der Reserve aus Kapitaleinlagen in Höhe von CHF 2,43 je Namenaktie auszuschütten. Gesamthaft wird der Generalversammlung eine Ausschüttung von CHF 17 je Namenaktie beantragt.

Im Vorjahr erfolgte gemäss Beschluss der Generalversammlung vom 19. März 2014 eine Ausschüttung von CHF 16 je Namenaktie in der Form einer verrechnungssteuerfreien Dividende aus der Reserve aus Kapitaleinlagen (CHF 7 je Namenaktie) und einer Nennwertreduktion (CHF 9 je Namenaktie).

Schaffhausen, 13. Februar 2015

Für den Verwaltungsrat
Der Präsident



Andreas Koopmann

Aktieninformationen

	2014	2013	2012	2011	2010
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					
	13 446	12 269	14 212	13 966	14 180
Aktienkurse in CHF					
Namenaktie					
Höchst (Intraday)	738	648	451	574	579
Tiefst (Intraday)	495	363	302	261	261
Schlusskurs am 31. Dezember	629	628	368	321	528
Gewinn/Verlust in CHF					
Je Namenaktie					
	45	34	32	39	24
Price-Earnings-Ratio					
	14	18	11	8	22
Börsenkapitalisierung am 31. Dezember					
Mio. CHF					
	2 579	2 573	1 509	1 316	2 163
In % vom Umsatz					
	68	68	41	36	63
In % vom Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG					
	244	275	161	112	200
Cashflow aus Geschäftstätigkeit in CHF					
Je Namenaktie					
	61	76	56	61	59
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG in CHF					
Je Namenaktie					
	259	229	229	288	264
Ausschüttung (Vorschlag) in Mio. CHF ¹					
	70	66	62	62	41
Ausschüttung (Vorschlag) in CHF					
Je Namenaktie ¹					
	17	16	15	15	10
Pay-out-Ratio in %					
	38	47	47	38	42

1 In 2014 in Form einer Dividende aus dem Bilanzgewinn in Höhe von CHF 14,57 und Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen in Höhe von CHF 2,43. In 2013 in Form einer Nennwertreduktion und Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen. In 2012 und 2011 als Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen. In 2010 in Form einer Nennwertreduktion.

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: 175 230
ISIN: CH000175 230 9
Cedel /Euroclear Common Code: XS008592691

Wichtige Daten

2015

- 18. März // Generalversammlung des Geschäftsjahres 2014
- 21. Juli // Halbjahresbericht 2015

2016

- 1. März // Geschäftsbericht 2015, Bilanzmedien- und Finanzanalystenkonferenz
- 23. März // Generalversammlung des Geschäftsjahres 2015

Investor Relations

Daniel Bösigler

Tel.: +41 (0) 52 631 21 12

Fax: +41 (0) 52 631 28 16

daniel.boesiger@georgfischer.com

Konzern-Kommunikation

Beat Römer

Tel.: +41 (0) 52 631 26 77

Fax: +41 (0) 52 631 28 63

beat.roemer@georgfischer.com



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 2014 der Georg Fischer AG 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.

Titelbild und Seite 5: Mitarbeitende der Georg Fischer AG, ausgewählt von der «GF Facebook Community».



Scannen Sie den QR-Code, um zum Online-Geschäftsbericht 2014 zu gelangen.

www.georgfischer.com/GB2014

Impressum

Herausgeber: Georg Fischer AG

Redaktion: Georg Fischer AG, Corporate Development

Redaktionelle Mitarbeit: SIGNUM communication Werbeagentur GmbH

Redaktionssystem: ns.publish by Multimedia Solutions AG

Gestaltung: Markenfels AG

Fotos: Nik Hunger, Jens Hannewald, Jürg Fausch,

Christoph Busse, Olivier Hess, imago sportfotodienst GmbH,

MEYER WERFT GmbH & Co.KG, Patrick Wack

Sonstiges Bildmaterial: Georg Fischer AG

Übersetzung: CLS Communication AG

Korrektur: Wort-Satz-Text.Rosanna Carbone

Druck: Neidhart + Schön AG



ClimatePartner^o
klimaneutral
Druck | ID: 53222-1410-1007

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

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