

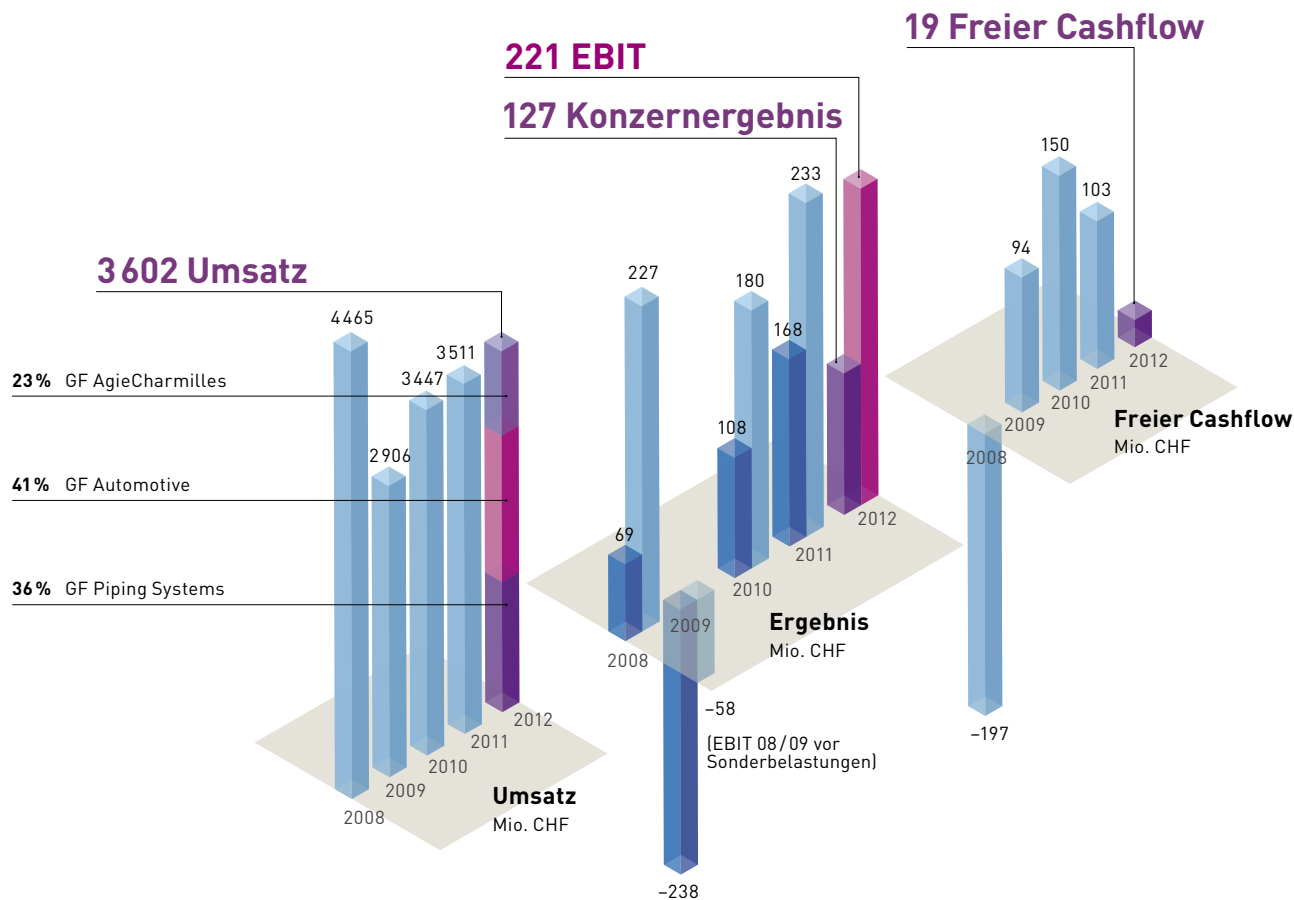
+GF+

All about you

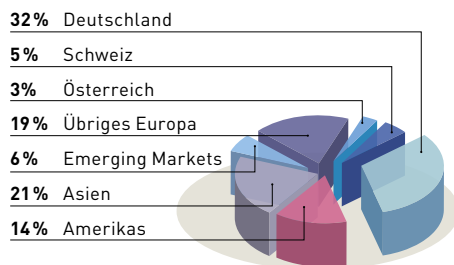
Kundenorientierte Innovation

+GF+

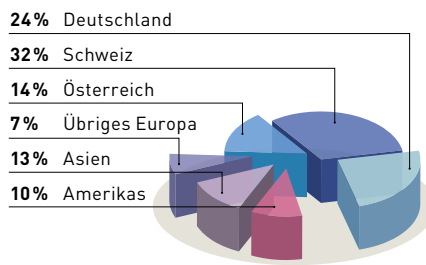
Kennzahlen



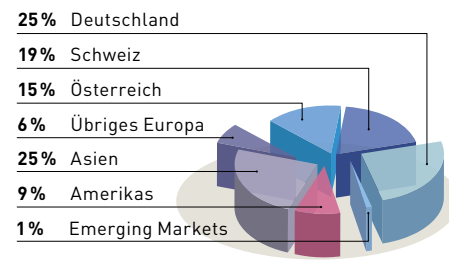
Umsatz 2012 geografisch (in %)
(100% = CHF 3,60 Mia.)



Bruttowertschöpfung 2012 geografisch (in %)
(100% = CHF 1,23 Mia.)



Mitarbeitende 2012 geografisch (in %)
(100% = 13 412)



Mio. CHF	2012	2011	2010
Umsatz	3 602	3 511	3 447
EBIT	221	233	180
Return on Sales (EBIT-Marge) %	6,1	6,6	5,2
Return on Invested Capital (ROIC) %	12,1	13,4	9,1
Freier Cashflow	19	103	150
Dividende (Vorschlag) je Namenaktie in CHF	15	15	10
Personalbestand Ende Jahr	13 412	13 153	12 908

+ Wir stehen zu unserem Wort.



Inhalt

4	Highlights 2012
6	Bericht an die Aktionäre
10	Interview mit CEO Yves Serra
12	GF Piping Systems
16	GF Automotive
20	GF AgieCharmilles
24	Konzernrechnung
29	Anträge des Verwaltungsrats
30	Aktieninformationen

Highlights 2012

Georg Fischer Konzern



Zusammenarbeit mit Masterstudenten der ETH Zürich

Im Rahmen eines zweimonatigen «Entrepreneurial-Leadership-Seminars» hat Georg Fischer in Zusammenarbeit mit 18 Masterstudenten der ETH Zürich untersucht, wie Umwelttechnologien Innovationen vorantreiben. Die Studenten arbeiteten in allen drei Divisionen konkrete Aufgabenstellungen aus den Bereichen Strategie, Innovation und Führung aus. Die Ergebnisse werden in laufende und zukünftige Projekte von Georg Fischer einfließen.

Neuer Präsident des Verwaltungsrats

An der 116. ordentlichen Generalversammlung der Georg Fischer AG im März waren 1 296 Aktionärinnen und Aktionäre mit 33,1 Prozent des Aktienkapitals vertreten. Andreas Koopmann, seit 2010 Verwaltungsrat von Georg Fischer, wurde als neuer Präsident und Gerold Bühner als neuer Vizepräsident gewählt. Isabelle Welton und Roger Michaelis wurden neu in den Verwaltungsrat gewählt.

Clean-Water-Partnerschaft mit Caritas

Die Stiftung Clean Water von Georg Fischer und Caritas Schweiz haben eine Zusammenarbeit im Bereich Trinkwasserversorgung vereinbart. Clean Water stellt dafür einen Beitrag in der Höhe von CHF 1 Mio. zur Verfügung. Die Caritas kann damit bis 2015 mindestens 35 000 Menschen weltweit einen nachhaltig besseren Zugang zu Trinkwasser ermöglichen.

GF Piping Systems



Akquisition von IPP stärkt Marktstellung in den USA

Im Mai gab Georg Fischer die Übernahme des Rohr- und Fitting-Herstellers Independent Pipe Products Inc (IPP) in Dallas, Texas (USA), bekannt, des führenden Herstellers von Rohren und Fittings aus Polyethylen mit grossen Durchmessern. Die Akquisition stärkt die Führungsstellung von GF Piping Systems in Nordamerikas wachsendem Markt für Wasserinfrastruktur.

Grossauftrag für Wasserversorgung einer Kohlemine

GF Piping Systems hat den Zuschlag für einen Auftrag in der Höhe von CHF 8 Mio. erhalten, um bis Ende 2013 Rohrleitungssysteme aus Polyethylen (HDPE) für den Ausbau eines grossen australischen Bergbauunternehmens zu liefern. Dieser Auftrag ist ein weiterer Meilenstein in der erfolgreichen Erschliessung des Bergbausektors, ein Geschäft mit beträchtlichem Potenzial in Australien und weltweit.

Innovations-Award an derACHEMA

Das Rückschlagventil von GF Piping Systems wurde auf der weltgrössten Messe für chemische Verfahrenstechnik und Biotechnologie, derACHEMA 2012, ausgezeichnet. Die Division hat eine Lösung geschaffen, die den Verschleiss der Ventile reduziert und mit innovativen Verbesserungen einen Mehrwert im Energieverbrauch erzielt.



Modernste Fertigungsanlage in Mettmann eingeweiht

Nach Investitionen von rund CHF 45 Mio. konnte GF Automotive in ihrer grössten Eisengiesserei in Mettmann (Deutschland) eine der weltweit modernsten Fertigungsanlagen in Betrieb nehmen. Die Fertigungslinie ermöglicht die effiziente und ressourcenschonende Produktion von Leichtbauteilen für die Autoindustrie, deren Nachfrage stetig zunimmt.

Zweiter Platz an ÖkoGlobe-Verleihung

GF Automotive gewann den zweiten Platz in der Kategorie Rohstoffe, Werkstoffe und Verfahrensoptimierung bei der ÖkoGlobe-Verleihung in Deutschland. Der begehrte Preis zeichnet wegweisende Innovationen zur nachhaltigen Mobilität aus.

Expansion in Asien und Konzentration auf Kerngeschäft in Europa

Im November gab GF Automotive bekannt, die bestehenden Werke in China weiter auszubauen und sich auf ihr Kerngeschäft in Europa zu fokussieren. Um sich auf ihre Eisen- und Aluminiumdruckgiessereien in Europa zu konzentrieren, veräusserte GF Automotive ihr gesamtes Aluminiumsandgussgeschäft und reduzierte somit die Produktionsstandorte in Europa.



Ausbildungsakademie in Genf eröffnet

Im Dezember hat GF AgieCharmilles ihre neue Akademie eröffnet, ein Ausbildungszentrum auf modernstem Stand der Technik, das neue Standards für die Branche setzen soll, um die Kompetenz- und Qualitätserwartungen der Kunden zu übertreffen. Die Eröffnung der Akademie schafft die Voraussetzungen, um durch Investition in die Mitarbeitenden weltweit eine Leistungskultur zu entwickeln.

Neue Leitung von GF AgieCharmilles

Pascal Boillat, bisheriger Leiter Operations, wurde zum Leiter von GF AgieCharmilles mit Wirkung ab 1. Januar 2013 ernannt. Boillat folgt auf Jean-Pierre Wilmes, der nach einer mehr als 40-jährigen, erfolgreichen Karriere bei GF AgieCharmilles in den Ruhestand gegangen ist.

Grossauftrag für Hochpräzisions-Werkzeugmaschinen

GF AgieCharmilles hat einen Grossauftrag über 55 Maschinen von einem renommierten chinesischen Hersteller von Bauteilen für elektronische Geräte erhalten. Der neue Auftrag umfasst sowohl Funkerosions- als auch Fräsmaschinen im Wert von über CHF 10 Mio. Beim Vertrag handelt es sich um einen Folgeauftrag. Im Januar 2012 hatte der gleiche Kunde über 100 Maschinen bestellt.

Robust dank globaler Präsenz

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Trotz einer spürbaren Abkühlung in Europa erzielte Georg Fischer im Geschäftsjahr 2012 mit CHF 3,6 Mia. einen um 3 Prozent höheren Umsatz gegenüber dem Vorjahr. Auf vergleichbarer Basis blieb er konstant. Alle drei Divisionen konnten ihren Umsatz in Asien und auf dem amerikanischen Kontinent beträchtlich steigern und haben erneut Wert generiert.

Das Betriebsergebnis (EBIT) betrug CHF 221 Mio. gegenüber CHF 233 Mio. im Jahr 2011, namentlich wegen der tieferen Auslastung einiger europäischer Standorte. Als Folge davon betrug die EBIT-Marge (ROS) 6,1 Prozent gegenüber 6,6 Prozent im Geschäftsjahr 2011; der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) belief sich auf 12,1 Prozent gegenüber 13,4 Prozent im Vorjahr. Dennoch haben alle drei Divisionen erneut deutlich Wert generiert. Die Eigenkapitalquote stieg von 42 Prozent im Jahr 2011 auf 44 Prozent. Der freie Cashflow vor Akquisitionen erreichte CHF 97 Mio., knapp weniger als die CHF 103 Mio. im Vorjahr.

Yves Serra,
Präsident der Konzernleitung, und
Andreas Koopmann,
Verwaltungsratspräsident



Die drei Divisionen von Georg Fischer verzeichneten 2012 unterschiedliche Entwicklungen. Während GF Piping Systems und GF AgieCharmilles ihren Umsatz steigern konnten, verzeichnete GF Automotive einen Umsatzrückgang um 5 Prozent aufgrund des grossen Engagements im europäischen Pkw- und Lkw-Markt.

Die Zahl der Mitarbeitenden stieg insgesamt um 259 auf 13 412 Personen an. Der Personalbestand stieg im Wachstumsmarkt Asien und erhöhte sich auch aufgrund der beiden Akquisitionen in Amerika.

Der Reingewinn erreichte nach Abzug nicht liquiditätswirksamer CHF 28 Mio. aus den Devestitionen von GF Automotive noch CHF 127 Mio. Unter Berücksichtigung des oben erwähnten Einmaleffekts betrug der Gewinn je Aktie CHF 30. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende von CHF 15 je Aktie vorschlagen.

GF Piping Systems:

Wachstum dank Akquisitionen und neuer Märkte

GF Piping Systems steigerte 2012 den Umsatz um 11 Prozent auf CHF 1 299 Mio., teilweise dank zweier Akquisitionen in den USA. 2012 trugen diese bereits CHF 97 Mio. zum Umsatz bei. Im Berichtsjahr erreichte die Division in ihrer globalen Präsenz einen weiteren Meilenstein: Erstmals erzielte sie mehr als 50 Prozent des Umsatzes in Asien, auf dem amerikanischen Kontinent und den Emerging Markets. Zuverlässige Systeme für die Wasserversorgung liegen weltweit im Trend, die Nachfrage danach blieb entsprechend hoch. Ausserdem hat die Division vielversprechende neue Lösungen entwickelt, die bereits erfolgreich im Verkauf sind. Diese werden zum Beispiel im Bergbau genauso

eingesetzt wie in Spitälern mit ihren hohen Anforderungen an die Hygiene und in grossen Gebäuden.

Das Betriebsergebnis betrug CHF 130 Mio. und die EBIT-Marge (ROS) lag bei 10 Prozent, gegenüber CHF 137 Mio. im Vorjahr. Der Ertrag auf das eingesetzte Kapital (ROIC) erreichte 13,9 Prozent. Die tiefere Auslastung in mehreren europäischen Werken, insbesondere in Italien, sowie Abschreibungen im Zusammenhang mit der Bilanzierung nach IFRS-Standards in den neu erworbenen US-Unternehmen belasteten im Berichtsjahr die Profitabilität.

Mit dem Erwerb von Harvel Plastics und IPP, abgeschlossen im Januar bzw. Mai 2012, baute GF Piping Systems ihre Präsenz im US-Markt deutlich aus. Mit Harvel Plastics gewinnt die Division flächendeckenden Zugang zum US-Markt für industrielle Rohrleitungssysteme, und mit IPP erhöhte sie ihre Führungsposition im Bereich PE (Polyethylen)-Systeme für den Wassertransport; in den USA ein attraktiver Wachstumsmarkt.

Darüber hinaus wurde in Zhuozhou ein neues Werk eröffnet. Damit verfügt Georg Fischer nun über insgesamt 16 Produktionsstandorte in China.

GF Automotive:

Europa verhalten, Asien gewinnt an Bedeutung

Während GF Automotive in Europa einen spürbaren Nachfragerückgang – insbesondere im Lkw- und Kleinwagensegment – erlebte, erfreute sie sich in China eines starken Wachstums.

Organisch sank der Umsatz um 4 Prozent. Darüber hinaus führte die Devestition von zwei Werken zu einer

weiteren Umsatzreduktion von CHF 118 Mio. Der Umsatz belief sich somit auf CHF 1 461 Mio. Die tiefere Auslastung in europäischen Giessereien belasteten das Betriebsergebnis (EBIT), das letztlich CHF 54 Mio. mit einer EBIT-Marge (ROS) von 3,7 Prozent (Vorjahr: CHF 69 Mio. bzw. 4,5%) erreichte. Der ROIC betrug 10,3 Prozent.

GF Automotive reagierte schnell und reduzierte 2012 die Zahl der Temporärkräfte und der Überstunden in allen europäischen Werken. Darüber hinaus wurden die nicht zu den Kernaktivitäten gehörenden Aluminiumsandgusswerke in Garching und Friedrichshafen verkauft und die Geschäftsaktivitäten in Europa weiter auf Eisen- und Aluminium-Druckgussprodukte mit hoher Stückzahl ausgerichtet. In der gleichen Zeit investierte GF Automotive rund CHF 45 Mio. in eine neue und hochmoderne automatische Fertigungsanlage in der Eisen-giesserei in Mettmann (Deutschland). Sie erhöht die Produktivität des Standorts und sichert den Kunden bestmögliche Qualität.

GF AgieCharmilles:

Weitere Steigerung der Performance

GF AgieCharmilles steigerte ihren Umsatz trotz schwieriger Marktbedingungen um 5 Prozent auf CHF 842 Mio. Dieses Resultat erzielte sie dank der Entwicklung weniger zyklischer Marktsegmente wie der Mobiltelefonie, der Medizinal- und der Raumfahrttechnik sowie einer ausgewogenen Verteilung der weltweiten Verkäufe.

Die Division steigerte ihre Profitabilität deutlich. Die EBIT-Marge (ROS) stieg von 4,6 Prozent im Geschäftsjahr 2011 auf 5,3 Prozent im 2012. Das EBIT betrug CHF 45 Mio. Der ROIC stieg auf 13,4 Prozent.

Vielversprechende neue Produkte wurden 2012 eingeführt, darunter eine hochpräzise fünfsichtige Fräsmaschine im Kleinformat. Sie unterstützt die Kunden in der hochpräzisen Bearbeitung von Miniaturmetallbauteilen. Zudem entwickelten die chinesischen Werke zwei neue Maschinen, mit denen GF AgieCharmilles ihre Angebotspalette in China weiter ausbaut.

In Genf konnte im Dezember ein topmodernes Ausbildungszentrum eingeweiht werden, das der Vertiefung und der Bündelung unseres Know-hows in den wichtigsten Marktsegmenten der Zukunft dient.

Schliesslich wurden die beiden Werke in Beijing und Changzhou (China) modernisiert und das Fräsmaschinen-

werk in Nidau (Schweiz) erweitert, inkl. eines neuen Milling Technology Center. So können diese Werke die gestiegene Nachfrage bewältigen.

Umsetzung der Strategie gut auf Kurs

Die Aufwertung des Schweizer Frankens und die wirtschaftliche Abkühlung in der Eurozone erschweren das Erreichen unserer Rentabilitätsziele. Dennoch bestätigen wir unsere Zielsetzungen, da die wichtigsten strategischen Initiativen plangemäss verlaufen.

Zum Ersten richten wir unsere Aktivitäten Schritt für Schritt auf weniger zyklische Endmärkte mit höherer Rentabilität aus: GF Piping Systems akquirierte 2012 gegen CHF 100 Mio. Jahresumsatz, während sich GF Automotive von zwei Werken für Aluminiumsandguss trennte.

Zum Zweiten wächst der Umsatzanteil der amerikanischen und asiatischen Wachstumsmärkte kontinuierlich.

Der grösste Teil des Umsatzes von GF Piping Systems und GF AgieCharmilles wird ausserhalb Europas erzielt. Und schliesslich ist die Fokussierung aller Divisionen auf Produktivität und Innovation in vollem Gang. Die europäischen Werke von GF Piping Systems und GF Automotive werden laufend weiter automatisiert und GF AgieCharmilles bringt mit erhöhter Frequenz neue Produkte auf den Markt.

Bestätigung der mittelfristigen Ziele

Für 2013 sind weitere Investitionen, darunter auch Akquisitionen, geplant, um unsere Präsenz in den globalen Wachstumsmärkten weiter zu stärken und unser Portfolio unseren strategischen Zielsetzungen anzupassen.

Wir rechnen für 2013 nicht mit einer grundlegenden Erholung der Nachfrage in Europa. In Europa bleibt deshalb der Schwerpunkt die Steigerung der Produktivität, während wir unsere Präsenz in Asien und in den amerikanischen Märkten weiter ausbauen werden.

Obwohl es in China und in den USA Anzeichen für eine Nachfrageerholung gibt, bleibt eine Voraussage für die kurzfristige wirtschaftliche Entwicklung in den für uns relevanten Geschäftsfeldern schwierig. Wir bestätigen jedoch unsere mittelfristigen Rentabilitätsziele für 2015 mit einem ROIC in der Grössenordnung von 15 Prozent und einem ROS zwischen 8 und 9 Prozent.

Personelle Veränderungen

Mit der Generalversammlung im März 2012 endeten die Amtszeiten von Verwaltungsratspräsident Martin Huber und von Vizepräsident Bruno Hug. Martin Huber war mehr als 30 Jahre lang sehr erfolgreich für Georg Fischer tätig, davon elf Jahre als CEO und neun Jahre als Verwaltungsratspräsident. Bruno Hug wurde 1992 in den Verwaltungsrat und 2004 zu dessen Vizepräsidenten gewählt. Im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung danken wir Martin Huber und Bruno Hug für ihre langjährigen, hervorragenden Beiträge zum Erfolg unseres Konzerns. Für die Zukunft wünschen wir ihnen alles Gute.

Isabelle Welton und Roger Michaelis wurden neu in den Verwaltungsrat gewählt. Isabelle Welton ist Schweizerin und verfügt über ein abgeschlossenes Jura-Studium. Sie ist als Group Chief Marketing Officer bei der Zurich Insurance Group Ltd tätig. Roger Michaelis lebt in Brasilien, wo er auch aufgewachsen ist. Er besitzt sowohl die brasilianische als auch die deutsche Staatsbürgerschaft. Der Ökonom ist Partner und Direktor der in São Paulo ansässigen Verocap Consulting.

Ende 2012 trat Jean-Pierre Wilmes von der Konzernleitung zurück, der er seit 2010 als Leiter von GF AgieCharmilles angehört hatte. 40 Jahre lang stellte er seine fundierten Marktkenntnisse und seine Führungsqualitäten in den Dienst von GF AgieCharmilles. Für seine

hervorragenden Leistungen danken wir ihm herzlich und wünschen ihm alles Gute für seine Zukunft. Sein Nachfolger ist Pascal Boillat, der bis Ende 2012 als Leiter Operations bei GF AgieCharmilles tätig war.

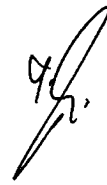
Mit Teamwork und Einsatz Herausforderungen meistern

Dank ausgezeichneten Teamworks auf allen Ebenen gelang es Georg Fischer, die neuen Chancen in den Wachstumsmärkten maximal zu nutzen. Wir danken ganz herzlich all unseren Mitarbeitenden, die dies mit ihrer Flexibilität und ihrem Engagement möglich gemacht haben.

Wir danken auch unseren Investoren und unseren Banken für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Und schliesslich danken wir unseren Kunden für ihre Loyalität und das stets konstruktive Feedback. Dies erlaubt uns, unsere Leistungen und Produkte permanent zu verbessern und zu erneuern, um ihnen umso bessere Dienste zu leisten.

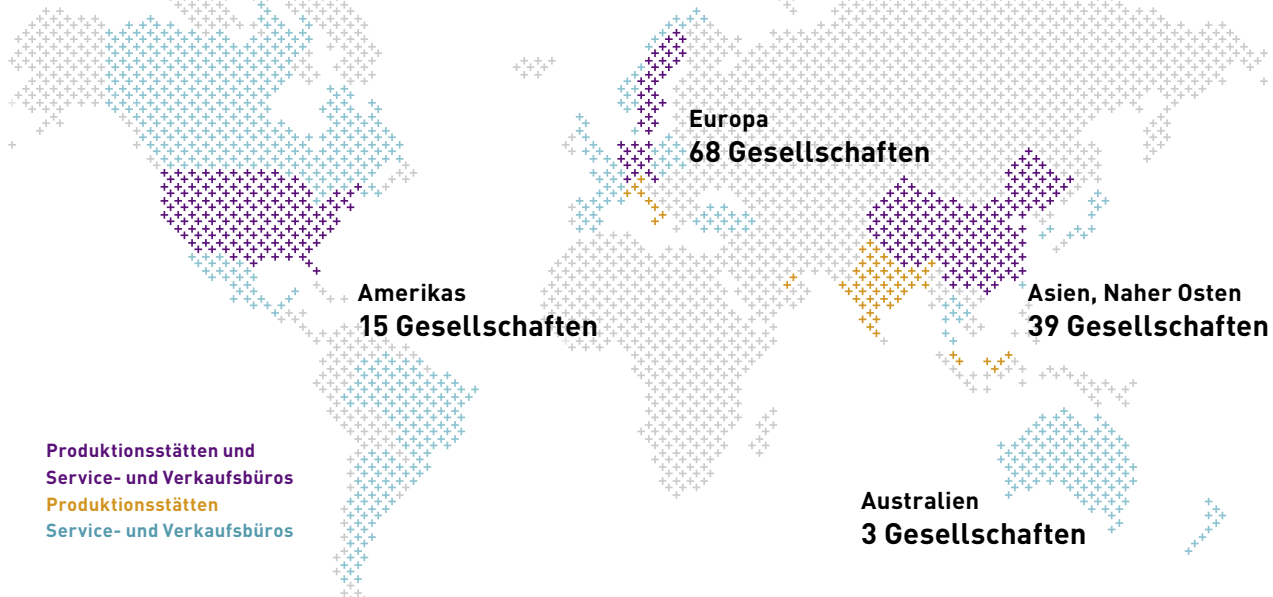


Andreas Koopmann
Präsident des
Verwaltungsrats



Yves Serra
Präsident der
Konzernleitung

Für Sie weltweit



«Erste Wahl für unsere Kunden bleiben»



Yves Serra,
Präsident der Konzernleitung

Dieser Geschäftsbericht erscheint unter dem Titel «All about you». Welche Idee steckt dahinter?

«All about you» spiegelt unsere Einstellung gegenüber unseren Kunden wider – er steht im Mittelpunkt. Wir wollen besser sein als unsere Konkurrenz und den Kunden einen hervorragenden Service bieten. Wir müssen die Bedürfnisse der Kunden rasch erkennen und darauf eingehen.

Was bedeutet dies im Detail für die drei Divisionen von Georg Fischer?

In der Automobilindustrie müssen unsere Kunden beispielsweise bis 2020 die CO₂-Emissionen der Autos drastisch reduzieren. Eine Möglichkeit dies zu erreichen, ist die Verringerung des Fahrzeuggewichts. Wir können mit neuen Materialien und neuem Design von Komponenten dazu beitragen. Diese verringern das Gewicht um 20 Prozent bis 30 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Komponenten. GF Piping Systems leistet einen Beitrag zur zuverlässigen und sicheren Wasserversorgung, frei von Lecks und Verschmutzung. Hier denke ich beispielsweise an den Schutz vor chemischen oder bakteriellen Verunreinigungen wie etwa Legionellen in Rohrleitungssystemen von Spitälern. Und bei GF AgieCharmilles entwickeln wir Werkzeugmaschinen, mit denen unsere Kunden höchste Präzision und perfekte Oberflächenqualität erreichen, was für die Produktion von Smartphones oder LEDs unabdingbar ist.

Wie relevant ist in diesem Zusammenhang ein enger Kontakt zu den Kunden?

Indem wir einen engen Kontakt mit unseren Kunden pflegen, können wir ihre zukünftigen Bedürfnisse schnell verstehen und erfahren, was wir für sie verbessern können. Zudem sind auch unsere Führungskräfte oft bei den Kunden, um unsere Wertschätzung zu unterstreichen. Diese Besuche sind auch ein wichtiges Zeichen nach innen.

Die Mitarbeitenden im Geschäftsbericht stehen für dieses kundenorientierte Verhalten. Wie garantieren Sie, dass dieser Wert bei Georg Fischer abgestützt ist und gelebt wird?

Erstens: Wir fokussieren uns auf jene Geschäftsfelder, in denen wir glauben, unseren Kunden ein vorzügliches Angebot unterbreiten zu können. Zweitens: Wir trainieren unsere Mitarbeitenden in Sachen Teamarbeit, damit sie unsere Kunden schneller und effizienter unterstützen können. Stellen Sie sich vor, ein Kunde im Ausland ist mit einem unserer Produkte nicht zufrieden und unsere Firma vor Ort kann keine Lösung anbieten. Es ist unabdingbar, dass unsere Forschungs- und Entwicklungsingenieure schnell Unterstützung bieten können. Bei solchen Trainings lernen sich die Mitarbeitenden kennen und bauen trotz kultureller und sprachlicher Unterschiede gegenseitiges Vertrauen auf. Und schliesslich feiern wir die Erfolge, im Speziellen gemeinsame Erfolge, wenn z.B. dank der guten Zusammenarbeit unserer Divisionen ein neuer Markt erschlossen werden konnte oder wir das Vertrauen eines neuen Kunden gewonnen haben.

Sie sprechen schon seit Jahren davon, dass Georg Fischer weltweit eine ausgeglichene Präsenz erreichen sollte. Wo steht Georg Fischer heute?

Vor zehn Jahren haben wir mehr als drei Viertel unserer Produkte und Dienstleistungen in Europa verkauft. 2012 erzielten wir mehr als 40 Prozent unseres Umsatzes ausserhalb von Europa. Unsere drei Divisionen mussten in dieser Periode feststellen, wie schnell sich die Märkte in Richtung Asien verschieben. Mehr als 50 Prozent der Werkzeugmaschinen und 25 Prozent aller Autos werden heute in China verkauft. Und wenn wir uns diese Dynamik vor Augen führen, sehen wir, dass diese Verlagerung noch nicht zu Ende ist. Ausserdem haben sich in Amerika neue Möglichkeiten für uns eröffnet, v. a. im Bereich der Infrastruktur für die Wasserversorgung, wo unsere Präsenz noch zu gering war. Aus diesem Grund haben wir unsere Investitionen und Übernahmen in Asien und auf dem amerikanischen Kontinent in den letzten zehn Jahren erhöht. Und wir werden dies mit grosser Wahrscheinlichkeit weiterhin tun, um Schritt für Schritt eine ausgeglichene Präsenz zu erreichen – der Wichtigkeit jeder Region entsprechend.

Was sind Ihre Schwerpunkte in den nächsten Monaten?

Wir werden weiterhin unsere Strategie umsetzen, indem wir unsere Präsenz in Asien und Amerika ausbauen und in nicht-zyklische Marktsegmente in den drei Divisionen investieren. Wir werden auch weiter unser Bestes geben, um als Firma attraktiv für die besten Talente zu sein – nicht nur in der Schweiz, sondern weltweit. Und nicht zuletzt wollen wir unseren Kunden weiterhin innovative Lösungen bieten, um für sie erste Wahl zu bleiben.

GF Piping Systems

«Coole» Lösung

Ob Bergbau, Kreuzfahrtschiffe oder Brauereien – Produkte von GF Piping Systems werden überall dort eingesetzt, wo Kunden anspruchsvolle Lösungen für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen benötigen. Dank ihrer globalen Forschungs- und Entwicklungsarbeit gelten die Produkte und Systeme auf der ganzen Welt als führend. Der Beweis für Innovationskraft sind die zahlreichen Patente, Marktzulassungen und Auszeichnungen.

Cool Fit ABS Plus ist ein umfassendes, sekundäres Kühl- und Kältesystem.

**Die
Innovation
für den
Kunden**



Der Nutzen für den Kunden

Verlässliche Technik

Energieeffizienz

Steriles System

Einfache Installation und Bedienung

Keine Kondensation

Korrosionsfrei



Die Erfolgsgeschichte des Kunden

Am Anfang war die Idee

In Chico, einer Kleinstadt in Kalifornien, ereignete sich in den vergangenen drei Jahrzehnten eine besondere Biergeschichte. Zwei junge Typen liehen sich 1979 50 000 Dollar, bauten ihre eigene kleine Brauerei und begannen Bier zu produzieren. Daraus ist die Sierra Nevada Brewing Company geworden, das heute sechst-grösste Brauhaus der USA.

Wie aber kam Sierra Nevada zu Georg Fischer? Im Jahr 2007 ging in Austin, Texas, die traditionelle BrewExpo America über die Bühne. «Erstmals haben wir von GF Piping Systems dort ausgestellt», erinnert sich Dan Strömberg, Manager von GF Piping Systems in den USA, «da kam Ken Grossman an unserem Stand vorbei und ich konnte ihm unsere modernsten Kühlsysteme <Cool Fit ABS Plus> präsentieren.» Dieser Ken Grossman war einer der Gründer und heutiger Besitzer der Sierra Nevada Brewing Company. Zurück in seiner Fabrik meinte der Chef zu seinem Ingenieursteam: «Schaut euch dieses Kühlsystem einmal genauer an.» Es folgte eine Probeinstallation vor Ort, und als die Brauer nach

Das System Cool Fit ABS Plus von Georg Fischer ist einsetzbar für sekundäre Kühlkreisläufe in:

- Lebensmittelproduktion
- Getränkeherstellung
- Lagerkühlung
- Spezialitäten [Prozesskühlung, Rechenzentren usw.]

GF Piping Systems



Die Sierra Nevada Brewing Company in Chico hat sich seit ihrer Gründung zum Ziel gesetzt, die besten Biere zu brauen.

erfolgttem Aufbau eines neuen Kühlsystems aus Kunststoff die Ventile wieder öffneten, waren sie beeindruckt: Die Gärung war kälter als je zuvor und der Energieverbrauch niedriger als beim alten System aus Stahl.

+ Ist es möglich? Ja.

Überzeugt war der Kunde also von dem Produkt, und als im gleichen Jahr eine Vergrößerung der Produktion anstand, stellte sich für diesen nur die Frage, ob GF Piping Systems genügend Rohrsysteme an Lager hätte, um just in time liefern zu können. Als während der Installation zweimal Nachbestellungen von einzelnen Teilen nötig wurden, konnte der Projektleiter auf Seiten des Kunden zweimal die gleiche Erfahrung machen: Was er morgens orderte, hatte er am nächsten Tag in der

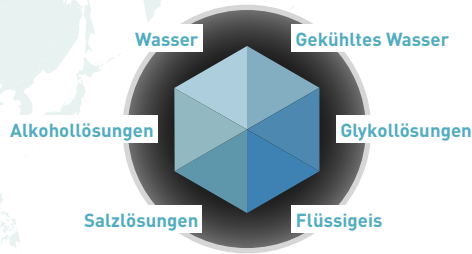
Hand. «Wir wurden von Beginn des Projekts an bis zur finalen Installation kontinuierlich unterstützt», sagt Brauer Ken Grossman, «das Team von GF Piping Systems handelte durchweg zuverlässig, sowohl proaktiv als auch reaktiv in Bezug auf die jeweiligen Projektbedürfnisse.» Im vergangenen Jahr stand in der Brauerei erneut eine grosse Investition an. Diesmal sollte eine neue und energiesparende zentrale Kühleinheit für sämtliche Gärkeller installiert werden. In der Planungsphase arbeitete Dan Strömberg eng mit den Ingenieuren der Brauerei zusammen, die Installateure erhielten ein spezifisches Montagetaining und während des Baus waren immer wieder Profis von GF Piping Systems vor Ort.



«Wir haben vom Projektstart bis zur Installation permanent Unterstützung erhalten.»

Ken Grossman,
CEO Sierra Nevada
Brewing Company

Transport Flüssigkeiten



Ausseninstallation von Cool Fit ABS Plus für das Kühlsystem aller Gärkeller der Sierra Nevada Brewing Company

Das Thema Nachhaltigkeit ist für Ken Grossman und seine Brauerei zentral. Auf den Dächern der Fabrik in Kalifornien ist jeder Quadratzentimeter mit Solarzellen ausgelegt und im Jahre 2010 wurde die Firma von der staatlichen Umweltschutzagentur als «Green Business of the Year» ausgezeichnet. Hier sieht Grossman auch den grossen Vorteil der Produkte von GF Piping Systems: «Cool Fit ABS Plus reduziert Wärmeverluste, erübrigt den Einsatz zusätzlicher Isolationsmaterialien und hat eine Lebensdauer von mindestens 50 Jahren.» Ken Grossman ist sehr zufrieden: «Bei der Expansion unserer East-Coast-Brauerei werden wir wieder mit Georg Fischer zusammenarbeiten.»

GF Piping Systems Fakten und Zahlen

Profil. GF Piping Systems ist führende Anbieterin von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff und Metall und hat eine weltweite Marktpräsenz. Die Division konzentriert sich auf Systemlösungen und qualitativ hochwertige Komponenten für den Transport von Wasser, Gas und anderen Flüssigkeiten in der Industrie, Versorgung und Haustechnik.

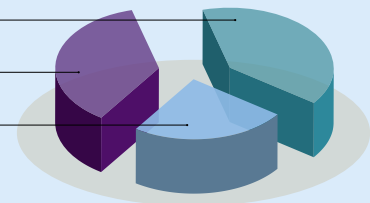
Umfangreiches Sortiment. Mit über 60 000 Produkten entwickelt, produziert und vertreibt GF Piping Systems ein sehr umfangreiches Sortiment. Es reicht von Fittings, Ventilen, Mess- und Kontrolltechnik, Rohren bis hin zu Verbindungstechnologien.

Nahe beim Kunden. GF Piping Systems betreut ihre Kunden in über 100 Ländern über eigene Verkaufsgesellschaften und Vertretungen. Die 33 Produktionsstätten befinden sich in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika und erfüllen dadurch die lokalen Anforderungen der Kunden.

Forschung und Entwicklung. GF Piping Systems unterstützt die Forschung und Entwicklung zudem im Bezug auf die energiesparende Nutzung von Rohstoffen und Ressourcen. Die Forschungs- und Entwicklungsstandorte befinden sich in Europa, Amerika und Asien.

Umsatz: CHF 1 299 Mio.


- 509 Industrie
- 471 Versorgung
- 319 Haustechnik



Mio. CHF	2012	2011
EBIT	130	137
Return on Sales (EBIT-Marge) %	10,0	11,7
Invested Capital (IC)	724	645
Return on Invested Capital (ROIC) %	13,9	16,6
Personalbestand	5 282	5 040

Passion für eine leichte Zukunft

Die Forderung nach Verbrauchs- und Emissionsreduktion sorgt dafür, dass Leichtbau in der Automobilproduktion das Gebot der Stunde ist. Darauf fokussiert sich Georg Fischer seit Jahren. 2012 wurden die weltweit modernste Fertigungsanlage in Mettmann eröffnet sowie innovative Komponenten im Bionikdesign eingeführt. Damit setzt Georg Fischer für seine Kunden Maßstäbe im Leichtbau.


-32%

Weniger ist mehr

Das neue, von GF Automotive entwickelte Eisenguss-Schwenklager ist mehr als 32 Prozent leichter als die Standardkonstruktion.

GEWICHTS-
REDUKTION

Die
Innovation
für den
Kunden



Von der Natur abgeschaut

Bionikdesign ist eine Kombination aus Technik und Biologie: Mit Ansätzen aus der Natur werden technische Herausforderungen gelöst. Wurzeln und Äste von Bäumen dienen als Vorlage zur Entwicklung von Bauteilen.

INSPIRIERT VON
DER NATUR



**EFFIZIENZ-
STEIGERUNG**

Innovation steigert Wettbewerbsfähigkeit
Innovative Teile im Bionikdesign steigern den Kundennutzen und die Wettbewerbsfähigkeit.



**SERIEN-
TAUGLICH**

Erste Wahl beim Kunden
Teile im innovativen Bionikdesign, produziert auf der neuen Anlage in Mettmann, finden sich erstmalig im neuen Audi A3 bzw. VW Golf. Weitere werden folgen.

«Wir schätzen die hohe Kompetenz von Georg Fischer in der Produktionstechnologie.»

Georg Fischer Kunde Ki Sang Jang vom Hyundai-und Kia-Zuliefererbetrieb Iljin (Slowakei)





Interview mit Ki Sang Jang,
Purchasing Dept. Manager Iljin (Slowakei)

Welchen Beitrag leistet Georg Fischer zu Ihrem Geschäftserfolg?
Verlässlichkeit ist in unserem Business enorm wichtig. Bei Georg Fischer können wir uns ohne irgendwelche Probleme oder Hindernisse auf stabile und konstante Lieferungen über die gesamte Lieferkette hinweg verlassen. Bei anderen Lieferanten von Gussteilen hatten wir jedes Jahr mit Schwierigkeiten in der Belieferung zu kämpfen.

Wie wichtig ist dieser Faktor für Ihr Unternehmen?
Das ist für uns sogar sehr wichtig. Unsere Kunden haben hohe Ansprüche. Kia erwartet z. B. die schnelle Umsetzung von Änderungen. Wir brauchen darum Unternehmen, die umgehend reagieren. Die hohe Flexibilität ist einer der Gründe, weshalb wir mit Georg Fischer eine Partnerschaft eingegangen sind.

Und was gefällt Ihnen an der Zusammenarbeit mit Georg Fischer?
Neben der Flexibilität, Beständigkeit und Verlässlichkeit schätzen wir auch die hohe Kompetenz von Georg Fischer in der Giessereitechnik und Produktionstechnologie.

Weshalb fiel Ihre Wahl auf Georg Fischer als Hauptlieferant in Europa?
Georg Fischer gilt in der Branche als führender europäischer Anbieter für Gussteile. Zudem sind die Preise wettbewerbsfähig, was in diesem Bereich sehr wichtig ist.

Stellen Sie einen Unterschied zwischen den traditionell hergestellten Teilen aus Mettmann und jenen von der neuen Fertigungslinie fest?
Die Beschaffenheit der neuen Teile ist viel besser. Da liegen Welten dazwischen.

Die Innovation für den Kunden

Die neue Leichtigkeit in Mettmann

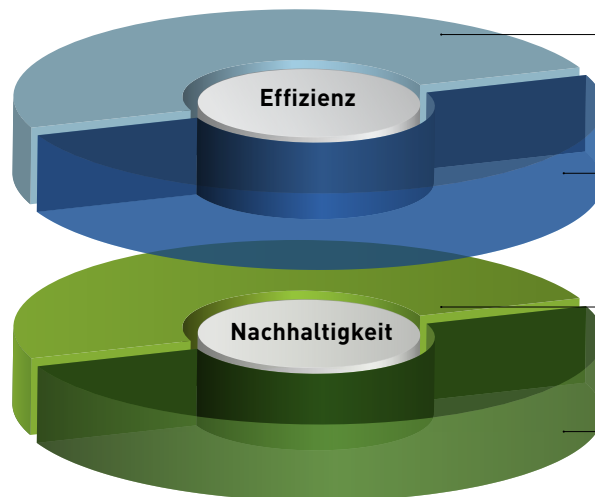
Augenblicke gibt es, da geraten auch gewöhnlich nüchtern denkende Manager ins Schwärmen. «Das ist der Traum eines Giessers: die «weisse Giesserei!», sagt Andreas Güll, Geschäftsführer der Georg Fischer Giesserei im deutschen Mettmann. Jetzt steht er in der weltweit modernsten, 2012 fertiggestellten Fertigungslinie. Um ihn herum die Gerätschaften, die den Guss von Leichtbauteilen für die Automobilindustrie des 21. Jahrhunderts besorgen. Jede Menge Roboter im Dienste der so genannten «Aeration Moulding Robot-pouring» (AMR), einer eigens für diesen Einsatzzweck massgeschneiderten Anlage, was so viel heisst wie: automatisiertes Giessen mit optimiertem Sandeinfüllen.

Der etwas umständlich klingende Name trifft die Sache, um die es hier geht, exakt. Die moderne Technik im Guss zeichnet sich dadurch aus, dass Komponenten für den Automobilbau heute bionische Strukturen aufweisen; aus der Natur kopierte Formen also, die ein Minimum an Material mit einem Maximum an Belastbarkeit verbinden. Ein stark belastetes Fahrwerkteil wie ein Schwenklager beispielsweise erfuhr bei GF Automotive über verschiedene Bionikentwicklungsstufen und unter Einsatz des selbst entwickelten Sibodur-Eisengusswerkstoffs eine Gewichtsreduktion von 4,39 Kilogramm auf schliesslich 2,98 Kilogramm.

Mettmann

Kapazität total der Mettmann-Giesserei (in t)
200 000

Kapazität der neuen Fertigungslinie (in t)
60 000



Für die Produktion von 60 000 t Guss
Alt: drei Fertigungsanlagen
Neu: 1 x AMR

Teilehandling (Softhandling)
Alt: 100% manuell und Förderbänder
Neu: 20 Handlingsroboter (ermöglichen filigraneren Guss und bessere Qualität)

Energieverbrauch
Alt: 100%
Neu: 59%

Investment in Nachhaltigkeit
Alt: 0,1% des Gesamtinvestments
Neu: 6% des Gesamtinvestments



Die «weisse Giesserei»: die neue Fertigungslinie in der Giesserei von Georg Fischer in Mettmann (Deutschland)

Dies bedeutet weniger Materialverbrauch in der Herstellung und weniger Kraftstoffverbrauch sowie geringeren CO₂-Ausstoss beim Automobil. Dies bedingt auch ein Höchstmass an Präzision beim Giessverfahren.

Für alle führenden Produzenten

Mit der AMR stösst nun auch die Produktion in neue Dimensionen vor. Es sind Roboterarme, die glühendflüssiges, 1 400 Grad Celsius heisses Eisen in die Sandformen giessen. Noch bevor dies geschieht, überprüft ein computergesteuertes Fotoshooting, ob jede einzelne Sandform ein einwandfreies Gussteil hervorbringt. Auf der AMR werden Teile für alle führenden Automobilproduzenten wie VW, Audi, PSA, Ford, Renault, Hyundai/Kia und Toyota hergestellt.

Die «weisse Giesserei», von der Geschäftsführer Andreas Güll spricht, hinterlässt auch positive Spuren in der Energiebilanz. Ein Rotationswärmetauscher sorgt dafür, dass die Abluft für die Heizung der Werkhalle genutzt wird und Elektroantriebe der jüngsten Effizienzklasse senken den Energieverbrauch substantiell. Gegenüber einer konventionellen Anlage reduziert sich der Energiebedarf um insgesamt 41 Prozent. Die CO₂-Reduktion in der Produktion entspricht den jährlichen Emissionen von 500 VW Golf.

GF Automotive Fakten und Zahlen

Profil. GF Automotive ist technologisch wegweisende Entwicklungspartnerin und Herstellerin hoch beanspruchbarer gegossener Komponenten und Systeme aus Aluminium, Magnesium und Eisen für die Fahrzeugindustrie sowie den Maschinen- und Anlagenbau im globalen Markt.

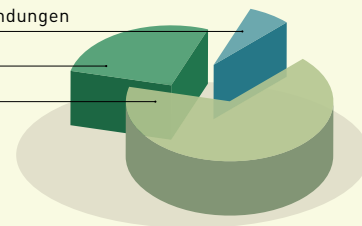
Sortiment. GF Automotive fertigt als Leichtbauspezialistin für die Pkw- und Lkw-Industrie sowie für industrielle Anwendungen.

Nahe beim Kunden. Jede Komponente ist das Produkt eines partnerschaftlichen Dialogs zwischen dem Kunden und den Spezialisten von GF Automotive. Die Division beliefert sämtliche Märkte mit Schwergewicht Europa, China und NAFTA. An zehn Standorten in Deutschland, Österreich und China werden Bauteile von rund 600 000 Tonnen produziert.

Forschung und Entwicklung. Die Forschungs- und Entwicklungskompetenz von GF Automotive konzentriert sich auf Schaffhausen (Schweiz) und Suzhou (China).

Umsatz: CHF 1 461 Mio.

96	Industrielle Anwendungen
392	Lkw
973	Pkw



Mio. CHF	2012	2011
EBIT	54	69
Return on Sales (EBIT-Marge) %	3,7	4,5
Invested Capital (IC)	535	527
Return on Invested Capital (ROIC) %	10,3	12,2
Personalbestand	5 188	5 261

GF AgieCharmilles

Versprochen ist versprochen

HaFei Industry Co. Ltd (HFIC),
ein langjähriger Kunde von
GF AgieCharmilles, hat ihren
Produktionsstandort in
Harbin (China).

Innovation bedeutet für GF AgieCharmilles, mit ihren Schlüsseltechnologien Funkenerosion und Hochleistungsfräsen die spezifischen Bedürfnisse der Kunden abzudecken. Doch Innovation ist für GF AgieCharmilles weit mehr: Weiterentwicklungen zusammen mit dem Kunden vor Ort – und dies weltweit –, einfaches Handling der Maschinen, umfassende Dienstleistungen und ein herausragender After-Sales-Service. All dies bedeutet für den Kunden hohe Prozesseffizienz, kürzere Lieferzeiten und damit tiefere Kosten.

Die
Innovation
für den
Kunden





Die Erfolgsstory des Kunden

Harbin, die drei Millionen Einwohner zählende Stadt nahe der russischen Grenze, ist von jeher ein bedeutender Industriestandort Chinas. Dies auch durch die Präsenz der AVIC Harbin Aircraft Group, des zweitgrößten Helikopterherstellers des Landes.

Kontakte zwischen GF AgieCharmilles und der AVIC Harbin Aircraft Group existieren seit 2002, als das Unternehmen beschloss, Fräsmaschinen zur Fertigung von Strukturteilen für den Helikopterbau zu kaufen. Der Auftrag ging damals an einen Wettbewerber, doch waren die Türen für GF AgieCharmilles nicht verschlossen. Dank der Spitzentechnologie des Hauses blieben die Kommunikationskanäle und damit die Chancen offen, um mit dem Kunden ins Geschäft zu kommen.

+ Wir verstehen.

Die Fünf-Achsen-Fräsmaschinen der Mikron-Linie von GF AgieCharmilles, die mit High-Tech-Motorspindeln mit Drehzahlen von 20 000 Umdrehungen pro Minute ausgerüstet sind, überzeugten die AVIC Harbin Aircraft Group. Diese Maschinen eignen sich zur Produktion von Aluminiumstrukturteilen bei höchster Prozesseffizienz. Tests ergaben, dass diese um 80 Prozent höher lag als bei früheren Maschinen. Die Folge waren Wettbewerbsvorteile, wie sie der Kunde zuvor nicht kannte. Der Produktionsprozess gewann an Effizienz. Die Lieferzeiten zur Herstellung der Komponenten schmolzen zusammen. Die Zuverlässigkeit der Maschinen führte zu durchgängig höherer Qualität und wettbewerbsfähigen Preisen. Durch den Kauf von zunächst zwei Mikron-Fräsmaschinen erhielt die AVIC Harbin Aircraft Group auch Einblick in den After-Sales-Service von GF AgieCharmilles. «Wir beurteilen diesen als sehr gut», heisst es vom Unternehmen. «Sie tun, was sie sagen.»

Zufriedene Kunden sind die Basis für neue Geschäfte. Nach einer Reorganisation im Jahre 2005 entstand als Spin-off der AVIC Harbin Aircraft Group die neue Gesellschaft HaFei Industry Co. Ltd (HFIC), die sich als Lieferantin für Struktur- und Rahmenteile für den Helikopterbau etablieren wollte. Als die Firma 2008 von der ehemaligen Muttergesellschaft Aufträge erhielt, benötigte HaFei geeignete Maschinen. «Wir kannten die GF AgieCharmilles Maschinen aus der Zeit der AVIC Harbin Aircraft Group», heisst es bei HaFei, «darum dachten wir sofort an GF AgieCharmilles.» Dies führte zum Kauf von zwei Hochpräzisions-Bearbeitungszentren für die Fünf-Achs-Simultan-Bearbeitung von Struktur- und Rahmenelementen. Heute ist HFIC eine führende

Der Nutzen für den Kunden

20 000 Umdrehungen pro Minute (dank Hightech-Motorspindeln)

+80 % Prozesseffizienz (verglichen mit älteren Modellen)

Massive Steigerung der Verlässlichkeit (dank gut eingeführter Maschinen)

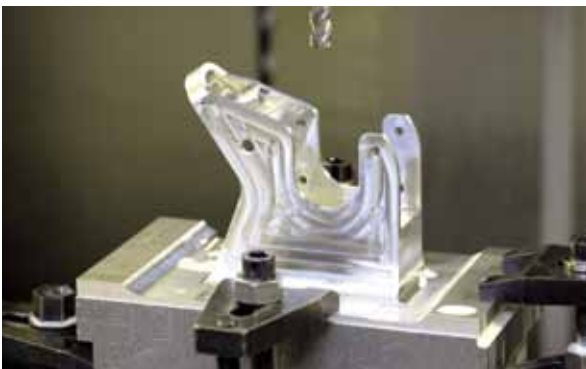
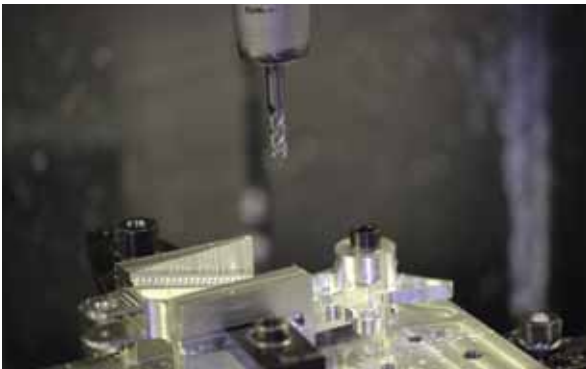
Kürzere Lieferzeiten (dank verbesserter Effizienz)

Höhere Qualität der Kundenbeziehung

GF AgieCharmilles

«Gutes Produkt. Guter Preis. Perfekte Leistung.»

Yuxin Tong, Manager, Nr. 315 Branch Factory, HFIC



Die Herstellung von Aluminiumkonsolen für Helikopter sind ein Beispiel für die verschiedenen Anwendungsbereiche bei der chinesischen Firma HFIC.

Herstellerin von Flugzeug- und Helikopterkomponenten in China. Dank ihrer hervorragenden Beziehung zum Kunden konnte GF AgieCharmilles mittlerweile 16 Einheiten verkaufen. Die intensive Zusammenarbeit zwischen den Ingenieuren von GF AgieCharmilles und den eigenen Spezialisten hat HFIC beeindruckt. Dank der Effizienzsteigerungen konnte HFIC ihre Herstellungskosten senken.

Eigene Serviceniederlassung in Harbin

Die Zuverlässigkeit der bislang verkauften Maschinen und der hochentwickelte After-Sales-Service haben dazu geführt, dass HFIC kürzlich zwei weitere Einheiten einer Standardfräsmaschine sowie eine Hochleistungswerkzeugmaschine für eine andere Zweigfabrik, die Autozubehör herstellt, geordert hat. Dies ist ein klassisches Beispiel dafür, wie das Geschäft auf dem chinesischen Markt immer weiter erfolgreich ausgebaut werden kann. Entscheidend war dabei sicherlich auch, dass GF AgieCharmilles frühzeitig, bereits in den 90er-Jahren, in diesem Schlüsselmarkt eigene Vertriebsgesellschaften installiert hatte. Und konsequent ist in dieser Hinsicht auch, dass GF AgieCharmilles mittlerweile in Harbin eine eigene Serviceniederlassung unterhält. Dies garantiert die Nähe zum Kunden. «Dieser technische Support vor Ort», sagt der HaFei-Manager dazu, «ist eine grosse Hilfe für uns.»

Der Geschäftserfolg:



12 UCP 800 Duro



+ 2 HPM 800U



+ 2 HEM 1200



Erfolgreiche Partnerschaft: HFIC fertigt mit 16 Hochpräzisions-Werkzeugmaschinen von GF AgieCharmilles anspruchsvolle Helikopterkomponenten.

GF AgieCharmilles Fakten und Zahlen

Profil. GF AgieCharmilles bietet Maschinen, Systemlösungen und Kundendienstleistungen für die Herstellung von Formen, Werkzeugen und Teilen. Mit Elektroerosionsmaschinen, Hochgeschwindigkeitsfräsmaschinen und Maschinen für die Lasertexturierung ist sie weltweit führende Anbieterin für den Werkzeug- und Formenbau sowie für Hersteller von Präzisionsteilen.

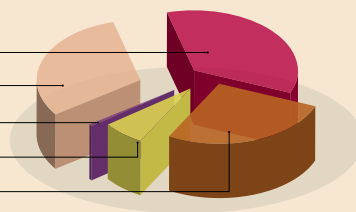
Vielseitiges Sortiment. GF AgieCharmilles entwickelt, produziert und vertreibt weltweit Maschinen für die Funkenerosion, Laserablation sowie für Hochgeschwindigkeits- und Hochleistungsfräsen. Umfassende Dienstleistungen runden das Profil ab. Hochpräzise Werkzeuge und Formen sind wettbewerbsentscheidend für die Serienproduktion anspruchsvoller Konsumgüter.

Nahe beim Kunden. In über 50 Ländern übernehmen eigene Verkaufsgesellschaften die Kundenbetreuung vor Ort. Die Produktionsstätten sind in der Schweiz, in Schweden und China ansässig. Zu den wichtigsten Kundensegmenten zählen die Informations- und Kommunikationstechnologie sowie die Luft- und Raumfahrt und die Automobilindustrie.

Forschung und Entwicklung. GF AgieCharmilles betreibt F&E-Zentren an den Standorten Meyrin, Losone und Nidau (Schweiz), Vällingby (Schweden) sowie Beijing und Changzhou (China).

Umsatz: CHF 842 Mio.

297	EDM (Funkenerosion)
255	Customer Services
8	Laser
55	Automation/Tooling
227	Milling (Fräsen)



Mio. CHF	2012	2011
EBIT	45	37
Return on Sales (EBIT-Marge) %	5,3	4,6
Invested Capital (IC)	330	303
Return on Invested Capital (ROIC) %	13,4	13,0
Personalbestand	2 798	2 712

Fünfjahresübersicht Konzern

Mio. CHF	2008	2009	2010	2011	2012
Auftragseingang	4 462	2 906	3 625	3 604	3 579
Auftragsbestand Ende Jahr ¹	560	475	579	633	565
Erfolgsrechnung					
Umsatz	4 465	2 906	3 447	3 511	3 602
EBITDA	400	106	329	364	350
EBIT vor Sonderbelastungen	227	-58	180	233	221
Sonderbelastungen	-93	-143			
EBIT	134	-201	180	233	221
Konzernergebnis	69	-238	108	168	127
Cashflow					
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	197	242	243	250	229
Abschreibungen	159	152	140	121	125
Amortisation / Impairment	14	12	9	14	8
Investitionen in Sachanlagen	-243	-148	-124	-147	-132
Cashflow aus Akquisitionen und Devestitionen	-159	-10			-79
Freier Cashflow	-197	94	150	103	19
Bilanz					
Umlaufvermögen	1 790	1 468	1 569	1 651	1 584
Anlagevermögen	1 543	1 447	1 269	1 274	1 315
Aktiven	3 333	2 915	2 838	2 925	2 899
Kurzfristiges Fremdkapital	1 308	1 013	836	904	839
Langfristiges Fremdkapital	621	750	878	798	774
Eigenkapital	1 404	1 152	1 124	1 223	1 286
Invested Capital (IC)	1 939	1 592	1 418	1 476	1 574
Nettoverschuldung	546	472	321	294	334
Vermögensstruktur					
- Umlaufvermögen %	54	50	55	56	55
- Anlagevermögen %	46	50	45	44	45
Kapitalstruktur					
- Kurzfristiges Fremdkapital %	38	35	29	31	29
- Langfristiges Fremdkapital %	19	25	31	27	27
- Eigenkapital %	43	40	40	42	44
Kennzahlen					
Return on Equity (ROE) %	4,7	-18,6	9,5	14,3	10,1
Return on Invested Capital (ROIC) %	5,3	-12,5	9,1	13,4	12,1
Return on Sales (EBIT-Marge) % ²	5,1	-2,0	5,2	6,6	6,1
Vermögensumschlag	2,5	1,7	2,3	2,4	2,4
Cashflow aus Geschäftstätigkeit in % vom Umsatz	4,4	8,3	7,0	7,1	6,4
Mitarbeitende					
Personalbestand Ende Jahr	14 326	12 481	12 908	13 153	13 412
Europäische Union	7 829	6 816	6 666	6 353	6 286
- Davon Deutschland	4 047	3 796	3 754	3 406	3 351
Übriges Europa	3 064	2 570	2 530	2 659	2 585
- Davon Schweiz	3 046	2 560	2 521	2 650	2 577
Amerika	1 161	897	934	1 011	1 259
Asien	2 201	2 149	2 726	3 076	3 226
- Davon China	1 806	1 811	2 374	2 688	2 839
Übrige Länder	71	49	52	54	56

- 1 In 2008 Änderung der Definition bei GF Automotive.
In 2012 Änderung der Definition bei GF Piping Systems.
2 In 2008 und 2009 vor Sonderbelastungen.

Von 2008 - 2010 inklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche.

Bilanz per 31. Dezember 2012

Mio. CHF	2012	%	2011	%
Flüssige Mittel	330		412	
Wertschriften	8		2	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	524		525	
Vorräte	630		622	
Forderungen aus Ertragssteuern	5		8	
Übrige Forderungen	87		82	
Umlaufvermögen	1 584	55	1 651	56
Betriebliche Sachanlagen	923		940	
Nicht betriebliche Liegenschaften	47		32	
Immaterielle Anlagen	280		239	
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	0		0	
Latente Steueraktiven	52		56	
Übrige Finanzanlagen	13		7	
Anlagevermögen	1 315	45	1 274	44
Aktiven	2 899	100	2 925	100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	348		379	
Bankverbindlichkeiten	120		130	
Personalvorsorgeverpflichtungen	27		32	
Rückstellungen	29		36	
Laufende Steuerverpflichtungen	60		66	
Übriges kurzfristiges Fremdkapital	255		261	
Kurzfristiges Fremdkapital	839	29	904	31
Bankverbindlichkeiten	23		46	
Anleihen	497		496	
Personalvorsorgeverpflichtungen	137		143	
Rückstellungen	46		49	
Latente Steuerverpflichtungen	62		54	
Übriges langfristiges Fremdkapital	9		10	
Langfristiges Fremdkapital	774	27	798	27
Fremdkapital	1 613	56	1 702	58
Aktienkapital	41		41	
Kapitalreserven (Agio)	116		176	
Gewinnreserven	1 085		961	
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	1 242	43	1 178	40
Minderheitsanteile	44	1	45	2
Eigenkapital	1 286	44	1 223	42
Passiven	2 899	100	2 925	100

Erfolgsrechnung 2012

Mio. CHF	2012	%	2011	%
Umsatz	3 602	100	3 511	100
Übriger betrieblicher Ertrag	38		40	
Ertrag	3 640	101	3 551	101
Material- und Warenaufwand	-1 799		-1 751	
Bestandesänderungen Vorräte	20		9	
Betriebsaufwand	-628		-592	
Bruttowertschöpfung	1 233	34	1 217	35
Personalaufwand	-883		-853	
EBITDA	350	10	364	10
Abschreibungen	-121		-117	
Amortisation / Impairment	-8		-14	
EBIT	221	6	233	7
Zinsertrag	2		4	
Zinsaufwand	-34		-34	
Übriger Finanzerfolg	-2			
Ergebnis aus nicht betrieblichen Liegenschaften	1		1	
Anteil am Ergebnis assoziierter Gesellschaften	1			
Konzernergebnis vor Steuern	189	5	204	6
Ertragssteuern	-34		-36	
Konzernergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	155	4	168	5
Verlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	-28		0	
Konzernergebnis	127	4	168	5
- Davon Aktionäre Georg Fischer AG	121		160	
- Davon Minderheitsanteile	6		8	
Gewinn je Aktie in CHF	30		39	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	30		39	
Gewinn je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen in CHF	37		39	
Verwässerter Gewinn je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen in CHF	37		39	

Gesamtergebnisrechnung 2012

Mio. CHF	2012	2011
Konzernergebnis	127	168
Sonstige Ergebnisse:		
- In der Berichtsperiode erfasste Umrechnungsdifferenzen	-10	-12
- In die Erfolgsrechnung übertragene kumulierte Umrechnungsdifferenzen	10	-1
- In der Berichtsperiode erfasste Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges	1	-3
- In die Erfolgsrechnung übertragene Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges	1	-3
- Ertragssteuern auf Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges		1
Total sonstige Ergebnisse nach Ertragssteuern	2	-18
Gesamtergebnis	129	150
- Davon Aktionäre Georg Fischer AG	124	142
- Davon Minderheitsanteile	5	8

Geldflussrechnung 2012

Mio. CHF	2012	2011
Konzernergebnis	127	168
Ertragssteuern	34	36
Finanzergebnis	34	32
Abschreibungen	125	121
Amortisation / Impairment	8	14
Verlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	28	
Übriger nicht liquiditätswirksamer Erfolg	25	27
Bildung Rückstellungen, netto	15	-7
Verbrauch Rückstellungen	-24	-25
Veränderung		
- Vorräte	-22	-41
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-13	-47
- Übrige Forderungen	-5	-6
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-22	11
- Übriges unverzinsliches Fremdkapital	-15	39
Bezahlte Zinsen	-32	-33
Bezahlte Ertragssteuern	-34	-39
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	229	250
Erwerb		
- Sachanlagen	-132	-147
- Immaterielle Anlagen	-4	-3
Veräusserungen		
- Sachanlagen	3	1
- Übrige Finanzanlagen	1	
Cashflow aus Akquisitionen	-78	
Cashflow aus Devestitionen	-1	
Erhaltene Zinsen	1	2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-210	-147
Freier Cashflow	19	103
Kauf eigener Aktien	-19	-20
Verkauf eigener Aktien	18	12
Bezahlte Dividenden / Nennwertreduktion	-68	-48
Aufnahme Bankdarlehen	1	2
Rückzahlung Bankdarlehen	-53	-9
Veränderung übriges verzinliches Fremdkapital (v.a. Bankkontokorrente)	22	-20
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-99	-83
Umrechnungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	-2	2
Netto-Cashflow	-82	22
Flüssige Mittel Anfang Jahr	412	390
Flüssige Mittel Ende Jahr¹	330	412

1 Kasse, Post- und Bankguthaben: CHF 307 Mio. (Vorjahr: CHF 392 Mio.), Festgelder: CHF 23 Mio. (Vorjahr: CHF 20 Mio.).

Eigenkapitalnachweis 2012

Mio. CHF	Aktienkapital	Kapitalreserven (Agio)	Umrechnungs-differenzen	Cashflow Hedging	Übrige Gewinn-reserven	Gewinn-reserven	Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	Minderheits-anteile	Eigenkapital
Stand 31. Dezember 2010	82	179	-276	4	1 091	819	1 080	44	1 124
Konzernergebnis					160	160	160	8	168
Sonstige Ergebnisse:									
In der Berichtsperiode erfasste Umrechnungsdifferenzen			-12			-12	-12		-12
In die Erfolgsrechnung übertragene kumulierte Umrechnungsdifferenzen			-1			-1	-1		-1
In der Berichtsperiode erfasste Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges				-3		-3	-3		-3
In die Erfolgsrechnung übertragene Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges				-3		-3	-3		-3
Ertragssteuern auf Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges				1		1	1		1
Total sonstige Ergebnisse nach Ertragssteuern			-13	-5		-18	-18		-18
Gesamtergebnis							142	8	150
Kauf eigener Aktien		-20					-20		-20
Verkauf eigener Aktien		12					12		12
Aktienbezogene Vergütung		5					5		5
Nennwertreduktion/Dividenden	-41						-41	-7	-48
Stand 31. Dezember 2011	41	176	-289	-1	1 251	961	1 178	45	1 223
Konzernergebnis					121	121	121	6	127
Sonstige Ergebnisse:									
In der Berichtsperiode erfasste Umrechnungsdifferenzen			-9			-9	-9	-1	-10
In die Erfolgsrechnung übertragene kumulierte Umrechnungsdifferenzen			10			10	10		10
In der Berichtsperiode erfasste Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges				1		1	1		1
In die Erfolgsrechnung übertragene Verkehrswertänderungen aus Cashflow Hedges				1		1	1		1
Total sonstige Ergebnisse nach Ertragssteuern			1	2		3	3	-1	2
Gesamtergebnis							124	5	129
Kauf eigener Aktien		-19					-19		-19
Verkauf eigener Aktien		18					18		18
Aktienbezogene Vergütung		3					3		3
Dividenden		-62					-62	-6	-68
Stand 31. Dezember 2012	41	116	-288	1	1 372	1 085	1 242	44	1 286

Anträge des Verwaltungsrats

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns 2012

1 000 CHF	2012	2011
Jahresgewinn	100 567	78 991
Vortrag aus dem Vorjahr	689 771	614 245
Reduktion/Zuweisung an Reserven für eigene Aktien	2 008	-3 465
Verfügbare Bilanzgewinn	792 346	689 771
Ausrichtung von Dividenden		
Vortrag auf neue Rechnung	792 346	689 771

Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung der Reserve aus Kapitaleinlagen

1 000 CHF	2012	2011
Vortrag von Reserven aus Kapitaleinlagen aus dem Vorjahr	100 202	
Umklassierung aus der allgemeinen Reserve		161 715
Bestand der Reserve aus Kapitaleinlagen per 31. Dezember 2012	100 202	161 715
Ausrichtung von Dividenden aus der Reserve aus Kapitaleinlagen ¹	-61 513	-61 513
Vortrag auf neue Rechnung	38 689	100 202

¹ Die Dividende basiert auf dem gesamten ausgegebenen Aktienkapital per 31. Dezember 2012. Für eigene Aktien im Eigenbesitz der Georg Fischer AG erfolgt keine Ausschüttung.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 20. März 2013 beantragen, den Bilanzgewinn 2012 auf neue Rechnung vorzutragen und eine verrechnungssteuerfreie Dividende aus der Reserve aus Kapitaleinlagen in Höhe von CHF 15 je Aktie auszuschütten. Im Vorjahr erfolgte gemäss Beschluss der Generalversammlung vom 21. März 2012 eine Ausschüttung von CHF 15 je Aktie in der Form einer verrechnungssteuerfreien Dividende aus der Reserve aus Kapitaleinlagen.

Schaffhausen, 14. Februar 2013

Für den Verwaltungsrat
Der Präsident



Andreas Koopmann

Aktieninformationen

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktienkapital					
Anzahl Aktien am 31. Dezember					
Namenaktien	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898
Davon dividendenberechtigt	4 050 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898	4 100 898
Anzahl Namenaktionäre	15 347	15 410	14 180	13 966	14 212
Aktienkurse in CHF					
Namenaktie					
Höchst (Intraday)	697	300	579	574	451
Tiefst (Intraday)	183	110	261	261	302
Schlusskurs am 31. Dezember	240	262	528	321	368
Gewinn / Verlust in CHF					
Je Namenaktie	14	-61	24	39	30
Price-Earnings-Ratio	17	n/a	22	8	12
Börsenkapitalisierung am 31. Dezember					
Mio. CHF	972	1 073	2 163	1 316	1 509
In % vom Umsatz	22	37	63	36	42
In % vom Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG	72	97	200	112	121
Cashflow aus Geschäftstätigkeit in CHF					
Je Namenaktie	49	60	59	61	56
Eigenkapital Aktionäre Georg Fischer AG in CHF					
Je Namenaktie	337	273	264	288	304
Ausschüttung (Vorschlag) in Mio. CHF¹	20	0	41	62	62
Ausschüttung (Vorschlag) in CHF					
Je Namenaktie ¹	5	0	10	15	15
Pay-out-Ratio in %	36	n/a	42	38	50

1 In 2008 und 2010 in Form einer Nennwertreduktion. In 2011 und 2012 als Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen.

Wichtige Daten

2013

20. März // Generalversammlung des Geschäftsjahres 2012

17. Juli // Halbjahresbericht 2013

2014

25. Februar // Geschäftsbericht 2013, Bilanzmedien- und Finanzanalystenkonferenz

19. März // Generalversammlung des Geschäftsjahres 2013

Investor Relations

Daniel Bösigler

Tel.: +41 52 631 21 12

Fax: +41 52 631 28 16

daniel.boesiger@georgfischer.com

Konzern-Kommunikation

Beat Römer

Tel.: +41 52 631 26 77

Fax: +41 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 und Unsicherheiten und andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

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

Titelbild und Seite drei: Mitarbeitende von Georg Fischer AG

Impressum

Herausgeberin: Georg Fischer AG

Redaktion: Georg Fischer AG, Corporate Development

Redaktionelle Mitarbeit: Lüchinger Publishing GmbH

Redaktionssystem: ns.publish by Multimedia Solutions AG

Gestaltung: Peter Schmidt Suisse AG

Fotos: Markus Bertschi

Sonstiges Bildmaterial: Georg Fischer AG

Übersetzung: bmp translations ag, Basel

Druckvorstufe: Neidhart + Schön AG

Druck: stamm+co. AG, Schleithelm



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

Tel.: +41 52 631 11 11
www.georgfischer.com

+GF+