

**Georg Fischer**

**Andreas Müller, CEO**  
**Mads Joergensen, CFO**

Der Industriekonzern Georg Fischer (GF) hat sich durch die Übernahme der finnischen Uponor eine vierte Division dazugekauft. Zum bestehenden Geschäft mit Rohrleitungssystemen, leichten Gusslösungen und der Fertigungstechnologie ist neu der Bereich intelligente Flusslösungen für Häuser (Wasserversorgung, Flächenheizung, -kühlung) hinzugekommen. Damit verfügt das Unternehmen in sämtlichen Bereichen über eine Führungsposition.

Dank der erwähnten Übernahme und dem kürzlich getätigten Kauf von Corys (Rohrleistungssysteme) kann das Unternehmen die Erwartungen bis 2025 erhöhen. Neu wird mit einem Umsatz zwischen CHF 5 Mrd. bis CHF 5.5 Mrd. (bisher CHF 4.4 Mrd. bis CHF 5 Mrd.) gerechnet. Das Ziel der EBIT-Marge wird von bisher 9% bis 11% auf 10% bis 12% erhöht. Neu gibt das Unternehmen gar ein EBITDA-Margenziel von 13% bis 15% heraus. Das Synergiepotential durch die Integration von Uponor wird zwischen EUR 40 Mio. bis EUR 50 Mio. erwartet. Dies sollte bis 2027 unter anderem durch die Konsolidierung von Standorten und Funktionen realisiert werden können. Zudem erhofft sich GF einiges von den Uponor Produkten auf der grösseren Plattform des Unternehmens. Die einmaligen Kosten werden dabei auf CHF 25 Mio. bis CHF 30 Mio. geschätzt.

Durch die Übernahme von Uponor konnte Georg Fischer die Präsenz, besonders in der nordischen Region, deutlich ausbauen und verfügt nun über eine führende Position im Bereich von Strömungslösungen. 48% des Umsatzes entfallen dabei auf den europäischen Markt, 25% auf Amerika, 23% auf Asien und 4% auf den Rest der Welt. Mit einem Umsatz von CHF 5.1 Mrd. liegt das Unternehmen deutlich vor den nächsten Konkurrenten Aliaxis (ca. CHF 4.1 Mrd.) und Aalberts (ca. CHF 3.3 Mrd.). Der CEO sieht in diesem Bereich noch einiges an Möglichkeiten. So werden Räume bereits heute über Bodenheizungen gesteuert, welche aktiv die Aussentemperatur messen und so heizen, dass der Raum beim Betreten die entsprechende Temperatur aufweist. Diese Regulierung führt auch zu einem nachhaltigeren Heizen. Dem CEO ist es wichtig, dass sämtliche Produkte des Unternehmens einen positiven Effekt auf die Umwelt oder den Menschen haben. Für die globalen Themen wie Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Energieeffizienz in Gebäuden, der Urbanisierung sowie der Automatisierung und dem Arbeitskräftemangel sieht sich da GF gut positioniert.

Georg Fischer macht einen Umsatz von CHF 250 Mio. im Bereich der Halbleiterindustrie, darunter befinden sich namhafte Kunden wie Intel oder TSMC. Das Unternehmen erachtet es als grossen Vorteil, dass man über 17 Produktionszentren verfügt, wodurch die Aufträge in der Nähe des Kunden erledigt werden können. Während sich der Halbleitermarkt in Asien eher schwach entwickelt, spricht der CEO von einem gu-

KEY RESEARCH

ten Start in den USA. Vermehrt kommen zudem auch europäische Projekte in die Realisierungsphase.

Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren kann Georg Fischer nicht mehr auf der Inflation surfen und Preiserhöhungen können nur noch situativ vorgenommen werden. Angesprochen auf den Bereich Automotives, Teil von den Leichtgusslösungen kommt die Frage auf, ob dieser Teil eine Zukunft im Unternehmen hat. Herr Müller erachtet die Position in diesem Bereich als gut und erwähnt, dass man in China zu den grossen Fünf gehört. Dabei kann das Unternehmen auf Kunden wie BYD oder Geely zählen. Der Fokus geht in China aber vermehrt von der Hardware auf die Software und der Experience. Autos sind mehr digitale Wohnräume und die Produkte werden viel spezifischer als in anderen Regionen auf die Kunden zugeschnitten. Da die Umsetzung in China einiges schneller läuft als beispielsweise in Europa und die Hersteller dafür auch eine kürzere Lebenszeit in Kauf nehmen, hat sich GF vom Massenmarkt verabschiedet und ist vermehrt in den Nischen aktiv. Die leichteren Teile von GF führen zu einem einfacheren und optimierten Herstellungsprozess.

#### *Unsere Meinung*

*Die Ergänzungen von Uponor und Corys scheinen die Aktivitäten von Georg Fischer gut zu ergänzen und die Präsenz auszubauen. Im Bereich der Infrastruktur dürfte dem Unternehmen zudem die umweltpolitische Entwicklung in die Hände spielen. Auch wenn die Aktie aus historischer Sicht nicht teuer ist, erscheint sie im Augenblick überkauft. Wir würden erst Käufe bei Kursen unter CHF 60 ins Auge fassen.*

**Verfasser: Sven Mathis**

**Erstellungsdatum: 27. März 2024**

**KEY ADVISORS AG, Aeschengraben 9, CH-4051 Basel, Tel: 061 226 20 35, [www.keyadvisors.ch](http://www.keyadvisors.ch)**

Der vorliegende Bericht wurde von der KEY ADVISORS AG erstellt und dient der Information an Kunden sowie andere interessierte Kreise. Sämtliche im Bericht enthaltenen Informationen basieren auf den von Firmen und Banken zur Verfügung gestellten Unterlagen oder Informationen. Sie wurden mit grösstmöglicher Genauigkeit recherchiert und aufbereitet. Trotzdem können Fehler, Falschangaben, oder Missverständlichkeiten nicht ausgeschlossen werden. Unsere Einschätzungen und Beurteilungen wurden so umsichtig wie möglich erstellt; sie bieten aber keine Gewähr für eine identische zukünftige Entwicklung. Die KEY ADVISORS AG übernimmt daher keine Garantie und keine Haftung für die Richtigkeit der in dieser Publikation vermittelten Informationen.