



GF Machining Solutions

Sanktionen und deren Auswirkungen

+ Wer ist GF
Sanktionen und deren Folgen
Strategische Fragen



+GF+

About GF



+GF+



We are industrial pioneers

GF was founded more than **200 years** ago and has taken quite a few steps to arrive where it is today.

Since 1903, GF is listed on the Swiss Stock Exchange.



Johann Conrad Fischer 1773-1854

Georg Fischer I 1804-1888

Georg Fischer II 1834-1887

Georg Fischer III 1864-1925



Temper foundry in Schaffhausen, 1957

Worldwide for our customers

To get a balanced global footprint that supports its growth,

GF invests in new markets in Asia, the Americas and the rest of the World.



34
countries*



14'118
employees*



137
companies*



3'184
million (CHF) sales in 2020*



*Key figures based on the financial year 2020

The three divisions of GF

Key figures 2020

GF Corporation

137 companies

14'118 employees

CHF 3'184 million sales



GF Piping Systems

CHF 1'708 million sales



GF Casting Solutions

CHF 752 million sales



GF Machining Solutions

CHF 725 million sales



About GF Machining Solutions

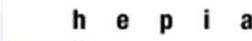
Our culture of innovation

From the first EDM machine in 1955 to today's high-speed five-axis Milling and Laser solutions.

- We offer a smart, holistic manufacturing approach to ensure highest quality and flexibility and boost your productivity
- Whatever your challenge: GF Machining Solutions' technologies continue to demonstrate an innovation legacy aimed at advancing our customers' success



Partnership with leading research institutes



- Dedicated expertise in the advance toward intelligent manufacturing
- Long-standing partnerships with leading research institutes worldwide



Unique Portfolio – dual use goods

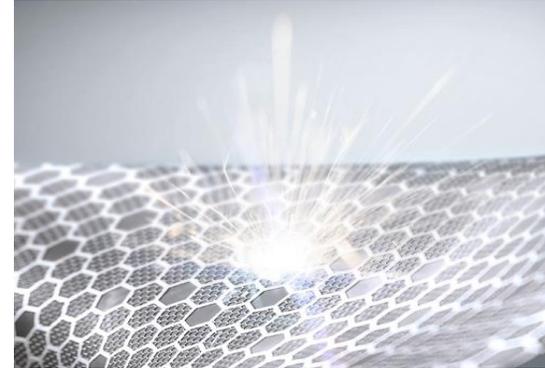
Milling



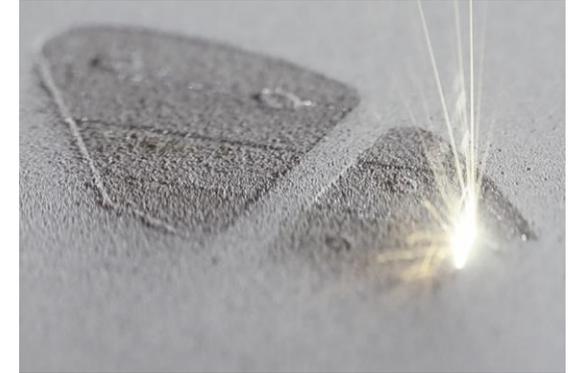
EDM



Laser and Micromachining



Additive Manufacturing



Spindles



Tooling and Automation



Digital Business



Services and Training



Market Segmentation

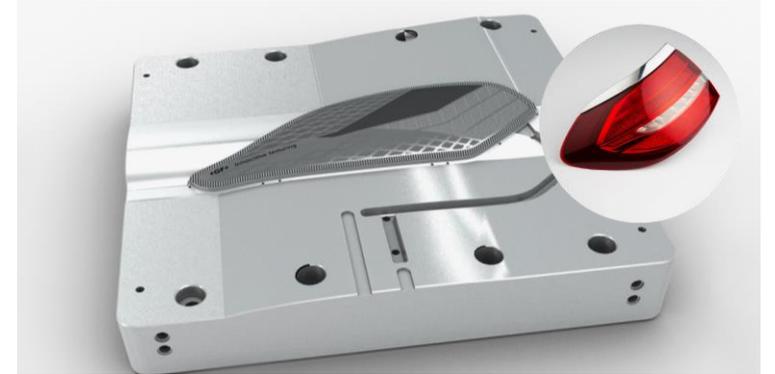
Medical



Aerospace



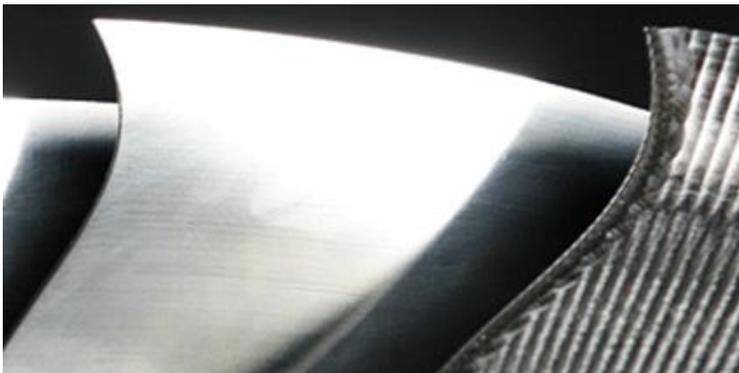
Automotive



Electronic Components and ICT



Energy



Packaging





Elic

Information zur Exportkontrolle

Anmeldung

Passwort vergessen

Benutzername vergessen

Neues Benutzerkonto anlegen

Dokumentenprüfung

Elic > Anmeldung

Anmeldung

Benutzername

Passwort

Anmelden

Login mit SuisseID

[Anleitung](#)



Login mit adminPKI



Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

[Kontakt](#) | [Rechtliche Grundlagen](#)

+ **SECO**
ein wichtiger
Standortvorteil



Einfluss von Sanktionen

Beispiel IRAN

- Klare Kommunikation
- Entsprechend schnelles und klares Handeln möglich
- Global relative gut getragen
- Überschaubares Volumen
- Begrenzter Impact auf Technologien da zu einem gewissen Grad Preisgetrieben

⇒ Der Impact der Sanktionen für GF MS war auf Grund der Klarheit planbar und haben über den Iran hinaus keine relevanten Folgen



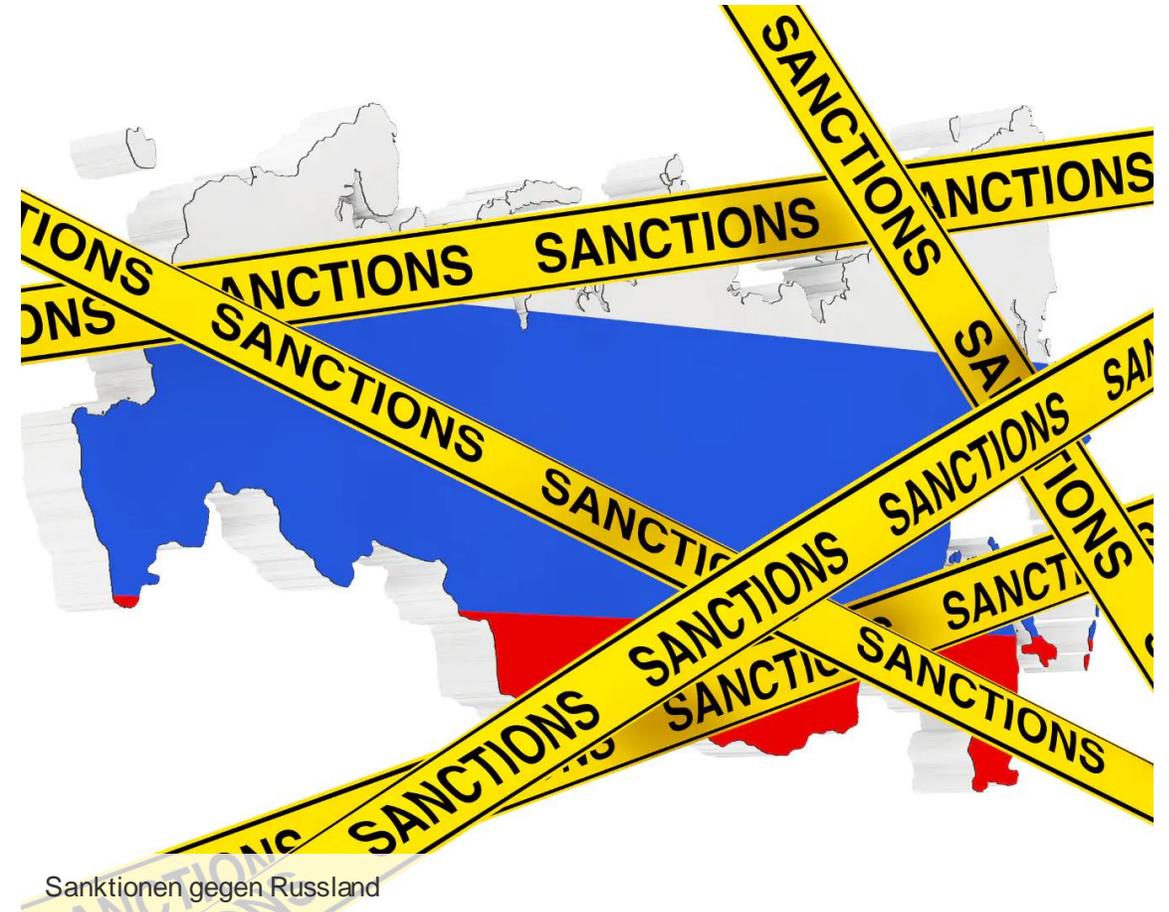
Sanktionen gegen den Iran



Einfluss von Sanktionen

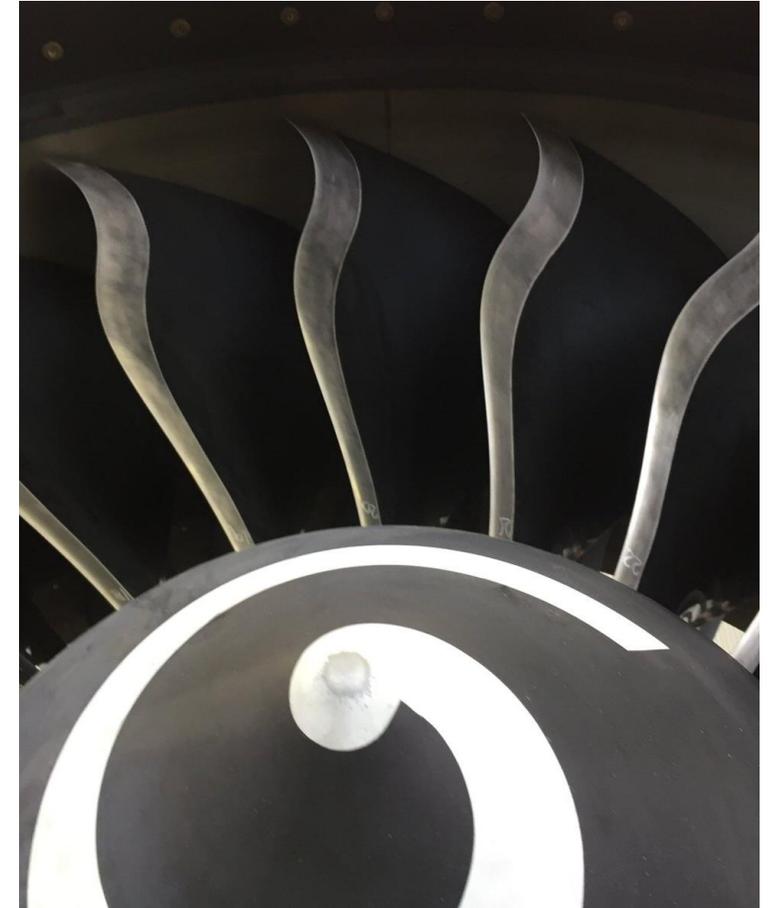
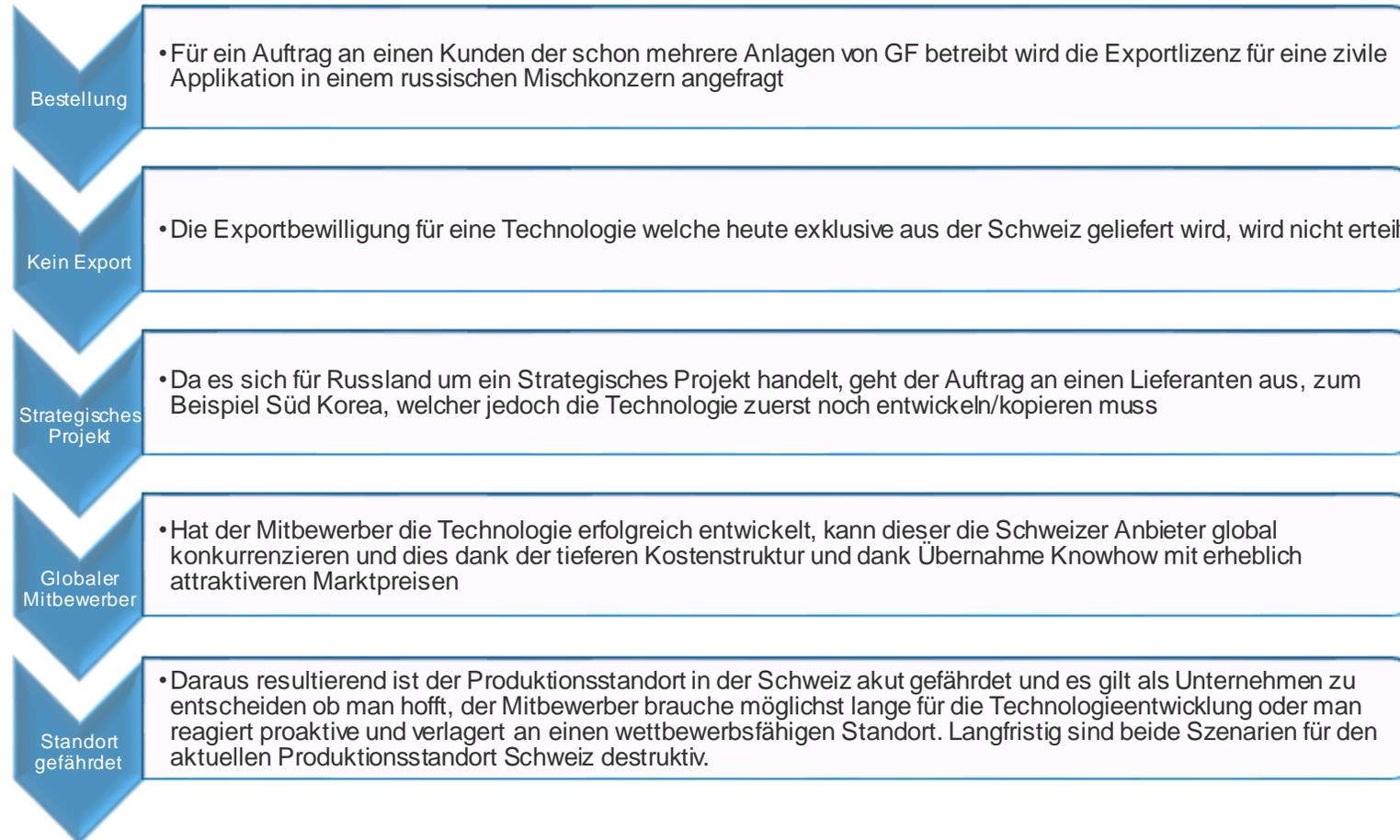
Beispiel Russland

- Relevantes Volumen
 - High End Technologien
 - Strategische Projekte mit enormen Druck zum Erfolg
 - Kommunikation seitens der Behörden nicht klar genug, schwierig sich zu orientieren, optimale Reaktion nicht möglich
 - Wenige negativentscheide betreffend Exportbewilligung haben enorme Konsequenzen
- ⇒ Die aktuelle Praxis veranlasst GF MS zu entsprechenden strategischen Massnahmen
- ⇒ Beim Vertriebspartner von GF MS haben die aktuellen Entscheidungen in nur 3 Anträgen zum Abbau von ca. 100 Arbeitsplätzen geführt





Detail zu den möglichen Konsequenzen der aktuellen Exportstrategie der Schweiz betreffend Russland





Einfluss von möglichen Sanktionen

Beispiel China

- Existenzbedrohendes Volumen für viele Mitglieder von Swissmem
 - KMU's werden die Strukturen massiv anpassen müssen um eventuell zu überleben
 - Grosse Unternehmen werden massiv ins Ausland verlagern
 - Offen sind die nötigen Strukturanpassungen der Unternehmen um dem Konflikt von westlichen Sanktionen und dem Chinesischen Antisanktionsgesetz Rechnung tragen zu können

=> Sollten die Sanktionen gegen China vom Bund übernommen werden, hätte dies für die Werkzeugmaschinenindustrie nicht wieder zu kompensierende strukturelle Konsequenzen



Drohende Sanktionen gegen China

Strategische Fragen welche sich GF MS stellen muss:

- In welchem Masse entfernt sich die Schweiz von der als Standortvorteil bewerteten Praxis in der Erteilung von Ausfuhrgenehmigungen?
- Wie hoch ist das Risiko betreffend Verlust von Marktzugängen zu technologisch oder volumenbezogenen strategisch relevanten Märkten?
- Welche alternativen Produktionsstandorte bieten sich an, welche Vor- und Nachteile bieten diese?
- Wie lässt sich die aktuelle Praxis mit der deklarierten Neutralität der Schweiz vereinbaren oder ist die Schweiz nicht mehr neutral?

=> "Verlorenes oder verlagertes Volumen kommt nicht wieder zurück in die Schweiz!" (S. Nell, UGG)



**+ Innovation ist die einzig
mögliche Reaktion!**





+ Fragen?



**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit**