



**Generalversammlung Oerlikon 2023**

## **Rede des CFO, Philipp Müller**

50. Generalversammlung der  
**OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon**  
Dienstag, 21. März 2023  
KKL, Luzern

– Es gilt das gesprochene Wort –



Ich möchte Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, kurz die Konzernergebnisse des Jahres 2022 vorstellen, bevor ich den Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr gebe.

Der Bestellungseingang stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 7 Prozent auf 3 Milliarden Schweizer Franken. Wesentliche Treiber hierfür waren die Nachfrage bei Polymer Processing Solutions, aber auch die anhaltende Markterholung bei Surface Solutions.

Im Jahr 2022 lag der Umsatz bei 2,9 Milliarden. Das ist ein deutliches Plus von 10 Prozent. Beide Divisionen trugen zu diesem Umsatzanstieg bei. Bezogen auf konstante Wechselkurse stieg der Umsatz sogar um 14 Prozent.

Unser „Book-to-Bill“-Verhältnis lag im gesamten Jahr über 1, das bedeutet, wir konnten mehr Auftragsvolumen in die Bücher holen, als wir abgearbeitet und in Rechnung gestellt haben.

Auch auf der Gewinnseite sind die Zahlen sehr positiv. Das operative EBITDA belief sich auf 498 Millionen Schweizer Franken, was einem Anstieg von 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Unsere Marge blieb mit 17,1 Prozent auf hohem Niveau, stabil.

Michael Süß hat es bereits angesprochen: Die Geschichte von Oerlikon ist eine Wachstumsgeschichte. Das zeigen die Zahlen sehr deutlich:

Betrachtet man das Umsatzwachstum von Oerlikon über einen Zeitraum von 7 Jahren, sieht man deutlich, dass der Umsatz seither im Durchschnitt jährlich um 5% gestiegen ist.

Was mich für die Zukunft so zuversichtlich macht, ist die strategische Ausrichtung der Divisionen. Unsere Produkte und Lösungen helfen unseren Kunden, einige der kritischsten Fragen unserer Zeit – wie höhere Effizienz und bessere Nachhaltigkeit – zu beantworten.



Wenn wir uns die Umsatzentwicklung etwas genauer ansehen, so fällt auf, dass wir das Unternehmen zunehmend diversifiziert haben.

Bei Surface Solutions haben wir insbesondere die regionale Expansion beschleunigt. Ein Umsatzplus von 5 Prozent in Asien und von 23 Prozent in Nord- und Südamerika im vergangenen Geschäftsjahr machen das deutlich. Ab diesem Jahr kommt zusätzliches Wachstum durch die Expansion in neue Endmärkte, wie Luxusgüter und E-Mobilität, hinzu.

Bei Polymer Processing Solutions sieht man, dass die Diversifizierung durch einen Umsatz, der nicht aus dem Textilfasergeschäft kommt, kontinuierlich zunimmt. Der Umsatz mit Vliesstoffen und anderen Produkten und Technologien wuchs im Jahr 2022 um 16 Prozent.

Das Umsatzvolumen ist jedoch nur Teil der Zielsetzung. Entscheidend ist, profitables Wachstum zu generieren!

Daher steht für uns die Steigerung der Profitabilität weiter im Fokus. Lassen Sie mich drei wesentliche Indikatoren herausgreifen, die unseren Fortschritt in diesem Bereich illustrieren:

Erstens die Kosteneffizienz.

Ein wichtiger Kostenblock sind die Ausgaben für Verwaltung und Administration. Wie Sie in der Grafik erkennen können, haben wir unsere Verwaltungskosten seit 2019 um 22 Prozent gesenkt. Insgesamt reduzierten wir den Anteil dieser Ausgaben bezogen auf den Umsatz seit 2019 von 10,6 auf jetzt 7,4 Prozent. Das Hauptaugenmerk liegt darauf, sicherzustellen, dass unsere Kosten deutlich langsamer steigen, als der Umsatz.

Der zweite Indikator ist der Gewinn.

In der Grafik sehen sie die Entwicklung unserer EBITDA-Marge in den letzten 4 Jahren. Seit 2019 konnten wir diese noch einmal um 2 Prozentpunkte steigern – und das trotz erheblicher negativer Effekte wie Inflation und steigenden Energiekosten!



Als dritter Indikator ist die Kapitalrendite (ROCE) zu nennen.

Auch hier zeigt die Grafik deutlich die Tendenz nach oben, von 7 Prozent in 2019 auf eine operative ROCE-Quote von 10 Prozent. Diese Steigerung ist ein Erfolg, aber wir streben an, hier noch besser zu werden.

Entscheidend für den ROCE-Erfolg ist unter anderem unser striktes System zur Beurteilung von Investitionen. Dieses betrifft Kapitalinvestitionen, Forschungs- und Entwicklungsausgaben, aber auch Maßnahmen zur Portfoliooptimierung, etwa die Aufgabe unseres Inline-ePD-Geschäfts im 4. Quartal 2022.

Mit diesem klaren, auf eine hohe Kapitalrendite ausgerichteten Prozess sowie weiteren Profitabilitätsverbesserung bin ich sicher, dass wir unser Ziel erreichen, nämlich mittelfristig eine konstant zweistellige ROCE-Quote zu erreichen.

Das, meine Damen und Herren, bringt mich zum Ausblick für dieses Geschäftsjahr. Über die herausfordernde Marktsituation hat Michael Süß ja bereits gesprochen. Für dieses Geschäftsjahr erwarten wir, dass der organische Umsatz währungsbereinigt um einen mittleren einstelligen Prozentsatz auf rund 2,8 Milliarden Schweizer Franken zurückgeht.

Ausgeglichen wird dieser Rückgang jedoch durch die Übernahme von riri, die ein zusätzliches Umsatzpotenzial von bis zu 150 Millionen Franken darstellt.

Die operative EBITDA-Marge des Konzerns bleibt trotzdem weiterhin auf hohem Niveau. Wir erwarten diese zwischen 16 und 16,5 Prozent.

Zusammengefasst lässt ich sagen:

Trotz der erschwerten Marktbedingungen werden wir in 2023 ein gutes Ergebnis abliefern. Unser Produktportfolio ist differenziert und diversifiziert. Wir treffen die adäquaten Vorbereitungen, um unsere Gewinnmarge auch in einem schwierigen Umfeld zu schützen.



Mit unserer Innovationskraft, unserer soliden Finanzstruktur und unseren herausragenden Kompetenzen erwarte ich trotz aller Herausforderungen, vor allem im Textilmarkt, ein weiterhin profitables Geschäft mit zunehmender Diversifizierung und Resilienz.