

Ergebnisse im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr 2017

## Deutliche Zunahme bei Bestellungseingang und Umsatz im zweiten Quartal

- Bestellungseingang und Umsatz in allen Segmenten gesteigert
- Anhaltendes Wachstum von Bestellungseingang und Umsatz im Segment Surface Solutions
- Segment Manmade Fibers mit deutlich höherem Bestellungseingang und Umsatz
- Segment Drive Systems erzielte EBITDA-Marge im zweistelligen Bereich
- Konzern-EBITDA-Marge im zweiten Quartal bei 13,4 %
- Book-to-Bill-Verhältnis des Konzerns im fünften Quartal in Folge über 1
- Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten um 54,8 % auf CHF 48 Mio. gesteigert
- Konzerngewinn legt im ersten Halbjahr 2017 um 11,6 % auf CHF 48 Mio. zu
- Ausblick für 2017 bestätigt

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 30. Juni 2017 (in CHF Mio.)

	Q2 2017	Q2 2016	Δ	H1 2017	H1 2016	Δ
Bestellungseingang	724	594	21,9 %	1 436	1 181	21,6 %
Bestellungsbestand	578	401	44,1 %	578	401	44,1 %
Umsatz	689	577	19,4 %	1 297	1 169	10,9 %
EBITDA	92	80	15,0 %	178	157	13,4 %
EBITDA-Marge	13,4 %	13,9 %	–	13,7 %	13,4 %	–
EBIT	44	36	22,2 %	84	68	23,5 %
EBIT-Marge	6,4 %	6,2 %	–	6,5 %	5,8 %	–
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten <sup>1</sup>	–	–	–	48	31	54,8 %
Konzerngewinn <sup>1</sup>	–	–	–	48	43	11,6 %
ROCE (12 Monate, rollierend)	6,2 %	6,9 % <sup>2</sup>	–	6,2 %	6,9 % <sup>2</sup>	–

<sup>1</sup> Nur jährlich und halbjährlich ausgewiesen. <sup>2</sup> Angepasst; ohne Restrukturierungs- und Wertberichtigungseffekte.

Pfäffikon, Schwyz, Schweiz – 8. August 2017 – „Wir haben über alle Segmente hinweg ein weiteres Quartal mit starker Performance und mit Wachstum hinter uns. Wir konnten die Herausforderungen der Märkte meistern, indem wir uns verstärkt auf den Vertrieb konzentriert und gleichzeitig die Kostenstruktur verbessert haben. Als Ergebnis unserer strategischen Massnahmen konnten wir die Chancen nutzen, die sich aufgrund der Erholung in unseren wichtigsten Endmärkten ergaben, und in allen Segmenten mehr Aufträge und Verkäufe generieren“, erklärt Dr. Roland Fischer, CEO des Oerlikon Konzerns.

„Der stärkere Fokus auf das Geschäft mit Oberflächenlösungen trägt Früchte. Wir konnten Bestellungseingang und Umsatz gegenüber dem Vorjahr weiter steigern und unser Angebot durch die Übernahme zweier Technologieunternehmen sowie Investitionen in vier Service- und Beschichtungszentren ausbauen. Auch im Bereich der additiven Fertigung haben wir bedeutende Fortschritte erzielt. Die anhaltende Erholung bei den Investitionen in Filamentanlagen sowie unsere stärkere Position im Stapelfasermarkt haben in unserem Chemiefasergeschäft zu einem deutlich höheren Bestellungseingang und Umsatz geführt. Die Repositionierung des Geschäfts mit Antriebssystemen, der Gewinn neuer Kunden und die Entwicklung neuer Anwendungen – beispielsweise für die E-Mobilität – eröffnen langfristig attraktive Perspektiven für das Segment Drive Systems“, so Dr. Fischer weiter. „Die starke Performance im zweiten Quartal zeigt, dass wir mit unserer Strategie gut unterwegs sind. Wir sind zuversichtlich, dass wir unser Geschäftsmodell und unsere Kompetenzen in den Bereichen Oberflächenlösungen, moderne Werkstoffe und Werkstoffverarbeitung auch künftig weiterentwickeln können.“

## **Oerlikon Konzernlagebericht für das zweite Quartal**

Die weltweite Konjunktur hat sich in den vergangenen Quartalen spürbar verbessert. Das äusserte sich in einer verstärkten Handelstätigkeit, einer stabilen Nachfrage sowie höherer Anlagen- und Kapitalinvestitionen. In praktisch allen wichtigen Endmärkten von Oerlikon – in der Luftfahrt, der Automobil- und der Werkzeugindustrie, im Markt für Filamentanlagen, in der allgemeinen Industrie sowie in den Sektoren Landwirtschaft, Bau und Transport – waren höhere Investitionen feststellbar, was zum guten Ergebnis des Konzerns beitrug. Auch im Energie- und Bergbausektor nahm die Investitionstätigkeit leicht zu. Dies gilt insbesondere für die US-amerikanische Schieferöl- und Gasindustrie, was sich in den kommenden Monaten positiv auswirken dürfte.

Das Segment Surface Solutions verzeichnete eine anhaltend positive Dynamik und steigerte im zweiten Quartal Bestellungseingang und Umsatz. In den meisten Endmärkten war eine anziehende Nachfrage spürbar, insbesondere mit einem stabilen Aufwärtstrend im Automobil- und Luftfahrtsektor sowie einer deutlich höheren Nachfrage in der allgemeinen Industrie und im Werkzeugsektor. Auch unter Berücksichtigung der getätigten Investitionen in die additive Fertigung sowie der Akquisitionen zur Stärkung des Portfolios und der Kompetenzen weist das Segment im elften Quartal in Folge eine operative Profitabilität von über 20 % aus. Das Chemiefasergeschäft erzielte einen deutlich höheren Bestellungseingang und Umsatz, was insbesondere auf die Erholung im chinesischen Markt für Filamentanlagen, auf Neugeschäfte in Südamerika und Grossprojekte in Indien und der Türkei sowie auf eine gesunde Nachfrage nach Stapelfasersystemen zurückzuführen ist. Das Segment Drive Systems verdankt den höheren Bestellungseingang und Umsatz der positiv verlaufenden Repositionierung und der Erholung in den Sektoren Landwirtschaft, Transport, Bau und Automobil. Zudem baut das Segment dank neu gewonnener Kunden eine vielversprechende Position im Bereich E-Mobilität auf.

Der Oerlikon Konzern steigerte im zweiten Quartal 2017 den Bestellungseingang gegenüber dem Vergleichsquarter des Vorjahrs um 21,9 % auf CHF 724 Mio., während der Umsatz um 19,4 % auf CHF 689 Mio. zulegte. Zu konstanten Wechselkursen betrug der Umsatz CHF 693 Mio. Das EBITDA erhöhte sich im zweiten Quartal 2017 auf CHF 92 Mio., was einer Marge von 13,4 % entspricht. Das EBIT lag bei CHF 44 Mio. oder 6,4 % des Umsatzes. Im zweiten Quartal 2017 erzielte Oerlikon eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE, rollierend über 12 Monate) von 6,2 %, gegenüber 6,9 % (auf normalisierter Basis, ohne Restrukturierungs- und Wertberichtigungseffekte) im zweiten Quartal 2016.

## **Oerlikon Konzernlagebericht für das erste Halbjahr**

Im ersten Halbjahr 2017 steigerte der Oerlikon Konzern den Bestellungseingang gegenüber dem ersten Semester des Vorjahrs um 21,6 % auf CHF 1 436 Mio. Der Umsatz belief sich auf CHF 1 297 Mio., was einer Zunahme um 10,9 % gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs entspricht. Dank der Umsatzsteigerung stieg das EBITDA im ersten Halbjahr 2017 auf CHF 178 Mio., woraus eine Marge von 13,7 % resultiert. Das EBIT lag bei CHF 84 Mio. oder 6,5 % des Umsatzes. Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nahm um 54,8 % auf CHF 48 Mio. zu. Auch der Konzerngewinn stieg im ersten Halbjahr 2017 auf CHF 48 Mio., was einem Wachstum von 11,6 % gegenüber dem ersten Semester des Vorjahrs entspricht.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2017 machte das Servicegeschäft von Oerlikon 35,7 % des Konzernumsatzes aus.

## **Ausblick für 2017 bestätigt**

Die positive Wirtschaftsdynamik des ersten Halbjahrs 2017 dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen. Insgesamt wird für 2017 ein Wachstum sowohl in den europäischen Industrieländern und in den USA als auch in den asiatischen Märkten, insbesondere in China und Indien, erwartet. Angesichts der global vernetzten Wirtschaft bleiben jedoch Risiken durch die Auswirkungen von politischen Ereignissen bestehen. Gestützt auf die guten Ergebnisse im ersten Halbjahr bekräftigt Oerlikon ihren Ausblick für das Gesamtjahr 2017: Der Konzern ist zuversichtlich, einen Bestellungseingang und Umsatz von je rund CHF 2,6 Mrd. sowie eine EBITDA-Marge von rund 14 % nach Berücksichtigung der weiterhin geplanten Investitionen in die additive Fertigung zu verzeichnen.

## Segmentüberblick

### Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 30. Juni 2017 (in CHF Mio.)

	Q2 2017	Q2 2016	Δ	H1 2017	H1 2016	Δ
Bestellungseingang	342	311	10,0 %	694	617	12,5 %
Bestellungsbestand	102	91	12,1 %	102	91	12,1 %
Umsatz (mit Dritten)	340	315	7,9 %	672	609	10,3 %
EBITDA	70	71	-1,4 %	141	133	6,0 %
EBITDA-Marge	20,6 %	22,4 %	-	20,8 %	21,7 %	-

Das Segment Surface Solutions setzte seinen Wachstumskurs fort und erzielte im zweiten Quartal 2017 ein gutes Ergebnis. Die Nachfrage zog in den meisten Endmärkten an, mit einem stabilen Aufwärtstrend im Automobilssektor und in der Luftfahrt sowie einer deutlich höheren Nachfrage in der allgemeinen Industrie sowie in der Werkzeugindustrie. Das Segment konnte die positive Marktentwicklung nutzen und Bestellungseingang und Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode steigern.

Trotz der Investitionen in die additive Fertigung und der Akquisitionen zur Stärkung des Portfolios und der Kompetenzen erzielte das Segment im elften Quartal in Folge eine operative Profitabilität (EBITDA-Marge) von über 20 %. Das EBIT für das zweite Quartal 2017 betrug CHF 40 Mio. (Q2 2016: CHF 43 Mio.). Die positive Entwicklung des Segments Surface Solutions bestätigt die strategische Ausrichtung und das Wachstumspotenzial im Geschäft für Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe.

Mit der Übernahme der US-amerikanischen Scoperta Inc. im zweiten Quartal hat das Segment Surface Solutions führende Prozesstechnologien und exklusives Know-how erworben. Scoperta verfügt über eine einzigartige Software, welche die rasche Identifikation und Entwicklung innovativer neuer Werkstofflösungen ermöglicht. In Nagoya, Japan, baut Oerlikon ein neues Zentrum für Oberflächenlösungen, um einen kürzlich gewonnenen Kunden in der japanischen Automobilbranche zu beliefern und die aktuellsten Oberflächentechnologien und -services für den Automobilssektor in Japan anzubieten. Zudem eröffnete das Segment Surface Solutions ein neues internes Beschichtungszentrum im Werk von IMCO Carbide Tool Inc. in Perrysburg, Ohio, USA. Dies ist bereits das vierte interne Beschichtungszentrum, das Oerlikon in den USA betreibt.

Um die Industrialisierung der additiven Fertigung (AM) voranzutreiben, baute das Segment Surface Solutions sein Partnernetzwerk in diesem Bereich weiter aus und unterzeichnete an der Pariser Luftfahrtschau eine Absichtserklärung für die Zusammenarbeit mit GE Additive. Die Vereinbarung mit einer Laufzeit von fünf Jahren sieht vor, dass GE Additive für Oerlikon additive Fertigungsanlagen und Dienstleistungen bereitstellt. Darüber hinaus wird Oerlikon für GE Additive und ihre Tochtergesellschaften die bevorzugte Partnerin für AM-Bauteile sowie Werkstofflieferantin. GE und Oerlikon werden während der Laufzeit der Vereinbarung auch in der Forschung und Entwicklung additiver Fertigungsanlagen und Werkstoffe zusammenarbeiten.

### Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 30. Juni 2017 (in CHF Mio.)

	Q2 2017	Q2 2016	Δ	H1 2017	H1 2016	Δ
Bestellungseingang	198	125	58,4 %	377	249	51,4 %
Bestellungsbestand	366	209	75,1 %	366	209	75,1 %
Umsatz (mit Dritten)	173	98	76,5 %	279	237	17,7 %
EBITDA	4	-2	>100 %	4	7	-42,9 %
EBITDA-Marge	2,3 %	-1,6 %	-	1,5 %	3,0 %	-

Das Segment Manmade Fibers konnte seine Position im Markt für Filamentanlagen weiter stärken. Gründe dafür sind die Erholung dieses Marktes in und ausserhalb Chinas, neu gewonnene Kunden in Südamerika sowie Grossprojekte in Indien und in der Türkei. Die Erholung im Markt für Filamentanlagen und die steigende Nachfrage nach Stapelfasern führten im zweiten Quartal 2017 zu einer deutlichen Zunahme bei Bestellungseingang und Umsatz. Mit der Implementierung seiner Strategie „Von der Schmelze bis zum Garn“ sicherte sich das Segment einen Auftrag für eine Filamentspinnanlage für Spezialgarne einschliesslich Polykondensationanlage. Ein positiver Trend war auch bei den Texturierungstechnologien (DTY) für bereits installierte Systeme für vororientiertes Garn (POY) und bei Bulk-Continuous-Filament(BCF)-Systemen (Teppichgarnsystemen) festzustellen, insbesondere in den USA und in der Türkei.

Der Ausbau der Produktionskapazitäten und weitere Investitionen sowie die Abwicklung margenschwächerer Aufträge aus der Abschwungphase führten dazu, dass die operative Profitabilität (EBITDA) im ersten Halbjahr 2017 geringer ausgefallen ist als in der Vorjahresperiode. Das EBIT lag für das zweite Quartal 2017 bei CHF -1 Mio. (Q2 2016: CHF -6 Mio.). In der zweiten Jahreshälfte dürfte das Segment im Markt für Filamentanlagen und in seinen anderen Endmärkten weiterhin eine positive Entwicklung verzeichnen. Zudem wird sich das Segment Manmade Fibers auf eine Steigerung der Flexibilität und die Verbesserung der Prozesse konzentrieren und dabei auf strikte Kostendisziplin achten. Dies dürfte sich in den kommenden Quartalen positiv auf die Operating Leverage und die Profitabilität des Segments auswirken.

Um die zunehmende Nachfrage in allen Teilmärkten zu bedienen, baute das Segment Manmade Fibers seine Produktionskapazitäten weiter aus. In Indien nahm ein neues Servicezentrum den Betrieb auf, mit dem regionale Kunden besser bedient werden können. Und im deutschen Neumünster wurde eine Niederlassung eröffnet, welche das Vliesstoffgeschäft und den attraktiven Markt für Einwegvliesstoffe weiterentwickeln soll.

### Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 30. Juni 2017 (in CHF Mio.)

	Q2 2017	Q2 2016	Δ	H1 2017	H1 2016	Δ
Bestellungseingang	184	158	16,5 %	365	315	15,9 %
Bestellungsbestand	110	101	8,9 %	110	101	8,9 %
Umsatz (mit Dritten)	176	164	7,3 %	346	323	7,1 %
EBITDA	19	12	58,3 %	33	21	57,1 %
EBITDA-Marge	10,8 %	7,1 %	-	9,6 %	6,4 %	-

Das positive Ergebnis des Segments Drive Systems im zweiten Quartal 2017 ist den Fortschritten bei der Repositionierung seines Geschäfts zu verdanken. Das Segment hat neue Kunden und Projekte im Landwirtschafts-, Bau-, Automobil- und Transportsektor gewonnen. Darüber hinaus konnte das Segment mit seinen Technologien für den rasch wachsenden Markt für E-Mobilität eine attraktive Marktposition aufbauen. Der Bausektor erholte sich weltweit. Insbesondere die USA und Europa verzeichneten ein Wachstum; in China und Indien nahmen die Investitionen im Bausektor spürbar zu. Auch im Automobilsektor erhöhte sich die Nachfrage, insbesondere für Hochleistungsfahrzeuge. In

Europa, Russland und Indien führten staatliche Subventionen und Massnahmen sowie ein positiver Geschäftsausblick zu einem Aufwärtstrend im Landwirtschaftssektor. Im US-Energiemarkt war vor allem im Schieferöl- und Gassegment ein Anziehen der Aktivitäten und Investitionen festzustellen.

Das Segment Drive Systems steigerte im zweiten Quartal 2017 den Bestellungseingang und Umsatz im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahrs. Dank des höheren Umsatzes sowie der Verbesserung der Produktionsprozesse und der Kosteneffizienz erzielte das Segment eine operative Profitabilität (EBITDA-Marge) im zweistelligen Bereich. Das EBIT lag für das zweite Quartal 2017 bei CHF 8 Mio. (Q2 2016: CHF 1 Mio.).

Zur Stärkung seiner Position im E-Drive-Bereich lancierte das Segment Drive Systems neue Technologien wie beispielsweise die auf der eigenen OGeco-Lösung basierenden modularen Hybridgetriebesysteme. Zudem ist das Segment Partnerschaften mit führenden Automobilherstellern eingegangen, um Projekte mit Hybrid- und Elektrogetrieben für Personenwagen und Nutzfahrzeuge umzusetzen.

## Weitere Informationen

Oerlikon wird ihre Ergebnisse an der heutigen Telefonkonferenz auf Englisch präsentieren (Beginn: 13:00 Uhr MEZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über folgende Nummern ein:

Land:	Gebührenpflichtig, lokal:
Schweiz	+41 (0)58 310 50 00
Grossbritannien	+44 (0)203 059 58 62
USA	+1 (631) 570 5613

Die begleitende Präsentation kann simultan [hier](#) eingesehen werden.

Der Halbjahresbericht 2017 ist unter [www.oerlikon.com/halbjahresbericht-2017](http://www.oerlikon.com/halbjahresbericht-2017) verfügbar. Die Medienmitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter [www.oerlikon.com/pressreleases](http://www.oerlikon.com/pressreleases) und [www.oerlikon.com/ir](http://www.oerlikon.com/ir).

## Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) ist ein führender, weltweit tätiger Technologiekonzern mit einer klaren Strategie, sich zum führenden Anbieter für Oberflächenlösungen, moderne Werkstoffe und Werkstoffverarbeitung zu entwickeln. Mit seiner Schlüsselkompetenz in der intelligenten Entwicklung und Bearbeitung von Oberflächenlösungen und modernen Werkstoffen widmet sich das Unternehmen wertstiftenden Technologien, mit denen Kunden leichtere, langlebigere, effizientere und umweltfreundlichere Produkte angeboten werden können. Als Schweizer Unternehmen mit einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon in drei Segmente gegliedert (Surface Solutions, Manmade Fibers und Drive Systems) und mit mehr als 13 500 Mitarbeitenden an über 180 Standorten in 37 Ländern präsent. Der Umsatz betrug im Jahr 2016 CHF 2,3 Mrd. Das Unternehmen, das 2016 CHF 94 Mio. in Forschung und Entwicklung investierte, beschäftigt mehr als 1 000 Spezialisten, die innovative sowie kundenorientierte Produkte und Services entwickeln.

**Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:**

Nicolas Weidmann  
Head of Group Communications  
T +41 58 360 96 02  
F +41 58 360 98 02  
pr@oerlikon.com  
www.oerlikon.com

Andreas Schwarzwälder  
Head of Investor Relations  
T +41 58 360 96 22  
F +41 58 360 98 22  
ir@oerlikon.com  
www.oerlikon.com

**Disclaimer:**

OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon (nachfolgend zusammen mit den Gruppengesellschaften als „Oerlikon“ bezeichnet) hat erhebliche Anstrengungen unternommen, um sicherzustellen, dass ausschliesslich aktuelle und sachlich zutreffende Informationen in dieses Dokument Eingang finden. Es gilt gleichwohl festzuhalten und klarzustellen, dass Oerlikon hiermit keinerlei Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, betreffend Vollständigkeit und Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen in irgendeiner Art und Weise übernimmt. Weder Oerlikon noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden sowie externen Berater oder andere Personen, die mit Oerlikon verbunden sind oder in einem anderweitigen Verhältnis zu Oerlikon stehen, haften für Schäden oder Verluste irgendwelcher Art, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung des vorliegenden Dokuments ergeben.

Dieses Dokument (sowie alle darin enthaltenen Informationen) beruht auf Einschätzungen, Annahmen und anderen Informationen, wie sie momentan dem Management von Oerlikon zur Verfügung stehen. In diesem Dokument finden sich Aussagen, die sich auf die zukünftige betriebliche und finanzielle Entwicklung von Oerlikon oder auf zukünftige Ereignisse im Zusammenhang mit Oerlikon beziehen. Solche Aussagen sind allenfalls als sogenannte „Forward Looking Statements“ zu verstehen. Solche „Forward Looking Statements“ beinhalten und unterliegen gewissen Risiken, Unsicherheits- und anderen Faktoren, welche zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht vorhersehbar sind und/oder auf welche Oerlikon keinen Einfluss hat. Diese Risiken, Unsicherheits- und anderen Faktoren können dazu beitragen, dass sich die (insbesondere betrieblichen und finanziellen) Ergebnisse von Oerlikon substanziell (und insbesondere auch in negativer Art und Weise) von denen unterscheiden können, die allenfalls aufgrund der in den „Forward Looking Statements“ getroffenen Aussagen in Aussicht gestellt wurden oder erwartet werden konnten. Oerlikon leistet keinerlei Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, dass sich die als „Forward Looking Statements“ zu qualifizierenden Aussagen auch entsprechend verwirklichen werden. Oerlikon ist nicht verpflichtet, und übernimmt keinerlei Haftung dafür, solche „Forward Looking Statements“ zu aktualisieren oder auf irgendeine andere Art und Weise einer Überprüfung zu unterziehen, um damit neuere Erkenntnisse, spätere Ereignisse oder sonstige Entwicklungen in irgendeiner Art zu reflektieren.

Dieses Dokument (sowie alle darin enthaltenen Informationen) stellt weder ein Angebot zum Kauf, Verkauf oder zur Tätigkeit einer anderen Transaktion im Zusammenhang mit Effekten von Oerlikon dar, noch darf es als Werbung für Kauf, Verkauf oder eine andere Transaktion im Zusammenhang mit Effekten von Oerlikon verstanden werden. Dieses Dokument (sowie die darin enthaltenen Informationen) stellt keine Grundlage für eine Investitionsentscheidung dar. Investoren sind vollumfänglich und ausschliesslich selbst verantwortlich für die von ihnen getroffenen Investitionsentscheidungen.