

Jahresergebnisse 2016

Jahresergebnis durch positives viertes Quartal gestützt

- Segment Surface Solutions mit guter Performance trotz schwieriger Märkte
- Ergebnisse im vierten Quartal 2016 bestätigen, Talsohle im Chemiefasergeschäft 2016 erreicht
- Repositionierung des Segments Drive Systems führt zur Verbesserung dessen operativer Profitabilität
- Operative Profitabilität des Konzerns mit EBITDA-Marge von 14,3 %
- Konzernergebnis von CHF 388 Mio.
- Dividendenvorschlag von CHF 0.30 pro Aktie wie im Vorjahr
- Erste Meilensteine bei der Umsetzung der Strategie realisiert
- Ausblick 2017: Anstieg von Umsatz und Bestellungseingang auf rund CHF 2,5 Mrd.; operative Profitabilität auf Vorjahresniveau, jedoch wird unter Berücksichtigung der geplanten erheblichen Investitionsaufwendungen in die additive Fertigung eine berichtete EBITDA-Marge von rund 13 % erwartet

Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 31. Dezember 2016 (in CHF Mio.)

	GJ 2016	GJ 2015	Δ	Q4 2016	Q4 2015	Δ
Bestellungseingang ¹	2 413	2 537	-4,9 %	660	597	10,6 %
Bestellungsbestand ¹	447	431	3,7 %	447	431	3,7 %
Umsatz ¹	2 331	2 671	-12,7 %	613	657	-6,7 %
EBITDA ¹	334 ³	338 ⁴	-1,2 %	97 ³	-15 ⁴	> 100 %
EBITDA-Marge ¹	14,3 %	12,7 %	–	15,8 %	-2,2 %	–
EBIT ¹	158 ⁵	-306 ⁶	> 100 %	53 ⁵	-534 ⁶	> 100 %
EBIT-Marge ¹	6,8 %	-11,4 %	–	8,6 %	-81,2 %	–
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ²	82	-402	> 100 %	–	–	–
Konzernergebnis ²	388	-418	> 100 %	–	–	–
ROCE	5,7 %	-19,8 %	–	5,7 %	-19,8 %	–

¹ Fortgeführte Aktivitäten. ² Nur jährlich und halbjährlich berichtet. ³ Einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen – GJ 2016: CHF 19 Mio.; Q4 2016: CHF 8 Mio. ⁴ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -112 Mio. ⁵ Einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen sowie Wertminderungen – GJ 2016: CHF 18 Mio.; Q4 2016: CHF 7 Mio. ⁶ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen und Wertminderungen in Höhe von insgesamt CHF -588 Mio.

Pfäffikon, Schwyz, Schweiz – 28. Februar 2017 – Dr. Roland Fischer, CEO des Oerlikon Konzerns:
 „2016 haben wir unsere Zielsetzungen erfüllt. Wir konnten uns trotz anspruchsvoller Märkte gut behaupten, letztlich auch dank eines starken Bestellungseingangs und Umsatzes im vierten Quartal. Dies signalisiert eine leichte Verbesserung der Investitionsstimmung in mehreren unserer Endmärkte. Der anhaltend gute Geschäftsverlauf des Segments Surface Solutions in einem anspruchsvollen Marktumfeld bestätigte das Potenzial, welches dieses Geschäft bietet, und unsere darauf aufbauende Strategie. Wir sehen attraktive Chancen in bestehenden sowie in neuen Märkten, in denen wir unser Know-how einbringen können. Die ergriffenen Massnahmen, um der Marktschwäche im Segment Manmade Fibers aktiv zu begegnen, resultierten trotz deutlich geringerer Umsätze in einer positiven operativen Profitabilität für das Segment. Die Repositionierung des Segments Drive Systems führte zur Verbesserung des Bestellungseingangs und des Ergebnisses. Wir setzten erste wichtige Massnahmen unserer

neuen Strategie um, die darauf abzielt, Oerlikon zu einem führenden Anbieter im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien zu entwickeln. Zudem setzen wir Massnahmen um, mit dem Ziel, den Markt- und Kundenfokus sowie unsere Widerstandsfähigkeit und Effizienz zu steigern. Mit unseren ersten Investitionen in die additive Fertigung haben wir den Grundstein gelegt, um mit Oerlikon mittel- bis langfristig eine starke Position in diesem vielversprechenden Markt aufzubauen. 2017 werden wir die Umsetzung unserer Strategie weiter vorantreiben, Investitionen in Wachstumsgeschäfte tätigen, einschliesslich in die additive Fertigung, unsere Profitabilität sichern und unsere Technologieposition weiter stärken.“

Stabiles Konzernergebnis

Das Marktumfeld war 2016 weiterhin schwierig. Die makroökonomischen Bedingungen und geopolitische Ereignisse wie die Verlangsamung des Wachstums in China, Unsicherheiten in der Europäischen Union und den USA sowie die Volatilität der Rohstoffpreise führten zu einem fragilen Marktumfeld mit gedämpfter Investitionsbereitschaft. Nahezu alle Schlüsselmärkte wie der Markt für Filamentanlagen oder die Sektoren Energie, Bau und Landwirtschaft zeigten eine weiterhin schwache Nachfrage.

In diesem anspruchsvollen Marktumfeld erzielte Oerlikon ein Ergebnis im Rahmen der eigenen Erwartungen. Der Bestellungseingang in 2016 belief sich auf CHF 2 413 Mio., einschliesslich eines positiven Währungseffektes von rund 1,2 %. Der Umsatz betrug CHF 2 331 Mio., einschliesslich eines positiven Währungseinflusses von rund 1,2 %.

Im Jahr 2016 war das Segment Surface Solutions der wichtigste Umsatz- und Ergebnislieferant für den Konzern und generierte 53,1 % des Konzernumsatzes sowie 82,9 % des Konzern-EBITDA. Das Segment Manmade Fibers trug 20,6 % und das Segment Drive Systems 26,3 % zum Konzernumsatz bei. Regional bildete Europa 2016 mit 41,7 % oder CHF 973 Mio. des Umsatzes und einem Rückgang um 5 % gegenüber dem Vorjahr weiterhin den grössten Markt des Konzerns. Asien folgte mit 32,2 % (CHF 751 Mio.) des Konzernumsatzes, was einem Rückgang um 25 % gegenüber 2015 entspricht. Nordamerika trug 21,3 % (CHF 496 Mio.) zum Konzernumsatz bei, was einem Rückgang um 5 % entspricht. Der Anteil der übrigen Regionen am Konzernumsatz betrug 4,8 % (CHF 111 Mio.). Der Anteil des Servicegeschäfts am Konzernumsatz stieg auf 36,6 % (2015: 33,6 %).

Starke operative Profitabilität, gutes Konzernergebnis und solide Bilanz

Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds vermochte Oerlikon 2016 eine robuste EBITDA-Marge von 14,3 % zu erzielen, was einem EBITDA von CHF 334 Mio. entspricht (einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen in Höhe von insgesamt CHF 19 Mio.). Das EBIT belief sich auf CHF 158 Mio. (einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen sowie Wertminderungen in Höhe von insgesamt CHF 18 Mio.), was in einer EBIT-Marge von 6,8 % resultiert. Das Konzernergebnis belief sich auf CHF 388 Mio., was einem Gewinn je Aktie von CHF 1.14 entspricht.

Im Jahr 2016 festigte Oerlikon ihre finanzielle Position. Der Konzern verfügte per 31. Dezember 2016 über ein Eigenkapital (zurechenbar auf Konzernaktionäre) in Höhe von CHF 1 826 Mio., was einer Eigenkapitalquote von 48 % (2015: 38 %) entspricht. Der Konzern verbesserte auch seine finanzielle Flexibilität und unterzeichnete eine Vereinbarung für einen neuen syndizierten Konsortialkreditvertrag in Höhe von CHF 600 Mio. mit einer Laufzeit von fünf Jahren und zwei Verlängerungsoptionen um jeweils ein Jahr. Die neue Kreditlinie wird die jährlichen Finanzierungskosten des Unternehmens um rund CHF 0,5 Mio. reduzieren. Die solide finanzielle Basis erlaubt es Oerlikon, ihre Strategie für das organische und anorganische Wachstum weiter umzusetzen. Die Nettoliquidität belief sich am Ende des Jahres 2016 auf CHF 401 Mio. (2015: CHF 79 Mio.), und der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens lag bei CHF 269 Mio. (2015: CHF 393 Mio.). Die erzielte Kapitalrendite (ROCE) betrug 5,7 % (2015: -19,8 %).

Fortschritt in der strategischen Umsetzung

2016 hat Oerlikon erste Schritte ihrer Transformation umgesetzt, mit dem Ziel, ein global tätiges Unternehmen im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien zu werden und das Unternehmen auf Märkte mit attraktivem strukturellem Wachstum auszurichten. Organisatorisch wurden die Konzernfunktionen der Gruppe und des Segments Surface Solutions zusammengelegt, um das Unternehmen agiler und marktorientierter zu gestalten und es stärker auf das Oberflächengeschäft auszurichten. Oerlikon schloss zudem den Verkauf des Vakuumgeschäfts an Atlas Copco zu einem Unternehmenswert von CHF 525 Mio. erfolgreich ab und steigerte damit die Ressourcen, um in die strategischen Wachstumsbereiche zu investieren. Einer der Investitionsbereiche ist die additive Fertigung. 2016 erwarb Oerlikon die citim GmbH, einen führenden Anbieter im Bereich additiver Produktionstechnologien. Zudem gab das Unternehmen den Startschuss für den Bau einer Fabrik in Michigan, USA, wo moderne Werkstoffe für die additive Fertigung und Oberflächentechnologien produziert werden sollen. Solche Investitionen sind zunächst mit Kosten verbunden. Für die Startphase und den Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs sind sie jedoch unerlässlich, um mittelfristig Profit zu generieren. Zur Entwicklung des Geschäfts plant der Konzern Investitionen in Höhe von insgesamt rund CHF 300 Mio. im Markt für metallbasierte additive Fertigung, welcher bis 2021 auf rund CHF 2 Mrd. anwachsen dürfte. Innerhalb der nächsten fünf Jahre beabsichtigt Oerlikon, in diesem Markt einen Umsatz von rund CHF 300 Mio. pro Jahr zu erzielen.

Die Massnahmen in den Segmenten Manmade Fibers und Drive Systems zur Reduktion der Gewinnschwelle, zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit gegenüber Marktzyklen und zur Diversifikation des Technologieportfolios in Wachstumsmärkte begannen Wirkung zu zeigen. Das Segment Manmade Fibers expandierte sein Geschäft in den Bereichen Stapelfasern, Texturierung und Teppichgarne und vermochte seine Kostenstruktur mit Restrukturierungsmaßnahmen deutlich zu senken. Das Segment Drive Systems erzielte wichtige Fortschritte bei der Repositionierung des Geschäfts, welche unter anderem die Verschlankung des Produktportfolios, die Verbesserung der Präsenz in Schlüsselmärkten sowie die Optimierung der betriebsinternen Prozessabläufe und Restrukturierungen umfasst.

Anhaltend starkes Engagement in Forschung und Entwicklung (FuE)

Oerlikon fuhr 2016 mit den Investitionen in Innovation und FuE unvermindert fort. Das Unternehmen hat 67 neue Patente eingereicht und rund 4 % (CHF 94 Mio.) des Konzernumsatzes in Forschung und Innovationsprojekte investiert. Damit verfolgt Oerlikon das Ziel, durch Technologieupgrades und neue Innovationen ihre Technologieführerschaft in diversen Endmärkten zu festigen.

Viertes Quartal: Starke Entwicklung zum Jahresende 2016

Im vierten Quartal 2016 steigerte Oerlikon den Bestellungseingang auf CHF 660 Mio. (Q4 2015: CHF 597 Mio.). Der Umsatz belief sich auf CHF 613 Mio. (Q4 2015: CHF 657 Mio.). Die Zunahme beim Bestellungseingang ist auf die Segmente Manmade Fibers sowie Drive Systems zurückzuführen, massgeblich jedoch auf einen Grossauftrag im Geschäft mit Filamentanlagen des Segments Manmade Fibers. Dies signalisiert, dass die Talsohle in diesem Markt erreicht wurde. Die geringeren Umsätze reflektieren die anhaltende Schwäche in den Sektoren Landwirtschaft sowie Öl und Gas; sie reflektieren jedoch noch nicht den positiven Trend beim Bestellungseingang im Geschäft mit Filamentanlagen. Trotz geringerer Umsätze und dank greifender Restrukturierungsmaßnahmen erwirtschaftete das Unternehmen im vierten Quartal eine gute operative Profitabilität im Vergleich zur Vorjahresperiode. Das EBITDA lag bei CHF 97 Mio. (einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen in Höhe von insgesamt CHF 8 Mio.), was einer Marge von 15,8 % entsprach. Das EBITDA im vierten Quartal 2015 lag bei CHF -15 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -112 Mio.), und die Marge belief sich auf -2,2 %. Das EBIT für 2016 betrug CHF 53 Mio. (einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen sowie Wertminderungen in Höhe von insgesamt CHF 7 Mio.). Das EBIT im vierten Quartal 2015 belief sich auf CHF -534 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen und Wertminderungen in Höhe von insgesamt CHF -588 Mio.).

Dividende

Aktionäre mit jährlichen Dividenden am Unternehmenserfolg zu beteiligen, hat für Oerlikon einen hohen Stellenwert. Daher wird der Verwaltungsrat den Aktionären an der am 11. April 2017 stattfindenden Generalversammlung vorschlagen, eine Dividende in Höhe von CHF 0.30 pro Aktie zu genehmigen.

Ausblick 2017

Die Märkte von Oerlikon werden durch mittel- und langfristige Wachstumstreiber wie die Globalisierung, die zunehmende Mobilität, den steigenden Energiebedarf und die Urbanisierung gestützt. Ein schwaches Wachstum der Weltwirtschaft und politische wie wirtschaftliche Unsicherheiten können die Entwicklung der Endmärkte jedoch negativ beeinflussen. Für 2017 erwartet der Konzern anhaltend anspruchsvolle Rahmenbedingungen. 2017 wird Oerlikon weiterhin in ihre strategische Transformation investieren.

Mit dem Fokus, die operative Profitabilität zu erhalten, erwartet der Konzern für das Jahr 2017 einen Anstieg des Bestellungseingangs und des Umsatzes auf jeweils rund CHF 2,5 Mrd. und eine operative Profitabilität auf Vorjahresniveau. Angesichts der geplanten erheblichen Investitionsaufwendungen in die additive Fertigung wird eine berichtete EBITDA-Marge von rund 13 % erwartet.

Segmentüberblick

Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 31. Dezember 2016 (in CHF Mio.)

	GJ 2016	GJ 2015 ¹	Δ	Q4 2016	Q4 2015	Δ
Bestellungseingang	1 236	1 233	0,2 %	319	319	0 %
Bestellungsbestand	80	81	-1,2 %	80	81	-1,2 %
Umsatz (mit Dritten)	1 238	1 229	0,7 %	324	325	-0,3 %
EBITDA	277 ¹	264 ²	4,9 %	70	71 ²	-1,4 %
EBITDA-Marge	22,2 %	21,4 %	–	21,6 %	21,8 %	–

¹ Einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen in Höhe von CHF 9 Mio. ² Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -2 Mio.

Das Segment Surface Solutions erzielte 2016 in einem schwierigen Marktumfeld ein Ergebnis auf Vorjahresniveau und bestätigt damit das Potenzial des Geschäfts und die Strategie des Konzerns, sich auf Oberflächentechnologien und moderne Werkstoffe auszurichten. Im Vergleich zum Vorjahr konnten Bestellungseingang und Umsatz leicht gesteigert werden, basierend auf einer stabilen Nachfrage in den Schlüsselindustrien Automobil, Luftfahrt und Energieerzeugung sowie einem leicht positiven Trend in der allgemeinen Industrie und im Werkzeugbereich. Bei Letzterem konnte das Segment sogar Marktanteile gewinnen und eine bessere Entwicklung als seine Peer-Gruppe vorweisen. Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 1 236 Mio., einschliesslich positiver Währungseffekte in Höhe von 1,3 %. Der Umsatz betrug CHF 1 238 Mio., einschliesslich positiver Währungseffekte in Höhe von 1,4 %.

Das Segment vermochte auch die operative Profitabilität 2016 weiter zu steigern. Das EBITDA des Segments betrug CHF 227 Mio. (einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen in Höhe von CHF 9 Mio.), was einer EBITDA-Marge von 22,2 % entsprach (2015: 21,4 %). Im Vorjahr betrug das EBITDA CHF 264 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -2 Mio.). Mit einer EBITDA-Marge im vierten Quartal 2016 von 21,6 % konnte das Segment im neunten Quartal in Folge eine EBITDA-Marge von über 20 % erzielen. Das EBIT lag bei CHF 161 Mio. (einschliesslich Restrukturierungs- und Pensionsanpassungen sowie Wertminderungen in Höhe von insgesamt CHF 8 Mio.), und die EBIT-Marge betrug 13,0 %. Im Jahr 2015 lag das EBIT bei CHF 157 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -2 Mio.), was einer EBIT-Marge von 12,7 % entsprach.

Das Segment Surface Solutions adressiert attraktive Märkte mit soliden strukturellen Wachstumstreibern. Die Technologien bedienen den wachsenden Bedarf industrieller Kunden an leichteren und beständigeren Materialien mit neuen oder verbesserten Funktionalitäten, welche die Leistungsfähigkeit von Produkten und Prozessen steigern. Der Konzern sieht vielfältige Wachstumsmöglichkeiten und kann dabei auf seiner Technologieführerschaft, seinen starken Marktpositionen sowie einzigartigen Kompetenzen in den Bereichen Oberflächentechnologien und moderne Werkstoffen aufbauen. Zudem verfügt er über starke Beziehungen zu vielen führenden Herstellern in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Energie, Automobil und Werkzeugbau.

2016 fuhr das Segment fort, in neue Technologien sowie den Ausbau des Kundenservices zu investieren, während es mit dem Aufbau neuer Geschäftsbereiche wie der additiven Fertigung begann. Es stärkte seine Technologie- und Marktposition in der französischen Beschichtungsindustrie durch die Akquisition von DMX SAS (Dépôts métalliques sous vide), Cluses, Frankreich, einem Spezialisten im Bereich Physical-Vapor-Deposition (PVD)-Beschichtungen für Umformwerkzeuge sowie medizinische Präzisionsimplantate und -komponenten. Zudem eröffnete das Segment ein neues Beschichtungszentrum in Südkorea und erweiterte sein Kompetenzzentrum für die Automobilindustrie in Indien. Um die Kompetenz und das Angebot in der additiven Fertigung gezielt auszubauen, wurde das Unternehmen citim GmbH aus Magdeburg, Deutschland, übernommen. citim ist ein führendes Unternehmen im Bereich Design und Produktion von additiv gefertigten Metallkomponenten. Das Segment gab zudem den Startschuss für den Bau eines neuen Werks in Plymouth Township, Michigan, USA, mit dem Ziel, hochwertige moderne Werkstoffe für die additive Fertigung sowie für Oberflächenbeschichtungen zu produzieren. Zudem ging es 2016 strategische Partnerschaften mit America Makes und der Shanghai Additive Manufacturing Association ein, um Geschäftschancen zu nutzen und sein Netzwerk im Bereich der additiven Fertigung in den USA und in China auszubauen. Ebenso wurden neue Beschichtungstechnologien der Schlüsselproduktlinien BALINIT® und BALITHERM® und neue aluminiumbasierte Werkstoffe für die additive Fertigung und individualisierte Spezialanwendungen im Markt eingeführt.

Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 31. Dezember 2016 (in CHF Mio.)

	GJ 2016	GJ 2015	Δ	Q4 2016	Q4 2015	Δ
Bestellungseingang	577	733	-21,3 %	195	151	29,1 %
Bestellungsbestand	270	237	13,9 %	270	237	13,9 %
Umsatz (mit Dritten)	481	794	-39,4 %	141	195	-27,7 %
EBITDA	16 ¹	85 ²	-81,2 %	8 ³	-18 ⁴	> 100 %
EBITDA-Marge	3,3 %	10,6 %	-	6,0 %	-9,4 %	-

¹ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 3 Mio. ² Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -43 Mio. ³ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 2 Mio. ⁴ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -42 Mio.

2016 war das Segment Manmade Fibers durch die nach wie vor bestehenden Überkapazitäten im Markt für Filamentanlagen betroffen. Chinas 13. Fünfjahresplan (2016 bis 2020) rechnet mit einer zweijährigen Konsolidierungsphase, in welcher sich das Segment gegenwärtig befindet. Die Überkapazitäten im Markt resultierten in einem negativen Investitionstrend, der die Geschäftsentwicklung des Segments 2016 stark beeinträchtigte. Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 577 Mio., einschliesslich positiver Währungseffekte in Höhe von 0,9 %. Der Umsatz betrug CHF 481 Mio., einschliesslich positiver Währungseffekte in Höhe von 0,7 %.

Das Segment vermochte seine Kostenbasis dank der Restrukturierungsmassnahmen deutlich zu senken und erzielte auch mit einem deutlich geringeren Umsatz eine positive operative Profitabilität. Das EBITDA lag bei CHF 16 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 3 Mio.) bzw. bei 3,3 % des Umsatzes. 2015 betrug das EBITDA CHF 85 Mio. (einschliesslich

Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -43 Mio.) und die EBITDA-Marge 10,6 %. Das EBIT betrug 2016 CHF -3 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 3 Mio.) bzw. -0,6 % des Umsatzes. 2015 lag das EBIT bei CHF 67 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -43 Mio.) und die EBIT-Marge bei 8,4 %.

Gegen Ende 2016 verzeichnete das Segment einen Anstieg bei Bestellungseingang und Bestellungsbestand. Dies dank der getroffenen Massnahmen, um den negativen Einfluss des marktbedingten Abschwungs zu glätten und die Geschäftsaktivitäten ausserhalb des chinesischen Filamentmarkts zu stärken. Zudem wurden erste positive Anzeichen im Filamentmarkt festgestellt, in dem erste neue Projekte evaluiert werden. Dies lässt darauf schliessen, dass die Talsohle des Marktzyklus im Filamentmarkt 2016 erreicht wurde. Dennoch bleibt der Gesamtmarkt für Filamentanlagen mit begrenzten Projekten und hohem Preisdruck nach wie vor schwierig. Dies wird die Profitabilität des Segments im Jahr 2017 beeinträchtigen, sodass bei den Margen erst mittelfristig eine spürbare Verbesserung zu erwarten ist. Das Segment wird jedoch die schrittweise Erholung des Marktes nutzen, um seinen Marktanteil zu festigen und weiter aufzubauen, seine Kundenbasis zu vergrössern und den Anteil des Servicegeschäfts zu steigern.

Im Jahr 2016 konnte das Segment sein Geschäft in den Bereichen Texturierung, BCF(Teppichgarn)-Anlagen, Polykondensation und Stapelfasern sowie in regionalen Märkten ausserhalb von China wie den USA, Indien und der Türkei weiter ausbauen. Im indischen Textilmarkt profitierte das Segment im 2016 von einer ersten Investitionsrunde und konnte rund 80 % aller Aufträge für Filamentspinnanlagen gewinnen. Das Segment akquirierte auch das Technologieportfolio im Bereich Stapelfasern der Firma Trützschler, wodurch es zu einem Technologie- und Marktführer bei synthetischen Stapelfasern wurde. Um die Marktposition im Bereich Polykondensation zu stärken, wurde die Oerlikon Barmag Huitong Engineering gegründet, ein Joint Venture mit Huitong Chemical Engineering Technique Co., Ltd., welches 2016 bereits eine erste Polykondensationsanlage verkaufen konnte. Die Anlage wird jährlich 60 000 Tonnen Polyester fertigen. Das Segment lancierte im Jahr 2016 auf der ITMA Asia sein neues Plant Operation Center (POC) 4.0 für Spinn- und Texturiersysteme für synthetische Fasern sowie zwölf neue synthetische Faserspinnlösungen, darunter die weltweit produktivste und platzsparende automatische Texturiermaschine eAFK HQ.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 31. Dezember 2016 (in CHF Mio.)

	GJ 2016	GJ 2015	Δ	Q4 2016	Q4 2015	Δ
Bestellungseingang	600	571	5,1 %	146	127	15,0 %
Bestellungsbestand	97	113	-14,2 %	97	113	-14,2 %
Umsatz (mit Dritten)	612	648	-5,6 %	148	137	8,0 %
EBITDA	51 ¹	-19 ²	> 100 %	20 ³	-70 ²	> 100 %
EBITDA-Marge	8,4 %	-3,0 %	–	13,6 %	-51,3 %	–

¹ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 5 Mio. ² Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -68 Mio. ³ Einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 4 Mio.

Im Jahr 2016 waren alle Endmärkte des Segments Drive Systems weiterhin unter Druck. Die andauernde Volatilität bei den Rohstoffpreisen und eine schleppende wirtschaftliche Entwicklung resultierten in einer zurückhaltenden Investitionsbereitschaft. Insbesondere die Sektoren Landwirtschaft, Bau, Energie und Bergbau waren durch eine anhaltend schwache Nachfrage gekennzeichnet. Im Öl- und Gassektor gibt es erste Anzeichen dafür, dass die Talsohle erreicht wurde und der Beginn einer langsamen Erholung zu erwarten ist. Aufgrund der schwierigen Marktentwicklung erwirtschaftete das Segment 2016 einen geringeren Umsatz als im Vorjahr.

Die strategische Repositionierung des Segments führte zu ersten positiven Ergebnissen. Das Segment konnte seinen Bestellungseingang gegenüber dem Vorjahr steigern, indem es Kunden und Projekte in

mehreren Märkten gewann, zum Beispiel im US-amerikanischen und europäischen Bau- und Transportsektor, im Sektor des öffentlichen Verkehrs in China und im Agrarmarkt in Indien. Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 600 Mio., einschliesslich positiver Währungseffekte in Höhe von 1,4 %. Der Umsatz betrug CHF 612 Mio., einschliesslich positiver Währungseffekte in Höhe von 1,4 %.

Aufgrund der konsequenten Umsetzung der Restrukturierungs- und Prozessoptimierungsmassnahmen vermochte das Segment das EBITDA deutlich zu verbessern. Das EBITDA belief sich auf CHF 51 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 5 Mio.), was einer Marge von 8,4 % des Umsatzes entsprach. 2015 betrug das EBITDA CHF -19 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF -68 Mio.) und die EBITDA-Marge -3,0 %. Das EBIT 2016 lag bei CHF 12 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen in Höhe von CHF 5 Mio.), was einer EBIT-Marge von 2,0 % entsprach. 2015 belief sich das EBIT auf CHF -534 Mio. (einschliesslich Restrukturierungsanpassungen und Wertminderungen in Höhe von insgesamt CHF -544 Mio.), was einer EBIT-Marge von -82,3 % entsprach. Oerlikon wird ihre Anstrengungen auch 2017 fortsetzen und investieren, um eine robuste Geschäftsgrundlage für das Segment Drive Systems zu schaffen und es für künftige Entwicklungen gut zu positionieren.

Um Kunden im Landwirtschafts- und Bausektor effizienter zu bedienen, schloss das Segment Partnerschaften mit Distributoren in Frankreich, Brasilien und in der Golfregion ab. Um die Position als Anbieter von Gesamtlösungen zu festigen, übernahm das Segment die ausstehenden Anteile seiner Tochtergesellschaft VOCIS in Grossbritannien, einen Anbieter für massgeschneiderte Steuerungssoftwarelösungen für Antriebe. Mit dem Ziel, seine Schlüsseltechnologien in angrenzende Märkte zu verkaufen, lancierte das Segment eine energieeffiziente Hybridtechnologie für Off-Highway-Fahrzeuge. Es ging auch einige strategische Partnerschaften und Joint Ventures in den Bereichen des öffentlichen Verkehrs und der Elektromobilität in China ein. In Zusammenarbeit mit Ashwoods Electric Motors entwickelte das Segment Drive Systems ein hocheffizientes und kompaktes elektrisches Antriebssystem für den Bausektor, welches bis zu 70 % kleiner und leichter und 20 % effizienter als herkömmliche Produkte ist.

Weitere Informationen

Oerlikon wird ihre Ergebnisse im Rahmen der heutigen Medieninformation ab 09:00 Uhr MEZ im Hotel Four Points by Sheraton Sihlcity, Zürich, sowie im Rahmen der Investoren- und Analystenkonferenz ab 11:00 Uhr MEZ im Hotel Four Points by Sheraton Sihlcity, Zürich, vorstellen. Die Analystenkonferenz wird per Live-Webcast unter www.oerlikon.com übertragen.

Den Geschäftsbericht 2016 finden Sie unter <https://www.oerlikon.com/geschaeftsbericht-2016/>
Die Pressemitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter <https://www.oerlikon.com/de/medien/press-releases/> und <https://www.oerlikon.com/de/investor-relations/>

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 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 Auskünfte 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 substantiell (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 Tätigung 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.