

Jahresergebnis 2017

Profitables Wachstum in allen Segmenten – Anhebung der Dividende

- Steigerung von Bestellungseingang und Konzernumsatz um über 20 %
- Starkes organisches Wachstum und weiterhin hohe Profitabilität im Segment Surface Solutions
- Deutlicher Anstieg von Bestellungseingang, Umsatz und EBITDA-Marge im Segment Manmade Fibers
- Substanzieller Anstieg von Bestellungseingang und Umsatz; zweistellige EBITDA-Marge im Segment Drive Systems
- Erhöhung der Konzern-EBITDA-Marge auf 14,6 % nach Berücksichtigung von Investitionen
- Ergebnisverbesserung aus fortgeföhrten Aktivitäten um 78,0 % auf CHF 146 Mio.
- Erhöhung der Dividendenausschüttung auf CHF 0,35 pro Aktie
- Nachhaltiges Wachstum und Verbesserung der Profitabilität in 2018:
Der Bestellungseingang soll bis auf CHF 3,4 Mrd. wachsen, der Umsatz auf rund CHF 3,2 Mrd. ansteigen und die EBITDA-Marge auf ca. 15 % (nach Investitionen) zulegen

Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 31. Dezember 2017 (in CHF Mio.)

	GJ 2017	GJ 2016	Δ	Q4 2017	Q4 2016	Δ
Bestellungseingang	3 005	2 413	24,5 %	830	660	25,8 %
Bestellungsbestand	683	447	52,8 %	683	447	52,8 %
Umsatz	2 847	2 331	22,1 %	829	613	35,2 %
EBITDA	415	334	24,3 %	124	97	27,8 %
EBITDA-Marge	14,6 %	14,3 %	–	15,0 %	15,8 %	–
EBIT	219	158	38,6 %	73	53	37,7 %
EBIT-Marge	7,7 %	6,8 %	–	8,8 %	8,6 %	–
Ergebnis aus fortgeföhrten Aktivitäten ¹	146	82	78,0 %	–	–	–
Konzerngewinn ¹	152	388 ²	-60,8 %	–	–	–
ROCE (12 Monate, rollierend)	8,2 %	5,7 %	–	8,2 %	5,7 %	–

¹Nur jährlich und halbjährlich berichtet. ²Die Zahlen von 2016 sind hauptsächlich auf den Gewinn aus dem Verkauf des Segments Vacuum zurückzuführen.

Pfäffikon Schwyz, Schweiz – 6. März 2018 – „Das Geschäftsjahr 2017 war für Oerlikon mit einer starken finanziellen Leistung in allen Segmenten sehr erfolgreich. Wir steigerten den Umsatz in unseren Kernmärkten und -industrien und setzten strategische Massnahmen gewinnbringend um. Nach Berücksichtigung von beträchtlichen Investitionsausgaben konnten wir eine hohe EBITDA-Marge beibehalten“, erklärt Dr. Roland Fischer, CEO des Oerlikon Konzerns.

„Das Segment Surface Solutions setzte seinen stetigen Aufwärtstrend fort. Wir erzielten ein beachtliches organisches Wachstum – zusätzlich haben wir durch gezielte Übernahmen unsere technologische Kompetenz weiter ausgebaut. In unserem Chemiefasergeschäft verzeichneten wir ein starkes Wachstum bei Umsatz und Bestellungseingang, begünstigt durch die Erhöhung auf dem chinesischen Filamentanlagenmarkt. Bei unserem Segment Drive Systems konnten wir Bestellungseingang, Umsatz und operative Profitabilität deutlich steigern. Wir prüfen derzeit alle Wertschöpfungsoptionen für das Geschäftsfeld“, so Dr. Fischer.

Starkes Konzernergebnis

Im Geschäftsjahr 2017 steigerte Oerlikon den Bestellungseingang, den Umsatz und die operative Profitabilität in allen Segmenten. Dank der strategischen Ausrichtung ist Oerlikon in der Lage, Geschäftschancen in den Märkten besser zu nutzen. Der weltweite Konjunkturaufschwung sorgte für einen stetigen Aufwärtstrend im Handel, im Export und bei Kapitalinvestitionen in praktisch allen Endmärkten von Oerlikon. Dazu gehören die Automobilindustrie, die Luft- und Raumfahrt, die Werkzeugindustrie, die allgemeine Industrie, die Energiebranche, der Markt für Filamentanlagen sowie der Landwirtschafts-, Bau- und Transportsektor.

2017 verzeichnete der Konzern einen Bestellungseingang, der mit CHF 3 005 Mio. 24,5 % über dem Vorjahr lag, einschliesslich eines positiven Währungseffekts von 0,7 %. Der Umsatz nahm gegenüber dem Vorjahr um 22,1 % auf CHF 2 847 Mio. zu, einschliesslich eines positiven Währungseffekts von 0,8 %.

Im Jahr 2017 stärkte Oerlikon die Position des Segments Surface Solutions als ein Markt- und Technologieführer, verbesserte den Bestellungseingang im sich erholenden Markt für Filamentanlagen im Segment Manmade Fibers und schloss die Neupositionierung des Segments Drive Systems erfolgreich ab. Das Segment Surface Solutions generierte 48 % des Konzernumsatzes und 66 % des Konzern-EBITDA. Damit leistete das Segment den Hauptbeitrag zu Konzernumsatz und -gewinn im abgelaufenen Geschäftsjahr. Das Segment Manmade Fibers und das Segment Drive Systems trugen mit je 26 % zum Konzernumsatz bei. Oerlikon erhöhte 2017 den Umsatz in allen Regionen. Europa war mit 39 % (CHF 1 101 Mio.) des Umsatzes und einer Zunahme von 13,2 % gegenüber dem Vorjahr weiterhin die stärkste Region des Konzerns. Asien folgte mit 37 % (CHF 1 073 Mio.) des Konzernumsatzes, was eine Zunahme von 42,9 % gegenüber 2016 bedeutet. Nordamerika trug mit 19 % (CHF 538 Mio.) bei, eine Zunahme von 8,5 %. Der Anteil der übrigen Regionen betrug rund 5 % (CHF 135 Mio.), was eine Steigerung von 21,6 % im Vergleich zum Jahr 2016 bedeutet. Der Anteil des Servicegeschäfts am Konzernumsatz lag 2017 bei 33,7 % (2016: 36,6 %).

Starke operative Profitabilität, gutes Ergebnis aus fortgeföhrten Aktivitäten und solide Bilanz

Gemessen an EBITDA und EBIT erzielte Oerlikon im Geschäftsjahr eine starke operative Profitabilität gegenüber dem Vorjahr. Das EBITDA des Konzerns erhöhte sich um 24,3 % auf CHF 415 Mio., was einer EBITDA-Marge von 14,6 % entspricht. Im Vergleich dazu lagen das Konzern-EBITDA 2016 bei CHF 334 Mio. und die Marge bei 14,3 %. Das EBIT lag im Geschäftsjahr 2017 bei CHF 219 Mio., was 7,7 % des Konzernumsatzes entspricht. Das Ergebnis aus fortgeföhrten Aktivitäten war mit CHF 146 Mio. um 78,0 % höher als im Vorjahr (CHF 82 Mio.). Unter Berücksichtigung des Ergebnisses aus nicht fortgeföhrten Aktivitäten von CHF 6 Mio. im Geschäftsjahr 2017, beliefen sich der Konzerngewinn auf CHF 152 Mio. und der Gewinn je Aktie auf CHF 0.44. Im Geschäftsjahr 2016 betrugen das Nettoergebnis CHF 388 Mio. und der Gewinn je Aktie CHF 1.14, insbesondere aufgrund der positiven Auswirkungen des Verkaufs des Segments Vacuum.

Oerlikon verfügte per 31. Dezember 2017 über ein Eigenkapital (zurechenbar auf die Konzernaktionäre) in Höhe von CHF 1 970 Mio., was einer Eigenkapitalquote von 45 % (2016: 48 %) entspricht. Die Nettoliquidität belief sich am Ende des Jahres 2017 auf CHF 499 Mio. (2016: CHF 401 Mio.). Der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Nettoumlauvermögens erhöhte sich 2017 um 50,6 % auf CHF 405 Mio., verglichen mit CHF 269 Mio. im Jahr 2016. Im Dezember 2017 übte Oerlikon die Option auf eine einjährige Verlängerung des fünfjährigen syndizierten Kreditrahmenvertrags über CHF 600 Mio. aus. Somit konnte Oerlikon die finanzielle Basis für weitere Investitionen in das strategische Kerngeschäft sowie in zukünftiges Wachstum und in neue Technologien wie die additive Fertigung (AM) stärken. Der Konzern erhöhte seine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) auf 8,2 % (2016: 5,7 %).

Anhaltender Fokus auf Forschung und Entwicklung (FuE)

Im Geschäftsjahr 2017 meldete Oerlikon 91 Patente an und stärkte somit die Innovationspipeline. Das Unternehmen investierte erneut 4 % (CHF 107 Mio.) des Konzernumsatzes in FuE und entwickelte neue Produkte und Technologien in enger Partnerschaft mit seinen Kunden. Diese starke Marktorientierung verbessert kontinuierlich Oerlikons Technologieführerschaft bei Kunden und in Endmärkten.

Viertes Quartal: Starke Entwicklung zum Jahresende

Auch im vierten Quartal 2017 steigerte der Oerlikon Konzern den Bestellungseingang, den Umsatz und die Profitabilität in allen Segmenten. Der Bestellungseingang erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 25,8 % auf CHF 830 Mio. (Q4 2016: CHF 660 Mio.). Der Umsatz nahm um 35,2 % auf CHF 829 Mio. zu (Q4 2016: CHF 613 Mio.).

Alle Segmente trugen zum Umsatzwachstum bei. Das Segment Surface Solutions setzte seine Wachstumsstrategie fort. Die Nachfrage wuchs vor allem im Luft- und Raumfahrt- und Automobilsektor, sowie in der allgemeinen Industrie. Das Segment Manmade Fibers steigerte im vierten Quartal 2017 den Umsatz um mehr als 85 %. Dies war vor allem auf das Geschäft mit Filamentanlagen zurückzuführen, aber auch auf den Aufwärtstrend in den Bereichen Texturierung, Stapelfasern und Polymerverarbeitung. Das Segment Drive Systems schloss das Jahr mit einem äusserst starken Umsatzergebnis ab. Das Segment steigerte den Umsatz in den meisten Endmärkten, vor allem aber im Transportsektor.

Die höheren Umsätze führten im vierten Quartal zu einer starken operativen Profitabilität gegenüber dem Vorjahr. Das EBITDA erhöhte sich um 27,8 % auf CHF 124 Mio., was einer Marge von 15,0 % entspricht. Im vierten Quartal 2016 betrug das EBITDA CHF 97 Mio., die Marge lag bei 15,8 %. Im vierten Quartal 2017 betrug das EBIT CHF 73 Mio. oder 8,8 % des Umsatzes (Q4 2016: CHF 53 Mio. oder 8,6 % des Umsatzes).

Dividende

Gestützt durch die operative Leistung und die exzellente Finanzposition wird der Verwaltungsrat anlässlich der Generalversammlung am 10. April 2018 in Luzern eine Erhöhung der Dividende auf CHF 0.35 pro Aktie (2016: CHF 0.30 pro Aktie) vorschlagen. Hiermit bringt Oerlikon die Bereitschaft zum Ausdruck, die Aktionäre am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Ausblick: Anhaltend gute Performance im Jahr 2018

Die Weltwirtschaft und die wichtigsten Märkte von Oerlikon dürften sich auch 2018 positiv entwickeln. In makroökonomischer und geopolitischer Hinsicht bleibt dennoch eine gewisse Unsicherheit bestehen, die sich auf die Endmärkte von Oerlikon auswirken könnte. Mit ihrem finanziell und technologisch starken Fundament setzt Oerlikon für die mittelfristige Profitabilität auf drei wichtige Faktoren: Fokussierung auf Wachstumsmärkte, Sicherung des strukturellen Wachstums und Expansion durch zielgerichtete M&A-Aktivitäten.

Aufgrund des starken Ergebnisses von Oerlikon im Jahr 2017 und eines anhaltend positiven Marktumfelds, geht der Konzern davon aus, dass sich der Bestellungseingang im Geschäftsjahr 2018 bis auf CHF 3,4 Mrd. und der Umsatz auf rund CHF 3,2 Mrd. erhöhen werden. Damit dürfte Oerlikon eine verbesserte EBITDA-Marge (nach Investitionen) von rund 15 % erreichen.

Segmentüberblick

Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 31. Dezember 2017 (in CHF Mio.)

	GJ 2017	GJ 2016	Δ	Q4 2017	Q4 2016	Δ
Bestellungseingang	1 417	1 236	14,6 %	374	319	17,2 %
Bestellungsbestand	124	80	55,0 %	124	80	55,0 %
Umsatz (mit Dritten)	1 377	1 238	11,2 %	369	324	13,9 %
EBITDA	276	277	-0,4 %	67	70	-4,3 %
EBITDA-Marge	20,0 %	22,2 %	–	18,1 %	21,6 %	–

Das Segment Surface Solutions leistete auch 2017 den grössten Beitrag zum Konzernumsatz. Das Ergebnis von 2017 macht die zentrale Rolle von Surface Solutions innerhalb des Konzerns deutlich und unterstreicht Oerlikons Anspruch und Strategie, als ein Weltmarktführer in den Bereichen moderne Werkstoffe, Oberflächenlösungen und Werkstoffverarbeitung zu agieren. Der Bestellungseingang des Segments erhöhte sich 2017 um 14,6 % auf CHF 1 417 Mio., gegenüber CHF 1 236 Mio. im Vorjahr. Mit CHF 1 377 Mio. fiel der Umsatz im Jahr 2017 11,2 % höher aus als 2016 (CHF 1 238 Mio.). Das Unternehmen erzielte Umsatzwachstum in allen Regionen und Branchen, allen voran in der Luft- und Raumfahrt, in der allgemeinen Industrie und in Asien.

Das Segment Surface Solutions erzielte im Geschäftsjahr eine EBITDA-Marge von 20,0 % nach Berücksichtigung von substanzielten Investitionen vor allem in AM (2016: 22,2 %). Im Jahr 2017 machte das EBITDA des Segments insgesamt CHF 276 Mio. aus und bewegte sich damit auf dem Vorjahresniveau. Das EBIT des Segments betrug CHF 149 Mio. oder 10,8 % des Segmentumsatzes (2016: CHF 161 Mio. oder 13,0 % des Segmentumsatzes).

2017 konnte das Segment vier strategische Akquisitionen zum Abschluss bringen und ergänzte sein Portfolio mit Technologien und Kompetenzen im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächenlösungen. Dadurch konnten zusätzlich neue Märkte erschlossen werden. Die Anlagen und Technologien der kanadischen Recentis Advanced Materials stärkten die Kompetenz in der Hochtemperaturfertigung. Das US-Unternehmen Scoperta brachte eine Software ein, die die rasche Entwicklung innovativer und neuartiger Materiallösungen ermöglicht. Primateria in Schweden stärkte die Präsenz auf dem Markt für Verzahnungswerzeuge, und die Technologien von DiaPac LLC und Diamond Recovery Services (DRS), USA, ergänzten Oerlikons Know-how in den Bereichen Herstellung, Verarbeitung, Anwendung, Verwertung und Recycling moderner Werkstoffe.

Zur Verstärkung des Fokus auf den AM-Markt wurde Oerlikon AM im Segment Surface Solutions 2017 als eigene Kompetenzmarke eingeführt. Zusätzlich zu den Akquisitionen fokussierte sich der Geschäftsbereich Oerlikon AM auch 2017 darauf, die Industrialisierung des AM-Marktes führend voranzutreiben. Diese Strategie kam mit den bedeutenden Partnerschaften mit GE Additive, der TU München und Skoltech sowie der Eröffnung des Technology & Innovation Center in München, Deutschland zum Ausdruck. Zeitgleich wurden der Bau der FuE- und Produktionsanlage in Charlotte, North Carolina, USA, und des Produktionsstandortes zur Herstellung moderner Werkstoffe in Plymouth Township, Michigan, USA weiter vorangetrieben.

Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 31. Dezember 2017 (in CHF Mio.)

	GJ 2017	GJ 2016	Δ	Q4 2017	Q4 2016	Δ
Bestellungseingang	810	577	40,4 %	243	195	24,6 %
Bestellungsbestand	357	270	32,2 %	357	270	32,2 %
Umsatz (mit Dritten)	740	481	53,8 %	262	141	85,8 %
EBITDA	57	16	>100 %	30	8	>100 %
EBITDA-Marge	7,7 %	3,3 %	–	11,6 %	6,0 %	–

Im Segment Manmade Fibers trat, nach zwei schwierigen Jahren, in 2017 eine deutliche Trendwende der Marktlage ein. Das Wachstum wurde vor allem von einigen wenigen grossen Unternehmen der chinesischen Chemiefaserindustrie getragen. Gleichzeitig konnten auch grössere Projekte in der Türkei und in Indien gesichert werden. Mit seiner führenden Marktposition, unter anderem bei Filamentanlagen für vorverstreckte und vollverstreckte Garne (POY und FDY), konnte das Segment substanzell mit Projekten von dieser Markterholung profitieren.

Im Geschäftsjahr 2017 erhöhte sich der Bestellungseingang des Segments um 40,4 % auf CHF 810 Mio., gegenüber CHF 577 Mio. im Jahr 2016. Der Bestellungsbestand stieg von CHF 270 Mio. per Ende 2016 um 32,2 % auf CHF 357 Mio. per Ende 2017. Der Umsatz nahm um 53,8 % zu und stieg auf CHF 740 Mio. (2016: CHF 481 Mio.).

Auch die Profitabilität des Segments verbesserte sich 2017 erheblich: Das EBITDA konnte von CHF 16 Mio. oder 3,3 % des Umsatzes im Jahr 2016 auf CHF 57 Mio. oder 7,7 % des Umsatzes erhöht und somit mehr als verdreifacht werden (+256 %). Das EBIT verbesserte sich 2017 auf insgesamt CHF 34 Mio. oder 4,6 % des Umsatzes im Vergleich zum negativen EBIT im Jahr 2016 mit CHF -3 Mio. oder -0,6 % des Umsatzes.

Abgesehen von der Erholung des Filamentanlagenmarktes in 2017 erzielte das Segment das Wachstum vor allem aufgrund der weltweit spürbar zunehmenden Nachfrage nach Stapelfaser- und Texturieranlagen (DTY). Das Segment übergab im Berichtsjahr die erste automatische DTY-Maschine an einen Schlüsselkunden in China. Eine höhere Nachfrage wurde auch für Bulked-Continuous-Filament (BCF)-Systeme für Teppichgarne in den USA und der Türkei verzeichnet. Durch das Joint Venture von Oerlikon mit Huitong konnte der Umsatz in der Polymerverarbeitung gesteigert werden. Das Segment erhöhte seine Produktionskapazitäten in allen Geschäftsbereichen, um sich für künftiges Wachstum gut aufzustellen. Ein eigener Geschäftsbereich soll die Chancen im attraktiven und wachsenden Markt für Vliesstoffe ausbauen. Hierzu schloss das Segment einen Partnerschaftsvertrag mit Teknoweb Materials in Italien ab, um Einwegvliesstoffe anbieten zu können.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 31. Dezember 2017 (in CHF Mio.)

	GJ 2017	GJ 2016	Δ	Q4 2017	Q4 2016	Δ
Bestellungseingang	778	600	29,7 %	213	146	45,9 %
Bestellungsbestand	202	97	>100 %	202	97	>100 %
Umsatz (mit Dritten)	730	612	19,3 %	198	148	33,8 %
EBITDA	78	51	52,9 %	24	20	20,0 %
EBITDA-Marge	10,6 %	8,4 %	–	12,2 %	13,6 %	–

Das Segment Drive Systems profitierte von der erfolgreichen Repositionierung und erholte sich im Jahr 2017 deutlich. Seit 2016 arbeitet das Segment an der Straffung seines Produktpportfolios, steigert die Produktionseffizienz durch einen fokussierten Fabrikansatz und konzentriert sich auf Projekte mit höherer Wertschöpfung sowie qualitativ anspruchsvolle Aufträge. Dadurch konnte das Segment im Jahr 2017 Geschäftschancen wahrnehmen und Projekte in den Märkten Landwirtschaft, Baugewerbe, Transport- und Automobilindustrie gewinnen. Durch das Joint Venture mit Kenway verdoppelte das Segment seinen Umsatz im chinesischen Transportsektor und hat sich im Bereich Achsen für Niederflur-Stadtbusse zu einem Marktführer entwickelt. Das Segment verzeichnete eine deutlich höhere Nachfrage nach E-Drive-Lösungen in China, Europa und Nordamerika und erhielt 2017 den Zuschlag für wichtige E-Drive-Projekte der Automobilindustrie. Zudem ist das Segment Partnerschaften mit führenden Automobilherstellern in Asien eingegangen, um E-Drive-Projekte für Personenkraftwagen zu realisieren.

Der Bestellungseingang des Segments erhöhte sich 2017 um 29,7 % auf CHF 778 Mio., gegenüber CHF 600 Mio. im Jahr 2016, während der Bestellungsbestand zum Jahresende 2017 CHF 202 Mio. betrug, was gegenüber CHF 97 Mio. Ende 2016 mehr als eine Verdopplung bedeutet. Der Umsatz des Segments belief sich 2017 auf CHF 730 Mio., was eine Steigerung von 19,3 % gegenüber CHF 612 Mio. im Jahr 2016 bedeutet.

Aufgrund seiner Restrukturierungs- und Prozessoptimierungsmassnahmen erreichte das Segment 2017 eine Steigerung seines EBITDA um 52,9 % auf CHF 78 Mio. oder 10,6 % des Umsatzes im Vergleich zu CHF 51 Mio. oder 8,4 % des Umsatzes im Jahr 2016. Das EBIT von CHF 12 Mio. oder 2,0 % des Umsatzes 2016 konnte im Jahr 2017 auf CHF 36 Mio. oder 4,9 % des Umsatzes verdreifacht werden.

Im Geschäftsjahr 2017 setzte das Segment bedeutende Massnahmen um, um die Bedürfnisse der Kunden im E-Drive- und Hybridfahrzeugmarkt zu erfüllen. So wurden beispielsweise innovative, skalierbare, leise und hocheffiziente Getriebelösungen für elektrische Fahrzeuge auf den Markt gebracht und ein sehr kompaktes Hybrid-Hinterachsmodul mit integriertem elektronisch gesteuertem Sperrdifferenzial entwickelt, das eine hocheffiziente Lösung zur Hybridisierung von Hochleistungsfahrzeugen darstellt.

Weitere Informationen

Oerlikon wird die Ergebnisse im Rahmen der heutigen Medieninformation ab 10:30 Uhr MEZ im Hotel Four Points by Sheraton Sihlcity, Zürich, sowie im Rahmen der Investoren- und Analystenkonferenz ab 13:00 Uhr MEZ im Hotel Four Points by Sheraton Sihlcity, Zürich, vorstellen. Die Analystenkonferenz wird live per Webcast übertragen und kann über diesen [Link](#) oder über die Website des Konzerns (www.oerlikon.com) abgerufen werden.

Den Geschäftsbericht 2017 finden Sie unter www.oerlikon.com/geschaeftsbericht-2017. Die Medienmitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter www.oerlikon.com/de/medien/press-releases/ und www.oerlikon.com/de/investor-relations/.

Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) entwickelt Werkstoffe, Anlagen und Oberflächentechnologien und erbringt spezialisierte Dienstleistungen, um Kunden leistungsfähige Produkte und Systeme mit langer Lebensdauer zu ermöglichen. Gestützt auf seine technologischen Schlüsselkompetenzen und sein starkes finanzielles Fundament setzt der Konzern sein mittelfristiges Wachstum fort, indem er drei strategische Faktoren umsetzt: Fokussierung auf attraktive Wachstumsmärkte, Sicherung des strukturellen Wachstums und Expansion durch zielgerichtete M&A-Aktivitäten. Oerlikon ist ein weltweit führender Technologie- und Engineering-Konzern, der sein Geschäft in drei Segmenten (Surface Solutions, Manmade Fibers und Drive Systems) betreibt und weltweit rund 15 000 Mitarbeitende an 186 Standorten in 37 Ländern beschäftigt. Im Jahr 2017 erzielte Oerlikon einen Umsatz von CHF 2,8 Mrd. und investierte CHF 107 Mio. in Forschung und Entwicklung.

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Michael Praeger
Head of Group Communications
T +41 58 360 96 02
F +41 58 360 98 02
michael.praeger@oerlikon.com
www.oerlikon.com

Andreas Schwarzwälder
Head of Investor Relations
T +41 58 360 96 22
F +41 58 360 98 22
a.schwarzwaelder@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 substanzell (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.