



Generalversammlung Oerlikon 2019

Rede des CEO, Dr. Roland Fischer

46. Generalversammlung der
OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon
Dienstag, 9. April 2019
KKL, Luzern

– Es gilt das gesprochene Wort –

Oerlikon 2018

Starkes profitables Wachstum in allen Geschäftsbereichen

Vielen Dank, Michael.

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Lernende

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur heutigen 46. Generalversammlung hier in Luzern. Ich freue mich, Ihnen einen Überblick über den Geschäftsverlauf der Oerlikon Gruppe im vergangenen Jahr geben zu dürfen.



Wie von Herrn Süss bereits erwähnt, konnte sich Oerlikon im vergangenen Jahr über ein sehr gutes Geschäftsergebnis freuen. 2018 war eindeutig ein Jahr, in dem wir ein starkes profitables Wachstum erzielen konnten, wobei alle unsere Segmente zu diesem ausgezeichneten Ergebnis beigetragen haben.

Der Bestellungseingang von Oerlikon erhöhte sich 2018 auf 2,7 Milliarden Schweizer Franken. Der Konzernumsatz stieg auf 2,6 Milliarden Schweizer Franken. In einem zunehmend komplexen handels-

und geopolitischen Umfeld ist es Oerlikon gelungen, von der ungebrochenen Nachfrage in den jeweiligen Branchen und Regionen zu profitieren und starke Ergebnisse zu erzielen.

Das EBITDA des Konzerns stieg auf 406 Millionen Schweizer Franken. Selbst unter Berücksichtigung der erheblichen Investitionen in Wachstumsinitiativen und in die Anlaufphase des Geschäftsbereichs Additive Manufacturing entspricht dies einer ausgezeichneten operativen Profitabilität von 15,6 %. Wir haben damit unsere angehobene Prognose eingehalten!



Daneben haben wir im vergangenen Jahr unsere Strategie weiterhin konsequent umgesetzt. Wir haben die Position des Segments Surface Solutions als Markt- und Technologieführer gestärkt und im Segment Manmade Fibers die Markterholung aktiv gemanagt sowie unser Produktangebot logisch ergänzt.

Mit dem Abschluss von vier strategischen Akquisitionen konnte das Segment Surface Solutions im Geschäftsjahr 2018 sein Marktportfolio weiter ausbauen und sich neue Technologien erschliessen.

- Im Bereich Oberflächenbehandlungen erweitert DIARC-Technology sowohl das Produktangebot von Oerlikon Balzers als auch die geografische Präsenz in Finnland.
- Mit DiSanto Technology, Inc. erhält unser Geschäftsbereich Additive Manufacturing Zugang zum neuen Markt für die Auftragsfertigung medizinischer Teile und Implantate.
- Mit der Sucotec AG bauen wir unsere technologische Kompetenz im Bereich der chemischen Gasphasenabscheidung für den Werkzeugmarkt aus.
- Die Härterei Peter Eicker KG schliesslich stärkt die Position des Konzerns als wichtiger Anbieter von Nitrierlösungen für die Automobilindustrie.

Auch im Segment Manmade Fibers konnten wir über Akquisitionen unsere Position weiter stärken. Mit dem Know-how von AC-Automation sind wir künftig in der Lage, unser Angebot für die Kunden mit Automatisierungslösungen bei den Chemiefaseranlagen zu komplementieren. Das erweitert nicht nur die Wertschöpfungstiefe, sondern stärkt auch die Kundenbindung.

Neben diesen strategischen Akquisitionen können wir zusätzlich ein hervorragendes organisches Wachstum verzeichnen. Mit der Etablierung von 13 neuen oder erweiterten Produktions- und Servicestandorten wurden Marktpräsenz und Kundennähe 2018 erneut ausgeweitet.

Am 28. Februar dieses Jahres schliesslich wurde der Verkauf des Segments Drive Systems an Dana Incorporated erfolgreich abgeschlossen.



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, es ist uns ein Anliegen, Sie an unserem Erfolg zu beteiligen.

Gestützt auf die starke Performance des Konzerns im Geschäftsjahr 2018 und als Beteiligung unserer Aktionärinnen und Aktionäre am gerade genannten Verkauf des Segments Drive Systems wird der Verwaltungsrat von Oerlikon die Ausschüttung einer Dividende von einem Schweizer Franken je Aktie vorschlagen. Die gesamte Dividende von einem Franken steht natürlich unter dem Vorbehalt der Zustimmung dieser Generalversammlung.



Lassen Sie mich diesen Überblick mit einem ersten Ausblick abschliessen:

Dank der starken operativen Performance der Gruppe, der stabilen Finanzlage und des erfolgreichen Verkaufs des Segments Drive Systems blicken wir insgesamt zuversichtlich und optimistisch ins Jahr 2019.

Trotz des schwieriger werdenden Umfelds rechnen wir mit anhaltendem Wachstum und einer anhaltend hohen Profitabilität. Und dies trotz substanzieller Aufwendungen für Initiativen und Investitionen in künftiges profitables Wachstum, die uns mittel- und langfristig erfolgreich machen werden. Darauf werden wir im Ausblick noch ausführlicher eingehen.

Im Folgenden möchte ich nun detailliert auf die Entwicklungen in den einzelnen Segmenten eingehen:



Das Segment Surface Solutions ist ein weltweit führender Anbieter einer einzigartigen und breiten Palette an Oberflächentechnologien, Werkstoffen, Produkten und Servicelösungen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir individuelle Lösungen für zahlreiche Branchen, darunter der Automobilsektor, die Luft- und Raumfahrtindustrie, die Werkzeugbranche und die allgemeine Industrie.



Das Segment hält **erstklassige Marktpositionen** und verfügt über ein **führendes Technologieportfolio**. Die langfristigen Perspektiven sind ausgezeichnet. Das Segment stärkt konsequent sein Portfolio von Innovationen und baut sein globales Netzwerk durch kleinere Akquisitionen und neue Beschichtungszentren kontinuierlich aus.

Wir haben laufend in Innovationen investiert und allein im Jahr 2018 **87 neue Patente** angemeldet. Für die Entwicklung von Upgrades und neuen Technologien, die den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kunden gerecht werden, sind 2018 mehr als **4 % des Konzernumsatzes in die Forschung und Entwicklung** geflossen. Im Segment Surface Solutions lag der Anteil mit 6 % des Umsatzes sogar noch deutlich höher.

Im Jahr 2018 konnten wir – wie bereits erwähnt – **vier strategische Akquisitionen** zum Abschluss bringen und unser Portfolio mit Technologien und Kompetenzen im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächenlösungen ergänzen.

Meine Damen und Herren, das Segment Surface Solutions bleibt der wichtigste Umsatz- und Gewinnmotor für den Konzern und konnte im vergangenen Jahr **starkes Umsatzwachstum in allen Branchen und Regionen** verzeichnen.

Aus Sicht des Endmarkts lief vor allem das Werkzeuggeschäft sehr erfolgreich. Die starke Dynamik in der allgemeinen Industrie hielt an, und wir konnten den positiven Trend im Automobilgeschäft aufrechterhalten. Hier profitieren wir weiterhin von unserem strukturellen Wachstum und insbesondere von der zunehmenden Marktdurchdringung in der Automobilindustrie, deren Bedürfnis nach Effizienz- und Produktivitätssteigerung wir erfüllen können. Beispiele hierfür sind die erfolgreiche Einführung von Technologien wie SUMEBore™ und ePD. Auch im Luft- und Raumfahrtsektor verlief die Entwicklung sehr positiv; wir konnten Rekordumsätze und anhaltendes Wachstum erzielen.

Im Geschäftsbereich **Additive Manufacturing** stärkten wir unsere operative und Fertigungspräsenz in Europa und in den USA. Zudem verkauften wir erstmals Pulver für die additive Fertigung (AM) in China. Oerlikon erweiterte ihr Netzwerk und ging neue Partnerschaften mit Branchenführern – darunter Boeing, RUAG Space und Lufthansa Technik – ein, mit dem Ziel, die Industrialisierung dieser jungen Technologie voranzutreiben.

Innovation, regionale Expansion, eine stärkere Marktdurchdringung mit bestehenden und neuen Anwendungen sowie eine erweiterte Wertschöpfungskette – dies sind einige der wichtigsten Faktoren für das künftige profitable Wachstum von Oerlikon im Geschäft mit Oberflächenlösungen. Aus diesen Gründen rechnen wir auch für 2019 mit einem guten Wachstum.

Betrachten wir nun das Segment Manmade Fibers.



Das **Segment Manmade Fibers** verfügt über ein einzigartiges technologisches Know-how und eine starke Marktposition im Bereich der Polymerverarbeitung. Das Segment ist ein weltweit führender Anbieter von Lösungen und Systemen für die Chemiefaserproduktion. Wir besitzen als einziges Unternehmen das Know-how, das notwendig ist, um eine komplette Chemiefaseranlage aus einer Hand anzubieten – von der Schmelze bis hin zu Garn, Faser und Vliesstoff.

Das Segment Manmade Fibers verzeichnete 2018 ein Rekordwachstum, und seine operative Profitabilität lag klar im zweistelligen Bereich. Dieses Ergebnis war zum Grossteil der **regen Nachfrage im Markt für Filamentanlagen in China** zu verdanken. Bei den wichtigsten Akteuren geht die Konsolidierung weiter, und das derzeit hohe Niveau scheint stabil zu bleiben. Die Kundennachfrage nach Automationslösungen steigt auch im Bereich Filamentanlagen, und das Segment Manmade Fibers baut seine Marktposition durch die bereits erwähnte Übernahme in diesem Bereich kontinuierlich aus.

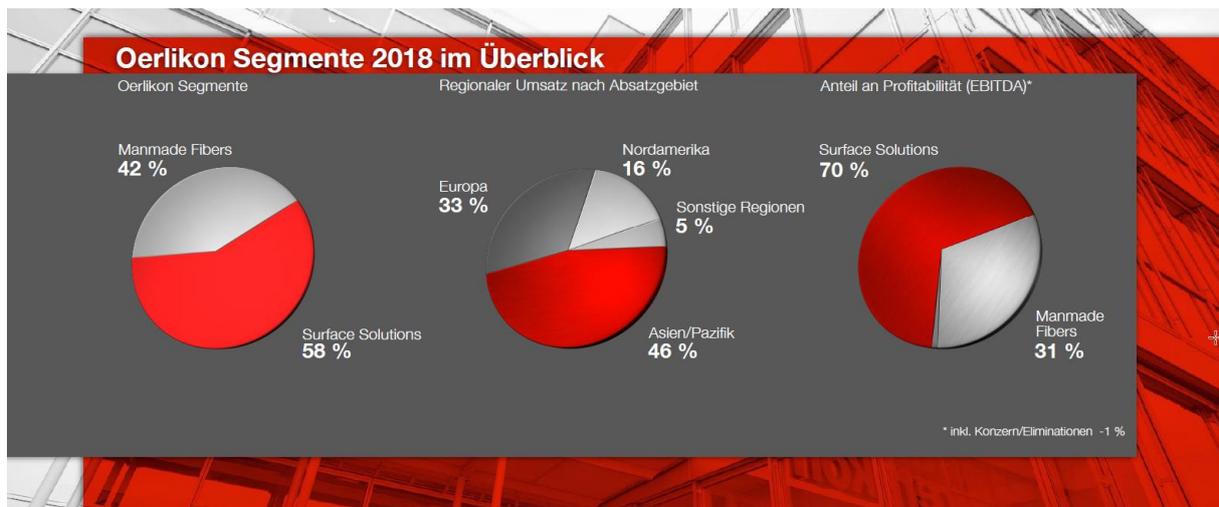
Der Markt für **Texturieranlagen** bleibt dank der zunehmenden Geschäftstätigkeit im Filamentbereich positiv. Die stabile Nachfrage nach **Teppichgarnanlagen**, insbesondere in den USA, trug ebenfalls zur starken Performance bei. Was die Regionen angeht, nahm der Umsatz vor allem in der Asien-Pazifik-Region und dort insbesondere in China zu, aber auch Nord- und Südamerika verzeichneten Zuwächse.

Auch das **Vliesstoffgeschäft** erzielte 2018 eine erfreuliche Umsatzsteigerung, wenngleich ausgehend von einem niedrigeren Niveau. Die starke Zunahme und die vielversprechende Projektpipeline in diesem Bereich bestätigen unsere Anfangserfolge beim Aufbau einer stärkeren Präsenz in diesem Markt.

Lassen Sie mich aber noch einmal betonen, dass wir unsere **Kapazitäten auf hohem Niveau halten** und nicht über das aktuelle Niveau hinaus erweitern werden.

Das Segment Manmade Fibers ist im Begriff, sich als einer der Innovationsführer im Bereich von **Automatisierungslösungen** und der Digitalisierung des gesamten Produktionsprozesses bei der Herstellung von Chemiefasern zu positionieren. Wir bauen unser Angebot mit der komplett vernetzten und autonom kontrollierten Factory 4.0 laufend aus. Dies führt zu Kosteneinsparungen, höherer Flexibilität in den Produktionsanlagen sowie geringeren Ausfallzeiten und Materialverlusten.

Meine Damen und Herren, das Segment konnte seinen Marktanteil weiter ausbauen, was sich in einer soliden Auftragspipeline bis ins Jahr 2021 niederschlägt. Die Aussichten sind gut. Wir rechnen mit einer nachhaltigen Umsatzentwicklung und streben für die kommenden Jahre eine Verbesserung des Margeprofils an.



Schauen wir uns die Segmente im Überblick an:

Das Segment Surface Solutions machte im Jahr 2018 rund 58 % des Konzernumsatzes aus. Das Segment Manmade Fibers wuchs auf 42 % an.

Bei der Profitabilität hat vor allem das Segment Manmade Fibers zugelegt. Der Anteil des Segments Manmade Fibers am Konzern-EBITDA betrug gut 30 %, für das Segment Surface Solutions betrug der Anteil 70 %.

Regional betrachtet, stieg der Anteil am Umsatz in der Asien-Pazifik-Region auf 46 %, und auch hier war das Segment Manmade Fibers die treibende Kraft. In Europa sank der Anteil am Umsatz auf 33 %. Der Umsatzanteil von Nordamerika verzeichnete einen leichten Anstieg auf 16 %. In allen übrigen Gebieten blieb der Umsatz stabil bei 5 %.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich abschliessend zusammenfassen:

Im Geschäftsjahr 2018 trugen beide Segmente zum sehr guten Ergebnis bei und erreichten ein starkes profitables Wachstum. In einem zunehmend komplexen handels- und geopolitischen Umfeld ist es Oerlikon gelungen, von der ungebrochenen Nachfrage in ihren Branchen und Regionen zu profitieren.

Oerlikon hat die Strategie konsequent umgesetzt. Mit dem Verkauf des Segments Drive Systems haben wir uns weiter auf unser Kerngeschäft fokussiert. Wir haben unsere Markt- und Technologieführerschaft zusätzlich gestärkt, strategische Akquisitionen getätigt, weiter in Forschung und Entwicklung sowie Innovationen investiert und unsere regionale Expansion fortgesetzt. Wir haben damit die Grundlagen geschaffen, um die Zukunft von Oerlikon auf dem einzigartigen Know-how des Konzerns im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien aufzubauen.

Im Jahr 2019 werden wir nun die Wachstumsbasis für die Zukunft weiter stärken. Dabei wollen wir unser Kerngeschäft organisch und – wo immer sich die Möglichkeit bietet – auch anorganisch wachsen lassen. Im Fokus stehen dabei weiterhin die Stärkung unserer Technologieführerschaft und Innovationsfähigkeit, der kontinuierliche Ausbau unseres bestehenden Kundengeschäfts, das Vordringen in neue Industrien und Märkte und die weitere Stärkung unserer Organisation.

Dies soll sich auch in künftigem Wachstum und einer anhaltend hohen Profitabilität widerspiegeln. Dazu später mehr in den Ausführungen von Jürg Fedier.

Gerne lade ich Sie dazu ein, uns auf diesem Weg auch weiterhin als Aktionärin oder Aktionär zu begleiten, und danke Ihnen ganz herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit.

Damit übergebe ich an Jürg Fedier für den finanziellen Teil.

Herzlichen Dank.
