

Ergebnisse im ersten Quartal 2013

Oerlikon mit anhaltend solider Profitabilität in schwierigem Marktumfeld

- Bestellungseingang steigt im Vorjahresvergleich um 1 % auf CHF 763 Mio.; Verhältnis von Bestellungseingang zu Umsatz (book-to-bill ratio) über 1
- Umsatz mit CHF 723 Mio. weitgehend unverändert gegenüber dem Vorjahresquartal
- EBIT-Marge von 11,8 % (vergleichbare EBIT-Marge Q1 2012: 13,1 %)
- Starke Entwicklung in den Segmenten Textile und Coating, Verbesserung im Segment Vacuum, Segmente Drive Systems und Advanced Technologies durch schwieriges Umfeld belastet
- Hohes Umsatzwachstum in Europa (+15 %) und China (+9 %)
- Kapitalrendite (ROCE) von 17,0 %
- Ausblick für das Gesamtjahr 2013 bestätigt

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 31. März 2013 (in CHF Mio.)

	Q1 2013 ¹	Q1 2012 ¹	Δ	%
Bestellungseingang	763	756	+7	+1 %
Bestellungsbestand	894	965	-71	-7 %
Umsatz	723	737	-14	-2 %
EBIT	85	136	-51	-38 %
EBIT-Marge	11,8 %	18,4 %	-	-
EBIT (ohne Einmaleffekte) ²	85	97	-12	-12 %
EBIT-Marge (ohne Einmaleffekte) ²	11,8 %	13,1 %	-	-
ROCE ³	17,0 %	17,6 %	-	-

¹ Fortgeführte Aktivitäten (Q1 2012 angepasst); ² Verkauf der Liegenschaft in Arbon; ³ Berichtet

Pfäffikon SZ, Schweiz – 7. Mai 2013 – Im ersten Quartal 2013 erzielte der Oerlikon Konzern eine solide Profitabilität trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds in Schlüsselbranchen und wichtigen Regionen. Das EBIT lag bei CHF 85 Mio., die EBIT-Marge bei 11,8 % (Q1 2012: CHF 97 Mio., vergleichbare EBIT-Marge von 13,1 %). Bestellungseingang und Umsatz zeigten sich im Vergleich zum Vorjahresquartal stabil. Das erneut hohe Geschäftsvolumen wurde getragen vor allem von den Segmenten Textile und Coating, deren starke Leistung die Umsatzrückgänge der Segmente Drive Systems und Advanced Technologies ausgleichen konnte. Auf regionaler Ebene wurde das stärkste Umsatzwachstum in Europa und Asien verzeichnet. Oerlikon CEO/CFO Jürg Fedier kommentierte: „Trotz des schwierigen makroökonomischen Umfelds hielten wir unsere Ertragslage stabil, vor allem durch unsere Massnahmen zur Flexibilisierung unserer Kostenbasis. Die Ergebnisse, die wir im ersten Quartal erzielt haben, entsprechen voll unseren Erwartungen.“

Bestellungseingang im Segment Textile steigt um 10 %

Mit CHF 763 Mio. erhöhte sich der Bestellungseingang auf Konzernebene im Vergleich zum ersten Quartal 2012 um 1 % (Q1 2012: CHF 756 Mio.). Im Segment Textile, das sich jetzt ausschliesslich auf das Chemiefasergeschäft konzentriert, wurde der bereits hohe Bestellungseingang nochmals um 10 % auf CHF 290 Mio. gesteigert. Damit verzeichnete das Chemiefasergeschäft den höchsten

Bestellungseingang in einem Quartal. Auch im Segment Advanced Technologies stieg der Bestellungseingang sprunghaft an. Am Ende des ersten Quartals 2013 lag der Bestellungenbestand des Konzerns um 7 % niedriger bei CHF 894 Mio. (Q1 2012: CHF 965 Mio.).

Umsatz weitgehend unverändert gegenüber dem Vorjahr

Im ersten Quartal 2013 erwirtschaftete der Konzern einen knapp unter dem Vorjahresniveau liegenden Umsatz von CHF 723 Mio. (Q1 2012: CHF 737 Mio., -2 %). Den grössten Beitrag leistete erneut das Segment Textile mit einem starken Umsatzanstieg um 13 %, der den Rückgang in anderen Geschäftsbereichen, vor allem im Segment Drive Systems, ausgleichen konnte. Die Hauptgründe für den Umsatzrückgang um 16 % im Segment Drive Systems waren die geringere Nachfrage im nordamerikanischen Energiesektor infolge der deutlich niedrigeren Erdgaspreise sowie die schwächeren Aktivitäten im Infrastruktur- und Bausektor (Hochleistungs-Off-Highway-Fahrzeuge). Im Segment Advanced Technologies spiegelte sich die Schwäche am Halbleitermarkt in einem Umsatzrückgang von 38 % wider. Der Umsatz im Segment Coating kam dem Vorjahreswert nahe (-2 %). Das Segment Vacuum (-4 % im Vergleich zum Vorjahr) verzeichnete erste Anzeichen einer Erholung zum Vorquartal.

Hoher Bestellungseingang in Asien, starker Umsatzzuwachs in Europa

Besonders kräftig erhöhte sich der Bestellungseingang in Asien mit 25 %. In Europa blieb der Bestellungseingang im Vorjahresvergleich unverändert, während die Bestellungen in Nordamerika um rund 25 % zurückgingen. Das stärkste regionale Umsatzwachstum im ganzen Oerlikon Konzern wurde in Europa mit plus 15 % verzeichnet. Wichtigster Treiber dieser Entwicklung war das Segment Textile (Chemiefasergeschäft), das seinen Umsatz in Europa aufgrund einer starken Geschäftsentwicklung in der Türkei verdoppeln konnte. Wie in den vorhergehenden Quartalen leistete das Asien-Geschäft mit einem Umsatzwachstum von 3 % ebenfalls einen positiven Beitrag zur Geschäftsentwicklung des Konzerns, wobei der Umsatz in China um 9 % stieg. In Nordamerika ging der Umsatz um 22 % zurück, und auch in den sonstigen Regionen waren die Umsätze rückläufig. Die Region Asien steuerte 44 % zum Konzernumsatz bei (Q1 2012: 42 %), Europa 36 % (Q1 2012: 31 %), Nordamerika 15 % (Q1 2012: 19 %) und die sonstigen Regionen 5 % (Q1 2012: 8 %).

Nachhaltige Profitabilität

Das EBIT des ersten Quartals betrug CHF 85 Mio., wobei sich die EBIT-Marge auf 11,8 % belief (Q1 2012: CHF 136 Mio. einschliesslich der Veräusserung der Liegenschaft in Arbon; auf vergleichbarer Basis belief sich das EBIT im ersten Quartal 2012 auf CHF 97 Mio. bei einer EBIT-Marge von 13,1 %). Im ersten Quartal 2013 leistete das Segment Textile den grössten Beitrag zum EBIT des Konzerns. Auf vergleichbarer Basis steigerte das Segment das EBIT um fast 50 %, bei einer EBIT-Marge von 15,8 % (Q1 2012: 12,2 %). Auch das Segment Coating konnte sein hohes Profitabilitätsniveau mit einer Marge von 20,0 % halten (Q1 2012: 21,3 %). Mit diesen Ergebnissen konnte der Konzern die schwache Entwicklung im Segment Drive Systems ausgleichen, wo die EBIT-Marge nur 1,8 % erreichte (Q1 2012: 8,5 %). Mit 11,3 % lag die EBIT-Marge im Segment Vacuum unter dem entsprechenden Vorjahresniveau (Q1 2012: 14,1 %), aufgrund der verbesserten Performance jedoch deutlich über dem Wert des zweiten Halbjahrs 2012.

Die solide Performance hat per Ende des ersten Quartals 2013 zu einer Kapitalrendite des Oerlikon Konzerns (ROCE) von 17,0 % geführt (Q1 2012: 17,6 %). Im Vergleich dazu belief sich die Kapitalrendite für das Gesamtjahr 2012 auf 19,7 %. Der leichte Rückgang war in erster Linie auf den im ersten Quartal 2012 verbuchten Einmaleffekt durch den Verkauf der Liegenschaft in Arbon zurückzuführen. Die Segmente Textile und Coating bewegten sich weiter auf Best-in-Class-Niveau. „Mit unserer unveränderten strategischen Fokussierung auf die operative Performance ermöglichen wir eine

nachhaltige Wertsteigerung bei stabilen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E), Produktentwicklung und die regionale Expansion“, sagte CEO/CFO Jürg Fedier.

Ausblick 2013

Auf Basis der Ergebnisse für das erste Quartal hat Oerlikon den Ausblick für 2013 bestätigt. Unter der Annahme eines erfolgreichen Abschlusses des Verkaufs der Geschäftseinheiten Natural Fibers und Textile Components – der im zweiten Quartal 2013 erfolgen soll – sowie stabiler Wechselkurse prognostiziert der Konzern

- einen gegenüber dem Vorjahresniveau weitgehend unveränderten Bestellungseingang und Umsatz
- eine zugrundeliegende operative Profitabilität auf Vorjahresniveau, die temporär durch die Devestitionen im Segment Textile beeinträchtigt wird

Segmentüberblick

Segment Textile

Wichtige Kennzahlen für das Segment Textile per 31. März 2013 (in CHF Mio.)

	Q1 2013 ¹	Q1 2012 ¹	Δ	%
Bestellungseingang	290	264	+26	+10 %
Bestellungsbestand	600	651	-51	-8 %
Umsatz (mit Dritten)	307	272	+35	+13 %
EBIT	49	72	-23	-32 %
EBIT-Marge	15,8 %	26,6 %	-	-
EBIT (ohne Einmaleffekte) ²	49	33	+16	+48 %
EBIT-Marge (ohne Einmaleffekte) ²	15,8 %	12,2 %	-	-

¹ Fortgeführte Aktivitäten (Q1 2012 angepasst); ² Verkauf der Liegenschaft in Arbon

Im ersten Quartal 2013 entwickelte sich das Geschäft im Segment Textile (fortgeführte Aktivitäten) weiter sehr stark und wies einen Rekord-Umsatz und -Bestellungseingang sowie -Profitabilität aus. Im ersten Quartal 2013 steigerte das Segment Textile den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 13 % auf CHF 307 Mio. Die Region Asien steuerte erneut den grössten Umsatzbeitrag bei, aber auch in den USA und Europa wurden im ersten Quartal deutlich höhere Umsätze verbucht. Wichtigster Umsatztreiber in diesen Regionen war die BCF Technologie für die Herstellung von Teppichgarnen (BCF: Bulkfed Continuous Filament). Der Bestellungseingang stieg im Vorjahresvergleich um 10 % auf CHF 290 Mio., was vor allem auf die anhaltend hohe Nachfrage in China zurückzuführen war. Das Auftragsbuch reicht bis weit ins Geschäftsjahr 2014 hinein und es sind bereits erste Bestellungen für das Geschäftsjahr 2015 eingegangen.

Die fortgesetzte Fokussierung auf Operational Excellence Massnahmen, Steigerung des Umsatzvolumens sowie der vorteilhafte Produktmix schlugen sich in einer deutlichen Verbesserung der Profitabilität auf vergleichbarer Basis nieder. Die EBIT-Marge stieg von 12,2 % im ersten Quartal 2012 auf 15,8 % im ersten Quartal 2013 (einschliesslich des Einmaleffekts aus dem Verkauf der Liegenschaft in Arbon im März 2012 belief sich die ausgewiesene EBIT-Marge im ersten Quartal 2012 auf 26,6 %).

Der Verkaufsprozess der Geschäftseinheiten Natural Fibers und Textile Components ist weiter fortgeschritten. Im ersten Quartal 2013 wurden hier wichtige Meilensteine erreicht. Die Transaktion soll im zweiten Quartal 2013 abgeschlossen werden.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 31. März 2013 (in CHF Mio.)

	Q1 2013	Q1 2012	Δ	%
Bestellungseingang	203	231	-28	-12 %
Bestellungsbestand	152	211	-59	-28 %
Umsatz (mit Dritten)	188	224	-36	-16 %
EBIT	3	19	-16	-84 %
EBIT-Marge	1,8 %	8,5 %	-	-

Das Segment Drive Systems wurde durch das schwache Umfeld in den wichtigsten Absatzregionen und -märkten stark belastet. In der Folge sanken sowohl Umsatz als auch Bestellungseingang im ersten Quartal 2013. Im Vergleich zum Vorjahresquartal ging der Umsatz um 16 % auf CHF 188 Mio. zurück, der Bestellungseingang sank um 12 % auf CHF 203 Mio. Das EBIT belief sich auf CHF 3 Mio., womit die EBIT-Marge von 8,5 % im ersten Quartal 2012 auf 1,8 % im ersten Quartal 2013 zurückging.

Der Umsatzrückgang war hauptsächlich den Segmentaktivitäten in Nordamerika zuzuschreiben. Ein wichtiger Faktor war der deutliche Rückgang der Erdgaspreise und die dadurch bedingte schwächere Nachfrage nach Anlagen im nordamerikanischen Energiesektor, einschliesslich des Öl- und Gas-Frackings und Kohlebergbaus. Wichtige Kunden in den USA mit einer hohen Abhängigkeit vom Export von Hochleistungs-Off-Highway-Fahrzeugen haben mit der anhaltenden Marktschwäche in China und anderen Märkten zu kämpfen, da die Nachfrage im Infrastruktur- und Bausektor gering blieb. Der Rückgang der Rohstoffpreise und die höheren Lagerbestände an Maschinen dämpften die Nachfrage nach Bergbaugeräten und Off-Highway-Fahrzeugen in China. Das wirkte sich genauso auf die lokale Nachfrage aus wie auf die Bestellungen von Kunden in den USA. Als robuster erwiesen sich im ersten Quartal 2013 der Agrarsektor und die europäischen Märkte.

Die geringe Profitabilität war hauptsächlich auf niedrigere Umsätze in der ertragsstärksten Region und einen unvorteilhaften Produktmix zurückzuführen. Das Segment leitete eine Reihe von Massnahmen zur Senkung der Kosten und Stärkung des Absatzes ein, mit deren Hilfe Umsatz und Profitabilität im weiteren Jahresverlauf verbessert werden sollen. Zu diesen Massnahmen zählten ein erheblicher Personalabbau in den USA, temporäre Fabrikschliessungen und eine verstärkte Fokussierung auf Operational Excellence Projekte. Trotz der fehlenden kurzfristigen Visibilität sollte die quartalsweise Verbesserung des Bestellungseingangs und die potenzielle Erholung der Kundenbestellungen in Europa und Indien in der zweiten Jahreshälfte in Verbindung mit den getroffenen Massnahmen eine Erholung der Profitabilität ermöglichen.

Segment Vacuum

Wichtige Kennzahlen für das Segment Vacuum per 31. März 2013 (in CHF Mio.)

	Q1 2013	Q1 2012	Δ	%
Bestellungseingang	105	103	+2	+2 %
Bestellungsbestand	85	80	+5	+6 %
Umsatz (mit Dritten)	94	98	-4	-4 %
EBIT	11	14	-3	-21 %
EBIT-Marge	11,3 %	14,1 %	-	-

Das Segment Vacuum verzeichnete im ersten Quartal 2013 einen um 2 % höheren Bestellungseingang von CHF 105 Mio. und einen um 6 % höheren Bestellungsbestand von CHF 85 Mio. Der Umsatz belief sich auf CHF 94 Mio. verglichen mit CHF 98 Mio. im ersten Quartal 2012, welches das stärkste Quartal des Vorjahres war. Das EBIT belief sich auf CHF 11 Mio. (Q1 2012: CHF 14 Mio.), bei einer EBIT-Marge von 11,3 % (Q1 2012: 14,1 %). Im Vergleich zum Vorquartal haben sich alle wichtigen Finanzkennzahlen verbessert.

In der regionalen Betrachtung erwiesen sich die deutliche Erholung in China sowie eine grosse Bestellung von einem ostasiatischen Kunden als wichtigste Treiber der Umsatzentwicklung und konnten so die leicht negative Umsatzentwicklung in Europa und den USA ausgleichen. Angetrieben wurde die Erholung in dieser frühen Phase durch die steigende Nachfrage aus der Prozessindustrie und dem

Beschichtungsgeschäft. Das grosse Interesse an der Stahlgasungslösung in den USA sowie die Nachfrage im Bereich Beleuchtung in Asien und dem Bereich Glas- und optische Beschichtungen aufgrund der steigenden Nachfrage nach Touchpanels und Smartphones sorgten für hohe Bestellungseingänge.

Das Segment setzte seine Operational Excellence Massnahmen, seine regionale Expansion und die strategische Fokussierung des Vertriebs fort. Der Bau des neuen Logistikzentrums in Köln, Deutschland, zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Produktionsstandorts, schritt nach Plan fort. Die weitere Verlagerung von Produktionskapazitäten nach Tianjin, China, wird weitere Kostenvorteile mit sich bringen. Eine im ersten Quartal neu gegründete Tochtergesellschaft in Brasilien soll Kunden im Prozess-, Beschichtungs-, F&E- und Analytiksektor in Südamerika bedienen. Das Segment hat zudem sein Vertriebsteam gestärkt und neu ausgerichtet, um die Geschäftsentwicklung in Asien und Amerika voranzutreiben.

Segment Coating

Wichtige Kennzahlen für das Segment Coating per 31. März 2013 (in CHF Mio.)

	Q1 2013	Q1 2012	Δ	%
Bestellungseingang	124	127	-3	-2 %
Bestellungsbestand	-	-	-	-
Umsatz (mit Dritten)	124	127	-3	-2 %
EBIT	25	27	-2	-7 %
EBIT-Marge	20,0 %	21,3 %	-	-

Trotz des schwierigen Marktumfelds in Schlüsselmärkten wie der Automobilindustrie konnte das Segment Coating seine starke Performance fortsetzen und für das erste Quartal 2013 einen Umsatz und Bestellungseingang von CHF 124 Mio. ausweisen, der damit nur 2 % unter dem Vorjahreswert lag. Das strukturelle Wachstum im Bereich der beschichteten Motorenkomponenten wie Kolbenbolzen zur Senkung von Kraftstoffverbrauch und Reibung minderte die Auswirkungen des allgemeinen Abschwungs in der Automobilindustrie. Darüber hinaus ergänzte das Segment sein Produktangebot im Bereich der Präzisionskomponenten durch neue Anwendungen und führte innovative Produkte für den Werkzeugmarkt ein. Auf regionaler Ebene spürte China eine Erholung und verzeichnete ein Umsatzwachstum von 10 %. Das EBIT belief sich auf CHF 25 Mio., was einer EBIT-Marge von 20,0 % entspricht.

Im Einklang mit seiner globalen Wachstumsstrategie erweiterte das Segment seine Wertschöpfungskette durch den Erwerb des „rox“ Konzeptes des österreichischen Unternehmen TCM International im Januar 2013 zum Aufbau und Betrieb von Nachschleifzentren. Durch die Integration des Nachschleifservices in das bestehende weltweite Serviceangebot, vor allem in Asien, wird es Coating künftig möglich sein, Komplettlösungen aus einer Hand anzubieten. Die vor kurzem eingeführte S3p™ Technologie für extrem glatte und dichte Beschichtungen in Werkzeuganwendungen wurde von ersten Kunden erfolgreich qualifiziert. Die Ausweitung der globalen Präsenz wird weiter fortgesetzt, zuletzt mit der Eröffnung des achten indischen Beschichtungszentrums in Chandigarh (Bundesstaat Punjab). Das Segment betreibt weltweit 90 Coating-Zentren, von denen sich ein Drittel in Asien befindet.

Segment Advanced Technologies

Wichtige Kennzahlen für das Segment Advanced Technologies per 31. März 2013 (in CHF Mio.)

	Q1 2013	Q1 2012	Δ	%
Bestellungseingang	41	31	+10	+32 %
Bestellungsbestand	57	23	+34	>100 %
Umsatz (mit Dritten)	10	16	-6	-38 %
EBIT	-6	-2	-4	>-100 %
EBIT-Marge	k.A.	k.A.	-	-

Das Segment Advanced Technologies verzeichnete einen rekordhohen Bestellungseingang von CHF 41 Mio., der damit um 32 % über dem Vorjahreswert lag. Der Bestellungsbestand erreichte mit CHF 57 Mio. per Ende März 2013 ebenfalls ein neues Allzeithoch. Die Umwandlung der Bestellungen in Umsatz blieb jedoch hinter den Erwartungen zurück, da es bei Kundenprojekten im Halbleiter- und Advanced-Nanotechnology-Bereich zu Verschiebungen kam. Der Umsatz sank um 38 % auf CHF 10 Mio. Das niedrigere Umsatzvolumen und die fortgesetzten Investitionen in die Entwicklung neuer Technologien führten zu einem negativen EBIT in Höhe von CHF 6 Mio. (Q1 2012: CHF -2 Mio.).

Mit seinem Produktangebot für die Advanced-Nanotechnology- und Halbleiterindustrie profitiert das Segment von der wachsenden Nachfrage nach Tablet-PCs und Smartphones. Auf regionaler Ebene verbuchte das Segment Advanced Technologies in der Folge einen deutlich höheren Bestellungseingang aus China. Neben dem Erreichen wichtiger Meilensteine in der technischen Qualifizierung wurde die Marktakzeptanz des Hexagon-Systems beschleunigt. In der Halbleiterindustrie sehen sich die Kunden weiterhin mit einer geringen Maschinenauslastung konfrontiert. Den Erwartungen zu Folge wird sich der Markt in der zweiten Jahreshälfte 2013 erholen. Dementsprechend dürfte sich auch der Umsatzschwerpunkt in diesem Segment zeitlich nach hinten verlagern.

Über Oerlikon:

Oerlikon (SIX: OERL) zählt weltweit zu den führenden Hightech-Industriekonzernen mit einem Fokus auf Maschinen- und Anlagenbau. Das Unternehmen steht für innovative Industrielösungen und Spitzentechnologien für Textilmaschinen, Antriebe, Vakuumsysteme, Dünnfilm-Beschichtungen sowie Advanced Nanotechnology. Als Unternehmen mit schweizerischem Ursprung und einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit rund 12 700 Mitarbeitenden an rund 160 Standorten in 34 Ländern und einem Umsatz von CHF 2,9 Mrd. im Jahr 2012 ein Global Player. Das Unternehmen investierte 2012 CHF 106 Mio. in Forschung und Entwicklung. Mehr als 1 000 Spezialisten erschaffen Produkte und Services von morgen. In den meisten Bereichen ist das Unternehmen in den jeweiligen globalen Märkten an erster oder zweiter Position.

Weitere Informationen

Oerlikon wird seine Ergebnisse an der heutigen Telefonkonferenz für die Medien auf Deutsch präsentieren (Beginn: 10:00 MEZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über folgende Nummern ein:

Schweiz +41 43 547 8001
Deutschland +49 69 2222 34066
Grossbritannien +44 20 3450 9571
USA +1 646 254 3371
Konferenzcode: 4212102

Die Präsentation kann parallel mitverfolgt werden. Bitte öffnen Sie dazu folgenden Link <http://webmeeting.adobeconnect.com/e4212102> und melden sich als Gast an.

Anlässlich der Analystenkonferenz wird Oerlikon seine Ergebnisse auf Englisch präsentieren (Beginn: 14:00 MEZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über folgende Nummern ein:

Schweiz +41 43 547 8001
Deutschland +49 69 2999 3285
Grossbritannien +44 20 3450 9571
USA +1 646 254 3373
Konferenzcode: 6411954

Die Präsentation kann parallel mitverfolgt werden. Bitte öffnen Sie dazu folgenden Link <http://webmeeting.adobeconnect.com/e6411954> und melden sich als Gast an.

Die Medienmitteilung inkl. Kennzahlen finden Sie unter folgenden Link www.oerlikon.com/pressreleases oder www.oerlikon.com/ir

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Burkhard Boendel
Head of Group Communications & IR
T +41 58 360 96 02
F +41 58 360 98 02
pr@oerlikon.com

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

Haftungsausschluss

OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon (nachgehend zusammen mit den Gruppengesellschaften der Oerlikon Gruppe referenziert als „Oerlikon“) 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. Haftungsansprüche gegen Oerlikon aufgrund Schäden irgendwelcher Art, die durch Gebrauch dieser Informationen entstehen, sind ausgeschlossen.

Dieses Dokument (sowie alle darin enthaltenen Informationen) beruht auf Einschätzungen, Annahmen und anderen Informationen, wie sie momentan dem Management 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) stellen keine Grundlage für eine Investitionsentscheidung dar. Investoren sind vollumfänglich und ausschliesslich selbst verantwortlich für die von ihnen getroffenen Investitionsentscheidungen.