

Ergebnisse im dritten Quartal 2012

Oerlikon setzt Profitabilitätsniveau in Q3 2012 fort – Ausblick für FY 2012 bestätigt

- Bestellungseingang steigt um 7 % auf CHF 898 Mio.
- Umsatz steigt um 2 % auf CHF 957 Mio.
- EBIT von CHF 111 Mio. mit EBIT-Marge von 11,6 %
- Segment Drive Systems optimiert das Produktionsnetzwerk in Italien weiter
- Oerlikon ist zum ersten Mal seit sechs Jahren frei von Nettoschulden
- Ausblick für das Gesamtjahr 2012 trotz anspruchsvollem Geschäftsumfeld bestätigt:
Umsatz auf dem Niveau von 2011, Bestellungseingang bei bis zu -5 % und
EBIT-Marge um 12,5 %

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 30. September 2012 (in CHF Mio.)

	Q3 2012 ¹	Q3 2011 ²	Δ	9M 2012 ¹	9M 2011 ²	Δ
Bestellungseingang	898	837	+7 %	2 850	2 996	-5 %
Bestellungsbestand	1 240	1 485	-16 %	1 240	1 485	-16 %
Umsatz (mit Dritten)	957	939	+2 %	2 908	2 839	+2 %
EBIT	111	123	-10 %	378 ³	322	+17 %
EBIT-Marge	11,6 %	13,1 %		13,0 % ³	11,3 %	
ROCE	17,3 %	16,5 % ⁴		17,3 %	16,5 % ⁴	

¹ Fortgeführte Aktivitäten; ² angepasst; ³ EBIT 9M 2012 ohne Verkauf der Liegenschaft in Arbon CHF 339 Mio., EBIT-Marge von 11,7 %; ⁴ ROCE FY 2011; Margen berechnet auf Basis nicht gerundeter Zahlen

Pfäffikon SZ, Schweiz – 30. Oktober 2012 – Der Oerlikon Konzern verzeichnete im dritten Quartal 2012 einen soliden Anstieg des Bestellungseingangs um 7 % und ein Umsatzwachstum von 2 %. Die EBIT-Marge im dritten Quartal 2012 setzte das Niveau des ersten (ohne Einmaleffekte) und zweiten Quartals 2012 fort. Sie lag mit 11,6 % niedriger als die aussergewöhnlich hohe EBIT-Marge von 13,1 % im dritten Quartal 2011, dem stärksten Quartal des Konzerns im letzten Geschäftsjahr. Diese positiven Ergebnisse waren vor allem auf die starke Leistung der Segmente Textile, Drive Systems und Coating zurückzuführen. Michael Buscher, CEO des Oerlikon Konzerns, sagte: „Wir haben in jedem Quartal dieses Jahres konsistent ein wettbewerbsfähiges Profitabilitätsniveau erzielt. Dies resultiert aus der systematischen Umsetzung unserer Agenda, die in einem unsicheren Geschäftsumfeld noch konsequenter erfolgt. Auf der Grundlage unserer anhaltenden Fortschritte können wir unsere Prognosen bestätigen“, betonte Michael Buscher.

Bestellungseingang im Textile Segment stieg um 17 %

Der Bestellungseingang des Konzerns betrug CHF 898 Mio. und lag damit um 7 % höher als im dritten Quartal 2011 (CHF 837 Mio.), wobei der stärkste Beitrag aus dem Segment Textile (+17 %) kam. Im Anschluss an den aussergewöhnlich hohen Bestellungseingang des Geschäftsjahres 2011, in dem die Kunden nach der Finanzkrise von 2009 ihre Lager wieder auffüllten, normalisierten sich die Bestellungen im Jahr 2012 von Quartal zu Quartal. Der Bestellungsbestand sank per Ende des dritten Quartals 2012 auf CHF 1 240 Mio. (Q3 2011: CHF 1 485 Mio.).

Das Segment Coating erzielte höchstes Umsatzwachstum

Im dritten Quartal 2012 verzeichnete der Konzern einen soliden Anstieg des Umsatzes um 2 % auf CHF 957 Mio. (Q3 2011: CHF 939 Mio.). Drei von fünf Segmenten trugen positiv zu diesem Wachstum bei: Das Segment Coating erzielte dank einer soliden Entwicklung der Werkzeugmärkte in Japan, Deutschland und den USA die höchste Wachstumsrate und steigerte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 5 %. Auch das Segment Textile leistete einen substanziellen Beitrag zum erhöhten Umsatz des Konzerns. Die Geschäftseinheit Manmade Fibers konnte den Umsatzrückgang in der Geschäftseinheit Natural Fibers ausgleichen, so dass das Umsatzwachstum für das Segment insgesamt 4 % betrug. Während das Drive Systems Segment im dritten Quartal 2012 den Umsatz um 3 % steigern konnte, verzeichnete das Segment Vacuum eine weitere Verschiebung von Kundenprojekten in einem sich abschwächenden Marktumfeld und wies einen Umsatzrückgang von 9 % aus. Der Umsatz im Segment Advanced Technologies war leicht rückläufig.

Starkes Wachstum in Europa und China

Europa verzeichnete im dritten Quartal das stärkste regionale Wachstum der Gruppe und erreichte 13 % höhere Umsätze, welche vor allem von Drive Systems und Textile getrieben wurden. Der Anteil Europas am Konzernumsatz beläuft sich auf 33 %. Asien trug wie in den vorherigen Quartalen ebenfalls mit starken 9 % Wachstum zu den positiven Ergebnissen des Konzerns bei, wobei China dabei ein Wachstum von 12 % erzielte. Insgesamt steuerte die Region Asien 50 % zum Konzernumsatz bei.

Während des dritten Quartals setzte Oerlikon die Expansion in Wachstumsmärkte fort. Das Segment Coating eröffnete in Malaysia ein neues Beschichtungszentrum und zwei Vertriebsbüros. Heute werden in diesem Segment weltweit 88 Beschichtungszentren in 33 Ländern betrieben.

Nachhaltige Profitabilität

Der EBIT des dritten Quartals betrug CHF 111 Mio. (Q3 2011: CHF 123 Mio.), wobei sich die EBIT-Marge auf 11,6 % belief. Die vergleichbare EBIT-Marge von 13,1 % im dritten Quartal 2011 war den aussergewöhnlichen Grossaufträgen in den Segmenten Textile und in etwas geringerem Ausmass dem Vacuum Segment zuzuschreiben. Das solide Profitabilitätsniveau im dritten Quartal 2012 war hauptsächlich auf die kontinuierliche Umsetzung der Operational Excellence Massnahmen, die Margenverbesserungen durch neue Produkte und ein optimiertes Portfolio zurückzuführen. Die ausgewiesenen EBIT-Margen betragen 11,8 % im ersten Quartal (ohne Einmaleffekte), 11,7 % im zweiten Quartal und 11,6 % im dritten Quartal 2012. Damit hat Oerlikon zum dritten Mal in Folge ein hohes Profitabilitätsniveau erzielt. Die grösste Profitabilitätssteigerung im dritten Quartal 2012 verzeichnete das Segment Drive Systems. In diesem Segment stiegen die Margen von 6,3 % auf 9,3 %, da sich Restrukturierungsmassnahmen auszuzahlen begannen. Das Textile Segment wies eine Marge von 10,9 % ähnlich der des Vorjahres von 11,1 % aus, wobei der stärkste Beitrag aus der Geschäftseinheit Manmade Fibers kam. Das Coating Segment konnte im dritten Quartal sein hohes Profitabilitätsniveau bei 20,0 % halten, während dagegen die EBIT-Marge des Segments Vacuum auf 8,3 % sank (Q3 2011: 15,2 %).

Kontinuierliche Wertsteigerung

Die solide Performance hat per Ende des dritten Quartals 2012 zu einer Kapitalrendite des Oerlikon Konzerns (ROCE) von 17,3 % geführt. Im Vergleich dazu belief sich die Kapitalrendite für das Gesamtjahr 2011 auf 16,5 %. Während sich das Segment Coating bereits auf Best-in-Class-Niveau bewegt, machten die Segmente Textile und Drive Systems deutliche Fortschritte. „Der Konzern konzentriert sich nach wie vor auf die weitere Wertsteigerung; dazu werden kontinuierlich Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E), Produktentwicklung und die regionale Expansion getätigt“, sagte CEO Michael Buscher.

Oerlikon frei von Nettoschulden

Zum ersten Mal seit sechs Jahren wies Oerlikon per Ende des dritten Quartals 2012 eine positive Nettoverschuldung aus. Dies ist ein wichtiger Meilenstein in der erfolgreichen Restrukturierung der Konzernfinanzierung in den vergangenen beiden Jahren. Auf der Grundlage einer umfassenden Refinanzierung im Juli 2012, einschliesslich einer neuen syndizierten Kreditfazilität und einer Inlandsanleihe sowie der starken operativen und finanziellen Performance des Konzerns während der letzten beiden Jahre, war Oerlikon in der Lage, die alte Kreditfazilität zwei Jahre vor ihrer Fälligkeit zurückzuzahlen. Das neue Finanzpaket, für das keine Sicherheiten erforderlich waren, bringt Einsparungen durch die Halbierung der Zinskosten und schafft eine erhöhte Flexibilität.

Innovation

Kürzlich eingeführte Produkte trugen im dritten Quartal zum Anstieg des Umsatzes und des Bestelleingangs bei. Die neuen Produkte des Segments Textile, die auf der Messe ITMA Asia im vorhergehenden Quartal präsentiert wurden, fanden eine hervorragende Aufnahme: Die Nachfrage nach vollautomatisierten Produkten sowie energieeffizienteren Lösungen (z. B. die Rotorspinnmaschine Autocoro 8, die den Energieverbrauch um bis zu 20 % reduziert) steigt in Märkten wie China, Indien und der Türkei. Über 40 Produkteinheiten wurden während des dritten Quartals verkauft.

Drive Systems verstärkte seine Positionierung im Energiemarkt durch die Markteinführung eines neuen Winschantriebs für ferngesteuerte Unterwasser-Fahrzeuge und -Roboter, die bei Tiefsee-Bohranwendungen und -Bergungsmassnahmen eingesetzt werden. Mit einer erhöhten Belastbarkeit der Getriebeverzahnungen sind diese Fahrzeuge in der Lage, bis zu 4 500 Meter unter dem Meeresspiegel zu operieren.

Das Segment Coating hat die erste Anlage der neuen Pulsed-Plasma Diffusion (PPD)-Generation in die USA ausgeliefert. Hintergrund ist der steigende Bedarf an umweltfreundlichen Plasmanitrit-Verfahren für grosse Umformwerkzeuge. Dies ist ein bedeutender Schritt in der Ablösung von Verchromungsverfahren durch das Setzen eines neuen Industriestandards. Das überarbeitete PPD-System ist 40 % effizienter als die Vorläufergeneration, die bereits fünf Mal weltweit in Betrieb ist.

Portfolioanpassungen

Das Drive Systems Segment gab am 29. Oktober 2012 die weitere Fokussierung seines Produktionsnetzwerkes in Italien zur Verbesserung der operativen Performance bekannt. Ein Vertrag zum Verkauf des Standorts in Garessio an eine private italienische Firma zu einem nicht genannten Preis wurde unterzeichnet.

Ausblick für Gesamtjahr 2012 bestätigt

Das globale Wirtschaftsumfeld schwächt sich ab und ist weiterhin schwierig einzuschätzen. Oerlikon konzentriert sich auch künftig auf die systematische Umsetzung seiner Agenda zur Stärkung der zugrundeliegenden Performance. Trotz des unsicheren globalen Wirtschaftsumfelds bestätigt Oerlikon seinen Ausblick für das Gesamtjahr 2012. Unter der Annahme stabiler Wechselkurse und eines erfolgreichen Abschlusses der Oerlikon Solar Transaktion bestätigt der Konzern die folgenden Prognosen für das Gesamtjahr 2012:

- Der Umsatz wird voraussichtlich auf dem Niveau des Jahres 2011 liegen.
- Die Prognose für den Bestelleingang bleibt mit bis zu -5 % unverändert.
- Die Profitabilität wird sich voraussichtlich auf eine EBIT-Marge von um 12,5 % bzw. um 11,5 % ohne den Veräusserungseffekt der Liegenschaft in Arbon, erhöhen.

Segmentüberblick

Segment Textile

Wichtige Kennzahlen für das Segment Textile per 30. September 2012 (in CHF Mio.)

	Q3 2012	Q3 2011	Δ	9M 2012	9M 2011	Δ
Bestellungseingang	486	415	+17 %	1 486	1 610	-8 %
Bestellungsbestand	970	1 212	-20 %	970	1 212	-20 %
Umsatz (mit Dritten)	524	506	+4 %	1 540	1 484	+4 %
EBIT	57	56	+2 %	202	132	+53 %
EBIT-Marge	10,9 %	11,1 %		13,1 %	8,9 %	
EBIT (ohne Einmaleffekt ¹)	57	56	+2 %	163	132	+23 %
EBIT-Marge (ohne Einmaleffekt ¹)	10,9 %	11,1 %		10,6 %	8,9 %	

¹ Veräusserung der Immobilie in Arbon

Im dritten Quartal 2012 verzeichnete das Segment Textile eine starke Zunahme des Bestellungseingangs von 17 % und einen Umsatzanstieg von 4 %. Die EBIT-Marge ist mit 10,9 % nach wie vor hoch (Q3 2011: 11,1 %).

Massgeblich für den positiven Umsatztrend war die anhaltende Nachfrage nach dem Produktangebot der Geschäftseinheit Manmade Fibers, die den höchsten Umsatzanstieg innerhalb des Oerlikon Konzerns auswies. Dies war wiederum auf die hervorragende Marktaufnahme der neuen Produkte von Oerlikon zurückzuführen, die im zweiten Quartal auf der Messe ITMA Asia präsentiert worden waren. Das Segment profitierte auch von der erhöhten Nachfrage nach Teppichgarnausrüstungen in den USA und verkaufte fünf Anlagen aus der Produktfamilie S+. Der Gesamtmarkt bleibt weiterhin robust. Zudem sind bereits erste Bestellungen für Auslieferungen im Jahr 2015 eingegangen.

Während die Geschäftseinheit Natural Fibers einen geringeren Umsatz und Ergebnisbeitrag verzeichnete, nahm der Bestellungseingang für diese Geschäftseinheit deutlich zu, was grösstenteils auf den Erfolg der Rotorspinnmaschine Autocoro 8 zurückzuführen war. Die Nachfrage nach diesen vollautomatisierten Produkten sowie nach energieeffizienteren Lösungen nimmt in Märkten wie China, Indien und der Türkei kontinuierlich zu.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 30. September 2012 (in CHF Mio.)

	Q3 2012	Q3 2011	Δ	9M 2012	9M 2011	Δ
Bestellungseingang	165	197	-16 %	609	649	-6 %
Bestellungsbestand	163	176	-7 %	163	176	-7 %
Umsatz (mit Dritten)	195	189	+3 %	643	605	+6 %
EBIT	18	12	+50 %	57	30	+90 %
EBIT-Marge	9,3 %	6,3 %		8,9 %	5,0 %	

Das Segment Drive Systems steigerte im dritten Quartal 2012 sowohl Umsatz als auch Profitabilität im Vergleich zum Vorjahresquartal: Der Umsatz stieg um 3 %. Der EBIT erhöhte sich um 50 % und die EBIT-

Marge stieg auf 9,3 % von 6,3 % im dritten Quartal 2011. Dies lag am Umsatzanstieg sowie an den nachhaltigen Auswirkungen der Operational Excellence Massnahmen.

Trotz der guten Performance schwächten sich weltweit die Schlüsselmärkte Landwirtschaft, Hoch- und Tiefbau, Bergbau sowie Energie weiterhin ab. Folglich sank der Bestellungseingang um 16 % und der Bestellsbestand um 7 %. Die Marktnachfrage in Indien und China ging infolge einer Abschwächung des Agrarmarktes zurück. Niedrigere Erdgaspreise reduzierten die Nachfrage nach Bergbau- und Raffinerieausrüstungen in Amerika. Die Region profitiert auch künftig vom hohen Bestellsbestand des ersten Halbjahres und von einer vollständigen Wiedererlangung der Produktlieferungen an einen der grössten Kunden, die sich von Juni bis Juli 2012 verzögerten.

Das Segment setzte den Ausbau seiner Präsenz in China und Indien fort. Die Fabrik in China mit erhöhten Produktionskapazitäten begann Anfang September 2012 mit zusätzlicher Fertigung und Belieferung von Kunden.

Segment Vacuum

Wichtige Kennzahlen für das Segment Vacuum per 30. September 2012 (in CHF Mio.)

	Q3 2012	Q3 2011	Δ	9M 2012	9M 2011	Δ
Bestellungseingang	93	85	+9 %	288	304	-5 %
Bestellsbestand	74	75	-1 %	74	75	-1 %
Umsatz (mit Dritten)	92	101	-9 %	283	310	-9 %
EBIT	8	16	-50 %	32	49	-35 %
EBIT-Marge	8,3 %	15,2 %		11,2 %	15,4 %	

Das Segment Vacuum verzeichnete eine Zunahme des Bestellungseingangs um 9 %. Der Bestellsbestand verblieb auf Vorjahresniveau. Das schwächere Marktumfeld vor allem in den Industriesektoren führte insgesamt zu weiteren Verschiebungen von Projekten und Bestellungen. Der Umsatz sank gegenüber dem starken dritten Quartal 2011, das von der Erholung nach der Finanzkrise profitiert hatte, um 9 %. Als Resultat des Marktumfeldes, der Investitionen in Logistik und regionaler Marktexpansion sowie der Verzögerung struktureller Massnahmen zur Kostenverbesserung ging die Marge von 15,2 % im Vorjahr auf 8,3 % zurück. Der neue Segment CEO, Dr. Martin Füllenbach, hat am 15. Oktober seine Arbeit aufgenommen.

Segment Coating

Wichtige Kennzahlen für das Segment Coating per 30. September 2012 (in CHF Mio.)

	Q3 2012	Q3 2011	Δ	9M 2012	9M 2011	Δ
Bestellungseingang	126	120	+5 %	379	363	+4 %
Bestellsbestand	–	–	–	–	–	–
Umsatz (mit Dritten)	126	120	+5 %	379	363	+4 %
EBIT	25	25	0 %	79	74	+7 %
EBIT-Marge	20,0 %	20,8 %		20,7 %	20,3 %	

Der Umsatz des Segments Coating stieg im dritten Quartal um 5 % aufgrund eines soliden Wachstums der Werkzeugmärkte in Japan, Deutschland und den USA. Während die Automobilmärkte eine

schwächere Nachfrage verzeichneten, welche die Geschäftseinheit Components beeinträchtigte, blieben die Werkzeugmärkte stabil.

Mit einer EBIT-Marge von 20,0 % erzielte das Segment nach wie vor eine hohe Profitabilität. Der Fokus auf Operational Excellence und ein höherer Umsatz waren die wesentlichen Treiber für diese Entwicklung. Mit diesen Ergebnissen bewegt sich das Segment Coating weiter auf Best-in-Class-Niveau.

Das Segment, das gegenwärtig 88 Beschichtungszentren weltweit betreibt, baut weiterhin seine Kapazitäten für die Geschäftseinheit Components in Deutschland, Frankreich, Thailand und den USA sowie für die Werkzeugbeschichtung in der Türkei aus. Mit dem neuen Standort in Malaysia wird die Expansion der globalen Präsenz in neue geografische Märkte fortgesetzt.

Segment Advanced Technologies

Wichtige Kennzahlen für das Segment Advanced Technologies per 30. September 2012 (in CHF Mio.)

	Q3 2012	Q3 2011	Δ	9M 2012	9M 2011	Δ
Bestellungseingang	28	20	+40 %	88	70	+26 %
Bestellungsbestand	33	22	+50 %	33	22	+50 %
Umsatz (mit Dritten)	20	23	-13 %	62	77	-19 %
EBIT	-1	1	k. A.	-3	7	k. A.
EBIT-Marge	k.A.	4,2 %		k. A.	9,0 %	

Der Bestellungseingang (+40 %) und der Bestellungsbestand (+50 %) für das Segment Advanced Technologies erhöhten sich im dritten Quartal 2012 deutlich. Der Umsatz lag jedoch 13 % unter dem Umsatz des dritten Quartals 2011, dem stärksten Vorjahresquartal. Da sich die Gesamtnachfrage in der Halbleiterbranche abschwächt, haben Kunden in allen Marktsegmenten eine geringere Maschinenauslastung verzeichnet. Dadurch wurden einige Projekte verschoben. Das Segment wies eine Profitabilität (EBIT) nahe der Gewinnschwelle aus.

Solaris, die Nanotechnologielösung für saubere Energie, hat die technische Qualifikation für Spezialbeschichtungen von berührungsempfindlichen Bildschirmen erlangt und die erste Produkteinheit wurde für die Entwicklung elektronischer Displays nach Asien verkauft. Die erste Hexagon-Anlage, eine Lösung für die Massenproduktion ultrakompakter Halbleiter (Advanced Packaging), wurde in diesem Quartal von einem grösseren Kunden für Endverbraucher-Produkte qualifiziert.

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, Vakuum- und Solarsysteme, Dünnfilm-Beschichtungen sowie Advanced Nanotechnology. Als Unternehmen mit schweizerischem Ursprung und einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit über 17 000 Mitarbeitenden an mehr als 150 Standorten in 38 Ländern und einem Umsatz von CHF 4,2 Mrd. im Jahr 2011 ein Global Player. Das Unternehmen investierte 2011 CHF 213 Mio. in Forschung und Entwicklung. Mehr als 1 200 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 3369
Pincode: 1498293

Die Präsentation kann parallel mitverfolgt werden. Bitte öffnen Sie dazu folgenden Link <http://webmeeting.adobeconnect.com/e1498293> 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 7660 0009
USA +1 646 254 3374
Pincode: 3742468

Die Präsentation kann parallel mitverfolgt werden. Bitte öffnen Sie dazu folgenden Link <http://webmeeting.adobeconnect.com/e3742468> 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

Dr. Holger Schimanke
Head of Public Relations
T +41 58 360 9659
F +41 58 360 9859
pr@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.