

Ergebnisse im zweiten Quartal 2015

Oerlikon erzielt solide Profitabilität und strategische Fortschritte

- Bestellungseingang um 1,0 % leicht gesteigert auf CHF 731 Mio.
- Umsatz bei CHF 781 Mio. stabilisiert. Umsatz bei konstanten Wechselkursen um 5,9 % auf CHF 827 Mio. gesteigert
- Solide Profitabilität mit EBITDA-Marge von 16,9 % – EBITDA-Marge über 15 % im 14. Quartal in Folge
- Erfolgreiche Verlängerung des Konsortialkredits zu verbessertem Zinssatz
- Servicegeschäft auf 31,4 % des Konzernumsatzes gesteigert
- Globale Präsenz in Nord- und Südamerika, Indien, China und Deutschland gestärkt
- Gesamtjahresprognose für 2015 unverändert

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 30. Juni 2015 (in CHF Mio.)

	Q2 2015	Q2 2014 ¹	Δ	H1 2015	H1 2014 ¹	Δ
Bestellungseingang	731	724	1,0 %	1 524	1 402	8,7 %
Bestellungsbestand	614	772	-20,5 %	614	772	-20,5 %
Umsatz	781	781	0 %	1 563	1 492	4,8 %
EBITDA	132	130	1,5 %	263	255	3,1 %
EBITDA-Marge	16,9 %	16,6 %	–	16,9 %	17,1 %	–
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ²	–	–	–	108	129	-16,3 %
ROCE (12 Monate, rollierend)	10,4 %	11,2 %	–	10,4 %	11,2 %	–

¹ Metco konsolidiert für einen Monat. ² Nur jährlich und halbjährlich ausgewiesen.

Pfäffikon SZ, Schweiz – 4. August 2015 – „Wir erzielten im zweiten Quartal 2015 eine solide Profitabilität trotz eines zunehmend anspruchsvollen Marktumfelds. Im ersten Halbjahr steigerten wir unser Servicegeschäft, stärkten unsere globale Präsenz, entwickelten unser Geschäft in angrenzenden Märkten und hielten unsere Innovationsdynamik hoch. Im Zusammenhang mit unserer Strategie, welche durch den neuen Verwaltungsrat gestützt wird, erzielten wir Fortschritte bei unseren strategischen Initiativen“, sagte Dr. Brice Koch, CEO des Oerlikon Konzerns. „Ein Jahr nach der Akquisition von Metco bildet das Segment Surface Solutions nun unser grösstes Segment. Nach der erfolgreichen Integration der Kernfunktionen und Geschäftsbereiche der beiden Marken Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco normalisiert sich der Geschäftsbetrieb des Segments zusehends. Als Konzern werden wir uns weiterhin darauf fokussieren, den Mehrwert für unsere Kunden mit unseren Technologien und Dienstleistungen zu steigern und dabei unsere Profitabilität zu festigen.“

Oerlikon Konzernlagebericht für das zweite Quartal

Im zweiten Quartal 2015 steigerte der Konzern seinen Bestellungseingang um 1,0 % auf CHF 731 Mio. gegenüber CHF 724 Mio. in der Vorjahresperiode. Der Konzernumsatz erreichte im zweiten Quartal 2015 CHF 781 Mio. und lag damit auf dem Niveau des zweiten Quartals 2014. Der Umsatz erhöhte sich bei konstanten Wechselkursen um 5,9 % auf CHF 827 Mio. Das Konzern-EBITDA betrug CHF 132 Mio., was einer EBITDA-Marge von 16,9 % entspricht. Somit wurde bereits das 14. Quartal in Folge eine EBITDA-Marge von über 15 % erzielt. Die solide operative Ertragskraft ist auch den weitergeführten Operational-Excellence-Initiativen und dem stringenten Kostenmanagement des Konzerns zu verdanken. Das EBIT belief sich für das zweite Quartal 2015 auf CHF 86 Mio. (Q2 2014: CHF 92 Mio.). Das Ergebnis im zweiten Quartal führte zu einem ROCE (Rendite auf das eingesetzte Kapital) des Oerlikon Konzerns von 10,4 % (rollierend über 12 Monate).

Im zweiten Quartal konnte Oerlikon auch die Fälligkeit seines Konsortialkredits bis Juni 2017 zu einem verbesserten Zinssatz verlängern, weil der Konzern sein Unternehmensrisikoprofil verbesserte und vom aktuellen Zinsumfeld profitieren konnte.

Das Segment Surface Solutions erwirtschaftete ein starkes Ergebnis, welches sowohl der Konsolidierung von Oerlikon Metco als auch dem zugrundeliegenden organischen Wachstum zuzuschreiben ist. Bestellungseingang und Umsatz im Segment Manmade Fibers stabilisierten sich auf dem Niveau des Vorquartals. Trotz anhaltender Marktnormalisierung erzielte das Segment das dritte Quartal in Folge eine gute operative Profitabilität im mittleren 10 %-Bereich. Das Segment Drive Systems verzeichnete aufgrund der anhaltenden Schwäche im Landwirtschafts-, und Bergbausektor sowie im Öl- und Gasmarkt einen Umsatz und Bestellungseingang unter dem Vorjahresniveau, vermochte jedoch seine operative Ertragskraft dank seiner Operational-Excellence-Initiativen auf dem Niveau des Vorquartals zu halten. Das Segment Vacuum steigerte den Bestellungseingang gegenüber der Vorjahresperiode. Sowohl der Umsatz als auch die operative Profitabilität des Segments fielen aufgrund der anspruchsvollen Marktbedingungen und der gesteigerten Investitionen in Operational-Excellence-Initiativen jedoch geringer aus als im Vorjahr.

Oerlikon Konzernlagebericht für das erste Halbjahr

In der ersten Jahreshälfte 2015 stiegen Bestellungseingang und Umsatz um 8,7 % auf CHF 1 524 Mio. bzw. um 4,8 % auf CHF 1 563 Mio. Das EBITDA belief sich auf CHF 263 Mio., was einer Marge von 16,9 % entspricht. Das EBIT lag bei CHF 172 Mio. und der Konzerngewinn bei CHF 87 Mio.

In den ersten sechs Monaten hat Oerlikon den Verkauf des Segments Advanced Technologies erfolgreich abgeschlossen, um sich auf seine Kerngeschäfte zu konzentrieren. Zudem hat der Konzern sein Vertriebs- und Servicenetz durch neue eigene Standorte und Partnerschaften in Nord- und Südamerika (Kanada, USA, Argentinien, Chile, Kolumbien und Peru), Asien (China und Indien) und Europa (Deutschland) weiter ausgebaut. Durch die Verbesserung der Kundennähe und des Dienstleistungsangebots vermochte der Konzern sein Servicegeschäft auf insgesamt 31,4 % des Konzernumsatzes zu steigern. Zusätzlich steigerte der Konzern sein Engagement in angrenzenden Wachstumsmärkten wie dem Polykondensationsmarkt und dem schnell wachsenden Markt für additive Fertigung.

Ausblick für 2015 unverändert

Das globale Wirtschaftsumfeld bleibt anspruchsvoll: 2015 erwartet der US-Markt ein Wachstum, während Asien sich auf geringere Wachstumsraten einstellt und Europa mit weiteren wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen rechnet. Der positive Trend in der Luftfahrtindustrie dürfte sich voraussichtlich fortsetzen, während die Nachfrage in Märkten wie Landwirtschaft, Bergbau sowie Öl und Gas in absehbarer Zukunft schwach bleiben dürfte. Aufgrund der positiven Leistung des Konzerns im ersten und zweiten Quartal 2015 sowie der aktuellen Einschätzung des Marktumfelds bleibt die Prognose für die folgenden Finanzkennzahlen für das Gesamtjahr 2015 unverändert (bei konstanten Wechselkursen):

- Anstieg des Bestellungseingangs um rund 10 %
- Umsatzwachstum um rund 5 %
- EBITDA-Marge auf Vorjahresniveau

Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 30. Juni 2015 (in CHF Mio.)

	Q2 2015	Q2 2014 ¹	Δ	H1 2015	H1 2014 ¹	Δ
Bestellungseingang	299	203	47,3 %	616	327	88,4 %
Bestellungsbestand	81	86	-5,8 %	81	86	-5,8 %
Umsatz (mit Dritten)	309	203	52,2 %	609	328	85,7 %
EBITDA	69	26	> 100 %	130	62	> 100 %
EBITDA-Marge	22,2 %	12,6 %	–	21,3 %	18,8 %	–

¹ Metco konsolidiert für einen Monat.

Das Segment Surface Solutions festigte seine Best-in-Class-Position mit einem weiteren positiven Quartal. Bestellungseingang und Umsatz des Segments stiegen deutlich auf CHF 299 Mio. bzw. CHF 309 Mio. Der Anstieg des Umsatzes war vor allem auf die Übernahme von Metco, aber auch auf das zugrundeliegende organische Wachstum im Segment zurückzuführen. Das Segment verzeichnete eine gute Nachfrage im Automobil- und Stromerzeugungssektor. Im Markt für Werkzeugbeschichtung sowie bei den Materialien für die Luftfahrt- und die Öl- und Gasindustrie war eine Verlangsamung der Nachfrage zu verzeichnen.

Das EBITDA stieg im zweiten Quartal auf CHF 69 Mio., was einer starken Marge von 22,2 % entspricht und deutlich über dem Vorjahresniveau sowie über dem Niveau des Vorquartals liegt (Q1 2015: 20,4 %). Das EBIT für das zweite Quartal 2015 belief sich auf CHF 42 Mio. (Q2 2014: CHF 9 Mio.). Die hohe operative Ertragskraft wird durch die Kosteneinsparungen unterstützt, die durch die Zusammenlegung des Dünnfilmgeschäfts von Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco sowie die daraus resultierende Schliessung zweier Standorte von Oerlikon Metco erzielt wurden.

Nach erfolgreicher Integration von Kernfunktionen und Geschäftsbereichen normalisiert sich der Geschäftsbetrieb des Segments zunehmend. Die jüngst erfolgte Eröffnung des ersten neuen Servicezentrums in Guelph, Kanada, das sowohl Oerlikon Metco als auch Oerlikon Balzers Technologien anbietet, stellte einen weiteren strategischen Meilenstein für das Segment dar.

Im zweiten Quartal 2015 erzielte das Segment erste Erfolge in der Automobilindustrie mit seiner neuen umweltfreundlichen und kosteneffizienten ePD™-Technologie, welche zur Beschichtung von Plastikteilen eingesetzt wird. Mit dem neu gebildeten Geschäftsbereich Metco Materials and Technologies adressiert das Segment die Anforderungen des vielversprechenden Markts für additive Herstellungsverfahren (3D-Druck). Dank seines führenden Know-hows bei metallbasierten Materialien und Beschichtungen ist das Segment Surface Solutions bestens positioniert, um eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung innovativer Lösungen für diesen aufstrebenden Wachstumsmarkt zu übernehmen.

Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 30. Juni 2015 (in CHF Mio.)

	Q2 2015	Q2 2014	Δ	H1 2015	H1 2014	Δ
Bestellungseingang	197	228	-13,6 %	401	468	-14,3 %
Bestellungsbestand	315	416	-24,3 %	315	416	-24,3 %
Umsatz (mit Dritten)	209	274	-23,7 %	417	570	-26,8 %
EBITDA	37	58	-36,2 %	73	123	-40,7 %
EBITDA-Marge	17,6 %	21,0 %	–	17,6 %	21,5 %	–

Trotz der anhaltenden Marktnormalisierung stabilisierten sich Bestellungseingang und Umsatz des Segments Manmade Fibers im zweiten Quartal 2015 auf dem Niveau des Vorquartals. Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 197 Mio. (Q1 2015: CHF 205 Mio.), während der Umsatz bei CHF 209 Mio. lag (Q1 2015: CHF 208 Mio.). Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete das Segment im zweiten Quartal 2015 bei Bestellungseingang und Umsatz erwartungsgemäss Rückgänge.

Das Segment vermochte die gute operative Profitabilität mit einem EBITDA von CHF 37 Mio. im zweiten Quartal zu halten, was einer Marge von 17,6 % entspricht. Die erzielte Marge lag zwar tiefer als im Vorjahr, blieb im Vergleich zum Vorquartal aber konstant (Q1 2015: 17,6 %). Damit lag die EBITDA-Marge das dritte Quartal in Folge im mittleren 10 %-Bereich. Das EBIT belief sich für das zweite Quartal 2015 auf CHF 32 Mio. (Q2 2014: CHF 53 Mio.).

Das Segment Manmade Fibers stärkte seine Präsenz und sein Angebot im Polykondensationsmarkt durch das angekündigte Joint Venture mit Huitong in China. Darüber hinaus baut das Segment sein Geschäft ausserhalb Chinas kontinuierlich weiter aus und verzeichnet dabei positive Signale aus Märkten wie Indien. Mit dem Ziel, die Kundennähe weiter auszubauen, eröffnete das Segment im zweiten Quartal 2015 ein neues Servicezentrum in Dalton, USA sowie ein neues Technologiezentrum in Chemnitz, Deutschland.

Im zweiten Quartal 2015 lancierte das Segment EvoTape, eine Technologie, die grössere Prozessstabilität bei der effizienten Bändchenextrusion für die Herstellung von Teppichgrund, Agrotexilien und Geotexilien ermöglicht. Ebenso wurde die Technologie EvoQuench präsentiert, welche zur Effizienzsteigerung bei der Herstellung von Mikrofaserfilamentgarnen führt. Nach der Markteinführung von RoTac³ im ersten Quartal 2015 sind bereits erste substantielle Bestellungen für diese neue Technologie eingegangen.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 30. Juni 2015 (in CHF Mio.)

	Q2 2015	Q2 2014	Δ	H1 2015	H1 2014	Δ
Bestellungseingang	143	205	-30,2 %	315	414	-23,9 %
Bestellungsbestand	144	191	-24,6 %	144	191	-24,6 %
Umsatz (mit Dritten)	171	208	-17,8 %	354	402	-11,9 %
EBITDA	17	23	-26,1 %	35	42	-16,7 %
EBITDA-Marge	10,0 %	11,2 %	–	10,0 %	10,5 %	–

Aufgrund der anhaltenden Schwäche in den Bergbau-, und Öl- und Gassektoren sowie der Abschwächung in der Landwirtschaftsindustrie verzeichnete das Segment Drive Systems im zweiten Quartal 2015 einen geringeren Bestellungseingang und Umsatz als im Vorjahr. Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 143 Mio. (-30,2 %) und der Umsatz lag bei CHF 171 Mio. (-17,8 %). Eine positive Entwicklung konnte im Bau- und Transportwesen festgestellt werden.

Das EBITDA belief sich auf CHF 17 Mio. und lag damit 26,1 % unter dem Vorjahresniveau. Dank seiner Operational-Excellence-Massnahmen konnte das Segment wie im Vorquartal eine zweistellige EBITDA-Marge beibehalten (Q1 2015: 10,0 %). Das EBIT belief sich im zweiten Quartal 2015 auf CHF 7 Mio. (Q2 2014: CHF 12 Mio). Da sich das Segment zunehmend mit einem schwierigeren Marktumfeld konfrontiert sieht, werden die Massnahmen zur Verbesserung der Kosteneffizienz im Rahmen der strategischen Weiterentwicklung weiter forciert, um die Widerstandsfähigkeit zu stärken.

Das Segment hat sein Vertriebsnetzwerk durch neue Partnerschaften in Südamerika (Argentinien, Chile, Kolumbien und Peru) weiter ausgebaut, um Kundensegmente aus den Sektoren Industrie, Off-Highway, Bau und Landwirtschaft besser erschliessen zu können. Im April eröffnete das Segment Drive Systems seine dritte Produktionsstätte in Indien, welche Technologien für Kunden aus den Sektoren Bau, Transport, Industrieanwendungen und Landwirtschaft anbieten wird. Im zweiten Quartal 2015 lancierte das Segment eine Kraftübertragungseinheit (PTU) der nächsten Generation für neue Mercedes-Benz-Fahrzeuge.

Segment Vacuum

Wichtige Kennzahlen für das Segment Vacuum per 30. Juni 2015 (in CHF Mio.)

	Q2 2015	Q2 2014	Δ	H1 2015	H1 2014	Δ
Bestellungseingang	92	88	4,5 %	192	193	-0,5 %
Bestellungsbestand	74	79	-6,3 %	74	79	-6,3 %
Umsatz (mit Dritten)	92	96	-4,2 %	183	192	-4,7 %
EBITDA	9	11	-18,2 %	19	19	0 %
EBITDA-Marge	9,4 %	11,1 %	-	10,1 %	9,7 %	-

Trotz des anhaltend anspruchsvollen Marktumfelds verzeichnete das Segment Vacuum beim Bestellungseingang einen Zuwachs von 4,5 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Der Umsatz belief sich auf CHF 92 Mio. und lag damit unter dem Vorjahresniveau (-4,2 %). Im Vergleich zum Vorquartal stieg der Umsatz leicht um 1,1 % an (Q1 2015: CHF 91 Mio.). Positive Entwicklungen waren im nordamerikanischen Markt festzustellen, während der chinesische Markt Anzeichen einer Abschwächung der Marktnachfrage zeigte und Europa durch anhaltende Unsicherheiten geprägt war. Das Segment verzeichnete positive Entwicklungen im Lebensmittel- und Verpackungsmarkt, wohingegen sich die Prozessindustrie nur langsam erholte.

Die operative Profitabilität lag im zweiten Quartal 2015 unter dem Vorjahresniveau, da das Segment in Operational-Excellence-Massnahmen und deren Umsetzung verstärkt investierte und diese auf weitere Standorte ausweitete. Das EBITDA lag bei CHF 9 Mio., was einer EBITDA-Marge von 9,4 % entspricht. Das EBIT belief sich für das zweite Quartal 2015 auf CHF 6 Mio. (Q2 2014: CHF 7 Mio.).

Im zweiten Quartal 2015 konnte das Segment Vacuum einige Projekte in den Bereichen Wissenschaft sowie Forschung und Entwicklung gewinnen und weitere Erfolge im Markt für Stahlgasung erzielen. Das Segment führte zudem ein neues System zur Fernüberwachung ein, welches den installierten Vakuumpumpen hinzugefügt werden kann und die Überwachung der Vakuumpumpen von jedem Ort aus ermöglicht. Hierdurch können Probleme früh erkannt und kurze Reaktionszeiten für Reparaturen sowie eine frühzeitige Planung der Wartungsarbeiten gewährleistet werden.

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

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

Weitere Informationen

Oerlikon wird ihre Ergebnisse an der heutigen Telefonkonferenz auf Englisch präsentieren (Beginn: 14:00 Uhr MEZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über eine der folgenden Nummern ein:

Land	Gebührenfrei:	Gebührenpflichtig lokal:
Schweiz	0800 005 207	+41 44 583 18 01
Deutschland	0800 62 70 746	+49 69 22 22 33 617
Grossbritannien	0800 376 2961	+44 203 009 2453
USA	1 855 402 7767	–

Die entsprechende Präsentation kann begleitend unter folgendem Link eingesehen werden:
<http://event.mescdn.com/oerlikon/webcast-20150804>

Die Pressemitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter www.oerlikon.com/pressreleases und www.oerlikon.com/ir

Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) ist ein führender, weltweit tätiger Technologiekonzern, der marktführende Technologien und Dienstleistungen für Oberflächenlösungen, Anlagen zur Herstellung von Chemiefasern, Getriebesystemen und Antriebslösungen, sowie Vor- und Hochvakuumtechnologien und -pumpen und entsprechendem Zubehör in Wachstumsmärkten anbietet. Die führenden Technologien von Oerlikon erlauben es den Kunden, ihre Produktleistung und Produktivität zu steigern, Ressourcen und Energien effizienter zu nutzen und einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung zu leisten. Als Schweizer Unternehmen mit einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit mehr als 15 500 Mitarbeitenden an über 200 Standorten in 36 Ländern präsent. Der Umsatz betrug im Jahr 2014 CHF 3,2 Mrd. Das Unternehmen, das 2014 CHF 121 Mio. in Forschung und Entwicklung investierte, beschäftigt mehr als 1 300 Spezialisten, die innovative sowie kundenorientierte Produkte und Services entwickeln.

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.