

Jahresergebnisse 2015

Oerlikon mit starker operativer Profitabilität in anspruchsvollem Marktumfeld

- Konzernstrategie definiert, um Oerlikon zum führenden Anbieter für Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe zu entwickeln
- Starke operative Profitabilität mit EBITDA-Marge auf normalisierter Basis von 16,9 %
- Zunahme Bestellungseingang um 1,6 % und Umsatz auf Vorjahresniveau bei konstanten Wechselkursen; berichteter Bestellungseingang und Umsatz tiefer, beeinflusst durch Währungseffekte und ungünstige Marktentwicklungen
- Konzernergebnis auf normalisierter Basis bei CHF 207 Mio.
- Dividende von CHF 0.30 pro Aktie empfohlen
- Ausblick 2016: Umsatz und Bestellungseingang zwischen CHF 2.3 Mrd. und CHF 2.5 Mrd., EBITDA-Marge im mittleren Zehnprozentbereich

Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 31. Dezember 2015 (in CHF Mio.)

	GJ 2015	GJ 2014 ⁶	Δ	Q4 2015	Q4 2014	Δ
Bestellungseingang ¹	2 537	2 647	-4,2 %	597	711	-16,0 %
Umsatz ¹	2 671	2 825	-5,5 %	657	774	-15,1 %
EBITDA (normalisiert) ¹	450	477	-5,7 %	97	125	-22,4 %
EBITDA-Marge (normalisiert) ¹	16,9 %	16,9 %	–	14,8 %	16,1 %	–
EBITDA ^{1,2}	338	475	-28,8 %	-15	124	>-100 %
EBITDA-Marge ^{1,2}	12,7 %	16,8 %	–	-2,2 %	16,1 %	–
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ^{1,2,3,5}	-402	222	>-100 %	–	–	–
Konzernergebnis (normalisiert) ^{4,5}	207	202 ⁷	2,5 %	–	–	–
Konzernergebnis ^{5,7}	-418	202	>-100 %	–	–	–
ROCE ⁵	11,1 % ⁸	10,4 % ⁷	–	–	–	–

¹ Fortgeführte Aktivitäten. ² Enthält einmalige Restrukturierungskosten im Umfang von CHF 112 Mio. in Q4 2015. ³ Enthält Wertminderungskosten im Umfang von CHF 476 Mio. in Q4 2015. ⁴ Ohne Wertminderungen, Restrukturierungskosten, Amortisation von erworbenen immateriellen Vermögenswerten (von Metco, nach Steuern) sowie Ergebnisse nicht fortgeführter Aktivitäten in Q4 2015. ⁵ Nur jährlich und halbjährlich berichtet. ⁶ Metco konsolidiert für sieben Monate, angepasst nach dem angekündigten Verkauf des Segments Vacuum. ⁷ Berichtet. ⁸ Normalisiert.

Pfäffikon, Schwyz, Schweiz – 1. März 2016 – Jürg Fedier, CFO des Oerlikon Konzerns: „Im vergangenen Jahr haben wir die strategische Richtung für den Konzern festgelegt, mit dem Ziel, Oerlikon zu einem fokussierteren Unternehmen zu entwickeln, das auf unseren einzigartigen Kompetenzen und Technologien in den Bereichen Oberflächenbeschichtungen, moderne Werkstoffe, Maschinenbaukomponenten und Fertigungstechnologie aufbaut. Zudem haben wir wichtige Schritte wie den Verkauf des Segments Advanced Technologies abgeschlossen und die Devestition des Segments Vacuum angekündigt. Unsere Bilanz ist solide und erlaubt es uns, sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum zu finanzieren. Trotz des schwierigen Marktumfelds vermochte Oerlikon eine starke operative Profitabilität zu erwirtschaften. Das Segment Surface Solutions hat sich weiterhin erfreulich entwickelt; es konnte organisch wachsen und eine solide Profitabilität in einem schwierigen Markt generieren. Wie wir gesehen haben, haben sich die Märkte in der zweiten Hälfte des Jahres 2015 weiter verschlechtert und wir haben umgehend entscheidende Massnahmen getroffen, um unsere Profitabilität zu schützen und den Weg für ein nachhaltiges mittel- bis langfristiges Wachstum zu ebnen. 2016 werden wir uns weiterhin auf die Stärkung der Flexibilität, der Ertragskraft und der Technologieführerschaft konzentrieren.“

Konzernlagebericht

Der Bestellungseingang des Konzerns erhöhte sich bei konstanten Wechselkursen um 1,6 %, und der Umsatz lag ungefähr auf Vorjahresniveau. Der Währungseffekt beim Konzernumsatz lag bei ca. 6 %. Inklusive Währungseffekte reduzierten sich der Bestellungseingang um 4,2 % (CHF 2 537 Mio.) und der Umsatz um 5,5 % (CHF 2 671 Mio.). Der Anteil des Servicegeschäfts am Konzernumsatz erhöhte sich auf 33,6 %.

Im Jahr 2015 trug das Segment Surface Solutions 46 %, das Segment Manmade Fibers 30 % und das Segment Drive Systems 24 % zum Konzernumsatz bei. Europa bildete im Berichtsjahr mit 38,3 % oder CHF 1 023 Mio. des Umsatzes den grössten Markt des Konzerns. Dies entspricht einer Zunahme von 2,4 % gegenüber dem Vorjahr. Auf Asien entfielen 37,7 % (CHF 1 007 Mio.) des Konzernumsatzes, wobei der Gesamtumsatz um 10,7 % zurückging. Nordamerika trug 19,5 % (CHF 520 Mio.) zum Konzernumsatz bei. Im Vergleich zu 2014 entspricht dies einem Rückgang um 5,8 %. Der Anteil der übrigen Regionen am Konzernumsatz betrug 4,5 % (CHF 121 Mio.).

Im November 2015 hat Oerlikon bekanntgegeben, dass sich das Unternehmen auf attraktive Wachstumsmärkte im Bereich der Oberflächenlösungen und der modernen Werkstoffe konzentrieren wird. Auf diesen Gebieten verfügt der Konzern über starke Positionen hinsichtlich Technologien, Kompetenzen und Kundenbeziehungen. Das Segment Surface Solutions soll weiter gestärkt und ausgebaut werden. Die solide Bilanz soll für die Finanzierung von organischem und anorganischem Wachstum in den Bereichen neue Werkstoffe, Technologien, Services, Branchen und Märkte genutzt werden. Ein Gebiet, auf dem Oerlikon attraktive Möglichkeiten sieht, ist die metallbasierte additive Fertigung. Daneben richtet der Konzern die Segmente Manmade Fibers und Drive Systems auf die aktuelle Marktsituation aus. Das Segment Manmade Fibers wird auf seiner Technologieführerschaft aufbauen und dabei sein Geschäftsmodell an die gegenwärtigen Marktrealitäten anpassen. Das Segment Drive Systems wird sich auf ausgewählte Wachstumsmärkte konzentrieren. Zudem wird der Geschäftsbereich restrukturiert, um künftige Optionen für weitere Wertschöpfung zu schaffen. Diese in den Segmenten Manmade Fibers und Drive Systems gestarteten Initiativen werden das kostendeckende Umsatzniveau in diesen Segmenten deutlich senken. Gemeinsam mit den Operational-Excellence-Massnahmen erwartet der Konzern dadurch Bruttoeinsparungen von bis zu CHF 100 Mio.

Starke operative Ertragskraft

Trotz eines niedrigeren Umsatzes konnte Oerlikon eine starke normalisierte EBITDA-Marge von 16,9 % (CHF 450 Mio.) erzielen (ohne Restrukturierungskosten). Inclusive der einmaligen Restrukturierungseffekte lag das EBITDA bei CHF 338 Mio., was einer EBITDA-Marge von 12,7 % entspricht (2014, angepasst¹: CHF 475 Mio., Marge: 16,8 %). Das EBIT für 2015, einschliesslich der Restrukturierungskosten und Wertminderung, belief sich auf CHF -306 Mio. (2014, angepasst¹: CHF 323 Mio.). Ohne Wertminderungen, Restrukturierungskosten, Amortisation von erworbenen immateriellen Vermögenswerten (von Metco, nach Steuern) und Ergebnisse nicht fortgeführter Aktivitäten betrug das Konzernergebnis auf normalisierter Basis CHF 207 Mio., was einem Gewinn je Aktie von CHF 0.61 entspricht. Einschliesslich aller zuvor genannten Kosten betrug das Konzernergebnis 2015 CHF -418 Mio. Dies entspricht einem Gewinn je Aktie von CHF -1.24.

Der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens blieb mit CHF 393 Mio. anhaltend stark. Ohne Berücksichtigung der Restrukturierungskosten und Wertminderungen betrug die erzielte Kapitalrendite auf normalisierter Basis (ROCE) 11,1 %.

Anhaltend starke Bilanz

Mit einer Eigenkapitalquote von 38 % per Ende 2015 verfügt Oerlikon weiterhin über eine solide finanzielle Basis (2014: 44 %). Das Eigenkapital (zurechenbar auf die Konzernaktionäre) belief sich auf CHF 1 554 Mio. Der Rückgang von Bilanzsumme und Eigenkapital gegenüber dem Vorjahr ist in erster

¹ 2014 Kennzahlen angepasst zu Vergleichszwecken nach der angekündigten Devestition des Segments Vacuum.

Linie auf die Wertminderung für des Goodwills im Segment Drive Systems zurückzuführen. Die Nettoliquidität belief sich auf CHF 79 Mio. im Vergleich zu CHF 114 Mio. per 31. Dezember 2014.

Im Jahr 2015 verlängerte Oerlikon den syndizierten Kreditrahmenvertrag bis Juni 2017 – dies zu einem tieferen Zinssatz, der sowohl das günstige Zinsumfeld als auch das verbesserte Risikoprofil des Konzerns reflektiert. Die Massnahme dient der Verlängerung des Fälligkeitsprofils des Konzerns und erhöht die finanzielle Flexibilität. Die solide finanzielle Basis erlaubt es Oerlikon, das Konzernportfolio im Sinne der Strategie weiterzuentwickeln, um ein langfristiges profitables Wachstum zu erwirtschaften.

Gesteigerte Produktivität und Marktpräsenz

Um die Profitabilität des Konzerns zu halten, hat Oerlikon 2015 umfangreiche Operational-Excellence- und Kosteneinsparungsprogramme eingeleitet. Diese konzentrierten sich vorwiegend auf die Bereiche Produktion und Supply Chain Management. In der Produktion wurden eine Steigerung der Produktivität und eine Liefertreue von 97,9 % erreicht. Im Supply Chain Management wurde das Einkaufspooling optimiert, das Know-how erweitert und die Prozesse durch den Einsatz elektronischer Plattformen gestrafft. Dies führte zu Einsparungen im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Zudem führte der Konzern erstmals einen Global Health & Safety Day durch, baute seine Sicherheitsmassnahmen weiter aus und konnte dabei die durch Arbeitsunfälle verlorene Zeit (Lost Time Accident Frequency Rate) im gesamten Konzern um 32 % senken.

Oerlikon hat 2015 auch seine Marktpräsenz weiter gestärkt. Das Segment Surface Solutions eröffnete in Guelph, Ontario (Kanada), das erste Servicezentrum, welches Technologien von Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco anbietet. Ferner nahm das Segment ein neues Kompetenzzentrum für Oberflächenlösungen für die Automobilindustrie in der Slowakei, ein neues Verkaufsbüro in Dubai sowie ein Zentrum für additive Fertigung in Westbury, New York (USA), in Betrieb. Das Segment Manmade Fibers eröffnete ein Servicezentrum in Dalton, Georgia (USA), und ein neues Technologiezentrum in Chemnitz (Deutschland). Das Segment Drive Systems weihte sein drittes Werk in Indien ein und ernannte neue Vertriebspartner in Argentinien, Chile, Kolumbien und Peru, um das Geschäft in Südamerika weiter voranzutreiben. Dank der verstärkten Kundennähe und der Serviceleistungen konnte Oerlikon 2015 den Anteil des Servicegeschäfts am Umsatz auf 33,6 % steigern.

Weiterhin starke Verpflichtung gegenüber Forschung und Innovation

Oerlikon hat auch im Berichtsjahr 2015 sein intensives FuE-Engagement fortgeführt und erneut rund 4 % (CHF 103 Mio.) des Konzernumsatzes in FuE investiert. 2015 wurden 86 neue Patente eingereicht.

Entwicklung im vierten Quartal

Im vierten Quartal 2015 erwirtschaftete Oerlikon einen Bestellungseingang von CHF 597 Mio. (Q4 2014, angepasst¹: CHF 711 Mio.). Der Umsatz belief sich auf CHF 657 Mio. (Q4 2014, angepasst¹: CHF 774 Mio.). Der Rückgang bei Bestellungseingang und Umsatz ist auf den Markteinbruch im Chemiefasergeschäft und auf den Rückgang im Landwirtschafts- sowie im Öl- und Gas-Sektor zurückzuführen. Das EBITDA auf normalisierter Basis ohne Restrukturierungskosten lag bei CHF 97 Mio., was einer Marge von 14,8 % entspricht. Mit Restrukturierungskosten betrug das EBITDA CHF -15 Mio., und die Marge erreichte -2,2 % (2014, angepasst¹: CHF 124 Mio., Marge: 16,1 %). Das EBIT auf normalisierter Basis ohne Wertminderungs- und Restrukturierungskosten lag bei CHF 54 Mio. (Q4 2014, normalisiert und angepasst¹: CHF 82 Mio.). Das EBIT mit Wertminderungs- und Restrukturierungskosten betrug CHF -534 Mio. (2014, angepasst¹: CHF 80 Mio.).

Dividende

Aktionäre mit jährlichen Dividenden am Unternehmensgewinn zu beteiligen, hat für Oerlikon einen hohen Stellenwert. Daher wird der Verwaltungsrat den Aktionären an der Generalversammlung, die am 5. April 2016 stattfindet, empfehlen, eine Dividende in derselben Höhe wie im Vorjahr, nämlich CHF 0.30 pro Aktie, zu genehmigen.

¹ 2014 Kennzahlen angepasst zu Vergleichszwecken nach der angekündigten Devestition des Segments Vacuum.

Ausblick 2016

Die Märkte von Oerlikon werden grundlegend gestützt durch mittel- und langfristige Wachstumstreiber wie die Globalisierung, Mobilität, Energie und Urbanisierung. Entsprechend geht der Konzern davon aus, dass sich seine Hauptmärkte wieder erholen und wachsen werden. Dennoch werden für 2016 und 2017 anspruchsvolle Rahmenbedingungen erwartet. Mit der definierten strategischen Ausrichtung und den umfassenden eingeleiteten Massnahmen wird Oerlikon die negativen Markteffekte teilweise ausgleichen können. Der Konzern konzentriert sich insbesondere darauf, die Profitabilität weiter zu festigen, und rechnet für das Jahr 2016 mit einem Bestellungseingang bzw. einem Umsatz zwischen CHF 2,3 Mrd. und CHF 2,5 Mrd. und einer operativen EBITDA-Marge im mittleren Zehnprozentbereich.

Segmentüberblick

Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 31. Dezember 2015 (in CHF Mio.)

	GJ 2015	GJ 2014 ¹	Δ	Q4 2015	Q4 2014	Δ
Bestellungseingang	1 233	965	27,8 %	319	321	-0,6 %
Bestellungsbestand	81	79	2,5 %	81	79	2,5 %
Umsatz (mit Dritten)	1 229	973	26,3 %	325	333	-2,4 %
EBITDA	264	183	44,3 %	71	76	-6,6 %
EBITDA-Marge	21,4 %	18,8 %	–	21,8 %	22,8 %	–

¹ Metco, konsolidiert für sieben Monate.

Das Segment Surface Solutions erzielte 2015 ein starkes profitables Wachstum und entwickelte das Geschäft erfolgreich weiter. Der Bestellungseingang erhöhte sich bei konstanten Wechselkursen um 34,7 % auf CHF 1 300 Mio. (2014: CHF 965 Mio.) und der Umsatz stieg um 31,1 % auf CHF 1 295 Mio. (2014: CHF 973 Mio.). Umsatz und Bestellungseingang im Jahr 2015 stiegen aufgrund der Konsolidierung von Metco sowie des leichten organischen Wachstums. Das EBITDA des Segments erhöhte sich auf CHF 264 Mio. (2014: CHF 183 Mio.), was einer EBITDA-Marge von 21,4 % entspricht (2014: 18,8 %). Das EBIT lag bei CHF 157 Mio. bei einer EBIT-Marge von 12,7 % (2014: EBIT: CHF 98 Mio.; Marge: 10,0 %).

„Das Segment Surface Solutions hat sich 2015 gut entwickelt. Oerlikon Metco wurde erfolgreich integriert und es konnten eine starke Profitabilität erwirtschaftet und organisches Wachstum erzielt werden. Damit erreichte das Segment ein Ergebnis, das über dem Marktdurchschnitt liegt – und dies bei schwierigen Marktbedingungen“, erklärte Jürg Fedier. Das Segment ist auf attraktive Märkte mit nachhaltigem strukturellem Wachstum ausgerichtet und nutzt die Chancen, die sich durch die steigende Nachfrage nach leichteren, beständigeren und leistungsfähigeren Materialien ergeben. 2015 stieg das Segment auch in den angrenzenden Markt der additiven Fertigung ein und hat hierfür einen eigenen Geschäftsbereich gebildet. Zudem hat es die ersten Materialien für additive Fertigung lanciert und erste Bauteile im 3-D-Druckverfahren hergestellt, um seine Kompetenz in der additiven Fertigung zu dokumentieren. Das Segment führte 2015 ausserdem diverse neueste Technologien für die Werkzeugbeschichtung ein, zum Beispiel mit Produkten wie BALINIT® CROMA, einer extrem verschleissfesten Dünnschichtbeschichtung, INNOVENTA mega, einem PVD-System (Physical Vapor Deposition) mit extrem hohem Durchlauf, und BALINIT ALTENSA, der Hochgeschwindigkeitslösung für effizientes Verzahnen. Weitere Innovationen sind eine Schutzschicht, welche Flugzeugturbinen gegen Hitze und Umwelteinflüsse schützt und eine silberhaltige antimikrobielle PVD-Beschichtung für den Schutz von medizinischen Komponenten und Instrumenten, die in Zusammenarbeit mit der Medizinaltechnologiefirma Stryker entwickelt wurde.

Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 31. Dezember 2015 (in CHF Mio.)

	GJ 2015	GJ 2014	Δ	Q4 2015	Q4 2014	Δ
Bestellungseingang	733	901	-18,6 %	151	213	-29,1 %
Bestellungsbestand	237	365	-35,1 %	237	365	-35,1 %
Umsatz (mit Dritten)	794	1073	-26,0 %	195	257	-24,1 %
EBITDA (normalisiert) ¹	128	219	-41,6 %	24	44	-45,5 %
EBITDA-Marge (normalisiert) ¹	16,1 %	20,5 %	–	12,1 %	17,0 %	–
EBITDA	85	217	-60,8 %	-18	43	>-100 %
EBITDA-Marge	10,6 %	20,3 %	–	-9,4 %	16,6 %	–

¹ Normalisiert für einmalige Restrukturierungskosten von CHF 43 Mio.

Das Segment Manmade Fibers war 2015 mit umfassenden Herausforderungen konfrontiert. Diese wurden in erster Linie durch die unerwartete Konjunkturabschwächung in China, die Anpassung des 13. Fünfjahresplans (2016–2020) durch die chinesische Regierung, die niedrigen Ölpreise und die schwierige globale Wirtschaft verursacht. Diese Faktoren beeinträchtigten auch den chinesischen Textilsektor und verlängerten die Überkapazitäten, was in Auftragsverschiebungen und einer schwachen Nachfrage resultierte.

Bei konstanten Wechselkursen verringerte sich der Bestellungseingang um 12,3 % auf CHF 790 Mio. (2014: CHF 901 Mio.), während sich der Umsatz um 20,6 % reduzierte und bei CHF 852 Mio. lag (2014: CHF 1 073 Mio.). Ohne Restrukturierungskosten lag das EBITDA auf normalisierter Basis bei CHF 128 Mio. bzw. bei 16,1 % des Umsatzes. Inklusive der Restrukturierungskosten lag das EBITDA 2015 bei CHF 85 Mio., was einer Marge von 10,6 % entspricht (2014: CHF 217 Mio.; entspricht einer Marge von 20,3 %). Das EBIT lag auf normalisierter Basis 2015 bei CHF 110 Mio. bzw. 13,8 % des Umsatzes (EBIT auf normalisierter Basis 2014: CHF 199 Mio., Marge: 18,6 %). Mit den Restrukturierungskosten betrug das EBIT CHF 67 Mio.

„2015 war das Segment Manmade Fibers einem starken Industrieabschwung ausgesetzt, welcher massgeblich auf die Entwicklungen in China zurückzuführen ist. Das Segment reagierte mit konsequenten operativen und strukturellen Massnahmen, welche die Kostenbasis bis Ende 2016 deutlich senken werden. Die Massnahmen führten 2015 zu Restrukturierungskosten von CHF 43 Mio.“, erklärte Jürg Fedier. 2015 hat das Segment sein Technologieportfolio mit einer neuen Version des Plant Operation Center (POC) erweitert, einer umfassenden Softwarelösung, die den gesamten Spinn- und Texturierungsprozess steuert. Es hat zudem RoTac³ eingeführt, eine umweltfreundliche und energieeffiziente rotierende Garn-Tangeleinheit, sowie EvoTape, das eine grössere Prozessstabilität bei der Bändchenextrusion für die Herstellung von Teppichen, Agro- und Geotextilien ermöglicht. Zudem wurden auch die neuesten Ergänzungen der erfolgreichen WINGS-Produktlinie (WINGS, Winding INtegrated Godet Solution) lanciert: WINGS FDY PLUS ermöglicht ein erweitertes Garnproduktionsspektrum und höhere Spulengewichte. Darüber hinaus hat das Segment durch ein Joint Venture mit Huitong Chemical in China seine Position im Polykondensationsmarkt gestärkt. Das Joint Venture erlaubt es, Kunden umfassende Industrielösungen anzubieten – von der kontinuierlichen Polykondensation bis zum fertigen Endprodukt in der Chemiefaserspinnerei oder zur Herstellung von PET-Werkstoffen.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 31. Dezember 2015 (in CHF Mio.)

	GJ 2015	GJ 2014	Δ	Q4 2015	Q4 2014	Δ
Bestellungseingang	571	781	-26,9 %	127	177	-28,2 %
Bestellungsbestand	113	199	-43,2 %	113	199	-43,2 %
Umsatz (mit Dritten)	648	779	-16,8 %	137	184	-25,5 %
EBITDA (normalisiert) ¹	49	82	-40,2 %	-2	19	>-100 %
EBITDA-Marge (normalisiert) ¹	7,5 %	10,5 %	–	-1,8 %	10,6 %	–
EBITDA	-19	82	>-100 %	-70	19	>-100 %
EBITDA-Marge	-3,0 %	10,5 %	–	-51,3 %	10,6 %	–

¹ Normalisiert für einmalige Restrukturierungskosten von CHF 68 Mio.

Vier der sechs Schlüsselmärkte des Segments – Bergbau, Öl und Gas, Landwirtschaft sowie Bau – gerieten durch die stark rückgängigen Öl- und Rohstoffpreise und die Marktabschwächung in China unter Druck. Das Segment hat umfassende Massnahmen ergriffen, um das Geschäft zu verschlanken, das Produkt- und Kundenportfolio zu fokussieren, die Erschliessung angrenzender Märkte zu fördern und die betriebliche Effizienz zu verbessern. Diese Massnahmen führten 2015 zu Restrukturierungskosten in der Höhe von CHF 68 Mio., und es wurden Wertminderungen für Goodwill und Anlagevermögen im Umfang von CHF 476 Mio. erfasst.

Der Bestellungseingang ging bei konstanten Wechselkursen um 23,4 % auf CHF 598 Mio. zurück (2014: CHF 781 Mio.), während sich der Umsatz um 13,8 % auf CHF 671 Mio. reduzierte (2014: CHF 779 Mio.). Das EBITDA lag auf normalisierter Basis ohne den Restrukturierungseffekt bei CHF 49 Mio., was 7,5 % des Umsatzes entspricht (2014: CHF 82 Mio.; Marge: 10,5 %). Mit den Restrukturierungskosten lag das EBITDA bei CHF -19 Mio. bzw. bei -3,0 % des Umsatzes. Das EBIT betrug auf normalisierter Basis ohne Restrukturierungskosten und Wertminderungseffekte CHF 10 Mio. bzw. 1,6 % des Umsatzes (2014: EBIT auf normalisierter Basis: CHF 41 Mio., Marge: 5,3 %). Das EBIT einschliesslich der Restrukturierungs- und Wertminderungseffekte lag bei CHF -534 Mio.

„Die beschleunigte Marktschwäche in wichtigen Schlüsselmärkten des Segments Drive Systems hat zu einer nicht-cash-wirksamen Wertminderung des Goodwills geführt“, sagte Jürg Fedier. „Zudem haben wir beschlossen, das Portfolio des Segments auf Produktlinien mit starken Technologie- und Marktpositionen sowie langfristigen Wachstumsperspektiven auszurichten.“ Das Segment Drive Systems führte 2015 eine neue Reihe von Torque-Hub®-Antrieben für selbstfahrende landwirtschaftliche Sprühmaschinen ein und entwickelte eine neue Kraftübertragungseinheit (PTU) für die nächste Generation von Kupplungsgetrieben der Mercedes-AMG-Modelle. Im Rahmen der Anstrengungen zur Effizienzsteigerung wurden neue computergesteuerte Montagezellen im Werk Rivoli in Italien eingeführt. Ferner wurde eine neue Montagestrasse für Mercedes im italienischen Werk Lusern umgesetzt. Das Segment hat zudem ein gemeinsames Forschungsprojekt mit dem Segment Surface Solutions initiiert, um neue Reibungsbeläge zu entwickeln und weitere Synergien zu nutzen.

Weitere Informationen

Oerlikon wird seine Ergebnisse im Rahmen der heutigen Medieninformation ab 09:00 Uhr MEZ im Park Hyatt Zürich sowie im Rahmen der Investoren- und Analystenkonferenz ab 11:00 Uhr MEZ im Park Hyatt Zürich vorstellen. Die Analystenkonferenz wird per Live-Webcast unter www.oerlikon.com übertragen.

Den Finanzbericht finden Sie unter <http://www.oerlikon.com/annualreport-2015>. Der gesamte Geschäftsbericht 2015 wird mit der Einladung zur Generalversammlung unter dem gleichen Weblink veröffentlicht.

Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) ist ein führender, weltweit tätiger Technologiekonzern mit einer klaren Strategie sich zum führenden Anbieter für Oberflächenlösungen, moderne Werkstoffe und Werkstoffverarbeitung zu entwickeln. Der Konzern investiert in wertstiftende Technologien, mit denen Kunden leichtere und langlebigere Materialien angeboten werden können, welche die Leistung erhöhen, die Effizienz verbessern und die Nutzung knapper Ressourcen zu verringern. Als Schweizer Unternehmen mit einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit mehr als 13 500 Mitarbeitenden an über 170 Standorten in 37 Ländern präsent. Der Umsatz betrug im Jahr 2015 CHF 2,7 Mrd. Das Unternehmen, das 2015 CHF 103 Mio. in Forschung und Entwicklung investierte, beschäftigt mehr als 1 350 Spezialisten, die innovative sowie kundenorientierte Produkte und Services entwickeln.

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
www.oerlikon.com

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