

Oerlikon GV 2017

Rede des CEO

44. Generalversammlung der
OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon
Dienstag, 11. April 2017
KKL, Luzern

– Es gilt das gesprochene Wort –

Vielen Dank, Michael.

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

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur heutigen 44. Generalversammlung hier in Luzern. Ich freue mich, Ihnen nach einem Jahr als CEO, einen Überblick über die Fortschritte bei der Umsetzung unserer neuen Strategie sowie über den Geschäftsverlauf der Oerlikon Gruppe im vergangenen Jahr geben zu dürfen.

Wie von Herrn Süss bereits erwähnt, ist Oerlikon im vergangenen Jahr 2016 gut vorangekommen – sowohl bei der Strategieumsetzung als auch im operativen Geschäft. Trotz des anspruchsvollen Marktumfelds konnten wir ein Jahresergebnis erzielen, welches im Rahmen dessen liegt, was wir in Aussicht gestellt hatten. Wir haben also unser Versprechen erfüllt!

Die Stütze des Konzerns war erneut das Segment Surface Solutions, welches ein respektables Ergebnis abgeliefert hat. Dies unterstreicht die Richtigkeit unserer Strategie, uns stärker auf dieses Geschäft zu konzentrieren. Die Segmente Manmade Fibers und Drive Systems waren in ihren Märkten hingegen mit einigen größeren Herausforderungen konfrontiert. Aber auch sie haben wichtige Fortschritte erzielt und damit zum guten Ergebnis beigetragen.

Ich werde später noch darauf zu sprechen kommen.

Aufgrund der zyklischen Marktschwäche bei Manmade Fibers schloss Oerlikon das Jahr insgesamt mit einem Rückgang beim Auftragseingang sowie beim Umsatz ab. Trotz niedrigerem Umsatz konnten wir aber den operativen Gewinn des Konzerns auf Vorjahresniveau halten und die Marge verbessern. Das heißt: Unsere Anstrengungen zur Steigerung der Effizienz auf allen Ebenen des Konzerns haben Wirkung gezeigt!

Auch die Finanzkraft von Oerlikon bleibt stark. Unsere Bilanz ist kerngesund und bietet uns den notwendigen Freiraum, weiter an der Umsetzung unserer Strategie zu arbeiten. Jürg Fedier, unser Finanzchef, wird Ihnen die Ergebnisse im Einzelnen gleich näher erläutern.

Im Rahmen unserer Strategie haben wir im Berichtsjahr die Transformation von Oerlikon hin zu einem Powerhouse für Oberflächentechnologien und moderne Werkstoffe weiter vorangetrieben. Dabei sind wir sehr erfolgreich unterwegs. Ich zähle nur ein paar der Fortschritte auf, welche wir erzielen konnten:

- Wir haben unser Portfolio weiter gestärkt, indem wir neue Technologien entwickelt und zugekauft haben.
- Wir eröffneten mehrere neue Standorte und rückten dadurch näher an unsere Kunden heran.
- Für den Aufbau der additiven Fertigung konnten wir erste wichtige Weichen stellen und Investitionen tätigen.
- Wir haben das Segment Manmade Fibers erfolgreich durch den zyklischen Marktabschwung in China geführt und für die bevorstehende Erholung des Marktes gut positioniert.
- Überdies haben wir bei der Repositionierung und Restrukturierung des Segment Drive Systems sehr gute Fortschritte erzielt.

- Und, last but not least: Wir konnten den Verkauf des Vacuum-Geschäfts an Atlas Copco erfolgreich und zu einem guten Preis abschließen.

Die Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie werden auch deutlich, wenn wir die operative Profitabilität und die Umsatzentwicklung sowohl nach Segmenten als auch nach Regionen beleuchten:

Das Segment Surface Solutions macht heute mit 53% bereits mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes aus – vor zwei Jahren waren es noch 30%. Auf Drive Systems entfallen 26% und auf Manmade Fibers 21%.

Bei der Profitabilität wird die Bedeutung von Surface Solutions noch deutlicher. Hier beträgt der Anteil des Segments über 80% am Konzern-EBITDA in 2016. Surface Solutions ist also ganz klar das Fundament, auf welchem wir Oerlikon weiter entwickeln und in die Zukunft führen wollen.

Drive Systems trug 15% zum Konzern-EBITDA bei und Manmade Fibers 5%. Bei dieser Betrachtung darf allerdings nicht vergessen werden, dass Manmade Fibers noch vorletztes Jahr einen wesentlichen Ertragsbeitrag lieferte. In 2016 litt das Segment primär unter dem schwierigen Marktumfeld in China, was sowohl den Umsatz als auch die Profitabilität des Segments erheblich belastete.

Eine entsprechende Betrachtung nach Regionen zeigt eine Entwicklung, in welcher unser Umsatzanteil in Europa und Nordamerika auf 42% bzw. 21% stieg, während der Anteil Asiens auf 32% zurückging.

Der Anteil des Service-Geschäfts konnte weiter auf 37% des Umsatzes gesteigert werden. Das ist ganz im Sinne unserer Strategie, die vorsieht, das wiederkehrende und besonders profitable Service-Geschäft kontinuierlich auszubauen und dadurch die Widerstandsfähigkeit des Konzerns gegen Schwankungen der Märkte zu verbessern.

Lassen Sie mich nun im Detail auf die Entwicklungen in den einzelnen Segmenten eingehen.

Das Segment Surface Solutions ist mit den Marken Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco führend im Bereich Oberflächentechnologien und moderner Werkstoffe. Es hält erstklassige Marktpositionen und verfügt über ein einzigartiges und breites Technologieportfolio. Die Materialien und Oberflächentechnologien von Surface Solutions sowie das Wissen über die Bearbeitung von industriellen Komponenten erlaubt es uns, für Kunden leistungsfähigere und nachhaltigere Produkte zu fertigen. In vielen Industriesektoren ermöglicht Surface Solutions technologischen Fortschritt und Produktivitätsgewinne. Dies ist heute mehr denn je gefragt. Einige interessante Anwendungsbeispiele des Segments sehen Sie auch in der Eingangshalle.

Unsere Technologien spielen eine zentrale Rolle in der Automobilindustrie, in der Luftfahrt sowie in den Sektoren Energieerzeugung und Werkzeugbau. Eine Betrachtung der unterschiedlichen Entwicklung der diversen Märkte im Jahr 2016 zeigt, wie wichtig es ist, sich technologisch fokussiert, aber dennoch breit aufzustellen: So wuchsen die Luftfahrt und die Energieerzeugung, während der Öl- und Gasmarkt schwach blieb bzw. sich sogar rückläufig entwickelte. Der Markt für Werkzeugbeschichtungen hat sich regional verlagert. Hier gelang es uns, uns in einem anspruchsvollen Markt gut zu behaupten. Aus

geografischer Sicht verzeichneten China und Japan ein gutes Wachstum, während in Europa und Nordamerika eine leichte Abschwächung spürbar war.

Getreu unserer Strategie, Oerlikon zu einem weltweit führenden Unternehmen für moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien zu entwickeln, haben wir das Segment Surface Solutions auch 2016 weiter gestärkt und ausgebaut.

So haben wir unser Technologieportfolio erweitert und neue Beschichtungstechnologien der Schlüsselproduktlinien BALINIT® und BALITHERM® sowie neue aluminiumbasierte Werkstoffe am Markt eingeführt.

Durch den Kauf der französischen Firma DMX, eines Spezialisten für PVD-Beschichtungen für Umformwerkzeuge und medizinische Präzisionsimplantate, konnten wir unser Technologieportfolio und die Marktposition in Frankreich weiter stärken.

Und unser Verwaltungsratspräsident hat es eingangs bereits angesprochen: Mit dem Kauf der citim GmbH, eines führenden Unternehmens im Bereich Design und Produktion von additiv gefertigten Metallkomponenten, sowie mit dem Baubeginn eines neuen Werks für moderne Werkstoffe in Michigan, USA, haben wir erste wichtige Investitionen in den Aufbau des Zukunftsbereichs Additive Fertigung vorgenommen.

Aber auch das bestehende Geschäft wurde im vergangenen Jahr entwickelt und erweitert: So haben wir in Südkorea ein neues Beschichtungszentrum eröffnet und das bestehende Kompetenzzentrum für die Automobilindustrie in Indien ausgebaut.

Meine Damen und Herren,

Surface Solutions ist ein erstklassiges Geschäft mit hervorragenden Wachstumsperspektiven. Zwar haben sich einige Märkte im letzten Jahr schwach entwickelt, der mittel- und langfristige Trend bleibt jedoch robust. Denn einerseits wachsen unsere bestehenden Kernmärkte grundsätzlich, andererseits kommen aber auch laufend neue Anwendungsgebiete für Oberflächentechnologien hinzu. Immer mehr Industrieunternehmen fragen nach leichteren, robusteren Materialien mit besseren oder neuen Eigenschaften. Dafür braucht es Technologien, wie wir sie bieten.

Das führt mich zum Segment Manmade Fibers.

Dieses Segment ist mit seinen Kompetenzmarken Oerlikon Barmag und Oerlikon Neumag ein Markt- und Technologieführer für die Herstellung von Chemiefasern. Auf unseren Anlagen fertigen unsere Kunden qualitativ hochwertige und strapazierfähige synthetische Textilfasern für Bekleidung, technische Textilien, etwa für Airbags oder Sicherheitsgurte, aber auch für Teppiche und vieles mehr. Unsere Anlagen sind nicht nur technologisch führend, sondern auch sehr effizient, was es den Kunden erlaubt, ihre Produktions- und Energiekosten zu kontrollieren.

Die Marktbedingungen im Jahr 2016 waren allerdings herausfordernd. Der Umsatz reduzierte sich um 40%. Die Hauptursache hierfür lag in dem schon im Jahr zuvor einsetzenden zyklischen Marktabschwung in China, ausgelöst durch Überkapazitäten im chinesischen Filamentmarkt. In 2016 haben wir diese anhaltende Marktschwäche dann in seiner ganzen Härte zu spüren bekommen. Gegen Jahresende konnten wir jedoch erste Anzeichen einer Erholung feststellen. Erste grössere Projekte in China wurden wieder angedacht, evaluiert und vergeben und als Folge dessen hat unser

Auftragseingang im 4. Quartal um fast 30% zugelegt. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass in 2016 die Talsohle des Marktabschwungs erreicht wurde und sich der Filament Markt nun langsam wieder erholt. Als ein Markt- und Technologieführer ist Manmade Fibers in der besten Position, um von einer einsetzenden Markterholung zu profitieren.

Besser lief es in unseren anderen Märkten. Unser Geschäft in den Bereichen Texturierungen, Teppichgarn-Anlagen, Polykondensation und Stapelfasern sowie in regionalen Märkten ausserhalb Chinas, wie etwa in den USA, Indien und der Türkei zeigten eine stabile Entwicklung.

Die beschriebene Entwicklung im chinesischen Markt hat uns zu raschem Handeln gezwungen. Die umgehend ergriffenen und umfassenden Massnahmen zur Kapazitätsanpassung zeigten Wirkung. Dem Segment ist es gar gelungen, auch in einem derart starken Marktabschwung und bei deutlich niedrigerem Umsatz auf Stufe EBITDA profitabel zu bleiben. Diese Leistung verdient Respekt!

Ausserhalb des chinesischen Textilfasermarkts konnten spürbare Fortschritte erzielt werden. Diese haben geholfen, unser Geschäft im Berichtsjahr breiter aufzustellen. Im indischen Textilmarkt vermochten wir rund 80 % aller vergebenen Aufträge für Filamentspinnanlagen für uns zu gewinnen. Auch im attraktiven Markt für Stapelfasern konnten wir mit der Übernahme von Technologien der deutschen Firma Trützschler unsere Position deutlich ausbauen. Stapelfasern sind auf eine gewünschte Länge zugeschnittene Chemiefasern – im Gegensatz zu Endlofasern, wie sie im Filamentgeschäft hergestellt werden. Als Resultat dieser Übernahme ist das Segment Manmade Fibers heute auch Technologie- und Marktführer bei solchen Stapelfasern. Und auch unser jüngstes Joint Venture mit der Firma Huitong Chemical Engineering brachte bereits erste Erfolge. Es konnte ein Auftrag für eine Polykondensationsanlage gewonnen werden.

Abschliessend nun zum Segment Drive Systems.

Mit seinen Marken Oerlikon Graziano und Oerlikon Fairfield ist Drive Systems ein führender Anbieter von Getrieben, Getriebekomponenten und Antrieben mit mehr als 95 Jahren Erfahrung. Das Segment hat seinen Geschäftsschwerpunkt in der Landwirtschaft, der Baubranche, dem Energiesektor und dem Bergbau – alles Branchen, welche 2016 mit schwierigen Marktbedingungen zu kämpfen hatten. Dies konnte auch durch die robusteren Bereiche Nutzfahrzeuge und Automobil nicht kompensiert werden.

Positive Zeichen kommen jedoch aus dem Markt für Elektromobilität. Hier herrscht Aufbruchsstimmung und unsere Expertise bei Antriebslösungen dürfte uns in diesem wachsenden Markt vielversprechende Möglichkeiten eröffnen.

Bei der Repositionierung und Restrukturierung des Segments sind wir auf einem guten Weg. Die Massnahmen, zu denen unter anderem auch die Neuausrichtung des Produktportfolios gehört, führten bereits zu positiven Ergebnissen. Dank der konsequent umgesetzten Restrukturierung und effizienterer Prozesse ist Drive Systems heute deutlich profitabler – wenngleich im Umsatz die nach wie vor schwierige Marktsituation spürbar blieb.

Im Bau- und im Transportsektor in den USA und in Europa konnten wir neue Kunden und wichtige Projekte gewinnen. Zudem ist es uns gelungen, unsere Technologien in angrenzende Märkte zu verkaufen.

So etwa bei der energieeffizienten Hybridtechnologie für Off-Highway-Fahrzeuge. Das Segment erhielt zudem den Zuschlag für bedeutende Aufträge im Bereich öffentlicher Nahverkehr in China sowie im Bereich Landwirtschaft in Indien. Antriebstechnologien für Elektro- und Hybridfahrzeuge gewinnen an Bedeutung und wir etablieren uns mit unseren Technologien zunehmend erfolgreich als Technologie- und Lösungsanbieter in dem rasch wachsenden Markt für Elektromobilität.

Das zeigt, dass unsere Massnahmen greifen. In 2017 werden wir diese weiterführen und daran arbeiten, das Segment Drive Systems für die Zukunft richtig auszurichten. Damit stellen wir das Segment auch für künftige strategische Optionen bestmöglich auf.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich kurz zusammenfassen und Ihnen einen ersten Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2017 geben:

Unser Finanzchef Jürg Fedier wird Ihnen im Anschluss an seinen Bericht zum finanziellen Ergebnis des Oerlikon Konzerns im vergangenen Jahr 2016 dann auch zahlenmässig darlegen, was wir für 2017 erwarten.

Wie heute bereits erwähnt, wollen wir die Zukunft von Oerlikon auf unserem einzigartigen Wissen und der Expertise im Bereich moderner Werkstoffe und Oberflächentechnologien aufbauen. In 2016 haben wir diesbezüglich wichtige Fortschritte erzielt.

In 2017 sollen weitere Schritte folgen: Wir wollen unser Kerngeschäft organisch und – wo immer sich die Möglichkeit bietet – auch anorganisch wachsen lassen. Im Fokus stehen die Stärkung unserer Technologieführerschaft und Innovationsfähigkeit, der weitere Ausbau unseres bestehenden Kundengeschäfts sowie das Vordringen in neue Industrien und Märkte. Eines dieser Wachstumsfelder, in welchem wir besonders attraktive Chancen sehen, ist die eingangs erwähnte additive Fertigung.

Auf diesem Weg dürften die Randbedingungen in den relevanten Märkten allerdings bis auf weiteres anspruchsvoll bleiben. Das makroökonomische Umfeld ist auch in 2017 von Unsicherheiten geprägt. Insbesondere im politischen und wirtschaftlichen Umfeld können diese Unsicherheiten unsere Absatzmärkte erheblich beeinflussen. Wir erwarten deshalb für 2017 anhaltend herausfordernde Rahmenbedingungen.

Dennoch: Unsere Endmärkte bieten auch trotz dieses Umfeldes kurzfristige Chancen und – das ist das Wichtigste! – mittel- und langfristig überaus attraktive Perspektiven.

Meine Damen und Herren, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich abschliessend in drei Punkten zusammenfassen:

Erstens: Oerlikon hat in 2016 eine gute operative Leistung erzielt und ein entsprechendes Ergebnis im Rahmen der Erwartungen geliefert.

Zweitens: Oerlikon ist in 2016 auf dem eingeschlagenen Weg hin zu einem stärker fokussierten Unternehmen für moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien ein gutes Stück vorangekommen.

Und drittens: Ihr Unternehmen ist kerngesund und solide. Wir verfügen über die finanzielle Flexibilität, die strategische Transformation wie geplant voranzutreiben.

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

Damit übergebe ich an Jürg Fedier für den finanziellen Teil.