

Ergebnisse im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr 2018

## Starkes Wachstum im zweiten Quartal und verbesserte operative Profitabilität – Ausblick erhöht

- Bestellungseingang des Konzerns im zweiten Quartal um 27 % höher als im Vorjahr
- Konzernumsatz im zweiten Quartal um 37 % höher als im Vorjahr
- Segment Surface Solutions erzielt zweistelliges Wachstum
- Segment Manmade Fibers verzeichnet im zweiten Quartal starkes Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und EBITDA-Marge
- Segment Drive Systems wird an Dana Inc. veräussert und als nicht fortgeführte Aktivitäten berichtet
- EBITDA-Marge des Konzerns im zweiten Quartal erneut verbessert
- Konzerngewinn im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahr um 136 % auf CHF 111 Mio. gestiegen
- Ausblick für 2018 (fortgeführte Aktivitäten) erhöht

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 30. Juni 2018 (in CHF Mio.)

	Q2 2018 <sup>1</sup>	Q2 2017 <sup>2</sup>	Δ	H1 2018 <sup>1</sup>	H1 2017 <sup>2</sup>	Δ
Bestellungseingang	677	534	26,8 %	1 434	1 059	35,4 %
Bestellungsbestand	672	475	41,5 %	672	475	41,5 %
Umsatz	665	487	36,6 %	1 269	916	38,5 %
EBITDA	113	69	63,8 %	208	137	51,8 %
EBITDA-Marge	17,1 % <sup>3</sup>	14,2 %	–	16,4 %	14,9 %	–
EBIT	72	32	>100 %	128	64	100 %
EBIT-Marge	10,8 %	6,7 %	–	10,1 %	7,0 %	–
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten <sup>5</sup>				91	31	>100 %
Konzerngewinn <sup>5</sup>	–	–	–	111	47	>100 %
ROCE (12 Monate, rollierend)	10,7 %	6,3 % <sup>4</sup>	–	10,7 %	6,3 % <sup>4</sup>	–

<sup>1</sup> Fortgeführte Aktivitäten. <sup>2</sup> Angepasst gemäss dem neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15 (Umsätze aus Verträgen mit Kunden) und für angekündigte Veräusserung des Segments Drive Systems. <sup>3</sup> Einschliesslich eines einmaligen positiven Effekts aus dem angekündigten Verkauf des Segments Drive Systems. <sup>4</sup> Nicht angepasst für den Verkauf des Segments Drive Systems. <sup>5</sup> Nur jährlich und halbjährlich ausgewiesen.

**Pfäffikon, Schwyz, Schweiz – 7. August 2018 – „Wir haben erneut ein ausgezeichnetes Quartal mit starkem Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und operativer Profitabilität erreicht“, sagt Dr. Roland Fischer, CEO des Oerlikon Konzerns.**

„Unser Geschäft mit Oberflächenlösungen ist weiter auf Wachstumskurs. Der Bestellungseingang erhöhte sich um 16 %, der Umsatz um 17 %. Die operative Profitabilität nach Berücksichtigung der höheren Investitionsausgaben für das Segment beträgt über 20 %. Unser Segment Manmade Fibers erzielte auch im zweiten Quartal ein starkes Ergebnis. Bestellungseingang und Umsatz wurden deutlich gesteigert bei einer stark verbesserten EBITDA-Marge. Mit der Unterzeichnung der definitiven Vereinbarung zur Veräusserung des Segments Drive Systems haben wir einen weiteren strategischen Meilenstein erreicht. Wir können uns nun auf den Ausbau unseres Geschäfts für Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe konzentrieren. Gleichzeitig werden wir unser Segment Manmade Fibers in seinen Endmärkten stärken. Angesichts unserer hervorragenden Performance im ersten Halbjahr haben wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2018 angehoben.“

## **Oerlikon Konzernlagebericht für das zweite Quartal**

Die weltweite Konjunktur setzte im zweiten Quartal 2018 ihren Wachstumskurs fort, was sich bei den Einkaufs- und Investitionstrends in fast allen Endmärkten von Oerlikon bemerkbar machte. Oerlikon wusste die Chancen dieser positiven Marktentwicklung zu nutzen: Der Konzern steigerte Bestellungseingang und Umsatz in allen Endmärkten und verbesserte die operative Profitabilität.

Das Segment Surface Solutions setzte seine Wachstumsdynamik im zweiten Quartal fort und erhöhte den Bestellungseingang und Umsatz. Im Werkzeug- und Automobilssektor war eine hohe Nachfrage zu verzeichnen, während sich die Luft- und Raumfahrtbranche deutlich erholte. Die steigende Nachfrage in der allgemeinen Industrie, die im ersten Quartal zu beobachten war, hielt im zweiten Quartal an. Nach Berücksichtigung der gestiegenen operativen Aufwendungen durch die höheren Investitionen insbesondere im Bereich der additiven Fertigung (AM) erzielte das Segment eine EBITDA-Marge von über 20 %. Das Segment Manmade Fibers verzeichnete im zweiten Quartal erneut einen deutlich höheren Bestellungseingang und Umsatz. Dies war vor allem auf die höheren Investitionen für Filamentanlagen zurückzuführen. Die äusserst starke Nachfrage nach Anlagen und Systemen im Bereich Texturierung, Teppichgarn und Polymerverarbeitung wirkte ebenfalls unterstützend.

Im zweiten Quartal nahm der Bestellungseingang gegenüber dem Vorjahr um 26,8 % auf CHF 677 Mio. zu, während sich der Umsatz um 36,6 % auf CHF 665 Mio. erhöhte. Bei konstanten Wechselkursen betrug der Umsatz CHF 634 Mio. Das EBITDA erhöhte sich im zweiten Quartal auf CHF 113 Mio., was einer Marge von 17,1 % entspricht. Das EBIT lag im zweiten Quartal 2018 bei CHF 72 Mio. oder 10,8 % des Umsatzes. Im zweiten Quartal erzielte der Oerlikon Konzern eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE, rollierend über 12 Monate) von 10,7 %.

## **Oerlikon Konzernlagebericht für das erste Halbjahr**

Im ersten Halbjahr erhöhte sich der Bestellungseingang gegenüber dem Vorjahr um 35,4 % auf CHF 1 434 Mio. Der Umsatz belief sich auf CHF 1 269 Mio. Dies bedeutet eine Steigerung von 38,5 % gegenüber dem Vorjahr. Dank der Umsatzerhöhung stieg das EBITDA im ersten Halbjahr auf CHF 208 Mio., was einer Marge von 16,4 % entspricht. Das EBIT lag bei CHF 128 Mio. oder 10,1 % des Umsatzes. Der Konzerngewinn im ersten Halbjahr 2018 ist gegenüber dem Vorjahr um 136,2 % auf CHF 111 Mio. gestiegen. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2018 machte das Servicegeschäft von Oerlikon 39,0 % des Konzernumsatzes aus.

Per 30. Juni 2018 verfügte Oerlikon über ein Eigenkapital (zurechenbar auf Konzernaktionäre) von CHF 1 945 Mio., was einer Eigenkapitalquote von 43 % entspricht (2017: 45 %). Die Nettoliquidität belief sich auf CHF 363 Mio. (2017: CHF 499 Mio.). Der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit erhöhte sich im ersten Halbjahr 2018 um 74,8 % auf CHF 194 Mio., gegenüber CHF 111 Mio. im Jahr 2017.

## **Umsetzung der Strategie: Verkauf des Segments Drive Systems**

Eine definitive Vereinbarung über den Verkauf des Segments Drive Systems an Dana Incorporated für einen Unternehmenswert von CHF 600 Mio. wurde unterzeichnet. Die Transaktion wird voraussichtlich Ende 2018 oder im ersten Quartal 2019 abgeschlossen, vorbehaltlich der üblichen Genehmigungen und Abschlussbedingungen. Das Segment Drive Systems erzielte im zweiten Quartal durch die Sicherung neuer Aufträge in allen Endmärkten einen deutlichen Zuwachs bei Bestellungseingang und Umsatz (über 20 %). Insbesondere im Transportmarkt in China und Indien wurde ein deutliches Wachstum registriert. Mit einer operativen Profitabilität von über 12 % erzielte das Segment im fünften Quartal in Folge eine zweistellige EBITDA-Marge.

## **Ausblick für 2018 erhöht**

Es wird erwartet, dass die weltweite Konjunktur auch im weiteren Jahresverlauf wächst, wenn auch etwas langsamer. Die Risiken dürften zunehmen, weil die Stimmung aufgrund des Handelsstreits und der geopolitischen Unsicherheit kippen könnte. Doch angesichts der starken Ergebnisse im ersten Halbjahr 2018 ist Oerlikon zuversichtlich, dass das Geschäft weiter wachsen wird, und hat deshalb den

Ausblick für das Gesamtjahr erhöht. Für das Gesamtjahr 2018 (fortgeführte Aktivitäten) wird ein Bestellungseingang von über CHF 2,6 Mrd., ein Umsatz von rund CHF 2,6 Mrd. und eine EBITDA-Marge von über 15,5 % erwartet, unter Berücksichtigung der gestiegenen operativen Aufwendungen aus höheren Investitionen, insbesondere in AM, und der Auswirkungen aus dem Verkauf des Segments Drive Systems.

## Segmentüberblick

### Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 30. Juni 2018 (in CHF Mio.)

	Q2 2018	Q2 2017 <sup>1</sup>	Δ	H1 2018	H1 2017 <sup>1</sup>	Δ
Bestellungseingang	395	340	16,2 %	779	691	12,7 %
Bestellungsbestand	154	102	51,0 %	154	102	51,0 %
Umsatz (mit Dritten)	394	338	16,6 %	755	669	12,9 %
EBITDA	80	70	14,3 %	149	141	5,7 %
EBITDA-Marge	20,2 %	20,7 %	–	19,7 %	20,9 %	–

<sup>1</sup> Angepasst gemäss dem neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15 (Umsätze aus Verträgen mit Kunden).

Das Segment hat sein Geschäft weiterentwickelt und auch im zweiten Quartal erfreuliche Resultate erzielt. Es verzeichnete in fast allen Endmärkten wie dem Werkzeug- und Automobilsektor und in allen Regionen ein konstantes Umsatzwachstum. Im Automobilmarkt vermochte das Beschichtungsprodukt SUMEBore™, das die Motorleistung verbessert und die Emissionen verringert, einen weltweit führenden Marktakteur zu überzeugen. Im Luft- und Raumfahrtsektor wurde eine stärkere Nachfrage verzeichnet, und auch in der allgemeinen Industrie hielt der Aufwärtstrend im zweiten Quartal an. Europa ist weiterhin der grösste Markt für das Segment (46 %), gefolgt von Asien (29 %) und Nordamerika (21 %), wo die Nachfrage im zweiten Quartal stark anzog.

Nach Berücksichtigung der gestiegenen operativen Aufwendungen durch höhere Investitionen, vor allem im AM-Bereich, und für Technologieübernahmen erzielte das Segment im zweiten Quartal 2018 eine EBITDA-Marge von über 20 %. Damit hat sich die operative Profitabilität im Vergleich zu den beiden vorhergehenden Quartalen verbessert (Q4 2017: 18,2 %; Q1 2018: 19,1 %). Das EBIT betrug im zweiten Quartal 2018 CHF 45 Mio. (Q2 2017: CHF 40 Mio.), bei einer EBIT-Marge von 11,4 % (Q2 2017: 11,6 %).

Im zweiten Quartal baute das Segment seine Marktpräsenz aus und eröffnete im deutschen Bielefeld sein grösstes Werkzeugbeschichtungszentrum in Europa und ein neues Produktionswerk in Nagoya, Japan, das vor allem auf Kunden des Automobilsektors ausgerichtet ist. Ausserdem gab das Segment die geplante Eröffnung eines neuen europäischen Shared Services Center bekannt. Das Zentrum wird in Warschau, Polen, errichtet und soll eine höhere Effizienz und Produktivität ermöglichen.

Um sein AM-Angebot im medizinischen Sektor weiter auszubauen, hat das Segment das Unternehmen DiSanto Technology Inc. (DTI) von GE Additive übernommen. DTI mit Sitz in Shelton, Connecticut, USA, bietet Fertigungs- und Entwicklungsleistungen für Systeme zur Herstellung von chirurgischen Implantaten und Instrumenten und ist auf den Bereich Orthopädie und Wirbelsäule spezialisiert. Ausserdem hat das Segment sein Partnernetzwerk ausgebaut. Gemeinsam mit RUAG und Lufthansa Technik werden AM-Bauteile für die Luft- und Raumfahrt entwickelt. Mit IABG, einem führenden europäischen Anbieter von Dienstleistungen wie Tests, Analysen und Beratung im Technologiebereich, arbeitet das Segment zusammen, um die Qualifizierung und Zertifizierung von AM-Bauteilen rascher voranzutreiben und neue Standards für die additive Fertigung zu entwickeln.

## Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 30. Juni 2018 (in CHF Mio.)

	Q2 2018	Q2 2017 <sup>1</sup>	Δ	H1 2018	H1 2017 <sup>1</sup>	Δ
Bestellungseingang	282	194	45,4 %	655	368	78,0 %
Bestellungsbestand	518	373	38,9 %	518	373	38,9 %
Umsatz (mit Dritten)	271	149	81,9 %	514	247	>100 %
EBITDA	32	3	>100 %	59	3	>100 %
EBITDA-Marge	11,8 %	2,2 %	–	11,5 %	1,2 %	–

<sup>1</sup> Angepasst gemäss dem neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 15 (Umsätze aus Verträgen mit Kunden).

Das Segment Manmade Fibers war auch im zweiten Quartal auf Erfolgskurs und verzeichnete einen deutlich höheren Bestellungseingang und Umsatz. Der Markt für Filamentanlagen, der von China angeführt wird, trug am meisten zur starken Steigerung von Bestellungseingang und Umsatz bei. Er wurde unterstützt durch die Gewinnung von Neukunden für Anlagen und Systeme im Bereich Texturierung, Teppichgarn (Bulked Continuous Filament, BCF) und Polymerverarbeitung. Gegenüber dem zweiten Quartal 2017 verdoppelte sich der Umsatz des Segments in China, während er sich in Indien und Nordamerika verdreifachte.

Das Segment erhöhte die operative Profitabilität im zweiten Quartal deutlich auf 11,8 %. Die Produktionskapazität wurde weiter ausgebaut, um den deutlich höheren Bestellungseingang zu bewältigen. Das EBIT betrug im zweiten Quartal 2018 CHF 26 Mio. (Q2 2017: CHF -2 Mio.), bei einer EBIT-Marge von 9,5 % (Q2 2017: -1,2 %).

Im zweiten Quartal übernahm das Segment AC-Automation, ein Engineering-Unternehmen mit Sitz in Deutschland. Dadurch konnte es weitere umfassende Automatisierungslösungen für Kunden in der Textilbranche integrieren. Das Segment gab zudem bekannt, seine Technologielösungen für Bändchen- und Monofilamentanlagen an die österreichische Starlinger Gruppe auszulagern. Damit kann es sich nun auf sein Filament-, Stapelfaser- und Vliesstoffgeschäft konzentrieren. Im Vliesstoffbereich hat das Segment einen neuen Auftrag aus Deutschland erhalten und erwartet vor allem in Europa und Asien vielversprechende Aufträge.

## Weitere Informationen

Oerlikon wird ihre Ergebnisse an der heutigen Telefonkonferenz auf Englisch präsentieren (Beginn: 13:00 Uhr MESZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über folgende Nummern ein:

Land:	Gebührenpflichtig, lokal:
Schweiz	+41 (0) 58 310 50 00
Grossbritannien	+44 (0) 207 107 06 13
USA	+1 (631) 570 5613

Die begleitende Präsentation kann simultan [hier](#) eingesehen werden.

Der Halbjahresbericht 2018 ist unter [www.oerlikon.com/halbjahresbericht-2018](http://www.oerlikon.com/halbjahresbericht-2018) verfügbar. Die Medienmitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter [www.oerlikon.com/presseleases](http://www.oerlikon.com/presseleases) und [www.oerlikon.com/ir](http://www.oerlikon.com/ir).

## Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) entwickelt Werkstoffe, Anlagen und Oberflächentechnologien und erbringt spezialisierte Dienstleistungen, um Kunden leistungsfähige Produkte und Systeme mit langer Lebensdauer zu ermöglichen. Gestützt auf seine technologischen Schlüsselkompetenzen und sein starkes finanzielles Fundament setzt der Konzern sein mittelfristiges Wachstum fort, indem er drei strategische Faktoren umsetzt: Fokussierung auf attraktive Wachstumsmärkte, Sicherung des strukturellen Wachstums und Expansion durch zielgerichtete M&A-Aktivitäten. Oerlikon ist ein weltweit führender Technologie- und Engineering-Konzern, der sein Geschäft in zwei Segmenten (Surface Solutions und Manmade Fibers) betreibt und weltweit rund 9 500 Mitarbeitende an 171 Standorten in 37 Ländern beschäftigt. Im Jahr 2017 erzielte Oerlikon einen Umsatz von CHF 2,1 Mrd. und investierte rund CHF 100 Mio. in Forschung und Entwicklung.

## Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Michael Praeger  
Head of Group Communications  
T +41 58 360 96 02  
michael.praeger@oerlikon.com  
www.oerlikon.com

Andreas Schwarzwälder  
Head of Investor Relations  
T +41 58 360 96 22  
a.schwarzwaelder@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 Tätigkeit 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.