

Brief des CEO

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Unser Geschäftsjahr 2015 war geprägt durch die Herausforderungen der globalen wirtschaftlichen Entwicklung, die zu Jahresbeginn nicht vorhersehbar waren. Im dritten Quartal verschlechterte sich die Marktstimmung unvermittelt und beeinträchtigte auch unsere Märkte. Insbesondere aufgrund der Überprüfung des chinesischen Fünfjahresplans (2016–2020), der Investitionen in Polymertechnologien begünstigt hätte, erlitt unser Chemiefasergeschäft einen starken Dämpfer. Hinzu kamen die anhaltende Schwächung des Ölpreises sowie eine verhaltene Entwicklung in den Sektoren Landwirtschaft, Bau und Energie.

Dank der umgehend eingeleiteten Massnahmen gelang es Oerlikon jedoch, die starke operative Ertragskraft zu halten. Die EBITDA-Marge erreichte 16,9% auf normalisierter Basis. 2015 haben wir zudem die strategische Richtung für Oerlikon festgelegt. Diese baut auf unseren Stärken auf und eröffnet attraktives Potenzial für die Zukunft.

Der Oerlikon Konzern verzeichnete im Berichtsjahr einen Bestelleingang von CHF 2537 Mio., der Umsatz belief sich auf CHF 2671 Mio. Bei konstanten Wechselkursen betrug der Umsatz CHF 2818 Mio., was einem Währungseffekt von 5,5% entspricht. Das EBITDA lag bei CHF 338 Mio. bzw. CHF 450 Mio. auf normalisierter Basis ohne Restrukturierungskosten. Die Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 112 Mio. ergaben sich aus der Anpassung der Segmente Manmade Fibers und Drive Systems an die neue Marktsituation. Einschliesslich dieser Restrukturierungskosten und einer Wertminderung auf Goodwill und Anlagevermögen von CHF 476 Mio. betrug das EBIT des Konzerns CHF –306 Mio. und das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten CHF –402 Mio. Das Konzernergebnis unter Berücksichtigung dieser Effekte belief sich auf CHF –418 Mio. Auf normalisierter Basis betrug das Konzernergebnis¹ CHF 207 Mio. Dies entspricht einem Gewinn je Aktie von CHF 0.61. Diese Ergebnisse beweisen, dass der Konzern auch in einem schwierigen Marktumfeld eine gute operative Performance zu erzielen vermag.

Mit einer Eigenkapitalquote von 38% per Ende 2015 verfügt Oerlikon weiterhin über eine solide finanzielle Basis. Die Nettoliquidität belief sich zum Jahresende auf CHF 79 Mio. Der Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens erreichte CHF 393 Mio. Zudem erzielte der Konzern einen ROCE (Return on Capital Employed) von 11,1% ohne Restrukturierungskosten und Wertminderungen und bereinigt um die entsprechenden Steuereffekte. Nicht zuletzt nutzten wir 2015 das günstige Zinsumfeld und unser verbessertes Risikoprofil, um den syndizierten Kreditrahmenvertrag zu einem tieferen Zinssatz bis 2017 zu verlängern und so unsere Kapitalbasis weiter zu stärken.

Dass wir unsere Profitabilität halten konnten, ist auch auf die konzernweiten Operational-Excellence- und Kosteneinsparungsprogramme zurückzuführen. Diese konzentrieren sich auf die Bereiche Fertigung und Beschaffung. In der Fertigung setzten



wir an verschiedenen Standorten Initiativen wie Wertstromanalysen, Shopfloor-Management und Lean Production um und erreichten dadurch eine Steigerung der Produktivität und eine Lieferpünktlichkeit von 97,9%. In der Beschaffung haben wir das Einkaufspooling optimiert, Kompetenzen erweitert und Prozesse durch den Einsatz elektronischer Plattformen gestrafft. Dies führte zu Einsparungen im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Ausserdem führten wir erstmals einen Global Health & Safety Day durch, bauten unsere Sicherheitsmassnahmen weiter aus und konnten die durch Arbeitsunfälle verlorene Zeit (Lost Time Accident Frequency Rate) im gesamten Konzern um 32% senken.

Nachdem die strategische Richtung für den Konzern bestimmt worden war, zeigten wir an einem Investorentag im November auf, wie wir Oerlikon durch die gegenwärtige Marktschwäche führen und das Kerngeschäft weiterentwickeln werden. Oerlikon ist dabei auf attraktive Märkte ausgerichtet, in denen wir über starke Positionen hinsichtlich Technologien, Services und Kundenbeziehungen verfügen. Grosses Potenzial sehen wir im Bereich Oberflächenlösungen, in dem Kunden zunehmend leichtere, beständigere und leistungsfähigere Materialien verlangen. Sowohl im Segment Manmade Fibers als auch im Segment Drive Systems konnten wir trotz der schwierigen Marktbedingungen die operative Ertragskraft halten. Wir richten beide Segmente auf die aktuelle Marktsituation aus, um sie flexibler zu machen. Die gestarteten Initiativen in den beiden Segmenten werden das entsprechende kostendeckende Umsatzniveau deutlich senken. Zusammen mit den Operational Excellence-Massnahmen erwarten wir dadurch Bruttoeinsparungen von bis zu CHF 100 Mio.

Das Segment Surface Solutions kann für 2015 stabile Ergebnisse ausweisen. Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco wurden erfolgreich zu einem starken Segment zusammengeführt, neue Service- und Kompetenzzentren eröffnet sowie neue gemeinsame Lösungen lanciert. Für Oberflächenlösungen sehen wir grosses Potenzial und wir wollen die zunehmenden Chancen in dieser Industrie rasch und konsequent nutzen. Wir wollen uns zu einem weltweit führenden Unternehmen für Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe entwickeln. Unsere solide Bilanz erlaubt es uns, dies durch organisches und anorganisches Wachstum zu fördern. 2015 haben wir mit der Akquisition des

¹ Ohne Wertminderungen, Restrukturierungskosten, Amortisation von erworbenen immateriellen Vermögenswerten (von Metco, nach Steuern) sowie Ergebnisse nicht fortgeführter Aktivitäten.

Geschäfts von Laser Cladding Services LLC. unsere Kundenbasis in Nordamerika und unsere Technologieposition gestärkt. Ein Gebiet, in dem wir attraktive Möglichkeiten sehen, ist die metallbasierte additive Fertigung. Wir verfügen bereits heute über einzigartige Kompetenzen bei modernen Werkstoffen und Oberflächenlösungen. 2015 haben wir zudem unser Produktportfolio um innovative Superlegierungspulver erweitert, die sich für moderne Anwendungen in allen additiven Fertigungsverfahren mit Laser- und Elektronenstrahl eignen. Zudem haben wir unter der Marke MetcoAdd™ die ersten Werkstoffe für additive Fertigung auf den Markt gebracht.

Das Segment Manmade Fibers war 2015 mit einem anspruchsvollen Umfeld konfrontiert. Die rasche und deutliche Wachstumsverlangsamung in China im dritten Quartal hat zu einer Überprüfung ihres 13. Fünfjahresplans geführt. Dies beeinträchtigte auch den Sektor für Chemiefasern, was in Überkapazitäten, Auftragsverschiebungen und einer schwachen Nachfrage resultierte. Trotz des marktbedingten Abschwungs weist Manmade Fibers auch 2015 einen positiven Ertrag aus. Das Segment hat zudem Massnahmen getroffen, um noch flexibler zu werden: Die Kostenbasis soll weiter gesenkt und die Produktivität durch weitere Operational-Excellence-Programme gesteigert werden. Zudem wird das Segment sein Geschäft vermehrt auf Märkte ausserhalb Chinas und auf verwandte Märkte wie die Polykondensation ausrichten. Dank des 2015 unterzeichneten Joint Ventures mit der chinesischen Huitong Chemical entsteht ein Unternehmen, das als einziges weltweit Industrielösungen von der Polykondensation bis zum fertigen Endprodukt in der Chemiefaserspinnerei oder zur Herstellung von PET-Werkstoffen anbieten kann.

Das Segment Drive Systems litt 2015 unter der negativen Entwicklung in vier seiner sechs Absatzmärkte. Der Bergbau- und der Bausektor waren weiterhin schwach, während im Öl- und Gassektor sowie in der Landwirtschaft die Nachfrage stark zurückgingen und Projekte zurückgestellt wurden. Infolgedessen haben wir beschlossen, das Portfolio des Segments auf Produktlinien mit langfristigen Wachstumsmärkten auszurichten, in denen wir zudem über eine starke Technologie- und Marktposition verfügen. Ein verstärkter Fokus auf Schlüsselkunden und -projekte sowie die Ausweitung des Geschäfts in angegliederte Branchen waren weitere Massnahmen. Das Segment wird zudem seine Struktur anpassen, ein fokussiertes Fabrikkonzept mit Leitwerken für jede globale Produktlinie einführen und seine Produktions- und Logistikprozesse verbessern.

Ein wichtiger Schritt 2015 war der angekündigte Verkauf des Segments Vacuum an Atlas Copco. Atlas Copco ist bestens geeignet, das Potenzial von Oerlikon Leybold Vacuum weiter auszuschöpfen. Es verfügt über eine starke Position und umfassende Kompetenzen im Vakuum- und Kompressorgeschäft. Die Transaktion basiert auf einem Unternehmenswert von CHF 525 Mio. und dürfte bis Mitte 2016 abgeschlossen sein. 2015 konnte auch der Verkauf des Segments Advanced Technologies abgeschlossen werden. Dank dieser Schritte stärken wir unsere finanziellen Mittel, um in die Umsetzung unserer Strategie zu investieren.

Oerlikon investierte 2015 CHF 103 Mio. oder rund 4% des Umsatzes in Forschung und Entwicklung (FuE). Zu den Erfolgen im Segment Surface Solutions gehört erstens die Erweiterung der BALIQ™-Beschichtungsfamilie um weitere verschleissfeste und extrem glatte und dichte Beschichtungen. Zweitens wurde eine neue Generation von Schutzschichten entwickelt, die Gasturbinen optimal vor Wasserdampf und Umwelteinflüssen schützen.

Das Segment Manmade Fibers lancierte RoTac³, einen energie- und kostensparenden Veredelungsprozess für Teppichgarne, sowie die neue Version von Plant Operation Center (POC), eine Softwarelösung die den gesamten Spinn- und Texturierungsprozess steuert. Das Segment Drive Systems führte eine neue Reihe von Torque-Hub®-Antriebe für Sprühmaschinen ein, die Effizienz und Sicherheit erhöhen.

Oerlikon hat 2015 auch seine globale Präsenz gestärkt. Dazu gehört die Eröffnung des ersten Servicezentrums in Guelph, Ontario (Kanada), das Technologien von Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco anbietet, ferner 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). Das Segment bietet heute eines der grössten globalen Netzwerke für Oberflächenlösungen der Branche mit 145 Service- und Produktionszentren in 37 Ländern. Das Segment Manmade Fibers eröffnete ein Servicezentrum in Dalton, Georgia (USA), und ein neues Technologiezentrum in Chemnitz (Deutschland). Das Segment Drive Systems weihte seine dritte Fertigungsstätte in Indien ein. Oerlikon konnte 2015 den Anteil des Servicegeschäfts am Umsatz auf 33,6% steigern.

2015 hat Oerlikon seine Widerstandsfähigkeit bewiesen und gezeigt, dass das Unternehmen flexibel und rasch auf Marktentwicklungen reagieren kann. Wir haben die technologische Führungsposition ausgebaut, unser hohes FuE-Engagement fortgeführt, die Gewinnschwelle gesenkt sowie konzernweite Kompetenzen und Prozesse verbessert und optimiert.

Die schwierigen Marktentwicklungen werden sich in den Jahren 2016 und 2017 voraussichtlich fortsetzen. Oerlikon konzentriert sich deshalb darauf, ihre solide Profitabilität zu halten. Wir rechnen für das Jahr 2016 mit einem Bestellungseingang und einem Umsatz zwischen CHF 2,3 Mrd. und CHF 2,5 Mrd. sowie mit einer EBITDA-Marge im mittleren Zehner-Prozentbereich.

Unsere Märkte werden gestützt durch die Nachfrage, welche durch die Globalisierung, die zunehmende Mobilität, den steigenden Energiebedarf und die Urbanisierung entsteht. Entsprechend sind wir überzeugt, dass sich unsere Märkte wieder erholen werden. Mit der definierten Strategie wird Oerlikon die negativen Markteffekte teilweise ausgleichen können. In dieser Phase ist es wichtig, dass Oerlikon ihre Strategie konsequent umsetzt und die nächsten Schritte in der Entwicklung einleitet.

Abschliessend möchte ich unseren Kunden, Aktionären und Mitarbeitenden für die Unterstützung in den vergangenen Jahren danken. Ich bin zuversichtlich, dass die definierte Strategie die Zukunft von Oerlikon massgeblich beeinflusst und so für das Unternehmen, seine Aktionäre, Kunden und Mitarbeitenden nachhaltig Mehrwert geschaffen wird.

29. Februar 2016

Beste Grüsse



Dr. Brice Koch
Chief Executive Officer