

Brief des CEO

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Im Jahr 2016 haben wir unsere gesetzten Ziele erreicht. Wir haben uns in einem schwierigen Marktumfeld gut entwickelt, was auch durch den deutlich höheren Umsatz und Bestelleingang im vierten Quartal begünstigt wurde. Im Rahmen unserer Strategie sind die ersten Schritte hin zu einem weltweit führenden Unternehmen für moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien umgesetzt worden. Wir haben uns stärker auf den Markt sowie die Kunden ausgerichtet und sind widerstandsfähiger und effizienter geworden.

Wie erwartet waren die Marktbedingungen 2016 alles andere als einfach, da die Märkte durch makroökonomische und geopolitische Ereignisse belastet wurden. Die Konjunkturabschwächung in China, Unsicherheiten in der Europäischen Union und in den USA sowie volatile Rohstoffpreise sorgten für ein anfälliges Marktumfeld, was wiederum die Investitionstätigkeit in den Endmärkten dämpfte. In wichtigen Sektoren wie Energie, Bau und Landwirtschaft sowie im Markt für Filamentanlagen blieb die Nachfrage schwach.

Vor diesem Hintergrund entwickelte sich Oerlikon 2016 jedoch gut und erzielte ein positives Ergebnis. Der Konzern verzeichnete 2016 einen Bestelleingang von CHF 2 413 Mio. (einschliesslich eines positiven Währungseffektes von rund 1,2%) und der Umsatz belief sich auf CHF 2 331 Mio. (einschliesslich eines positiven Währungseffektes von rund 1,2%). Das EBITDA lag bei CHF 334 Mio. und die operative Profitabilität bei 14,3%. Der Konzerngewinn betrug CHF 388 Mio., dies entspricht einem Gewinn je Aktie von CHF 1.14. Mit einer Eigenkapitalquote von 48% per Ende 2016 ist die Finanzlage des Konzerns weiterhin stark. Die Nettoliquidität belief sich zum Jahresende auf CHF 401 Mio. Der Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens lag bei CHF 269 Mio. Der Konzern erzielte eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE, rollierend über 12 Monate) von 5,7%. Zudem erhöhte Oerlikon 2016 die finanzielle Flexibilität durch den Abschluss eines neuen syndizierten Kreditrahmenvertrags auf unbesicherter Basis über CHF 600 Mio., mit einer Laufzeit von fünf Jahren und zwei zusätzlichen Verlängerungsoptionen um jeweils ein Jahr. Dank der soliden finanziellen Basis können wir unsere Strategie des organischen und anorganischen Wachstums auch in Zukunft weiterhin vorantreiben.

Das Segment Surface Solutions erzielte gute Ergebnisse und bestätigte damit sowohl das Potenzial dieses Geschäfts als auch unsere Zukunftsstrategie. Unsere Technologien spielen eine zentrale Rolle, unter anderem in der Automobil- und Luftfahrtindustrie sowie in den Sektoren Energie und Werkzeugbau. Sie kommen der wachsenden Nachfrage unserer Industriekunden nach leichteren und beständigeren Materialien mit neuen oder besseren Eigenschaften und gesteigerter Leistungsfähigkeit entgegen. Die Ergebnisse der Segmente Manmade Fibers und Drive Systems lagen wegen schwierigen Marktbedingungen unter dem Vorjahreswert.

Den grössten Beitrag zum Konzernergebnis leistete 2016 das Segment Surface Solutions. In den meisten seiner Schlüssel-



branchen – Automobil, Luftfahrt und Energieerzeugung – verzeichnete das Segment eine stabile Nachfrage und einen positiven Trend im Werkzeugmarkt und in der Industrieproduktion. Umsatz und operative Profitabilität konnten gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden. Für das vierte Quartal 2016 lag die EBITDA-Marge des Segments Surface Solutions mit 21,6% im neunten Quartal in Folge bei über 20%. Wir haben 2016 weiterhin in neue Technologien, Kundenservices und Geschäftsfelder wie die additive Fertigung investiert. Neben neuen Beschichtungstechnologien aus den wichtigsten Produktfamilien BALINIT® und BALITHERM® von Oerlikon Balzers wurden auch neue, additiv gefertigte Legierungsmaterialien für spezifische Anwendungen im Markt eingeführt. Mit Blick auf mehr Kundennähe eröffneten wir neue Beschichtungs- und Servicezentren in Südkorea sowie ein Automobilkompetenzzentrum in Indien. Mit der Übernahme der citim GmbH erwarben wir wichtige Produktionskompetenzen im Bereich der additiven Fertigung. Zudem haben wir mit dem Bau eines neuen Werks in Michigan, USA, begonnen. Hier sollen moderne Werkstoffe für Anwendungen in der additiven Fertigung sowie für hochwertiges Thermisches Spritzen entstehen. Um unser Netzwerk in wichtigen Märkten im Bereich der additiven Fertigung zu stärken und die Entwicklung an vorderster Front mitzugestalten, sind wir in den USA und in China Partnerschaften mit America Makes und der Shanghai Additive Manufacturing Association eingegangen.

Das Segment Manmade Fibers hatte auch 2016 mit den Überkapazitäten im Markt für Filamentanlagen zu kämpfen. Der chinesische Fünfjahresplan (2016 bis 2020), welcher entscheidend für Investitionen in diesem Bereich ist, sieht eine zweijährige Konsolidierungsphase vor. Derzeit befinden wir uns in der Mitte dieser Periode. Gegen Jahresende sahen wir jedoch Anzeichen dafür, dass erste Projekte neu evaluiert werden, was nahelegt, dass der Markt im Jahr 2016 die Talsohle erreicht hat. Die Bemühungen des Segments, Geschäftsbereiche ausserhalb des von China dominierten Filamentanlagenmarkts aufzubauen, zeigten erste Erfolge. Um unsere Position im Stapelfasermarkt zu stärken, übernahmen wir 2016 das Stapelfaser-Technologieportfolio von Trützschler. Stapelfasern, Bulk Continuous Filament (BCF) und Texturierung (DTY) sind die vorrangigen Marktsegmente, in denen sich das Segment verbessert hat. In

Indien und Europa war zudem eine erfreuliche Nachfrage nach Stapelfasern zu verzeichnen, und auch in den USA und in der Türkei erzielten wir ein gutes Geschäft mit BCF-Systemen und -Dienstleistungen. Im Bereich DTY liessen sich die POY-Systeme für vororientiertes Garn ebenfalls gut verkaufen. Dank seiner umgesetzten Restrukturierungsmassnahmen reduzierte das Segment im Berichtsjahr seine Kostenbasis. Es konnte die operative Profitabilität halten und erzielte 2016 eine positive EBITDA-Marge, obwohl der Umsatz fast 40 % unter dem Vorjahreswert lag.

Im Segment Drive Systems standen 2016 sämtliche Endmärkte weiterhin unter Druck. Die Nachfrage in den Sektoren Landwirtschaft, Bau, Energie und Bergbau war verhalten. Der Umsatz des Segments reduzierte sich dementsprechend weiter und fiel geringer aus als 2015. Die strategische Umgestaltung des Produktportfolios zeigte jedoch erste positive Ergebnisse. Der Bestellungseingang konnte gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Dies, da das Segment in verschiedenen Märkten Kunden und Projekte hinzugewinnen konnte: in den USA und in Europa beispielsweise im Transportsektor, in China im Bereich des öffentlichen Verkehrs und in Indien im Landwirtschaftssektor. Dank konsequenter Umsetzung der Restrukturierungs- und Prozessoptimierungsmassnahmen konnte das Segment seine operative Profitabilität mit einer EBITDA-Marge von 8,4 % gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessern.

2016 kamen wir mit der Umsetzung unserer Strategie gut voran. Wir schlossen den Verkauf des Vakuumschäfts an Atlas Copco ab und setzten so Ressourcen für unser Kerngeschäft frei. Zudem verschlankten wir die Organisation und legten Funktionen der Konzernzentrale und des Segments Surface Solutions zusammen. Dank der neuen Struktur können die Geschäftsbereiche und die Konzernfunktionen Synergien nutzen, die Effizienz erhöhen, und der Fokus auf die Märkte und Kunden wird weiter verstärkt. Durch diese Neuausrichtung wird Oerlikon flexibler und marktorientierter und wir können rascher auf veränderte Kundenbedürfnisse reagieren. Vor diesem Hintergrund und um noch näher an unserem Kerngeschäft zu sein, habe ich 2016 die operative Leitung des Segments Surface Solutions als zusätzlichen Verantwortungsbereich übernommen.

Damit sich Oerlikon weiterhin als Technologieführer in ihren Märkten behaupten kann, haben wir 2016 weiterhin in Innovationen sowie Forschung und Entwicklung (FuE) investiert. Wir registrierten 67 Patente und investierten 4 % unseres Gesamtumsatzes in FuE, um bestehende Technologien und Produkte weiterzuentwickeln und so zusammen mit neuen Technologien Kundenbedürfnisse zu adressieren.

Das makroökonomische Umfeld dürfte im Jahr 2017 von Unsicherheit geprägt sein. Offene Fragen gibt es viele: zum Kurs der neuen US-Regierung in der Aussenpolitik und im internationalen Handel, zur Fähigkeit Chinas, sein BIP-Wachstum zu halten und seine Wirtschaft wieder ins Gleichgewicht zu bringen, oder zum Umgang der Europäischen Union mit ihren Herausforderungen in Politik, Wirtschaft und Migration. Diese Unwägbarkeiten werden sich zwangsläufig sowohl auf die Märkte weltweit als auch auf die Endmärkte von Oerlikon auswirken. Wir werden die Risiken

und Marktentwicklungen sorgfältig beobachten, um bei Bedarf rasch reagieren zu können. Wir gehen davon aus, dass wir auch in diesem schwierigen Marktumfeld auf Basis unserer Performance im Jahr 2016 den Bestellungseingang und den Umsatz für das Gesamtjahr 2017 jeweils auf rund CHF 2,5 Milliarden steigern und eine operative Profitabilität auf dem Niveau von 2016 erreichen werden. Angesichts der erheblichen geplanten Investitionen in die additive Fertigung wird eine berichtete EBITDA-Marge von rund 13 % erwartet.

Die längerfristigen Aussichten für Oerlikon sind attraktiv. Das Fundament haben wir mit unserer neuen Strategie gelegt, indem wir uns auf Technologien konzentrieren, die auf wichtige Bedürfnisse von Industriekunden und Wachstumsmärkte ausgerichtet sind. Im Jahr 2016 haben wir in Bezug auf unsere wichtigsten Ziele – Stärkung des Geschäfts mit Oberflächentechnologien, Sicherung des Segments Manmade Fibers im aktuellen Marktzyklus und Durchführung der Repositionierung im Segment Drive Systems – deutliche Fortschritte erzielt. 2017 werden wir an der weiteren Umsetzung der Strategie arbeiten und unsere Wachstumsbasis ausbauen, um mittelfristig ein nachhaltiges und profitables Wachstum sicherzustellen. Wir wollen weiter organisch wachsen, jedoch werden wir unsere Technologie- und Serviceportfolios auch durch gezielte Investitionen weiter stärken. 2017 werden wir uns darauf konzentrieren, unsere technologische Führungsposition durch Innovation zu stärken, das bestehende Kundengeschäft auszubauen, neue Geschäftsbereiche wie die additive Fertigung zu entwickeln und unsere Organisation effizienter aufzustellen. Dadurch können wir technologische Innovationen mitgestalten und allen unseren Geschäftsbereichen ein profitables Wachstum ermöglichen.

Abschliessend möchte ich mich bei unseren Mitarbeitenden für ihren unermüdlichen Einsatz und ihr Engagement, bei unseren Kunden für ihr Vertrauen in unsere Technologien und Dienstleistungen und bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre anhaltende Unterstützung herzlich bedanken.

28. Februar 2017

Beste Grüsse



Dr. Roland Fischer
Chief Executive Officer