

Segment Surface Solutions

Der **Bestellungseingang** betrug CHF 1 233 Mio.

Der **Umsatz** belief sich auf CHF 1 229 Mio.

Normalisiert¹:

EBITDA-Marge lag bei 21,6 %

Berichtet:

EBITDA-Marge lag bei 21,4 %

¹ Ohne Ausbau der weltweiten Präsenz.

Die **Profitabilität blieb stark** mit einer EBITDA-Marge von über 20 % in fünf aufeinanderfolgenden Quartalen.

Oerlikon Metco wurde erfolgreich integriert, und erste wertschöpfende Meilensteine wie gemeinsame Produkte, Services und Kompetenzzentren mit Oerlikon Balzers wurden realisiert.

Ein **neuer Geschäftsbereich «Additive Manufacturing»** wurde geschaffen, um das Geschäft, das Produktportfolio, die FuE und die Partnerschaften in diesem rasch aufstrebenden Markt auszubauen.

Mit der **Übernahme des Geschäfts von Laser Cladding Services** wurde das Serviceangebot im Bereich Laserauftragsschweissen erweitert und Zugang zu weiteren Schlüsselkunden im US-Energiesektor geschaffen.

Im Rahmen der Strategie, ein Technologieführer für Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe zu werden, wurde der Zielmarkt um 20 % auf CHF 11 Mrd. erweitert.

Die **jüngsten Innovationen für den Verschleisschutz von Werkzeugen** wurden eingeführt: BALINIT ALTENSA und INNOVENTA mega.

Kennzahlen

in CHF Mio.	2015	2014	Δ%
Bestellungseingang	1 233	965	27,8%
Bestellungsbestand	81	79	2,5%
Umsatz (mit Dritten)	1 229	973	26,3%
EBITDA	264	183	44,3%
– in % des Umsatzes	21,4%	18,8%	–
EBIT	157	98	60,2%
– in % des Umsatzes	12,7%	10,0%	–
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	70	56	25,0%

Best-in-Class

Sandvik Machining Solutions: 16,1 % operative Marge (2015).

Profil

Das Segment Surface Solutions ist mit seinen Marken Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco ein weltweit führendes Technologieunternehmen mit über 80 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Oberflächenlösungen für Bauteile und Werkzeuge für verschiedene Industrieanwendungen.

Mit der Übernahme von Metco im Jahr 2014 wurde das Portfolio durch komplementäre Technologien, Kompetenzen und Zielmärkte ergänzt. Dank der erfolgreichen Integration von Metco verfügt das Segment nun über ein starkes Fundament, auf dem es aufbauen und sich zu einem weltweit führenden Anbieter für Oberflächentechnologien und moderne Werkstoffe entwickeln kann. Dies soll durch gezielte Investitionen in organisches und anorganisches Wachstum erfolgen.

Oerlikon Balzers bietet serviceorientierte Beschichtungen für PVD und andere Oberflächentechnologien für Präzisionsbauteile und Werkzeuge für die Metall- und Kunststoffverarbeitung an. Die umweltfreundlichen Beschichtungen sind extrem dünn, ausserordentlich hart und erhöhen die Abrieb- und Verschleissbeständigkeit beträchtlich. Auch die Oberflächenlösungen von Oerlikon Metco verbessern die Produkteffizienz und -zuverlässigkeit. Ein strategischer Schwerpunkt ist die Kundennähe. Das Segment bietet eines der dichtesten globalen Netzwerke mit 145 Service- und Produktionszentren. An 149 Standorten in 37 Ländern werden über 6 100 Mitarbeitende beschäftigt.

Märkte

Die Zusammenlegung von Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco hat den Zielmarkt des Segments Surface Solutions auf rund CHF 9 Mrd. erweitert. Im Rahmen der strategischen Stossrichtung wird das Segment auch neue Technologien wie die additive Fertigung angehen, was den Zielmarkt nochmals um 20 % auf CHF 11 Mrd. vergrössert. Das Segment richtet sich an Branchen wie Luftfahrt, Energieerzeugung, Automobil, Öl und Gas, Werkzeuge, Metall- und Kunststoffverarbeitung. Die einzelnen Sektoren weisen eine langfristige Wachstumsdynamik auf, befinden sich jedoch in unterschiedlichen Marktzyklen. 2015 trugen der Automobilsektor sowie der Bereich Werkzeuge und Bauteile für die Industrie am stärksten zum Umsatz bei. Künftig erwartet das Segment ein stärkeres Wachstum in der Luftfahrt und in der Energieerzeugung sowie schliesslich auch wieder im Öl- und Gassektor. Alle diese Sektoren benötigen eine höhere Produktivität, Energieeffizienz, umweltfreundliche Oberflächenlösungen sowie multifunktionale und langlebige Produkte.

Geschäftsgang

Das Segment erzielte 2015 ein robustes Wachstum. Der Bestellungseingang betrug CHF 1 233 Mio. Der Umsatz wurde um 26,3 % auf CHF 1 229 Mio. gesteigert. Das EBITDA legte auf CHF 264 Mio. zu, was einer EBITDA-Marge von 21,4 % entspricht. Per Jahresende 2015 lag die EBITDA-Marge im fünften Quartal in Folge bei über 20 %. Das EBIT betrug CHF 157 Mio. oder 12,7 % des Umsatzes.

Schwerpunkte

Oerlikon Balzers hat seine BALIQ-Produktfamilie um eine neue Beschichtung ergänzt. Diese kombiniert Lichtbogen- und Sputtertechnologie, um verschleissfeste und extrem glatte und dichte Schichten herzustellen. Weitere Neuerungen sind die PVD-Beschichtungsanlage INNOVENTA mega, die einen extrem hohen Durchsatz in der Werkzeugbeschichtung erzielt, und BALINIT ALTENSA, die Hochgeschwindigkeitslösung für effizientes Verzahnen. Im Medizinalsektor hat Oerlikon Balzers im Rahmen eines Projekts mit der Firma Stryker eine silberhaltige antimikrobielle PVD-Beschichtung entwickelt, die den besseren Schutz von medizinischen Komponenten und Instrumenten gewährleistet. Im Luftfahrtsektor werden mit einem Kunden Beschichtungen getestet, die Flugzeugkompressorschaukeln vor Erosion schützen und so die Serviceintervalle reduzieren sollen.

Oerlikon Metco hat 2015 die neue SinplexPro™-Spritzpistole lanciert, die einen deutlich höheren Durchlauf erzielt und somit Produktionskosten senkt. Sie hat auch neue Schutzschichten (Environmental Barrier Coatings) eingeführt, um Turbinen vor Wasserdampf und anderen Umwelteinflüssen zu schützen. Oerlikon Metco entwickelt zudem eine neue Version von RotaPlasma®. Dabei handelt es sich um eine einzigartige Schwenkvorrichtung für Plasmaprenner. Diese verbessert deutlich die Möglichkeiten und die Effizienz bei der Beschichtung von Zylinderlaufflächen in Aluminium- und Gusseisen-Motorblöcken. Ebenfalls wurden gewobene Carbonreibbeläge mit hoher Reib- und Verschleissbeständigkeit für Synchronisieranwendungen im Markt für schwere Nutzfahrzeuge, Land- und Baumaschinen eingeführt.

Die Zusammenlegung des Dünnfilmgeschäfts von Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco brachte neue Kompetenzen und Produkte hervor. Beispielsweise die neuen BALINIT-CROMA-Beschichtungen und die Plasmanitrierung bei niedriger Temperatur für Edelstahl.

2015 erweiterte das Segment seine Kompetenzen im verwandten Bereich der additiven Fertigung. Dieser Markt stellt einen neuen Schwerpunkt dar und bietet viel Potenzial in Bezug auf die Fertigung von Werkstoffen, vor allem in Verbindung mit den Kernkompetenzen des Segments. 2015 wurde eine erste Reihe von Legierungswerkstoffen für die additive Fertigung eingeführt. Darüber hinaus wurden Partnerschaften mit akademischen Instituten gestärkt, und es wurde ein Kompetenzzentrum für additive Fertigung in Westbury, New York (USA), eröffnet, das die entsprechenden FuE-Aktivitäten koordiniert. Um die Geschäftschancen in diesem Markt zu nutzen, wurde eine neue Business Unit mit dem Namen «Additive Manufacturing» geschaffen.

Im Rahmen des konzernweiten Operational-Excellence-Programms hat das Segment über optimierte Werkstoff-Verarbeitungsverfahren und andere Massnahmen die Kostenkontrolle und die Produktionskapazität verbessert.

Segment Manmade Fibers

Der **Bestellungseingang** betrug CHF 733 Mio.

Der **Umsatz** belief sich auf CHF 794 Mio.

Normalisiert¹:

EBITDA-Marge lag bei 16,1 %

Berichtet:

EBITDA-Marge lag bei 10,6 %

¹ Ohne Restrukturierungskosten.

Durch das **JV mit der chinesischen Huitong** kann das Segment Lösungen aus einer Hand anbieten – von der kontinuierlichen Polykondensation bis zum fertigen Endprodukt in der Chemiefaserspinnerei oder zur Herstellung von PET-Werkstoffen.

Anfang 2015 wurde **RoTac³**, ein innovativer, energieeffizienter und umweltfreundlicher Veredelungsprozess für Teppichgarne, eingeführt, welcher auf grosses Interesse stiess.

Einen Meilenstein erreichte Oerlikon Barmag mit der **Lieferung ihrer zehntausendsten energie- und kostensparenden Draw-Textured-Yarn(DTY)-Maschine** an den Kunden Century Synthetic Fiber in Vietnam.

An der weltweit grössten Textilausstellung, der ITMA 2015 in Mailand, wurden **Aufträge im Wert von über CHF 50 Mio.** für die Stapelfaseranlagen von Oerlikon Neumag gewonnen.

Der **Serviceumsatz wurde gesteigert**, indem Oerlikon Barmag und Oerlikon Neumag ihren Fokus vermehrt auf eine kundenorientierte Servicepartnerschaft legten.

In **Dalton (USA)** wurde ein neues Servicecenter und in **Chemnitz (Deutschland)** ein neues Technologiezentrum eröffnet. In **Vadodara (Indien)** wurde mit dem Bau eines neuen Kundenservicezentrums begonnen.

Kennzahlen

in CHF Mio.	2015	2014	Δ%
Bestellungseingang	733	901	-18,6%
Bestellungsbestand	237	365	-35,1%
Umsatz (mit Dritten)	794	1 073	-26,0%
EBITDA	85	217	-60,8%
– in % des Umsatzes	10,6%	20,3%	–
EBIT	67	197	-66,0%
– in % des Umsatzes	8,4%	18,4%	–
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	24	33	-27,2%

Best-in-Class

Oerlikon Segment Manmade Fibers: 8,4% EBIT-Marge (2015); gefolgt von Andritz AG: 5,6% EBIT-Marge (Q1–Q3 2015).

Profil

Das Segment Manmade Fibers ist mit den Marken Oerlikon Barmag und Oerlikon Neumag ein globaler Marktführer für Anlagen zur Herstellung von Chemiefasern. Weltweit waren 2015 über 2.500 Mitarbeitende an 13 Standorten für das Segment tätig. Synthetische Textilfasern werden zu funktionaler Bekleidung, zu Teppichen und Polstern und vermehrt auch zu technischen Textilien für Airbags und Sicherheitsgurte sowie zu Geotextilien für den Strassenbau und weitere industrielle Anwendungen verarbeitet. Das Segment bietet alle Schritte in der Chemiefaserproduktion an, von der Schmelze bis zum Garn. Oerlikon Barmag ist spezialisiert auf grosse Filamentspinn- und Texturieranlagen für die Herstellung und Verarbeitung von Polyester, Polyamid oder Polypropylen. Kernkompetenzen von Oerlikon Neumag sind Anlagen für die Produktion von BCF-Teppichgarnen, synthetischen Stapelfasern und Vliesstoffen.

Märkte

Der Hauptmarkt von Oerlikon Barmag ist seit einigen Jahren China, wo über 60% des Umsatzes generiert werden. Indien gewinnt jedoch zunehmend an Bedeutung. Hier sieht das Segment ein erhebliches Potenzial. Ein vielversprechender Markt ist auch der Mittlere Osten, der attraktive Chancen für die Technologien von Oerlikon Barmag bietet. Oerlikon Neumag ist primär auf die USA und die Türkei fokussiert, wo bedeutende Teppichgarnhersteller zu ihren Kunden gehören. 22 der 25 grössten Chemiefaserproduzenten, die zusammen mehr als 60% der weltweiten Jahresproduktion von Filamenten und Fasern abdecken, sind Kunden des Segments Manmade Fibers. Der globale Chemiefasermarkt sieht sich mit einem zyklischen Abschwung konfrontiert, der auf die weltweite Konjunkturschwäche und die Überkapazität in China zurückzuführen ist. Die Schwierigkeiten dürften in den nächsten Jahren anhalten und die Wachstumsaussichten trüben. Der Zielmarkt des Segments Manmade Fibers entsprach 2015 einem Volumen von rund CHF 1,6 Mrd. Dieser Wert dürfte in den kommenden zwei Jahren abnehmen, bevor er sich ab 2018 erholen sollte. Mittelfristig wird der Bekleidungsmarkt wieder wachsen, gestützt durch das Grundbedürfnis einer wachsenden Weltbevölkerung nach Kleidung und der steigenden Nachfrage nach umweltfreundlichen und strapazierfähigen Garnen. Die Verwendung von technischen Textilien, Geotextilien und BCF bietet dem Segment ebenfalls attraktive Geschäftschancen. So werden Vliesstofftechnologien vermehrt im Bereich Wasser- und Luftfilterung sowie für energie- und ressourceneffiziente Produktionslösungen wie Recyclingtechnologien eingesetzt.

Geschäftsgang

Aufgrund der schwachen Weltwirtschaft und der Überkapazität in China belief sich der Umsatz des Segments im Berichtsjahr auf CHF 794 Mio. Der Bestellungseingang ging um 18,6% zurück auf CHF 733 Mio. (2014: CHF 901 Mio.). Das Segment setzt ein Massnahmenprogramm um, das den vorhandenen Stärken und den Marktverhältnissen der nahen Zukunft Rechnung trägt. Entsprechend wird das Segment gut aufgestellt sein, wenn der Wiederaufschwung einsetzt. Für die mit dem Programm verbundenen Kosten wurde im Berichtsjahr eine Rückstellung von CHF 43 Mio. gebildet. Das EBITDA einschliesslich Restrukturierungskosten lag bei CHF 85 Mio. oder 10,6% des Umsatzes. Das EBIT betrug CHF 67 Mio. bei einer Marge von 8,4%.

Schwerpunkte

2015 führte das Segment mit einer neuen Version des POC eine Softwarelösung ein, die den gesamten Spinn- und Texturierungsprozess gemäss Industrie 4.0 steuert. Neben RoTac³, der umweltfreundlichen und energieeffizienten Komponente für die Garnverwicklung, führte das Segment auch EvoTape ein, das eine grössere Prozessstabilität bei der Bändchenextrusion für die Herstellung von Teppichgrund, Agrotexilien und Geotextilien ermöglicht. 2015 wurden auch die neuesten Ergänzungen der erfolgreichen WINGS-Produktlinie lanciert. WINGS FDY PLUS für vollverstrecktes Garn ermöglicht beste Garnqualitäten, ein grösseres Betriebsfenster und höhere Spulengewichte. Die Serie WINGS POY XS für vororientiertes Garn bietet verschiedene Lösungen für die Modernisierung und Nachrüstung von Spinnereien. Diese sind äusserst kompakt und passen in fast jedes Gebäudekonzept.

Mit dem Joint Venture mit Huitong Chemical hat das Segment sein Angebot und seine Kompetenzen in der Polykondensation ausgebaut. Das Joint Venture erlaubt es, eine umfassende Lösung und einen vollständig integrierten Prozess anzubieten – vom Rohmaterial bis zum texturierten Garn oder zur Herstellung von PET-Werkstoffen.

Das Segment hat im Berichtsjahr auch in Servicequalität und Marktpräsenz investiert. In Chemnitz (Deutschland) wurde ein neues Technologiezentrum eröffnet. In den Vereinigten Staaten feierte das Segment sein 50-Jahr-Jubiläum und eröffnete ein neues Service- und Reparaturzentrum in Dalton, Georgia (USA). In Indien, wo das Segment sein Geschäft ausbauen möchte, entsteht ein neues Werk in Vadodara.

2015 wurden auch die Operational-Excellence-Programme fortgeführt. In China erhöhte das Segment die Produktivität der Fertigungs- und Servicestandorte Peking, Suzhou, Wuxi und Tongxiang. Mit der «After Sales Growth»-Initiative plant das Segment, den Serviceanteil am Geschäft zu erhöhen. Werkstätten werden dabei unterstützt, ihre Leistungen zu verbessern, Qualitätsziele zu erfüllen und sichere Arbeitsbedingungen zu gewährleisten. Aus der Initiative ergab sich auch ein verbesserter Fettverteilungslauf für Galetten und eine deutliche Zeiterparnis in der Fertigung.

Segment Drive Systems

Der **Bestellungseingang** betrug CHF 571 Mio.

Der **Umsatz** belief sich auf CHF 648 Mio.

Normalisiert¹:

EBITDA-Marge lag bei 7,5 %

Berichtet:

EBITDA-Marge lag bei -3,0 %

¹ Ohne Restrukturierungskosten.

Der neue **Torque-Hub** für selbstfahrende landwirtschaftliche Sprühgeräte bietet ein einzigartiges Design und führende Technologie. Sein Bremsprinzip erhöht die Sicherheit, Zuverlässigkeit und Effizienz der Fahrzeuge.

Eine **neue PTU** für die nächste Generation von Kupplungsgetrieben der Mercedes-AMG-Modelle wurde entwickelt, die Automobilhersteller bei der Umstellung auf On-Demand-Plattformen für Allrad- und Vierradantriebe unterstützt.

Ein **Forschungsprojekt** mit dem Segment Surface Solutions wurde ins Leben gerufen, um neue Materialien zu entwickeln und die Kompetenzen von Oerlikon Metco im Bereich Oberflächenlösungen zu nutzen.

Eingeladen von **ANFIA als einer der bedeutendsten Automobil-OEM-Zulieferer** zur Teilnahme am IATF-Meeting, wo die Zertifizierung für den neuen ISO-Standard TS 16949, Vision 2016, definiert wurde.

In **Sanand (Indien)** wurde ein drittes Werk eingeweiht, damit das Segment den lokalen Bau-, Transport-, Industrie- und Landwirtschaftssektor besser bedienen kann.

Im Werk Rivoli (Italien) wurden **neue computergesteuerte** Montagezellen installiert, um die Effizienz zu erhöhen. Zu den Vorteilen gehören ein höherer Durchlauf, mehr Montagemöglichkeiten sowie tiefere Rüst- und andere Kosten.

Kennzahlen

in CHF Mio.	2015	2014	Δ%
Bestellungseingang	571	781	-26,9%
Bestellungsbestand	113	199	-43,2%
Umsatz (mit Dritten)	648	779	-16,8%
EBITDA	-19	82	n/a
- in % des Umsatzes	-3,0%	10,5%	-
EBIT	-534	41	n/a
- in % des Umsatzes	-82,3%	5,3%	-
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	10	14	-28,6%

Best-in-Class

BorgWarner: 11,7 % operative Marge (2015).

Profil

Das Segment Drive Systems mit den Marken Oerlikon Graziano und Oerlikon Fairfield ist ein führender Anbieter von Getriebesystemen, Antriebslösungen, Gangschaltungen, PTU und Differenzialen sowie von Elektro- und Hybridfahrzeugen. Eine Kernkompetenz des Segments, das auf über 90 Jahre Erfahrung zurückblicken kann, sind innovative Technologie- und Produktionslösungen für den Antrieb und die Rotation von Fahrzeugen oder Industrieausrüstungen. Die Technologien des Segments tragen zu einer höheren Sicherheit und Effizienz der Kundenprodukte bei und senken die Produktions- und Wartungskosten. Eingesetzt werden die Produkte in Hochleistungs-sportwagen, landwirtschaftlichen Fahrzeugen, Baumaschinen und On-/Off-Highway-Fahrzeugen, Stadtbussen oder Flughafenschleppern. Zusätzlich werden Antriebslösungen für mobile und stationäre industrielle Anwendungen angeboten, so etwa für Windkraftanlagen, Öl- und Gasförderplattformen oder Vortriebsmaschinen im Tunnelbau.

Das Segment konzentriert seine Leistungen und Ressourcen in Zukunft verstärkt auf Schlüsselkunden. Das Produktportfolio wird gestrafft und soll auch vermehrt in verwandten Branchen eingesetzt werden. Das Segment verfolgt ein fokussiertes Fabrikkonzept mit Leitwerken für jede globale Produktlinie. Dies schafft die Voraussetzungen, um Kompetenzen gezielt einzusetzen, Grössen- und Verbundvorteile zu nutzen sowie die Prozesseffizienz zu erhöhen.

Märkte

Das Segment Drive Systems liefert seine Hightechprodukte an Kunden in den Sektoren Landwirtschaft, Bau, Energie, Bergbau, Transport (insbesondere Öl- und Gas) sowie in der Automobilindustrie. Rund 70 % aller weltweit hergestellten landwirtschaftlichen Maschinen enthalten Kupplungskomponenten des Segments. Entsprechend stellt die Landwirtschaft den wichtigsten Teilmarkt dar, gefolgt vom Bausektor. Die Kunden sind bekannte Hersteller von Bau- und Landwirtschaftsmaschinen. Die Automobilindustrie verwendet Komponenten des Segments Drive Systems in Sportwagen der Premiumklasse sowie in Elektro- und Hybridfahrzeugen.

Der Zielmarkt des Segments umfasst insgesamt CHF 15 Mrd. Die wichtigsten Märkte sind Europa, der Nahe Osten, Afrika und Russland, Nord- und Südamerika sowie Indien und China. 2015 kamen vier der sechs wichtigsten Sektoren, nämlich Bergbau, Öl und Gas, Landwirtschaft und Bau, stark unter Druck. Grund waren die stark gefallen Rohstoffpreise, welche sich negativ auf die BRIC-Staaten auswirkten. Diese hatten die Nachfrage während mehr als zehn Jahren angetrieben. Langfristig wird das Marktwachstum durch Faktoren wie die steigende Weltbevölkerung, die aufstrebende Mittelklasse, die Urbanisierung und die zunehmende Mobilität getragen. Dank der 2015 eingeleiteten Neuorientierung wird das Segment die kurz- und mittelfristigen Herausforderungen meistern und künftige Geschäftschancen nutzen.

Geschäftsgang

Die schwierigen Marktbedingungen führten 2015 zu einem Umsatz von CHF 648 Mio. und einem Bestellungseingang von CHF 571 Mio. Als Folge des Geschäftsgangs hat das Segment Drive Systems eine umfassende Restrukturierung eingeleitet. Die Massnahmen umfassen einerseits Investitionen in führende Fertigungstechnologien und Automatisierung, andererseits Optimierungen wie die Verringerung der Anzahl Produkte und eine Anpassung des Personalbestands. Für die damit verbundenen Aufwendungen wurde 2015 eine Rückstellung von CHF 68 Mio. gebildet. Zusätzlich wurde 2015 auf Grundlage der Marktentwicklung eine Wertminderung auf Goodwill und Anlagevermögen in Höhe von CHF 476 Mio. vorgenommen. Das EBITDA einschliesslich Restrukturierungskosten betrug im Berichtsjahr CHF -19 Mio. oder -3,0 % des Umsatzes. Unter Berücksichtigung der Restrukturierungskosten und der Goodwill-Wertminderung lag das EBIT bei CHF -534 Mio., was einer Marge von -82,3 % entspricht. Auf normalisierter Basis und ohne diesen einmaligen Aufwand betrug das EBITDA im Berichtsjahr CHF 49 Mio. oder 7,5 % des Umsatzes. Das EBIT lag bei CHF 10 Mio. oder 1,6 % des Umsatzes.

Schwerpunkte

Das Segment verfolgt unter anderem die Strategie, seine Produkte auch in verwandten Märkten einzusetzen. Der neue Torque-Hub für Sprühmaschinen ist ein Beispiel dafür. Ferner hat das Segment seine Kompetenzen bei technischen Antriebsprodukten für OEM genutzt, um Planetengetriebe für Off-Highway-Fahrzeuge zu entwickeln. Ein weiteres Beispiel sind Kegelradsätze, die zu den technisch anspruchsvollsten Getriebekonfigurationen gehören, und vor allem in der Landwirtschaft und im Automobilsektor zur Anwendung gelangen, die vom Segment nun aber in neue Einsatzgebiete wie Differenziale für Nutz-, Gelände- und Elektrofahrzeuge übergeführt werden. 2015 wurden Vereinbarungen für die Lieferung von Getriebe-komponenten und Antriebslösungen für den Landwirtschafts- und Bausektor in Lateinamerika, Europa und Indien sowie für die Lieferung von Planetengetrieben für Kompakttraktorklader für den Off-Highway-Markt abgeschlossen.

Durch die Eröffnung des dritten Werks im indischen Sanand und neue Vertriebspartnerschaften in Lateinamerika hat das Segment die Marktpräsenz ausgebaut. Zudem wurden auch ein Ersatzteilmarkt und eine Serviceorganisation geschaffen, um die Kunden in den Bereichen FuE, Test, Prototyp und Aftersales-Geschäftsentwicklung zu unterstützen. Die Erhöhung des Automatisierungsgrads gehört ebenfalls zur Strategie des Segments. Eine neue Montagestrasse für Mercedes im italienischen Werk Lusern, die ein synchronisiertes U-förmiges Montageband mit One-Piece-Flow-Anordnung gemäss den Grundsätzen der schlanken Produktion aufweist, hat zu einer Produktionssteigerung von 25 % geführt. Das Segment hat auch 2015 verschiedene Auszeichnungen erhalten: von Club Car, einem der weltweit grössten Hersteller von Golfmobilen und Nutzfahrzeugen, von John Deere, von Mahindra und von JCB, dem grössten Hersteller von Landwirtschafts- und Baumaschinen der Welt.