

Ergebnisse im ersten Quartal 2016

## Fortschritte in schwierigem Marktumfeld

- Segment Surface Solutions mit positiver Dynamik zum Quartalsende
- Zurückhaltendes Investitionsverhalten in Schlüsselmärkten der Segmente Manmade Fibers und Drive Systems
- Strategische Entwicklung des Konzerns schreitet voran, weitere Meilensteine realisiert
- Auftragseingang und Umsatz aufgrund des schwierigen Marktumfelds erwartungsgemäss geringer, insbesondere in der Chemiefaserindustrie
- EBITDA-Marge bei 13,0 %
- Serviceanteil am Umsatz auf 36,2 % gestiegen
- Ausblick für 2016 bestätigt

Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 31. März 2016 (in CHF Mio.)

	Q1 2016	Q1 2015 <sup>2</sup>	Δ
Bestellungseingang <sup>1</sup>	588	694	-15,3 %
Bestellungsbestand <sup>1</sup>	420	611	-31,3 %
Umsatz <sup>1</sup>	592	691	-14,3 %
EBITDA <sup>1</sup>	77	119	-35,3 %
EBITDA-Marge <sup>1</sup>	13,0 %	17,2 %	-
ROCE (12 Monate, rollierend)	9,0 % <sup>3</sup>	10,6 % <sup>4</sup>	-

<sup>1</sup> Fortgeführte Aktivitäten. <sup>2</sup> Angepasst nach dem angekündigten Verkauf des Segments Vacuum. <sup>3</sup> Normalisiert. <sup>4</sup> Berichtet.

**Pfäffikon SZ, Schweiz – 10. Mai 2016 –** „Im ersten Quartal haben wir uns in einem schwierigen Marktumfeld behauptet. Makroökonomische Entwicklungen und geopolitische Spannungen sorgten für anhaltende Unsicherheiten. Dies äusserte sich in einer geringeren Investitions- und Handelstätigkeit zu Beginn des Jahres, mit einer zunehmenden positiven Dynamik gegen Ende des Quartals. Im Bereich der Oberflächenlösungen war im Servicegeschäft trotz der global rückläufigen Industrieproduktion ein positiver Trend festzustellen. Der geringere Umsatz des Segments Surface Solutions war hauptsächlich auf das Geschäft mit Dünnschichtanlagen und die Auswirkungen der Rohstoffpreise auf das Werkstoffgeschäft zurückzuführen. In den Segmenten Manmade Fibers und Drive Systems blieb die Investitionsbereitschaft von Kunden in den wichtigsten Schlüsselmärkten erwartungsgemäss verhalten“, meint Dr. Roland Fischer, CEO des Oerlikon Konzerns.

„Die strategische Entwicklung des Konzerns kommt weiter voran, und wir verzeichnen messbare Fortschritte in der Stärkung und im Ausbau unseres Geschäfts mit Oberflächenlösungen. Zudem führen wir das Segment Manmade Fibers durch den aktuellen Marktabschwung und leiten die notwendigen strukturellen Anpassungen im Segment Drive Systems ein“, so Dr. Fischer. „Die Investitionen in weitere Surface Solutions Servicezentren, erste Erfolge im Bereich der additiven Fertigung und die vor kurzem angekündigte Übernahme der Stapelfasertechnologien von Trützschler sind weitere Massnahmen mit dem Ziel, unsere Kerngeschäfte kontinuierlich zu stärken. Diese Strategie werden wir systematisch weiterverfolgen. Unsere Prioritäten sind zudem, den Kapitalumschlag zu verbessern, Innovationen noch besser zu kapitalisieren, widerstandsfähiger gegenüber Marktveränderungen zu werden, unsere Kundennähe zu verbessern und dafür zu sorgen, dass sich Oerlikon noch mehr durch Effizienz, Agilität und Produktivität auszeichnet.“

## **Umsatz, Bestellungseingang und Profitabilität unter Vorjahresniveau**

Wie erwartet blieben das globale Wirtschaftsumfeld und die Schlüsselmärkte von Oerlikon schwierig. Dies äusserte sich auch in einem zurückhaltenden Investitionsverhalten seitens der Kunden. Das Geschäft mit Oberflächenlösungen entwickelte sich, trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds, dank der positiven Entwicklung im Automobil- und Luftfahrtsektor stabil. Der Markt für Chemiefasern war nach wie vor von Überkapazitäten im Filamentmarkt geprägt, insbesondere in China. Das Segment Drive Systems litt weiterhin darunter, dass sich vier seiner Märkte – Landwirtschaft, Bau, Energie und Bergbau sowie Transport – immer noch in einem Abwärtstrend befinden. Dies ist zum Teil auf den anhaltenden Preisdruck bei den Rohstoffen zurückzuführen. Infolgedessen lag der Konzernumsatz im ersten Quartal bei CHF 592 Mio., was einem Rückgang von 14,3 % gegenüber dem Vorjahresquartal mit CHF 691 Mio. entspricht. Bei konstanten Wechselkursen lag der Umsatz mit CHF 581 Mio. um 1,9 % tiefer.

Aufgrund des Umsatzrückgangs, der massgeblich durch die erwartete Schwäche des Manmade Fibers Marktes geprägt war, und trotz anhaltender Fortschritte bei den Operational-Excellence-Programmen ging das EBITDA des Konzerns auf CHF 77 Mio. zurück, was einer EBITDA-Marge von 13,0 % entspricht. Das EBIT betrug im ersten Quartal 2016 CHF 32 Mio. mit einer EBIT-Marge von 5,5 % (Vorjahresquartal: CHF 77 Mio., 11,1 %). Im ersten Quartal erzielte der Oerlikon Konzern eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE, rollierend über 12 Monate) von 9,0 % (auf normalisierter Basis; ohne Restrukturierungs- und Wertberichtigungseffekte), gegenüber 10,6 % (berichtet) im ersten Quartal 2015.

## **Fortschritte in der Strategieumsetzung, weitere Meilensteine erreicht**

Die Umsetzung der Strategie schreitet weiter voran, und der Konzern vermochte im ersten Quartal weitere Meilensteine umzusetzen. Das Segment Surface Solutions hat sein Geschäft mit der Inbetriebnahme neuer Servicezentren für Oberflächenlösungen weiter ausgebaut und erste Erfolge im Bereich der additiven Fertigung erzielt. Das Segment Manmade Fibers ist sowohl mit der Umsetzung seiner Restrukturierungsmassnahmen auf Kurs und konnte zudem seine Marktposition im Bereich Stapelfasern mit der Übernahme des Technologieportfolios von Trützschler weiter stärken und somit das Produktportfolio auf ein breiteres Fundament stellen. Das Segment Drive Systems fuhr mit seinen Restrukturierungsmassnahmen fort, fokussierte sein Produktportfolio weiter auf Kerntechnologien und erschloss mit seinen jüngsten Technologien, wie etwa dem Hybrid Electronic Powertrain, angrenzende Märkte im Bereich Nutzfahrzeuge für Bau, Landwirtschaft und Bergbau.

Der Serviceanteil am Konzernumsatz stieg weiter auf 36,2 % des Gesamtumsatzes (Vorjahresquartal: 32,7 %).

## **Ausblick für 2016 bestätigt**

Oerlikon erwartet aufgrund der anhaltenden anspruchsvollen Situation in einigen seiner Endmärkte ein anspruchsvolles Jahr. Da sich die Marktzufversicht gegen Ende des ersten Quartals positiv entwickelte, bestätigt Oerlikon den Ausblick für 2016. Die operative Profitabilität steht dabei im Vordergrund. Für das Gesamtjahr 2016 rechnet der Konzern mit einem Bestellungseingang bzw. einem Umsatz zwischen CHF 2,3 Mrd. und CHF 2,5 Mrd. und einer operativen EBITDA-Marge im mittleren Zehnprozentbereich.

## Segmentüberblick

### Segment Surface Solutions

Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 31. März 2016 (in CHF Mio.)

	Q1 2016	Q1 2015	Δ
Bestellungseingang	306	317	-3,5 %
Bestellungsbestand	95	92	3,3 %
Umsatz (mit Dritten)	294	300	-2,0 %
EBITDA	62	61	1,6 %
EBITDA-Marge	20,9 %	20,4 %	–

Das Segment Surface Solutions verzeichnete im Vergleich zur verhaltenen Entwicklung in der Industrie und dem Wettbewerb ein solides Geschäft. Das Servicegeschäft für Beschichtungslösungen entwickelte sich trotz der weltweit rückläufigen Industrieproduktion erfreulich. Eine anhaltend gute Nachfrage war im Automobil- und Luftfahrtsektor zu verzeichnen, wohingegen die Nachfrage im Werkzeuggeschäft zu Jahresbeginn gering ausfiel, jedoch gegen Ende des Quartals eine zunehmend positive Dynamik aufwies. Bestellungseingang und Umsatz gingen im Vergleich zur Vorjahresperiode leicht zurück. Ursache war das Projektgeschäft im Bereich Produktionsanlagen für Dünnschichttechnologie und die weiter gesunkenen Rohstoffpreise, welche sich belastend auf das Geschäft mit Werkstoffen auswirkten. Trotz des etwas geringeren Umsatzes vermochte das Segment seine operative Ertragskraft zu halten und erzielte ein EBITDA und eine EBITDA-Marge, die leicht über dem Vorjahresniveau lagen. Damit konnte die EBITDA-Marge in sechs aufeinanderfolgenden Quartalen auf über 20 % gehalten werden. Das EBIT lag im ersten Quartal 2016 bei CHF 33 Mio. (Vorjahresquartal: CHF 34 Mio.). Die gegen Ende des Quartals festgestellte positive Dynamik dürfte auch im nächsten Quartal anhalten und das Segment auf den organischen Wachstumspfad zurückbringen.

Das Segment erzielte im Bereich der additiven Fertigung erste Erfolge und baute sein Geschäft im Bereich der additiven Werkstoffe (Spezialpulver) über neue strategische Partnerschaften aus. Es lancierte zudem neue Hochleistungswerkstoffe und erweiterte damit sein Produktportfolio für die additive Fertigung. Zudem baute das Segment sein Servicenetzwerk weiter aus und eröffnete neue Beschichtungszentren in Korea und Indien.

### Segment Manmade Fibers

Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 31. März 2016 (in CHF Mio.)

	Q1 2016	Q1 2015	Δ
Bestellungseingang	124	205	-39,5 %
Bestellungsbestand	219	336	-34,8 %
Umsatz (mit Dritten)	139	208	-33,2 %
EBITDA	9	37	-75,7 %
EBITDA-Marge	6,2 %	17,6 %	–

Im Segment Manmade Fibers wird die Marktnachfrage nach wie vor durch die anhaltende Überkapazität im von China dominierten Chemiefasermarkt bestimmt. Der Branchenverband "China Chemical Fibers Association" (CCFA) bestätigte im März 2016, dass der 13. Fünfjahresplan (2016–2020) der Chinesischen Regierung verhaltene Entwicklungen im Geschäft mit Filamentanlagen für die kommenden zwei bis drei Jahre vorsieht. Die bestehenden Überkapazitäten sowie das negative Investitionsverhalten belasteten das Geschäft des Segments Manmade Fibers im ersten Quartal und dürften auch bis Ende Jahr anhalten. Gewisse positive Entwicklungen waren beim Bestellungseingang und Umsatz in den US-amerikanischen und türkischen Märkten für Bulk Continuous Filament (BCF) sowie im europäischen und asiatischen Stapelfasergeschäft zu verzeichnen.

Im Vergleich zum Vorjahr gingen Bestellungseingang und Umsatz um etwas mehr als ein Drittel zurück. Dementsprechend reduzierte sich das EBITDA um mehr als 75 %. Das EBIT lag im ersten Quartal 2016 bei CHF 4 Mio. (Vorjahresquartal: CHF 32 Mio.).

Das Segment ist mit der Umsetzung der Restrukturierungsmassnahmen auf Kurs und vermochte seine Kostenbasis bereits zu verringern. Zudem arbeitet das Segment daran, seine Widerstandsfähigkeit angesichts der anhaltend schwierigen Marktbedingungen weiter zu stärken. So steigerte das Segment im ersten Quartal den Anteil seines Servicegeschäfts am Umsatz auf 12,5 % (Vorjahresquartal: 10,2 %). Der Ausbau des Servicegeschäfts soll weiter forciert werden. Mit der Übernahme der Stapelfasertechnologien von Trützschler stärkt das Segment seine Technologie- und Marktposition im Stapelfasergeschäft und nutzt die anhaltende Konsolidierung im Chemiefasermarkt. Damit ist das Segment zum führenden Anbieter von Technologien und Anlagen im globalen Stapelfasermarkt geworden. Die Transaktion ermöglicht es dem Segment zudem, sein Portfolio weiter zu diversifizieren und den Fokus auf das Filamentgeschäft besser auszugleichen.

## Segment Drive Systems

Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 31. März 2016 (in CHF Mio.)

	Q1 2016	Q1 2015	Δ
Bestellungseingang	158	172	-8,1 %
Bestellungsbestand	106	183	-42,1 %
Umsatz (mit Dritten)	159	183	-13,1 %
EBITDA	9	18	-50,0 %
EBITDA-Marge	5,8 %	10,0 %	–

Im Segment Drive Systems belastet die anhaltend negative Marktentwicklung in den vier Schlüsselmärkten Landwirtschaft, Bau, Transport sowie insbesondere Energie/Bergbau den Geschäftsverlauf. Die geringe Marktnachfrage ist dabei in erster Linie auf den Preisdruck bei Rohstoffen zurückzuführen. Sowohl der Bestellungseingang als auch der Umsatz des Segments reduzierten sich gegenüber dem Vorjahresquartal. Das EBITDA halbierte sich aufgrund des Rückgangs des margenstarken Geschäfts unter anderem im Bereich Öl und Gas. Gegen Ende des Quartals waren jedoch in den Sektoren Landwirtschaft, Bau, Nutzfahrzeuge und Automobil erste Anzeichen für eine Verbesserung der Marktstimmung festzustellen. Das EBIT lag bei CHF -2 Mio. (Vorjahresquartal: CHF 8 Mio.). Das Segment fuhr mit der Umsetzung der Restrukturierungsmassnahmen fort. Dabei wurden strukturelle Anpassungen und Massnahmen wie etwa Programme für freiwillige Abgänge und Frühpensionierungen eingeleitet.

Das Segment erweiterte im ersten Quartal sein Produktportfolio für neue Märkte und lancierte an der bauma – der weltweit führenden Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte – seine Hybridelektrotechnologien für Off-Highway-Fahrzeuge. Solche Hybridtechnologien (Hybrid Drive) können den Treibstoffverbrauch von Off-Highway-Fahrzeugen um bis zu 30 % senken, was den Kunden erhebliche Kosteneinsparungen ermöglicht.

## Weitere Informationen

Oerlikon wird seine Ergebnisse auf der heutigen Telefonkonferenz auf Englisch präsentieren (Beginn: 14:00 Uhr MEZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über eine der folgenden Nummern ein:

Land	Gebührenpflichtig (lokal)
Schweiz	+41 (0)58 310 50 00
Grossbritannien	+44 (0)203 059 58 62
USA	+1 (1)631 570 5613

Die entsprechende Präsentation kann begleitend unter diesem [Link](#) eingesehen werden:

Die Pressemitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter [www.oerlikon.com/pressreleases](http://www.oerlikon.com/pressreleases) und [www.oerlikon.com/ir](http://www.oerlikon.com/ir).

## Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) ist ein führender, weltweit tätiger Technologiekonzern mit einer klaren Strategie sich zum führenden Anbieter für Oberflächlenlösungen, moderne Werkstoffe und Werkstoffverarbeitung zu entwickeln. Der Konzern investiert in wertstiftende Technologien, mit denen Kunden leichtere und langlebigere Materialien angeboten werden können, welche die Leistung erhöhen, die Effizienz verbessern und die Nutzung knapper Ressourcen zu verringern. Als Schweizer Unternehmen mit einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit mehr als 13 500 Mitarbeitenden an über 170 Standorten in 37 Ländern präsent. Der Umsatz betrug im Jahr 2015 CHF 2,7 Mrd. Das Unternehmen, das 2015 CHF 103 Mio. in Forschung und Entwicklung investierte, beschäftigt mehr als 1 350 Spezialisten, die innovative sowie kundenorientierte Produkte und Services entwickeln.

## Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Nicolas Weidmann  
Head of Group Communications  
T +41 58 360 96 02  
F +41 58 360 98 02  
pr@oerlikon.com  
www.oerlikon.com

Andreas Schwarzwälder  
Head of Investor Relations  
T +41 58 360 96 22  
F +41 58 360 98 22  
ir@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 Tätigung 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.