

Highlights 2014



Strategische Entwicklung des Konzerns: Zwei weitere Meilensteine zur Portfolio-Optimierung

Auch 2014 trieb Oerlikon die strategische Entwicklung des Portfolios weiter voran, wodurch das Geschäft des Konzerns gestärkt und seine Widerstandskraft verbessert wurde. Mit der Akquisition von Metco hat Oerlikon den zehnten und mit dem angekündigten Verkauf des Segments Advanced Technologies den elften Schritt zur Optimierung des Portfolios seit 2010 vollzogen. Die Fokussierung ermöglicht es Oerlikon, sich auf die Kernwachstumsgeschäfte zu konzentrieren, in denen der Konzern über wichtige Innovationskraft verfügt und mit denen er in attraktiven Märkten auf der ganzen Welt tätig ist.



Starker operativer Geldfluss und disziplinierte Verwendung der flüssigen Mittel

Der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens war mit CHF 427 Mio. stark. Das Nettoumlaufvermögen stieg auf CHF 394 Mio., was 12,3% des Konzernumsatzes entspricht (2013: CHF 108 Mio.). Der Konzern setzte die zur Verfügung stehenden Finanzmittel weiterhin äusserst diszipliniert ein und konzentrierte sich auf strategische Investitionen. Die Investitionskosten (CAPEX) beliefen sich auf CHF 166 Mio., was im Vergleich zu CHF 177 Mio. (angepasst) im Jahr 2013 einen Rückgang von 6,2% bedeutet.



Erschliessung neuer Märkte

Durch die erfolgreiche Nutzung von Kernkompetenzen, Technologien und starken Kundenbeziehungen etabliert sich Oerlikon auch weiterhin in neuen Märkten. Im Jahr 2014 führte das Segment Surface Solutions seine PPD™-Technologie in China und Japan ein; das Segment Manmade Fibers drang dank seiner technologischen Kompetenzen weiter in das Geschäftsfeld für PET-Getränkeverpackungen vor; das Segment Drive Systems führte die neuesten Technologien für Elektro- und Hybridsysteme im Fahrzeugmarkt ein, und das Segment Vacuum verschaffte sich Zugang zum asiatischen OLED-Markt.

Anhaltende solide Profitabilität

Der Konzern verzeichnete auch 2014 eine starke operative Leistung und anhaltende Profitabilität. Der Umsatz wuchs um 16,1% auf CHF 3,2 Mrd., und der Auftrags- ein- gang stieg um 9,0% auf CHF 3,0 Mrd. an. Damit erzielte Oerlikon bereits das vierte Jahr in Folge eine EBITDA-Marge von über 15% und eine zweistellige EBIT-Marge von über 10%.



Bildung eines globalen Technologieführers für Oberflächenlösungen

Sowohl die Übernahme von Metco als auch die Bildung des neuen Segments Surface Solutions stellen für Oerlikon wichtige strategische Schritte im Jahr 2014 dar. Das Segment vereint die beiden Marken Balzers und Metco und schafft damit ein führendes Technologieportfolio für Oberflächenlösungen. Mit über 6000 Mitarbeitenden in 35 Ländern an mehr als 145 Standorten, davon über 140 Beschichtungs- und Servicezentren, bildet das Geschäft mit Oberflächenlösungen das grösste Segment des Konzerns, basierend auf dem Pro-forma-Konzernumsatz. Das neue Segment verfügt über einen adressierbaren Markt von gut CHF 9 Mrd. sowie über eine vielversprechende Plattform, um weiter zu wachsen und um das individuelle Marktwachstum der Märkte, in denen es tätig ist (jährliche Wachstumsrate: 4% bis 6%), sowie die Wachstumsprognose des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (ca. 3%) zu übertreffen.



Stärkung des finanziellen Fundaments

Ende 2014 weist Oerlikon eine Bilanzsumme von CHF 4966 Mio. aus (2013: CHF 4094 Mio.). Das Eigenkapital (zurechenbar auf die Konzernaktionäre) betrug CHF 2188 Mio., was einer Eigenkapitalquote von 44% entspricht (Vorjahr: 51%). Im Juni 2014 hat Oerlikon sein Fälligkeitsprofil verlängert. Der Konzern machte sich die günstigen Bedingungen des Fremdkapitalmarkts zunutze und platzierte ungesicherte Vorzugsobligationen von CHF 300 Mio., mit Fälligkeit 2019, und CHF 150 Mio., mit Fälligkeit 2024. Die starke Nachfrage nach diesen Anleihen dokumentiert das Vertrauen der Finanzmärkte in das Potenzial der langfristigen Leistungsfähigkeit des Konzerns.



Serviceumsatz gesteigert

Oerlikon baute sein Dienstleistungsgeschäft 2014 durch neue Verkaufs- und Servicezentren und durch die Schaffung von Serviceeinrichtungen am Standort der Kunden weiter aus. Der Ausbau der Dienstleistungen verbesserte die Nähe und den Kontakt zu Schlüsselkunden sowie deren Einbindung und reduzierte die Reaktionszeiten. Das Dienstleistungsgeschäft von Oerlikon wuchs 2014 auf CHF 917 Mio., was im Vergleich zu 2013 einem Anstieg von 34,3% entspricht.



Stärkung der Geschäftsführung und der Kompetenzen

Mit Blick auf die Ausrichtung des Konzerns und die Umsetzung der Strategie hat Oerlikon im Geschäftsjahr 2014 die Konzernleitung erweitert. Zudem bietet der Konzern verschiedene Lehrgänge und Programme an, wie zum Beispiel die Leadership Academy, die Finance Academy, die Operational Excellence Academy, die Supply Chain Academy und diverse HR-Programme. Die Leadership Academy wurde 2013 entwickelt und 2014 lanciert. Ihr Ziel ist die Förderung des Führungsnachwuchses auf allen Ebenen. Die Finance Academy fördert die Fähigkeiten von Finanzfachkräften und vermittelt Fachpersonen aus verwandten Bereichen ein besseres Verständnis der Finanzkennzahlen. Die Supply Chain Academy schult Beschaffungsexperten darin, führende Beschaffungsstandards zu erreichen, während die Operational Excellence Academy Schulungen bietet, um betriebliche Abläufe effektiver und effizienter gestalten zu können. Die HR-Programme bieten den Personalspezialisten der Segmente Ausbildungen im Bereich der Zertifizierung und Rekrutierung von Talenten.



Deutliche Verbesserungen im Bereich Arbeits- und Gesundheitsschutz

Als Arbeitgeber legt Oerlikon grossen Wert darauf, sowohl den Arbeits- und Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden als auch die Nachhaltigkeit des Geschäftsbetriebs zu gewährleisten. Durch die Festlegung konzernweiter Standards sowie die Durchführung von Schulungen und Massnahmen zur Förderung des Sicherheitsbewusstseins strebt Oerlikon an, die Zahl der Unfälle in all ihren Produktionsstätten und Standorten auf null zu reduzieren. Im Jahr 2014 verbesserte das Unternehmen seine Arbeitsschutzbilanz durch die Verringerung des Durchschnittswerts der Arbeitsunfälle mit Ausfallzeit von 1,28 auf 0,75, was einer Verbesserung um über 41% entspricht. Arbeits- und Gesundheitsschutz zählt zu den Prioritäten des Konzerns und stellt einen laufenden Prozess dar.



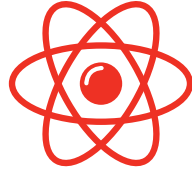
Festigung der langfristigen Kundenbeziehungen

Ein vertrauenswürdiger und zuverlässiger Geschäftspartner zu sein, ist von grundlegender Bedeutung für das Wachstum des Unternehmens, insbesondere in Schwellenmärkten, wo fundiertes Wissen um die lokalen Anforderungen, Geschäftspraktiken und Verhaltensregeln zu den Wettbewerbsvorteilen zählt. Oerlikon hat in Schlüssel- und Schwellenmärkten feste Standorte etabliert. In mehreren Märkten hat das Unternehmen in enger Zusammenarbeit mit den Kunden zum Wachstum und zu der Entwicklung von Geschäft und Markt massgeblich beigetragen. Im Jahr 2014 feierte das Segment Manmade Fibers 50 Jahre Geschäftserfolg in China, während Oerlikon Balzers auf 20 Jahre erfolgreiche Geschäftstätigkeit in Indien zurückblickt.



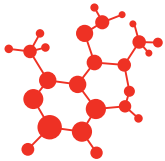
Förderung einer Kultur der Technologieführerschaft

Innovation ist ein Kernbestandteil der Kultur und DNA von Oerlikon. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung beliefen sich 2014 auf CHF 121 Mio. (2013 angepasst: CHF 101 Mio.), eine Erhöhung von 19,8%. Über 1 300 Ingenieure arbeiten an der Entwicklung neuer Technologien und Oerlikon investiert jährlich rund 4% des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung. Im Einklang mit den Investitionen in Forschung und Entwicklung hat der Konzern im Jahr 2014 108 Patente angemeldet und weltweit insgesamt 5 921 Anträge eingereicht.



Hohe Innovationsdynamik

Im Jahr 2014 hat Oerlikon erneut innovative und marktführende Technologien lanciert und damit die Technologieführerschaft und den Wettbewerbsvorteil gefestigt. Zu den wichtigsten Innovationen gehören die bahnbrechenden umweltfreundlichen ePD™-Beschichtungstechnologien zur Verchromung von Kunststoffteilen, die flexiblen BALIQ™-Beschichtungen auf Basis der S3p®-Technologie für Werkzeuge, das erste MetcoClad™-System für Laserauftragsschweißen für korrosionsfeste Beschichtungen in der Öl- und Gasindustrie, der Garnwickler WINGS POY 1800 für den asiatischen Markt sowie das Wicklerkonzept WINGS PA HOY, das die Produktivität von Garnwicklern um 20 % steigert. Weitere Innovationen sind eine neue Stapelfaseranlage mit flexibler und kompakter Bauweise, ein neues 4SED-Getriebe für Elektro- und Hybridfahrzeuge und die neue Pumpengeneration TURBOVAC i/iX für Anwendungen in Analytik, in Forschung und Entwicklung sowie in der Prozessindustrie, welche gegenüber vergleichbaren Produkten eine bis zu 60 % höhere Pumpleistung bietet.



Starke Partnerschaften im Wissenschafts- und Forschungsbereich

Oerlikon strebt aktiv Partnerschaften und die Zusammenarbeit mit führenden Instituten und Verbänden in Wissenschaft und Forschung an. Der Dialog mit innovativen Fachpersonen und Experten verschafft Oerlikon wertvolle Inputs für die Förderung und Entwicklung hochmoderner, marktführender und umweltfreundlicher Technologien. Im Jahr 2014 ging Oerlikon Partnerschaften mit verschiedenen europäischen und internationalen Einrichtungen ein – unter ihnen die Empa, die Fraunhofer-Institute, die RWTH Aachen, die Universität von Surrey in Grossbritannien, die Universität Modena in Italien, die Donghua-Universität in Schanghai in China, die Universität von Texas sowie das GearLab der Universität von Ohio in den USA, zudem leistete Oerlikon Beiträge zu Branchen-Thinktanks wie dem Commonwealth Center for Advanced Manufacturing und der American Gear Manufacturers Association in den USA.



Ausbau der weltweiten Präsenz und Eintritt in neue Märkte

Im Jahr 2014 konnte der Oerlikon Konzern seine Präsenz durch mehr als 50 Standorte ausbauen, wodurch die Kunden den bestmöglichen Zugang zu den Technologien und Dienstleistungen von Oerlikon erhalten. Das Segment Surface Solutions eröffnete ein neues Beschichtungszentrum in Österreich und baute verschiedene Standorte aus, um der wachsenden Nachfrage der Flugzeug- und Automobilindustrie nachzukommen. Darüber hinaus führte Oerlikon in vier weiteren Beschichtungszentren weltweit Werkzeugschleifdienste ein. Das Segment Manmade Fibers gab in Deutschland den Bau eines Logistikzentrums in Remscheid in Auftrag und begann mit dem Bau eines neuen Technologiezentrums in Chemnitz. In Baroda in Indien initiierte es den Aufbau neuer Servicezentren. Das Segment Drive Systems baute eine dritte Produktionsstätte in Indien, während das Segment Vacuum ein Logistikzentrum in Köln einweihte und die Produktlinien in China erweiterte.



Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit

Die konzernweiten Initiativen und Programme im Bereich Kosteneffizienz wurden 2014 fortgesetzt. Durch die Umsetzung zentral koordinierter Beschaffungsmassnahmen gelang es dem Konzern 2014, Einsparungen in zweistelliger Millionenhöhe (CHF) zu erzielen. Ausserdem setzten alle Segmente eine Reihe von Massnahmen zur Verbesserung ihrer operativen Effektivität um. Das Segment Manmade Fibers führte auf der Grundlage schlanker Fertigungsprinzipien eine Aufrüstung der Produktionslinien in Remscheid in Deutschland durch und erreichte eine Produktivitätssteigerung von 15 %. Darüber hinaus optimierte das Segment das Shopfloor-Management im deutschen Neumünster, was die Produktionsdurchlaufzeiten um 30 % verbesserte. Das Segment Drive Systems verbesserte seine Ausschussraten in der Produktion und erweiterte zurzeit mit einer dritten Fertigungsstätte die Produktion in Indien. Das Segment Vacuum nahm eine Neuausrichtung der globalen Vertriebsorganisation vor und verlegte Teile seiner Produktionslinien von Frankreich nach China, wodurch die Kundennähe gesteigert und die Kosteneffizienz verbessert werden konnte.