

Ergebnisse im 2. Quartal und 1. Halbjahr 2016

Operative Profitabilität im Surface Solutions Geschäft in anspruchsvollem Marktumfeld gehalten

- Segment Surface Solutions mit solidem Ergebnis im 2. Quartal
- Segment Drive Systems mit Neukundenzugewinn und sequenziellem Umsatzwachstum
- EBITDA-Marge des Konzerns im 2. Quartal bei 13,9 %
- Book-to-Bill-Verhältnis des Konzerns im 2. Quartal über 1
- Konzerngewinn von CHF 43 Mio. im 1. Halbjahr 2016
- Gesamtjahresprognose für 2016 bestätigt
- Strategische Neuausrichtung hin zu einem weltweit führenden Unternehmen für Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe schreitet voran; Organisationsstruktur wird vereinfacht, um Fokus auf Kunden und Märkte zu verstärken und agiler zu werden

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 30. Juni 2016 (in CHF Mio.)

	Q2 2016	Q2 2015 ²	Δ	H1 2016	H1 2015 ²	Δ
Bestellungseingang ¹	594	639	-7,0 %	1 181	1 332	-11,3 %
Bestellungsbestand ¹	401	540	-25,7 %	401	540	-25,7 %
Umsatz ¹	577	689	-16,3 %	1 169	1 380	-15,3 %
EBITDA ¹	80	123	-35,0 %	157	242	-35,1 %
EBITDA-Marge ¹	13,9 %	17,8 %	–	13,4 %	17,5 %	–
EBIT ¹	36	81	-55,6 %	68	157	-56,7 %
EBIT-Marge ¹	6,2 %	11,7 %	–	5,8 %	11,4 %	–
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ^{2,3}	–	–	–	31	98	-68,4 %
Konzerngewinn ^{1,3}	–	–	–	43	87	-50,6 %
ROCE (12 Monate, rollierend)	6,9 % ⁴	10,4 % ⁵	–	6,9 % ⁴	10,4 % ⁵	–

¹ Fortgeführte Aktivitäten. ² Angepasst nach dem angekündigten Verkauf des Segments Vacuum. ³ Nur jährlich und halbjährlich ausgewiesen. ⁴ Normalisiert. ⁵ Berichtet.

Pfäffikon SZ, Schweiz – 2. August 2016 – „Das Ergebnis im 2. Quartal entsprach unseren Erwartungen und reflektierte die erheblichen geopolitischen Unsicherheiten und Entwicklungen in der Weltwirtschaft und den Endmärkten. Das Segment Surface Solutions erzielte in diesem schwierigen Marktumfeld eine solide Performance und eine hohe Profitabilität. Damit bestätigt das Segment sein Potenzial und seine Wachstumschancen. Das Segment Drive Systems konnte seine Technologien in bestehenden Märkten weiter etablieren und gewann einige vielversprechende Neukunden. Dennoch konnte die anhaltende Marktschwäche im Bereich der Filamentanlagen beim Segment Manmade Fibers durch die sequenziellen Fortschritte in den Segmenten Surface Solutions und Drive Systems nicht ausgeglichen werden“, erklärt Dr. Roland Fischer, CEO des Oerlikon Konzerns.

„Wir haben zudem mit der Umsetzung eines Massnahmenpakets begonnen, welches zum Ziel hat, die Effizienz des Vertriebs zu verbessern, die Kunden- und Marktnähe zu stärken sowie die sich bietenden Marktchancen besser zu nutzen. In den kommenden Monaten werden wir auch daran arbeiten, unsere Organisation weiter zu vereinfachen und zu flexibilisieren, was dazu beitragen soll, die Entscheidungsprozesse und das Geschäftswachstum zu beschleunigen“, so Dr. Fischer.

Oerlikon Konzernlagebericht für das 2. Quartal

Das makroökonomische und geopolitische Umfeld war auch im 2. Quartal 2016 schwierig und wurde zusätzlich durch die Unsicherheiten nach dem Brexit-Votum in Grossbritannien Ende Juni beeinträchtigt. In diesem Umfeld entsprach die Geschäftsentwicklung im 2. Quartal und 1. Halbjahr insgesamt den Erwartungen des Unternehmens.

Das Segment Surface Solutions verzeichnete weiterhin einen leichten Zuwachs in einigen seiner Märkte. Dies resultierte in einer positiven Entwicklung von Umsatz und Profitabilität sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch gegenüber dem Vorjahr. Angesichts des schwierigen Marktumfelds, in welchem Kunden aus dem Materialbereich eine Optimierung ihrer Lagerbestände vornahmen und Kunden aus dem US-amerikanischen Energiesektor sich mit Investitionstätigkeiten zurückhielten, entspricht dies einer soliden Leistung. Das Segment Manmade Fibers war im 2. Quartal nach wie vor mit den stark rückläufigen Auftrags- und Investitionsvolumen in dem von China dominierten Markt für Filamentanlagen konfrontiert. Positive Anzeichen waren weiterhin in den Märkten für Stapelfasern und Vliesstoffe zu verzeichnen. Die Natur des Projektgeschäfts und der positive Trend ausserhalb des Marktes für Filamentanlagen lassen eine Verbesserung in der Geschäftsentwicklung des Segments im 2. Halbjahr 2016 erwarten. Der Geschäftsverlauf im Segment Drive Systems wurde von der anhaltenden Schwäche in allen vier Hauptsektoren – Landwirtschaft, Bau, Transport sowie Energie/Bergbau – beeinträchtigt. Das Segment konnte jedoch Erfolge sowohl bei der Gewinnung von Neukunden als auch bei Neuprojekten mit bestehenden Kunden verzeichnen, was sich positiv auf die Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorquartal auswirkte.

Insgesamt ging der Bestellungseingang des Konzerns im 2. Quartal gegenüber dem Vorjahr um 7,0 % auf CHF 594 Mio. zurück; der Umsatz verringerte sich um 16,3 % auf CHF 577 Mio. Bei konstanten Wechselkursen betrug der Umsatz CHF 562 Mio. Aufgrund des Umsatzrückgangs reduzierte sich das EBITDA des Konzerns gegenüber dem Vorjahr auf CHF 80 Mio. oder 13,9 % des Umsatzes. Das EBIT betrug im 2. Quartal 2016 CHF 36 Mio., bei einer Marge von 6,2 % (Q2 2015: CHF 81 Mio., 11,7 %). Im 2. Quartal erzielte der Oerlikon Konzern eine Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE, rollierend über 12 Monate) von 6,9 % (auf normalisierter Basis; ohne Restrukturierungs- und Wertberichtigungseffekte im 4. Quartal 2015), gegenüber 10,4 % (berichtet) im 2. Quartal 2015.

Oerlikon Konzernlagebericht für das 1. Halbjahr

Im 1. Halbjahr 2016 ging der Bestellungseingang um 11,3 % auf CHF 1 181 Mio. zurück, während der Umsatz um 15,3 % auf CHF 1 169 Mio. gegenüber dem Vorjahr abnahm. Das EBITDA belief sich auf CHF 157 Mio., was einer Marge von 13,4 % entspricht. Das EBIT lag bei CHF 68 Mio. oder 5,8 % des Umsatzes. Der Konzerngewinn betrug CHF 43 Mio.

Der Anteil des Servicegeschäfts am Gesamtumsatz belief sich in den ersten sechs Monaten des Jahres 2016 auf 36,1 %.

Inlandsanleihe über CHF 300 Mio. vollumfänglich zurückbezahlt

Am 13. Juli 2016 zahlte Oerlikon ihre fällige Inlandsanleihe über CHF 300 Mio. zum Nominalwert zurück. Die am 13. Juni 2012 mit einem Coupon von 4,25 % ausgegebene Anleihe wurde aus der Liquidität zurückbezahlt. Durch die Rückzahlung verringert sich der jährliche Zinsaufwand um fast CHF 13 Mio. Die Bilanz von Oerlikon weist weiterhin keine Nettoverschuldung auf.

Strategische Veräusserung des Vakuumgeschäfts

Wie am 15. Juli 2016 mitgeteilt, wurde der Verkauf des Segments Vacuum an Atlas Copco von allen Wettbewerbsbehörden genehmigt. Der Verkauf, basierend auf einem Unternehmenswert von CHF 525 Mio., wurde im November 2015 öffentlich angekündigt und soll Ende August 2016 abgeschlossen werden.

Oerlikon passt Organisation und Zusammensetzung der Konzernleitung an

Bei der Umsetzung der Strategie, das Unternehmen zu einem weltweit führenden Anbieter im Bereich Oberflächenlösungen und moderne Werkstoffe zu entwickeln, vollzieht Oerlikon einen weiteren Schritt und leitet die Bildung einer stärkeren und flexibleren Organisation ein, die noch gezielter auf den Markt ausgerichtet ist. Dabei werden der Konzernhauptsitz und das Segment Surface Solutions in eine gemeinsame Organisation integriert, womit der Fokus auf Industrien und Märkte verstärkt wird. Dr. Roland Fischer übernimmt mit sofortiger Wirkung zusätzlich die Rolle des CEO des Segments Surface Solutions, dessen Geschäftsbereiche künftig direkt an ihn berichten werden. Dr. Roland Herb wurde per 1. August 2016 zum Chief Commercial Officer des Segments ernannt. Er ist in dieser Funktion verantwortlich für das beschleunigte Wachstum und die strategische Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden. Mit der Änderung der Organisation hat Dr. Herb entschieden, per Ende Juli seine Verantwortung und Aufgaben als CEO des Segments Surface Solutions und als Mitglied der Konzernleitung (Executive Committee) abzugeben. Mit einer schlankeren und agileren Organisation schafft Oerlikon die Voraussetzung, um Entscheide rascher zu fällen, wirksamer auf Marktbedürfnisse einzugehen, Innovationen gezielter zu fördern und eine starke Basis für die künftige Entwicklung und ein beschleunigtes Wachstum zu legen. Die neue Organisationsstruktur wird voraussichtlich per Januar 2017 eingeführt.

Ausblick für 2016 unverändert

Die weltwirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen sowie deren Auswirkungen auf die Märkte seit Anfang des Jahres stellten eine Herausforderung dar und dürften weiterhin schwierig bleiben. Aufgrund der Geschäftsentwicklung des Unternehmens im 1. Halbjahr 2016 sowie erster positiver Indikationen in den Bereichen Surface Solutions, Manmade Fibers – Nichtfilamente – und Drive Systems bestätigt Oerlikon jedoch ihren Ausblick für 2016. Der Konzern wird dabei weiterhin den Fokus auf die operative Ertragskraft legen und erwartet für das Gesamtjahr 2016 einen Bestellungseingang und Umsatz zwischen CHF 2,3 Mrd. und CHF 2,5 Mrd. sowie eine EBITDA-Marge im mittleren Zehnprozentbereich.

Segmentüberblick

Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 30. Juni 2016 (in CHF Mio.)

	Q2 2016	Q2 2015	Δ	H1 2016	H1 2015	Δ
Bestellungseingang	311	299	4,0 %	617	616	0,2 %
Bestellungsbestand	91	81	12,3 %	91	81	12,3 %
Umsatz (mit Dritten)	315	309	1,9 %	609	609	0 %
EBITDA	71	69	2,9 %	133	130	2,3 %
EBITDA-Marge	22,4 %	22,2 %	–	21,7 %	21,3 %	–

Die positive Dynamik, die Ende des 1. Quartals 2016 im Markt für Oberflächenlösungen zu beobachten war, hielt auch im 2. Quartal an. Die Nachfrage im Automobil- und Luftfahrtsektor blieb intakt, während im Werkstoff- und Anlagengeschäft sowie in der US-amerikanischen Stromerzeugungsbranche ein leichter Rückgang der Nachfrage zu verzeichnen war. Im gegenwärtigen Marktumfeld und trotz der anhaltend schwachen Industrieproduktion hat sich die Geschäftsentwicklung des Segments als stabil erwiesen. Der Bestellungseingang nahm gegenüber dem Vorjahr und dem Vorquartal leicht zu (Q1 2016: CHF 306 Mio., Anstieg um 1,6 %) und der Umsatz erhöhte sich um 7,1 % gegenüber dem 1. Quartal 2016 (CHF 294 Mio.). Das organische Wachstum dürfte in der zweiten Jahreshälfte anhalten.

Das Segment konnte seine operative Ertragskraft halten und erzielte ein EBITDA und eine EBITDA-Marge, die im 2. Quartal über dem Vorjahresniveau lagen. Mit 22,4 % lag die EBITDA-Marge im siebten Quartal in Folge über 20 %. Das EBIT für das 2. Quartal 2016 betrug CHF 43 Mio. (Q2 2015: CHF 42 Mio.). Die positiven Ergebnisse des Segments Surface Solutions bestätigen den strategischen Kurs des Konzerns.

Im Bereich der additiven Fertigung (AM) hat das Segment seine strategischen Partnerschaften weiter ausgebaut. Mit dem Beitritt zu America Makes hat es sich mit Branchenführern und Experten zusammengeschlossen, um die Forschung und Entwicklung sowie Materialtests im AM-Bereich an vorderster Front mitzugestalten. Mit der Shanghai Additive Manufacturing Association wurde eine Partnerschaft eingegangen, um Geschäftsoportunitäten und ein AM-Netzwerk in China aufzubauen. Des Weiteren betreibt das Segment ein Forschungsprojekt zur Qualifizierung der AM-Technologie bei Solarturbinenanwendungen für ein US-amerikanisches Energieunternehmen. Es prüft zudem Investitionen in den Aufbau von Standorten in der Nähe potenzieller US-amerikanischer AM-Kunden. Innerhalb des Konzerns nutzt das Segment seine 3-D-Technologie auch, um Bauteile für Spritzpistolen zu drucken, die für Korrosionsschutzbeschichtungen und die Wiederherstellung von Oberflächen verwendet werden.

Im 2. Quartal lancierte das Segment eine neue Systemplattform für Thermisches Spritzen, die erhöhte Zuverlässigkeit und Benutzerfreundlichkeit sowie einen Pulverförderer für automatisierte AM- und Beschichtungsprozesse mit Pulverzuführung bietet. Das Segment erhielt zudem die Airbus-Zertifizierung für sein Oberflächenbeschichtungszentrum in Grossbritannien und hat seine Präsenz im deutschen Bielefeld weiter optimiert, indem es die Kompetenzen von drei Standorten zusammenlegte.

Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 30. Juni 2016 (in CHF Mio.)

	Q2 2016	Q2 2015	Δ	H1 2016	H1 2015	Δ
Bestellungseingang	125	197	-36,5 %	249	401	-37,9 %
Bestellungsbestand	209	315	-33,7 %	209	315	-33,7 %
Umsatz (mit Dritten)	98	209	-53,1 %	237	417	-43,2 %
EBITDA	-2	37	<-100 %	7	73	-90,4 %
EBITDA-Marge	-1,6 %	17,6 %	–	3,0 %	17,6 %	–

Der Markt für Filamentanlagen blieb im 2. Quartal erwartungsgemäss schwierig. Der Abwärtstrend hielt weiter an und belastete die Geschäftsentwicklung des Segments deutlich. Die vielversprechenden Signale in den Stapelfaser- und Anlagenbaubereichen (CP, tape lines, und Vliesstoffe) aus dem 1. Quartal setzten sich im 2. Quartal fort. Das Segment vermochte dies zu nutzen und konnte das Geschäft in diesen Märkten weiter ausbauen und damit den Rückgang im Filamentmarkt teilweise reduzieren. Dennoch ging gegenüber dem Vorjahr der Bestellungseingang um mehr als ein Drittel und der Umsatz um mehr als die Hälfte zurück.

Aufgrund des tieferen Umsatzes und des Produktmixes reduzierte sich das EBITDA auf CHF - 2 Mio., und auch die Marge lag mit - 1,6 % im negativen Bereich. Das EBIT betrug im 2. Quartal 2016 CHF - 6 Mio. (Q2 2015: CHF 32 Mio.).

Im 2. Quartal erhöhte das Segment den Anteil seines Dienstleistungsgeschäfts am Segmentumsatz auf 21,3 % (Q2 2015: 10,5 %) und unterstreicht damit seine Bemühungen, sein Servicegeschäft auszubauen und seine Widerstandsfähigkeit gegenüber den Marktentwicklungen zu erhöhen. Das Segment fokussiert sich zudem darauf, die eingeleiteten Restrukturierungsmassnahmen weiter umzusetzen und das Geschäft im Dienstleistungsbereich sowie in den anderen Märkten voranzutreiben.

Um der steigenden Nachfrage vor allem im Bereich Stapelfasern zu entsprechen, stellte das Segment einige Betriebe von Oerlikon Neumag wieder auf volle Kapazität um. Angesichts der positiven Trends ausserhalb des chinesischen Marktes für Filamentanlagen und je nachdem, wie sich einzelne Projektgeschäfte entwickeln, geht das Segment davon aus, dass das Geschäft im 2. Halbjahr wieder anziehen wird.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 30. Juni 2016 (in CHF Mio.)

	Q2 2016	Q2 2015	Δ	H1 2016	H1 2015	Δ
Bestellungseingang	158	143	10,5 %	315	315	0 %
Bestellungsbestand	101	144	-29,9 %	101	144	-29,9 %
Umsatz (mit Dritten)	164	171	-4,1 %	323	354	-8,8 %
EBITDA	12	17	-29,4 %	21	35	-40,0 %
EBITDA-Marge	7,1 %	10,0 %	-	6,4 %	10,0 %	-

Die vier Schlüsselmärkte des Segments Drive Systems – Landwirtschaft, Bau, Transport sowie Energie/Bergbau – sind nach wie vor durch ein anspruchsvolles Marktumfeld mit einer abnehmenden Nachfrage gekennzeichnet. Diese wirkte sich im 2. Quartal sowohl auf den Umsatz als auch auf die Profitabilität des Segments aus und konnte nur teilweise durch eine erhöhte Nachfrage im Automobilbereich kompensiert werden. Dem Segment gelang es jedoch, neue Geschäfte und Kunden zu gewinnen, etwa im US-amerikanischen und europäischen Bausektor sowie im asiatischen Markt für Nutzfahrzeuge und öffentlichen Verkehr.

Der Bestellungseingang stieg um 10,5 %, während der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 4,1 % zurückging. Der Umsatz erhöhte sich gegenüber dem 1. Quartal 2016 um 3,1 % (Q1 2016: CHF 159 Mio.) Der Rückgang in margenstärkeren Geschäftsbereichen wie dem Öl- und Gassektor wirkte sich im Jahresvergleich belastend auf das EBITDA und die EBITDA-Marge aus. Das EBIT lag für das 2. Quartal 2016 bei CHF 1 Mio. (Q2 2015: CHF 7 Mio.). Gegenüber dem 1. Quartal 2016 steigerte das Segment seine EBITDA-Marge im 2. Quartal von 5,8 % auf 7,1 % und das EBITDA von CHF 9 Mio. auf CHF 12 Mio.

Weitere Informationen

Oerlikon wird ihre Ergebnisse an der heutigen Telefonkonferenz auf Englisch präsentieren (Beginn: 14:00 Uhr MESZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über folgende 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 [hier](#) eingesehen werden.

Der Halbjahresbericht 2016 ist unter www.oerlikon.com/halbjahresbericht-2016 verfügbar. Die Medienmitteilung inklusive aller Tabellen finden Sie unter www.oerlikon.com/pressreleases und www.oerlikon.com/ir.

Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) ist ein führender, weltweit tätiger Technologiekonzern mit einer klaren Strategie: Er möchte sich zu einem weltweit führenden Unternehmen im Bereich Oberflächenlösungen, moderne Werkstoffe und Werkstoffverarbeitung entwickeln. Der Konzern investiert in wertschöpfende Technologien, die den Kunden leichtere und beständigere Materialien mit verbesserter Leistung, höherer Effizienz und geringerem Ressourcenverbrauch bieten. 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

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