

## Ergebnisse im ersten Quartal 2015

## Oerlikon mit anhaltend hoher Profitabilität

- Bestellungseingang um 17,0 % gesteigert, bei einem Book-to-Bill-Verhältnis von über 1
- Umsatzwachstum von 10,1 %
- Hohe Profitabilität mit EBITDA-Marge von 16,8 %
- Währungsumrechnungseffekte beeinflussen das Wachstum mit ca. 5 %
- Gesamtjahresprognose für 2015 bestätigt

Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 31. März 2015 (in CHF Mio.)

	Q1 2015 <sup>1</sup>	Q1 2014	Δ
Bestellungseingang	793	678	+17,0 %
Bestellungsbestand	688	755	-8,9 %
Umsatz	782	710	+10,1 %
EBITDA	132	124	+6,5 %
EBITDA-Marge	16,8 %	17,5 %	-
ROCE (12 Monate, rollierend)	10,6 %	10,4 % <sup>2</sup>	-

<sup>1</sup> Metco konsolidiert für drei Monate. <sup>2</sup> Per 31. Dezember 2014.

**Pfäffikon SZ, Schweiz – 28. April 2015 –** Im ersten Quartal 2015 setzte Oerlikon in einem anspruchsvollen Marktumfeld seine solide Performance fort. Der Bestellungseingang erhöhte sich um 17,0 % auf CHF 793 Mio., und der Umsatz stieg um 10,1 % auf CHF 782 Mio. Bei konstanten Wechselkursen stieg der Umsatz um 15,4 % auf CHF 819 Mio. im Vergleich zu CHF 710 Mio. im ersten Quartal 2014. Die EBITDA-Marge lag bei 16,8 % und erreichte damit das dreizehnte Quartal in Folge einen Wert von über 15 %. Das Segment Surface Solutions erzielte wiederum ein starkes Ergebnis, welches sowohl dem organischen Wachstum als auch der Akquisition von Metco zuzuschreiben ist. Der Umsatz im Segment Manmade Fibers reduzierte sich, bedingt durch die erwartete Marktnormalisierung, wobei sich der Bestellungseingang sowie die operative Profitabilität des Segments bei konstanten Wechselkursen gegenüber dem Vorquartal verbesserten. Das Segment Drive Systems verzeichnete aufgrund der anhaltenden Schwäche in einzelnen Märkten einen Umsatz und Bestellungseingang unter dem Vorjahresniveau, konnte jedoch seine operative Ertragskraft leicht verbessern. Das Segment Vacuum verbuchte gegenüber dem Vorjahr einen niedrigeren Umsatz, konnte aber die operative Marge deutlich verbessern und steigerte auch seinen Bestellungseingang gegenüber dem Vorquartal. Dr. Brice Koch, CEO des Oerlikon Konzerns: «Die Ergebnisse des ersten Quartals bestätigen, dass Oerlikon in der Lage ist, seine Profitabilität auch in einem anhaltend anspruchsvollen Marktumfeld nachhaltig zu festigen. Der gestiegene Bestellungseingang des Konzerns erlaubte es uns, ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 zu erzielen, was unser profitables Wachstum stützt. Der weitere Ausbau unseres Servicegeschäfts, unserer Innovationspipeline, das stringente Kostenmanagement sowie die weitere Optimierung unserer weltweiten Ausrichtung haben zur Stärkung unserer Wettbewerbs- und Widerstandsfähigkeit beigetragen. Wir werden auf diesem starken Fundament weiter aufbauen, um unsere Präsenz in den globalen Wachstumsmärkten und -regionen zu stärken und unser profitables Wachstum mittel- bis langfristig zu sichern.»

## Höherer Umsatz und Bestellungseingang auf Konzernebene

Der Konzernumsatz belief sich im ersten Quartal auf CHF 782 Mio., was einem Anstieg um 10,1 % gegenüber dem Vorjahresquartal mit CHF 710 Mio. entspricht. Bei konstanten Wechselkursen stieg der Umsatz um 15,4 % auf CHF 819 Mio. Auf Segmentebene entwickelte sich der Umsatz uneinheitlich: Im Segment Surface Solutions verdoppelte sich der Umsatz durch organisches und anorganisches Wachstum auf CHF 300 Mio. Aufgrund der anhaltenden und erwarteten Marktnormalisierung sowie der typischen Merkmale von Grossprojekten reduzierte sich der Umsatz im Segment Manmade Fibers um 29,7 % auf CHF 208 Mio. Sowohl das Segment Drive Systems als auch das Segment Vacuum sahen sich weiterhin mit schwierigen Marktbedingungen konfrontiert und lagen mit einem Umsatz von CHF 183 Mio. (-5,7 %) bzw. CHF 91 Mio. (-5,2 %) unter Vorjahresniveau.

In den ersten drei Monaten des Jahres 2015 erhöhte sich der Bestellungseingang des Konzerns gegenüber dem Vorjahr um 17,0 % auf CHF 793 Mio. (Q1 2014: CHF 678 Mio.). Die Zunahme des Bestellungseingangs im Segment Surface Solutions um mehr als 100 % ist sowohl auf die Metco Transaktion als auch auf organisches Wachstum zurückzuführen. Die Segmente Manmade Fibers, Drive Systems und Vacuum verzeichneten wegen der anhaltenden Schwäche in ihren jeweiligen Märkten einen Bestellungenrückgang gegenüber dem Vorjahr. Im Vergleich zum Vorquartal erzielte das Segment Vacuum trotz eines schwierigen Marktumfelds eine Zunahme des Bestellungseingangs um 10 %. Bei konstanten Wechselkursen vermochten alle vier Segmente den Bestellungseingang im Vergleich zum Vorquartal zu steigern.

## Anhaltend hohe operative Profitabilität

Im ersten Quartal 2015 konnte der Konzern mit einer EBITDA-Marge von 16,8 % seine operative Profitabilität halten. Das Konzern-EBITDA betrug CHF 132 Mio. und stieg damit um 6,5 % gegenüber dem Vorjahr. Die Profitabilität wurde trotz der Absorption von Integrationseffekten aus der Metco-Transaktion erreicht. Alle Segmente trugen zur nachhaltigen Sicherung der operativen Ertragskraft des Konzerns bei und profitieren von den Operational Excellence-Initiativen des Konzerns. Das Segment Surface Solutions verzeichnete weiterhin eine hohe Profitabilität und konnte – ungeachtet des Anstiegs in seinem Anlagen- und Materialgeschäft – seine Profitabilität wechselkursbereinigt halten. Das Segment Manmade Fibers vermochte den Auswirkungen der Marktnormalisierung und des damit verbundenen geringeren Bestellungseingangs aktiv entgegenzutreten und konnte seine operative Profitabilität gegenüber dem Vorquartal erhöhen. Das Segment Drive Systems erzielte eine Profitabilität leicht über Vorjahresniveau, während das Segment Vacuum seine operative Marge gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserte. Das EBIT lag für das erste Quartal 2015 bei CHF 86 Mio. (Q1 2014: CHF 93 Mio.). Die Performance im ersten Quartal führte zu einer leichten Verbesserung der Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE, rollierend über 12 Monate) des Oerlikon Konzerns von 10,6 % gegenüber 10,4 % Ende 2014.

## Verstärkte Wettbewerbsfähigkeit

Im ersten Quartal 2015 festigte Oerlikon seine Wettbewerbsposition weiter und stärkte die strategische, geografische und technologische Position des Konzerns. Der Konzern schloss im ersten Quartal die Veräusserung des Segments Advanced Technologies erfolgreich ab und richtete damit sein Portfolio strategisch stärker auf wichtige Wachstumsgeschäfte aus. Auch der Integrationsprozess im Segment Surface Solutions schreitet weiterhin gut voran, und die Organisation des Segments wurde weiter angepasst, um operative und kostenseitige Synergien besser zu nutzen. Organisatorisch legte Oerlikon die Aktivitäten des Dünnfilmgeschäfts des Segments Surface Solutions zusammen und eröffnete ein Service-Kompetenzzentrum für das Segment Vacuum in Deutschland. Im ersten Quartal baute der Konzern das Service- und Ersatzteilgeschäft weiter aus und steigerte dieses um 39,5 % auf CHF 246 Mio. Dies entspricht einem Anstieg auf 31,4 % des Gesamtumsatzes des Konzerns

(Geschäftsjahr 2014: 28,5 %). Technologisch setzte der Konzern seine Innovationsdynamik mit der Einführung neuer Produkte, Anwendungen und Dienstleistungen fort. Das Segment Surface Solutions lancierte neue Materialien für additive Herstellungsverfahren (Superlegierungspulver), Manmade Fibers stellte sein energiesparendes Veredelungsverfahren für Teppichgarne RoTac<sup>3</sup> und das neue umweltfreundliche (recycling-basierte) rPET-Bottle-to-POY-System vor. Das Segment Drive Systems präsentierte eine neue Reihe Torque-Hub<sup>®</sup>-Antriebe für Sprühmaschinen, welche die Effizienz und Sicherheit erhöhen. Das Segment Vacuum lancierte energieeffiziente Vakuumlösungen für das schnell wachsende Vakuumback- und Gefriertrocknungsgeschäft.

## Ausblick für 2015 bestätigt

Die gegenwärtigen makroökonomischen Unsicherheiten und die anspruchsvollen branchenspezifischen Rahmenbedingungen belasten nach wie vor einige der Schlüsselmärkte, in denen Oerlikon tätig ist, und bleiben auch weiterhin eine Herausforderung. Aufgrund der positiven Performance des Konzerns im ersten Quartal 2015 bestätigt Oerlikon seine Prognose für die folgenden Finanzkennzahlen (wechsellkursbereinigt):

- Anstieg des Bestellungseingangs um rund 10 %
- Umsatzwachstum um rund 5 %
- EBITDA-Marge auf Vorjahresniveau

Unter Berücksichtigung der Wechselkurse von Ende Januar 2015 rechnet Oerlikon weiterhin mit einem Währungseffekt von rund 11 bis 12 % auf die ausgewiesenen Zahlen für den Bestellungseingang und den Umsatz. Hingegen dürfte Oerlikon sein Margenprofil und insbesondere seine Wettbewerbsfähigkeit in den Schlüsselmärkten bewahren.

## Segmentüberblick

### Segment Surface Solutions

Wichtige Kennzahlen für das Segment Surface Solutions per 31. März 2015 (in CHF Mio.)

	Q1 2015 <sup>1</sup>	Q1 2014	Δ
Bestellungseingang	317	124	>100 %
Bestellungsbestand	92	–	–
Umsatz (an Dritte)	300	124	>100 %
EBITDA	61	36	+69,4 %
EBITDA-Marge	20,4 %	29,0 %	–

<sup>1</sup> Metco konsolidiert für drei Monate.

Das Segment Surface Solutions erzielte weiterhin eine starke Performance und positive Geschäftsentwicklung. Die Ergebnisse des Segments bestätigten, dass sich die beiden Geschäftsbereiche Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco im Hinblick auf ihre Technologien, Märkte, Kunden, Regionen und ihr Geschäftsmodell auf ideale Weise ergänzen. Der Bestellungseingang und der Umsatz des Segments stiegen deutlich auf CHF 317 Mio. bzw. CHF 300 Mio. Dies trotz eines moderaten Geschäfts im Bereich Thermal Spray Coating Materials und Anlagen zu Beginn des Jahres. Die Zuwächse bei Bestellungseingang und Umsatz waren auf die Akquisition von Metco, aber auch auf organisches Wachstum zurückzuführen. Bei konstanten Wechselkursen verzeichnete das Segment sowohl beim Bestellungseingang als auch beim Umsatz ein organisches Wachstum. Ungeachtet des Einflusses der mit Metco verbundenen Integrationseffekte, der Währungseffekte und des Anstiegs im Anlagen- und Materialgeschäft verzeichnete das Segment eine gute Profitabilität. Das EBITDA für das Segment Surface Solutions belief sich auf CHF 61 Mio., was einer EBITDA-Marge von 20,4 %

entspricht. Das EBIT lag für das erste Quartal 2015 bei CHF 34 Mio. (Q1 2014: CHF 24 Mio.). Das Segment verbuchte zudem ein starkes Wachstum in seinem Servicegeschäft, allen voran in der globalen Automobilbranche und Luftfahrtindustrie.

Die Integration von Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco kam im ersten Quartal 2015 weiterhin gut voran. Das Dünnfilmgeschäft von Balzers und Metco wurde erfolgreich zusammengelegt, um der wachsenden Nachfrage seitens der globalen Automobil- und Werkzeugindustrie besser gerecht zu werden. Zudem wurde eine neue Business Unit „Metco Materials and Technology“ gebildet, welche die Märkte und Kunden im Bereich Thermal Spray effektiver bedienen wird. In technologischer Hinsicht erweiterte das Segment sein Materialportfolio mit der Einführung neuartiger Superlegierungspulver, die für neue Anwendungen in additiven Herstellungsverfahren auf Laser- und Elektronenstrahlbasis optimiert sind und den Kunden Entwicklungszeit und -ressourcen sparen. Dank ihrer Festigkeit und Korrosionsbeständigkeit bei hohen Temperaturen sind diese Superlegierungspulver die bevorzugten Materialien für ausgewählte Schlüsselanwendungen.

## Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 31. März 2015 (in CHF Mio.)

	Q1 2015	Q1 2014	Δ
Bestellungseingang	205	240	-14,6 %
Bestellungsbestand	336	475	-29,3 %
Umsatz (mit Dritten)	208	296	-29,7 %
EBITDA	37	65	-43,1 %
EBITDA-Marge	17,6 %	21,9 %	-

Entsprechend der anhaltenden und erwarteten Marktnormalisierung und den typischen Merkmalen von Grossprojekten wies das Segment Manmade Fibers einen Rückgang bei Umsatz und Bestellungseingang aus. Dennoch gelang es dem Segment dank seiner Operational Excellence-Massnahmen und einem stringenten Kostenmanagement, die operative Ertragskraft gegenüber dem Vorquartal zu verbessern. Der Umsatz reduzierte sich um 29,7 % auf CHF 208 Mio. (Q1 2014: CHF 296 Mio.), und der Bestellungseingang ging um 14,6 % auf CHF 205 Mio. zurück (Q1 2014: CHF 240 Mio.). Das EBITDA belief sich auf CHF 37 Mio., was einer EBITDA-Marge von 17,6 % entspricht (Q1 2014: 21,9 %; Q4 2014: 16,6 %). Das EBIT lag für das erste Quartal 2015 bei CHF 32 Mio. (Q1 2014: CHF 60 Mio.).

Im Zuge der anhaltenden Normalisierung des Marktes in der Chemiefaserindustrie geht der Trend – auch unter dem Einfluss der chinesischen Regierung – derzeit hin zu hochwertigen, energiesparenden und umweltfreundlichen Produktionsanlagen und Systemen. Als Pionier bei energieeffizienten und umweltverträglichen Chemiefasertechnologien befindet sich das Segment dank seiner «e-save»-Philosophie in einer guten Position, um die damit verbundenen Chancen bei dieser Marktentwicklung zu nutzen.

Im ersten Quartal 2015 führte das Segment ein innovatives und energiesparendes Veredelungsverfahren für Teppichgarne, RoTac<sup>3</sup>, und ein neues umweltfreundliches (recycling-basiertes) rPET-Bottle-to-POY-System ein. Die Produktionsanlage RoTac<sup>3</sup> nutzt eine revolutionäre Luftstosssdüse zusammen mit einer berührungslosen Luftdruckdichtung zur Wicklung des Garns. Dadurch lässt sich der Druckluftverbrauch in der Teppichgarnherstellung um bis zu 50 % senken.

## Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 31. März 2015 (in CHF Mio.)

	Q1 2015	Q1 2014	Δ
Bestellungseingang	172	209	-17,7 %
Bestellungsbestand	183	194	-5,7 %
Umsatz (mit Dritten)	183	194	-5,7 %
EBITDA	18	19	-5,3 %
EBITDA-Marge	10,0 %	9,8 %	-

Das Segment Drive Systems war auch im ersten Quartal 2015 mit einem schwierigen Marktumfeld konfrontiert. Der Automobilmarkt verzeichnete ein stabiles Wachstum, und mittlerweile lassen sich erste positive Anzeichen in der Bergbauindustrie feststellen. Die Nachfrage auf den nordamerikanischen Bau- und Infrastrukturmärkten generierte weiterhin solide Bestellungseingänge und Umsätze. Dennoch verzeichnete das Segment einen weiteren Rückgang des Bestellungseingangs im Landwirtschaftssektor sowie in der Öl- und Gasindustrie. Mit CHF 172 Mio. (-17,7 %) bzw. CHF 183 Mio. (-5,7 %) reduzierte sich sowohl der Bestellungseingang als auch der Umsatz gegenüber dem Vorjahr.

Obwohl der Umsatz leicht rückläufig war, erzielte das Segment dank seiner fortgesetzten Operational Excellence-Massnahmen und der Zunahme bei der Wertschöpfungstiefe der Produkte und Dienstleistungen eine EBITDA-Marge von 10,0 % und damit eine leichte Verbesserung gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT für das erste Quartal 2015 lag bei CHF 8 Mio. (Q1 2014: CHF 8 Mio.).

Im ersten Quartal 2015 führte das Segment Drive Systems eine neue, zum Patent angemeldete Reihe von Torque-Hub®-Antrieben für Sprühmaschinen ein, welche die Energieeinsparungen erhöhen und die Sicherheit verbessern. Von seinem langjährigen Partner John Deere und dessen Geschäftsbereichen Agricultural and Turf sowie Power Systems wurde das Segment als Schlüssellieferant («Key Supplier») ausgezeichnet.

## Segment Vacuum

Wichtige Kennzahlen für das Segment Vacuum per 31. März 2015 (in CHF Mio.)

	Q1 2015	Q1 2014	Δ
Bestellungseingang	99	105	-5,7 %
Bestellungsbestand	77	86	-10,5 %
Umsatz (mit Dritten)	91	96	-5,2 %
EBITDA	10	8	+25,0 %
EBITDA-Marge	10,8 %	8,3 %	-

Trotz der anhaltend schwierigen Marktbedingungen verzeichnete das Segment Vacuum einen Zuwachs von 10,0 % beim Bestellungseingang gegenüber dem Vorquartal (Q4 2014: CHF 90 Mio.). Das Segment vermochte im ersten Quartal 2015 in der Raumfahrtindustrie sowie in der Nahrungsmittel- und Verpackungsindustrie erste Erfolge zu erzielen. Positive Anzeichen waren zudem bei Investitionen für Glasbeschichtungsanwendungen, auf dem US-Markt und in der Solarbranche festzustellen. Zudem zeichnet sich in den Vakuummärkten eine Verlagerung hin zu einem vermehrt projektbasierten Geschäft ab. Die Prozessindustrie erholt sich jedoch nur langsam. Im Vergleich zum Vorjahr ging der Bestellungseingang im ersten Quartal leicht um 5,7 % auf CHF 99 Mio. zurück, und der Umsatz verringerte sich um 5,2 % auf CHF 91 Mio.

Dank seiner Massnahmen zur Stärkung der Operational Excellence konnte das Segment seine operative Ertragskraft gegenüber dem Vorjahr erheblich steigern und gegenüber dem Vorquartal halten

(Q4 2014: 10,8 %). Das EBITDA stieg um 25 % von CHF 8 Mio. im Jahr 2014 auf CHF 10 Mio. und die EBITDA-Marge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 250 Basispunkte auf 10,8 % (Q1 2014: 8,3 %). Das EBIT lag für das erste Quartal 2015 bei CHF 7 Mio. (Q1 2014: CHF 5 Mio.).

Im ersten Quartal 2015 führte das Segment seine neuen Vakuumlösungen für die lebensmittelverarbeitende Industrie ein. Die neuen Anwendungen richten sich an die attraktiven Lebensmittelverpackungs-, Vakuumback- und Gefriertrocknungsmärkte, wo die Kunden energieeffiziente Vakuumlösungen als Ersatz für ältere und wartungsintensive Anlagen verlangen.

#### Für weitere Informationen 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

#### 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	Gebührenfrei	Gebührenpflichtig lokal
Schweiz	0800 005 207	+41 44 583 18 01
Deutschland	0800 62 70 746	+49 69 22 22 33 617
Grossbritannien	0800 376 2961	+44 203 009 2453
USA	+ 1 855 402 7767	-

Die entsprechende Präsentation kann begleitend unter folgendem Link eingesehen werden:  
<http://event.mescdn.com/oerlikon/webcast-20150428>

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, der marktführende Technologien und Dienstleistungen für Oberflächenlösungen, Anlagen zur Herstellung von Chemiefasern, Getriebesystemen und Antriebslösungen, sowie Vor- und Hochvakuumtechnologien und -pumpen und entsprechendem Zubehör in Wachstumsmärkten anbietet. Die führenden Technologien von Oerlikon erlauben es den Kunden, ihre Produktleistung und Produktivität zu steigern, Ressourcen und Energien effizienter zu nutzen und einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung zu leisten. Als Schweizer Unternehmen mit einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit mehr als 15 500 Mitarbeitenden an über 200 Standorten in 36 Ländern präsent. Der Umsatz betrug im Jahr 2014 CHF 3,2 Mrd. Das Unternehmen, das 2014 CHF 121 Mio. in Forschung und Entwicklung investierte, beschäftigt mehr als 1 300 Spezialisten, die innovative sowie kundenorientierte Produkte und Services entwickeln.

## 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 Tötigung 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.