



Oerlikon GV 2017

Rede des CFO, Jürg Fedier

44. Generalversammlung der
OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon
Dienstag, 11. April 2017
KKL, Luzern

– Es gilt das gesprochene Wort –



Vielen Dank Roland.

Grüezi Mitenand meine Damen und Herren, verehrte Aktionäre der Oerlikon.

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur heutigen 44. Generalversammlung hier in Luzern.

Lassen Sie uns nun – nach dem strategischen und operativen Rückblick durch meine Kollegen – abschliessend das Gehörte in die Finanzkennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahrs sowie den Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr übersetzen.

Wir haben uns in einem schwierigen Marktumfeld gut behauptet und wiederum ein gutes Ergebnis geliefert. Dies auch dank einer spürbaren Belebung im 4. Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahrs.

Der Umsatz belief sich 2016 auf 2,3 Milliarden Schweizer Franken, was einem Rückgang von 13% entspricht. Der Bestellungseingang betrug 2,4 Milliarden Schweizer Franken. Dies entspricht einem Rückgang von 5% gegenüber dem Vorjahr.

Dabei lieferte das Segment Surface Solutions eine gute Performance, während die negativen Markteinflüsse im Segment Manmade Fibers und in geringerem Masse auch in Segment Drive Systems belastend wirkten und nicht vollständig kompensiert werden konnten.

Der Einfluss der Wechselkurse auf Umsatz und Bestellungseingang war - nach den Turbulenzen durch den SNB Entscheid im Vorjahr - in 2016 deutlich geringer und für Oerlikon sogar leicht positiv. Lassen Sie mich in Erinnerung rufen, dass diese Währungseinflüsse massgeblich aus Translationseffekten bestehen, also durch die Umrechnung in unsere Berichtswährung Schweizer Franken hervorgerufen werden.

Das EBITDA für den Konzern betrug 334 Millionen Schweizer Franken. Dies entspricht einer Marge von 14,3%. Darin enthalten sind rund 19 Millionen Franken positive Einmaleffekte im Zusammenhang mit Restrukturierungen und Pensionsanpassungen. Diesen stehen aber auch einmalige Kosten in etwa der gleichen Grössenordnung gegenüber, welche sich negativ auf die Profitabilität auswirkten. Diese umfassen Kosten im Zusammenhang mit M&A Aktivitäten, Beratungskosten oder die Kosten des Führungswechsels vom letzten Frühjahr.

Insgesamt gleichen sich die Effekte also aus, so dass das EBITDA und die Marge ein gutes Bild der operativen Leistung darstellen, die unser Unternehmen weiter unter den führenden Industrieunternehmen positioniert

Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2016 lag bei 388 Millionen Schweizer Franken, was einem Gewinn pro Aktie von 1,14 Schweizer Franken entspricht. Dieser Gewinn ist zum einen auf das operative Ergebnis zurückzuführen, beinhaltet aber auch die Erlöse aus dem erfolgreichen Verkauf des Vacuum-Geschäfts.



Betrachten wir nun die einzelnen Segmente und deren jeweilige Entwicklung im Jahr 2016.

Der Bestellungseingang des Segments Surface Solutions verblieb etwa auf Vorjahresniveau mit rund 1.24 Milliarden Schweizer Franken. Der Umsatz legte um knapp 1% ebenfalls auf 1,24 Milliarden Schweizer Franken zu und lag somit zu konstanten Wechselkursen leicht unter Vorjahr. Dies beinhaltet auch Effekte aus sinkenden Rohmaterialpreisen, welche bei Metco mit 9 Millionen zu Buche schlugen. Der Umsatz wurde durch die positive Entwicklung im Bereich Friction Systems im Automobil- und Thermal Spray Equipment und das PVD-Beschichtungsgeschäft gestützt.

Das Segment EBITDA betrug 277 Millionen Schweizer Franken. Ein Anstieg von fast 5% im Vergleich zu 2015. Die EBITDA-Marge stieg von 21,4% auf 22,2%, liegt also in unserem Zielkorridor. Das EBITDA beinhaltet jedoch einen positiven Netto-Beitrag in der Höhe von 9 Millionen Schweizer Franken, aus Pensionsanpassungen und Restrukturierungen. Rechnet man diese Effekte raus, betrug die EBITDA-Marge 21,5%

Generell waren die Marktbedingungen im 2016 für das Segment Manmade Fiber herausfordernd, was sich auch in den Zahlen bemerkbar macht. Der Bestellungseingang ging um 21% auf 577 Millionen Schweizer Franken zurück. Andererseits stiegen die Bestellungen im 4. Quartal um 29% auf 195 Millionen Schweizer Franken, was auf eine Trendwende beim Umsatz in 2017 schliessen lässt.

Als Ergebnis der Marktschwäche im Filament-Markt reduzierte sich auch der Umsatz des Segments 2016 um 39% auf 481 Millionen Schweizer Franken. Auch beim Umsatz verzeichneten wir im 4. Quartal eine erfreuliche Zunahme gegenüber dem 3. Quartal.

Das EBITDA belief sich auf 16 Millionen Schweizer Franken was einer EBITDA-Marge von 3,3% entspricht. Dank der umfassenden Restrukturierungs-Massnahmen vermochte das Segment die Kostenbasis deutlich zu senken und erzielte auch mit einem erheblich tieferen Umsatz eine positive operative Profitabilität.

Angesichts der positiven Tendenzen im 4. Quartal gehen wir von einer weiteren Erholung in 2017 aus, wobei das Marktumfeld weiterhin sehr kompetitiv bleiben wird.

Damit gehe ich nun zum Segment Drive Systems.

Der Bestellungseingang stieg 2016 als Folge von neuen Projekten im Bau- und Transportsektor sowie im öffentlichen Nahverkehr in China und Landwirtschaft in Indien um 5% auf 600 Millionen Schweizer Franken. Im Umsatz machte sich jedoch nach wie vor die schwierige Marktsituation bemerkbar. Der Umsatz ging um knapp 6% auf 612 Millionen zurück. Im 4. Quartal zeigte sich jedoch ein positives Momentum und der Bestellungseingang als auch der Umsatz stiegen um 15% respektive 8%.

Dank der konsequent umgesetzten Restrukturierungsmassnahmen und Prozessoptimierungen konnte 2016 auch die Marge verbessert werden. Einschliesslich aller Effekte erzielte das Segment eine EBITDA-Marge von 8,4%. Im 4. Quartal gar 13,6%. Das nominale EBITDA betrug fürs Jahr 51 Millionen Schweizer Franken.

2017 werden wir unsere Massnahmen weiterführen und in ein stabiles Geschäftsmodell für Drive Systems investieren.



Nach der Segmentbetrachtung lassen Sie uns nun zum konsolidierten Konzern zurückkehren.

Den Umsatz von 2,3 Milliarden Schweizer Franken und das EBITDA von 334 Millionen Schweizer Franken habe ich zu Beginn bereits erläutert.

Das EBIT des Konzerns lag bei 158 Millionen Schweizer Franken.

Das Nettofinanzergebnis lag mit minus 23 Millionen Schweizer Franken 10 Millionen tiefer als im Vorjahr. Dies ist hauptsächlich auf einen tieferen Zinsaufwand im Zusammenhang mit der im vergangenen Sommer zurückbezahlten Anleihe zurückzuführen.

Das Steuerergebnis betrug 53 Millionen Schweizer Franken. Die Steuerquote betrug dabei 39%. Für 2017 erwarten wir eine Steuerquote auf vergleichbarem Niveau, auf die mittlere bis längere Frist avisieren wir weiterhin eine Steuerquote von rund 30% an.

Daraus resultiert ein Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten von 82 Millionen Schweizer Franken. Das massgeblich aus dem Verkauf des Vacuum-Geschäfts resultierende Ergebnis der nichtfortgeführten Aktivitäten betrug 306 Millionen Schweizer Franken und führte damit zu dem bereits genannten Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2016 in Höhe von 388 Millionen Schweizer Franken.

Lassen sie uns nun einen Blick auf die Finanzierungsinstrumente von Oerlikon werfen.

Der Konzern verfügt über ein starkes finanzielles Fundament und verbesserte 2016 auch seine finanzielle Flexibilität.

Es wurde eine Vereinbarung für einen syndizierten Konsortialkreditvertrag in der Höhe von 600 Millionen Schweizer Franken mit einer Laufzeit von fünf Jahren unterzeichnet.

Die neue Kreditlinie verbessert die finanzielle Flexibilität von Oerlikon und wird die jährlichen Finanzierungskosten des Unternehmens um rund eine halbe Million Franken reduzieren.

Wir haben im vergangenen Sommer unsere 300 Millionen Schweizer Franken Inlandsanleihe mit einem Coupon von 4.25% aus den liquiden Mittel des Unternehmens zurückbezahlt. Dadurch und mit dem neuen Konsortialkredit hat sich das Fälligkeitsprofil der Oerlikon weiter in die Zukunft verschoben. Vor 2019 besteht kein substanzieller Refinanzierungsbedarf.

Die Bilanz des Konzerns bleibt äusserst gesund.

Bei einer Bilanzsumme von 3,8 Milliarden Schweizer Franken, beläuft sich das Eigenkapital auf 1,8 Milliarden Schweizer Franken, was einer Eigenkapitalquote von 48% entspricht.

Die solide finanzielle Basis von Oerlikon erlaubt es dem Konzern somit, organisch und anorganisch in die Umsetzung seiner Strategie zu investieren



Ein Blick auf den Cash-Flow:

Der Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens betrug 269 Millionen Schweizer Franken. Die Veränderung des Nettoumlaufvermögens war positiv und betrug 24 Millionen Schweizer Franken.

Der Geldfluss aus Investitionstätigkeiten war positiv und betrug 57 Millionen Schweizer Franken und beinhaltet zum einen das Capex wie auch die Erlöse aus der Veräusserung des Segments Vaccum

Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeiten betrug minus 448 Millionen Schweizer Franken und beinhaltet massgeblich die Rückzahlung der Inlandsanleihe und die letztjährige Dividendenzahlungen.

Im Ergebnis nahmen die flüssigen Mittel im Berichtszeitraum um 100 Millionen Schweizer Franken auf 751 Millionen Schweizer Franken ab.

Wir möchten sie als Aktionäre von Oerlikon für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung anerkennen und am operativen Ergebnis teilhaben lassen. Deswegen schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung heute eine stabile Dividende von 30 Rappen pro Aktie vor.

Die Ausschüttungsquote liegt dabei in diesem Jahr über unserer eigentlichen Dividendenpolitik. Dies reflektiert zum einen die solide Bilanz von Oerlikon und andererseits lässt sie die Aktionäre zudem auch am erfolgreichen Verkauf des Vacuum-Geschäfts teilhaben.

Unter dem Vorbehalt der heutigen Genehmigung der Dividende durch die Generalversammlung beabsichtigen wir die Ausschüttung der Dividende aus der Reserve aus Kapitaleinlagen – also steuerfrei für die Aktionäre.

Lassen Sie mich abschliessend kurz auf die Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr zu sprechen kommen.

Wir befinden uns auf einem guten Weg, die Zukunft von Oerlikon auf dem einzigartigen Know-how des Konzerns im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien aufzubauen.

Für 2017 erwarten wir ein Wachstum im Bestellungseingang und Umsatz auf jeweils 2,5 Milliarden Schweizer Franken und eine berichtete EBITDA-Marge von rund 13%.

Dabei liegen folgende Annahmen und Effekte in den einzelnen Segmenten zu Grunde:

Für das Segment Surface Solutions erwarten wir nichts desto trotz ein organisches Wachstum von rund 3% und eine unverändert gute operative Profitabilität. Angesichts der erheblichen geplanten Investitionen in den Aufbau unseres Geschäfts der additiven Fertigung wird die Profitabilität des Segments und auch der Gruppe kurzfristig belastet sein. Etwa zwei Prozentpunkte im Surface Solutions Segment und rund ein Prozentpunkt auf Gruppenstufe.



Dies aber mit einem klaren Ziel, innerhalb von 5 Jahren etwa 300 Millionen Umsatz jährlich zu erzielen und ein Margenprofil zu generieren, welches dem des Segmentes Surface Solutions ähnlich ist.

Bei Manmade Fibers gehen wir davon aus, dass der Boden des zyklisch bedingten Marktabschwungs im Filamentgeschäft im 4. Quartal durchschritten wurde. Die Erholung wird langsam einsetzen und wir sehen positive Indikationen aus dem Geschäft. Allerdings bleibt das Umfeld auch 2017 sehr kompetitiv. Besonders was den Preisdruck angeht.

Wir erwarten deshalb, dass die Margenerholung bei Manmade Fibers nicht mit der Umsatzerholung Schritt halten können. Das Margenprofil dürfte 2017 im Manmade Fiber Segment zwischen 4 – 6% liegen und sich erst mittelfristig wieder deutlich verbessern.

Für Drive Systems erwarten wir eine leichte Verbesserung beim Bestellungseingang und ein stabiles Umsatzniveau. Aufgrund der weiteren Umsetzung der Repositionierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen und deren Effekte gehen wir von einer weiteren Verbesserung der Profitabilität aus.

Zusammenfassend kann ich bestätigen - ohne der Veröffentlichung des 1. Quartals am 2. Mai vorzugreifen -, dass wir auf Kurs sind, die genannten Ziele für den Konzern zu erreichen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Ihre anhaltende Unterstützung und ich gebe hiermit zurück an meine Kollegen.
