

Oerlikon GV 2017

Rede des VRP

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

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren,

verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Mitarbeitende und liebe Lehrlinge hier im Saal,

herzlich willkommen zur Generalversammlung der Oerlikon.

Heute darf ich Ihnen zum zweiten Mal einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr geben. 2016 war ein Jahr, in welchem sich Oerlikon in einem schwierigen Marktumfeld gut geschlagen hat!

Besonders freut mich, dass wir entscheidende Weichen für die Weiterentwicklung des Unternehmens stellen konnten. Wir nutzten unser Wissen und unsere Technologien, um unsere Position zu stärken und neue Märkte zu erschließen.

Persönlich ist es mir eine große Freude, mit dem Management und den Mitarbeitern den Wandel des Unternehmens vorantreiben zu können. Das ist kein kurzfristiger Sprint, sondern ein langfristiger und nachhaltiger Prozess. Wir begreifen den Wandel als Chance, denn es geht darum, sich permanent zu verbessern und die Sicht des Kunden immer in den Mittelpunkt zu stellen. Das ist unsere DNA und diese leben wir.

Mitte der 2000er Jahre war die Strategie des Unternehmens vor allem auf Größe ausgerichtet. Das Wachstum lief unkoordiniert ab. In der Finanzkrise 2009 und dem Zusammenbruch von Oerlikon zeigte sich, dass die Strategie auf Sand gebaut und wenig nachhaltig war. Nur durch den Einsatz der Mitarbeiter und das Engagement von Viktor Vekselberg konnte das Unternehmen gerettet werden.

Es ist seitdem eine neue Oerlikon entstanden, die man nicht mehr mit dem Unternehmen von früher vergleichen kann – ein Unternehmen mit klarer, auf Nachhaltigkeit fokussierter Ausrichtung. Mittlerweile sind wichtige Weichen gestellt, um unser Geschäft für neue Wachstumsmärkte zu diversifizieren. Wir liefern, was wir versprechen. Das hat auch das abgelaufene Jahr wieder gezeigt.

Ein wichtiger Grund für unseren Erfolg liegt darin, dass wir materialbasierte Ingenieurlösungen für die vielfältigen Herausforderungen unserer Kunden als Kern unseres unternehmerischen Wirkens verstehen.

Gemeint ist damit unser Geschäft mit modernen Werkstoffen und innovativen Oberflächentechnologien, deren Prozessfähigkeiten, wie etwa geringere Lohnstückkosten, dem Kunden einen klaren Wettbewerbsvorteil bringen.

Ein weiterer Grund ist der operative Fortschritt, den wir in allen Segmenten erzielen konnten. So haben wir Maßnahmen ergriffen, um das Wachstum in unserem Material- und Oberflächengeschäft weiter voranzubringen. Das Segment Manmade Fibers konnten wir gut durch die zyklisch bedingte Marktschwäche führen. Und bei der Repositionierung des Segments Drive Systems sind wir ebenfalls gut vorangekommen.

Zudem konnten wir nicht nur neue Projekte und Kunden hinzugewinnen, sondern in entscheidenden Märkten unsere Position weiter stärken.

Wir erwirtschaften auf einer hohen Profitabilität zweistellige Renditen und haben uns eine gesunde Finanzkraft erarbeitet, die es dem Konzern erlaubt, seine Zukunft aktiv anzugehen und substantielle Schritte aus eigener Hand zu finanzieren.

Unsere Fortschritte resultierten im vergangenen Jahr in einem Konzerngewinn von 388 Millionen Franken. Das entspricht einem Gewinn von 1,14 Franken pro Aktie.

*** Abschnitt Segment Surface Solutions ***

Meine Damen und Herren,
Gestatten Sie mir einige Worte zur Entwicklung unserer drei Segmente. Im Segment Surface Solutions setzen wir auf unsere Fähigkeit, unseren Kunden innovative Oberflächentechnologien kombiniert mit zukunftsorientierten Fertigungstechnologien bieten zu können.

Beide Unternehmensteile, Oerlikon Balzers, Weltmarktführer in der Dünnfilmbeschichtung sowie die 2014 übernommene Metco, ebenfalls Weltmarktführer, unter anderem bei thermischem Spritzen, sind hoch innovativ und hochprofitabel. Damit sind wir optimal aufgestellt, um unsere Position in diesem Markt weiter auszubauen. Denn die Welt wird komplexer. Unbeschichtete Teile sind nicht mehr in der Lage, heutige Anforderungen zu erfüllen. Sie brauchen mittlerweile neue Oberflächen mit neuen Funktionalitäten, die ohne Beschichtungen nicht mehr möglich sind. Wir haben damit eine hervorragende Ausgangsposition, um neue Märkte zu erobern und in den bestehenden Märkten besser zu wachsen als der Wettbewerb.

Diese Kompetenz ergänzen wir nun sinnvoll um die additive Fertigung. Diese Technologie ermöglicht es, Bauteile mit deutlich besseren Eigenschaften herzustellen, das Design zu variieren und die Lohnstückkosten sowie den Aufwand für Umrüstungen und Produktionsvorlaufzeiten zu verringern. Mit der richtigen Oberflächentechnik können die im 3-Druck hergestellten Teile dann noch weiter veredelt werden. So entsteht eine neue Art der industriellen Fertigung. Und wir sind dabei in einer führenden Position!

Die Additive Fertigung steht heute an einem wichtigen Wendepunkt in der Industrialisierung. Der Markt wächst rasant und weist über die nächsten fünf Jahre eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von rund 40% Prozent auf.

Alleine der Markt für metallbasierte additive Fertigung – worauf wir uns besonders fokussieren – dürfte bis zum Jahr 2021 einen Wert von rund zwei Milliarden Schweizer Franken erreichen.

Und was besonders hervorzuheben ist: Additive Fertigung wird vor allem bei Bauteilen für Autos, für die Energiebranche, bei Flugzeugen und in der Werkzeugindustrie genutzt – also in Branchen, mit denen Oerlikon schon seit langem eng zusammenarbeitet. Zusätzlich erschließen wir uns für das „Additive Manufacturing“ weitere interessante Märkte, wie zum Beispiel die Medizintechnik.

2016 haben wir erste wichtige Weichen gestellt, um das Geschäft in der Additiven Fertigung aufzubauen, unter anderem mit

Technologiezukäufen und dem Aufbau zweier Werke in den USA. Zudem haben wir erste wichtige Forschungspartnerschaften geschlossen, vor allem mit auf diesem Gebiet führenden Universitäten wie der TU München oder der Skoltech in Moskau. Weitere folgen.

Der Aufbau unseres Geschäftsbereiches Additive Fertigung wird jedoch nicht von heute auf morgen geschehen. Und er wird uns auch fordern. Über die nächsten Jahre planen wir, rund 300 Millionen Schweizer Franken in den dessen Aufbau zu investieren. Das ist das größte Investitionsprojekt von Oerlikon in seiner jüngeren Geschichte. Damit schaffen wir ein neues Geschäftsfeld und entwickeln Oerlikon in einem sehr aussichtsreichen Zukunftsmarkt strategisch weiter.

Zusammenfassen kann ich für das Segment Surface Solutions festhalten, dass wir angesichts des eher schwierigen Marktumfelds auf dem richtigen Weg sind. Die guten Ergebnisse des letzten Jahres sind der Beleg dafür.

*** Abschnitt Segment Manmade Fibers ***

Auch unser zweites Segment, „Manmade Fibers“, das Geschäft mit der Verarbeitung von Polymermaterialien, ist Weltmarktführer.

Wir besitzen das Wissen, ein gesamtes Chemiefaser-Spinnsystem aus einer Hand anbieten zu können. Das Segment verfügt über starke strukturelle Wachstumstreiber, wie etwa die zunehmende Nachfrage in der Bekleidungsindustrie sowie in anderen Industriezweigen.

In den letzten Jahren hat das Segment einen einzigartigen Boom erlebt und dem Konzern erhebliche Gewinne beschert. Dieser Boom war getrieben durch die starken Investitionen in der Textilindustrie in China. 2015 zeichnete sich dann eine deutliche Abkühlung ab, welche 2016 aufgrund der Überkapazitäten weiter anhielt. Dieser hat sich durch die Konjunkturverlangsamung in China zusätzlich verschärft.

Als Konsequenz ging der Umsatz des Segments im Jahr 2016 gegenüber der Hochphase 2011-2014 um fast 60% Prozent zurück. Dank schnell ergriffener Maßnahmen blieb das Segment aber operativ profitabel. Das ist eine starke Leistung des Managements, das zugleich

in den Erhalt der Innovationskraft und in den Aufbau neuer Geschäftsfelder investierte.

Zusammenfassend sehe ich uns im Segment Manmade Fibers gut gerüstet, um von dem langsam einsetzenden Marktaufschwung im Filamentmarkt und den erweiterten Geschäftsmöglichkeiten profitieren zu können. Erste Anzeichen der Verbesserung sind bereits deutlich zu erkennen.

*** Abschnitt Segment Drive Systems ***

Anspruchsvoll, meine Damen und Herren, war das Jahr 2016 auch für das Segment Drive Systems. Alle Märkte des Segments standen unter Druck. Die Investitionstätigkeit in den Sektoren Landwirtschaft, Bau, Energie und Bergbau blieb verhalten. Der Öl und Gas Markt hat, bedingt durch den tiefen Ölpreis, wichtige Investitionen verschoben. Und dennoch verdiente das Segment 2016 Geld.

Dies auch dank der Fortschritte in der Repositionierung und Restrukturierung seiner Geschäftsaktivitäten. So konnten die Kosten gesenkt werden und auch die Initiativen zur Steigerung der Produktivität zeigten Erfolg. Und langsam kommt Besserung in Sicht. Mit den eingeleiteten Maßnahmen konnten wir auf angrenzenden Märkten expandieren, wie zum Beispiel in den Bereichen Nutzfahrzeuge, Automobil und E-Mobilität. Auch das Neukundengeschäft in den USA und in Europa wächst.

Dank unserer Kompetenz in der Fertigung von Getrieben und Differenzialen gelang es uns, die Produktapplikationen erfolgreich auch auf Wachstumsmärkte wie den für Elektrofahrzeuge auszuweiten.

Drive Systems verfügt heute über eine bessere Organisation, neue Technologien und neue Märkte. Das führt zu einer Verbesserung der Profitabilität und steigert die Geschäftsaussichten. Ziel ist, für das Segment ein stabiles Fundament für künftige Geschäftschancen zu schaffen.

*** Schluss ***

Zusammenfassend, meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, kann ich festhalten:

Vergangenes Jahr ist es dem Oerlikon Konzern gelungen, in einem schwierigen Marktumfeld so zu agieren, dass wir die gute operative Profitabilität halten konnten. Wir haben es geschafft, unsere Marktführerschaft in den wichtigsten Geschäftsfeldern weiter zu stärken oder noch auszubauen.

Oerlikon ist aber auch ein innovationsgetriebenes Unternehmen. Neue Technologien zu entwickeln und innovative Lösungen zu finden, ist ebenso Teil unserer DNA, wie der eingangs erwähnte Fokus auf den Kunden.

Fakt ist: Wir müssen uns als Unternehmen immer wieder neu erfinden, indem wir unsere Innovationskraft stärken. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung liegen konstant bei vier Prozent des Konzernumsatzes. Das zahlt sich aus: Heute sind wir in der Lage, Technologien und Lösungen anzubieten, die wichtige Zukunftstrends bedienen. So verstehen wir unseren Weg einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung.

Und das wollen wir auch durch eine ebenso nachhaltige Dividendenpolitik demonstrieren. Deshalb beantragt der Verwaltungsrat wie im vergangenen Jahr eine Ausschüttung von 30 Rappen pro Aktie. Sie werden heute darüber abstimmen können.

Unsere Mitarbeiter, meine Damen und Herren, arbeiten hart und engagiert. Deshalb möchte ich mich noch einmal bei der gesamten Belegschaft von Oerlikon für ihre Unterstützung bedanken, ebenso beim Management und bei meinen Kollegen im Verwaltungsrat.

Mein Dank gilt auch unseren Kunden, die auf unsere innovativen Technologien und Dienstleistungen vertrauen.

Und besonders bedanken möchte ich mich bei Ihnen, meine Damen und Herren, den Aktionären. Danken dafür, dass Sie ihr Vertrauen weiterhin in Oerlikon setzen und uns bei unserer Strategie unterstützen.

Wir alle bei Oerlikon werden uns anstrengen, dass sich dieses Vertrauen für Sie auch weiterhin auszahlt.

Ich danke Ihnen!