



Generalversammlung Oerlikon 2018

Rede des CEO, Dr. Roland Fischer

45. Generalversammlung der
OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon
Dienstag, 10. April 2018
KKL, Luzern

– Es gilt das gesprochene Wort –

Oerlikon 2017 Profitables Wachstum in allen Segmenten

Vielen Dank, Michael.

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Lernende.

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur heutigen 45. Generalversammlung hier in Luzern. Ich freue mich, Ihnen einen Überblick über den Geschäftsverlauf der Oerlikon Gruppe im vergangenen Jahr geben zu dürfen.



Wie von Herrn Süss bereits erwähnt, hat Oerlikon im vergangenen Jahr ein sehr gutes Geschäftsergebnis erzielt. Wir können über ein Jahr profitablen Wachstums in allen Segmenten und Fortschritte bei der Umsetzung der Konzernstrategie berichten. Dabei hatten wir uns sehr viel vorgenommen:

Wir wollten mit unseren Segmenten organisch und – wo immer sich die Möglichkeit bietet – auch anorganisch profitabel wachsen. 22 % Umsatzwachstum und eine EBITDA-Marge von 14.6 % sind diesbezüglich ein klarer Leistungsnachweis.



Wir hatten uns darüber hinaus zum Ziel gesetzt, unsere Technologieführerschaft und Innovationsfähigkeit auszubauen.

Wir wollten unser Geschäft mit bestehenden Kunden erweitern und in neue Industrien und Märkte vordringen.

Zu guter Letzt hatten wir uns vorgenommen, unsere Organisation weiter zu stärken.

Wir können guten Gewissens und mit Stolz sagen: Diese nicht nur aus finanzieller Perspektive anspruchsvollen Ziele haben wir gemeinsam erreicht. Daher schon jetzt ein Dankeschön an alle Mitarbeitenden für ihren Einsatz im Sinne unserer Aktionärinnen und Aktionäre.

Lassen Sie mich Ihnen einige Beispiele aus den Segmenten geben, welche unseren Fortschritt bei der Strategieumsetzung verdeutlichen:

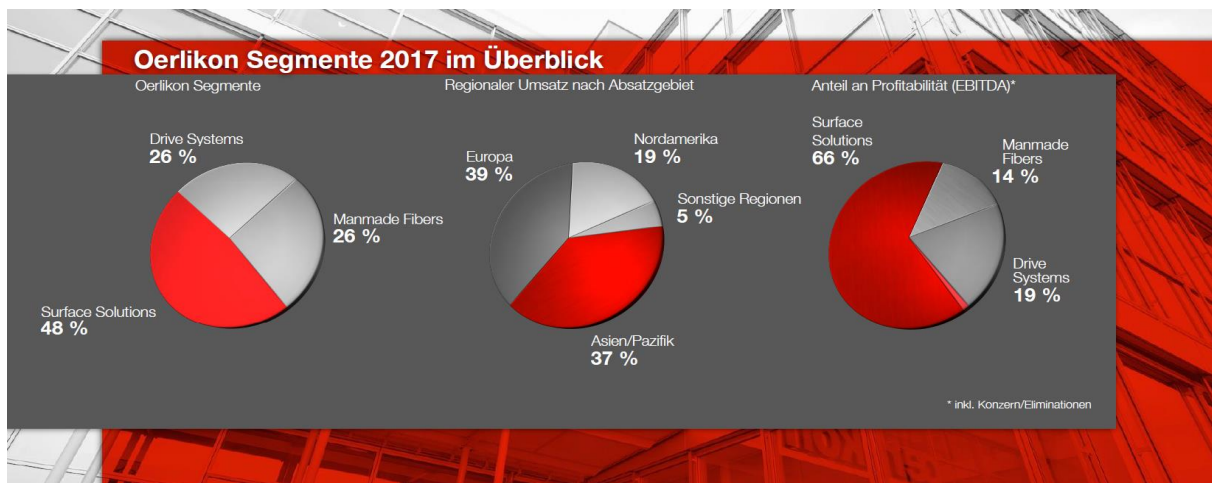


Im **Segment Surface Solutions** haben wir unser Technologieportfolio mit 91 neuen Patenten gestärkt. Wir haben neue Technologien und Produkte in unseren Kernmärkten Luft- und Raumfahrt, Werkzeuge und Automobile entwickelt und eingeführt. Wir haben elf neue Produktionsstätten eröffnet oder bestehende erweitert, unter anderem in Frankreich, den USA, Japan, Malaysia, Indien und Schweden. Wir konnten vier attraktive Akquisitionen zur Stärkung unseres Technologieportfolios und unserer globalen Marktposition erfolgreich abschliessen. Wir haben im Bereich Additive Manufacturing unsere Ziele erreicht und füllen die Projektpipeline dank vieler langfristiger Verbindungen zu Kunden, Partnern und der Wissenschaft.

Im **Segment Manmade Fibers** haben wir unsere Marktposition bei Filamentanlagen in China massgeblich gestärkt und verzeichnen einen deutlich höheren Bestellungseingang. Wir haben die Geschäfte in Indien, in der Türkei und in Südamerika ausgebaut. Zur Erschliessung attraktiver Märkte, sind wir Partnerschaften eingegangen – zum Beispiel mit Teknoweb Materials im Bereich Einwegvliesstoffe. Zur besseren Bewältigung der gesteigerten Nachfrage haben wir unsere Prozesse optimiert und die Flexibilität gesteigert.

Wir haben im **Segment Drive Systems** die Repositionierung erfolgreich vorangetrieben und den Turnaround geschafft. Unsere Kunden aus der Automobilindustrie haben uns und unseren Partnern den Zuschlag für wichtige e-drives-Projekte gegeben. Zudem ist das Segment durch eine Beteiligung und Partnerschaften gut positioniert, um Projekte im Bereich e-drives für Baufahrzeuge, Hebebühnen oder Leichtfahrzeuge voranzutreiben. Durch das Joint Venture mit Kenway in China verdoppelte das Segment seinen Umsatz im chinesischen Transportsektor und hat sich im Bereich Achsen für Niederflur-Stadtbusse zum Marktführer entwickelt.

Insgesamt sehen Sie, meine sehr geehrten Damen und Herren, dass alle Segmente erfolgreich an der für den Konzern wichtigen Technologieführerschaft gearbeitet haben. Dies haben wir sowohl finanziell als auch organisatorisch untermauert. So investierten wir im Jahr 2017 wiederum rund 4 % unseres Gesamtumsatzes in Forschung und Entwicklung. Mit dem Eintritt von Dr. Helmut Rudigier als CTO (Group Chief Technology Officer) in die Konzernleitung stellen wir auch organisatorisch sicher, dass Innovation sowie Forschung und Entwicklung beim künftigen Ausbau des Unternehmens weiterhin höchste Priorität genießen.



Lassen Sie uns nun den Konzern im Überblick anschauen:

Das Segment Surface Solutions machte 2017 48 % des Konzernumsatzes aus. Das Segment Manmade Fibers wuchs auf 26 % an und das Segment Drive Systems blieb auf dem Vorjahresniveau von ebenfalls 26 %.

Bei der Profitabilität hat sowohl das Segment Manmade Fibers als auch das Segment Drive Systems zugelegt. Der Anteil des Segments Manmade Fibers am Konzern-EBITDA betrug 14 %, das Segment Drive Systems trug 19 % bei. Für das Segment Surface Solutions betrug der Anteil 66 %.

Nach Regionen betrachtet, stieg der Anteil am Konzernumsatz in der Region Asien/Pazifik im Jahr 2017 auf 37 % an. Europa und Nordamerika machten 39% beziehungsweise 19 % des Konzernumsatzes aus. Mit 5 % bleiben die übrigen Regionen auf dem Vorjahresniveau.

Im Folgenden möchte ich nun im Detail auf die Entwicklungen in den einzelnen Segmenten eingehen:

Pos. 4

Segment Surface Solutions

- Erstklassige Marktposition / führendes Technologieportfolio
- Vier strategische Akquisitionen
- Umsatzwachstum in allen Branchen und Regionen
- Fortschritte im Bereich Additive Manufacturing

Energieerzeugung 6%
Allg. 26
Luftfahrtindustrie 13%
Werkzeugindustrie 32%
Automobilindustrie 23%

Das Segment Surface Solutions mit den Marken Oerlikon Balzers und Oerlikon Metco ist führend im Bereich moderner Werkstoffe und Oberflächentechnologien. Unter der Marke Oerlikon AM vermarkten wir seit diesem Jahr die Technologien der additiven Fertigung.

Das Segment hält erstklassige Marktpositionen und verfügt über ein führendes Technologieportfolio. Die langfristigen Perspektiven sind ausgezeichnet. Das Segment stärkt konsequent sein Portfolio von Innovationen und baut sein globales Netzwerk durch kleinere Akquisitionen und neue Beschichtungszentren kontinuierlich aus.

Im Jahr 2017 konnten wir vier strategische Akquisitionen zum Abschluss bringen und unser Portfolio mit Technologien und Kompetenzen im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächenlösungen ergänzen.

Zudem konnte der Marktzugang ausgebaut werden. So wurden die Anlagen und Technologien der kanadischen Recentis Advanced Materials zur Stärkung der Kompetenz in der Hochtemperaturfertigung übernommen; das US-Unternehmen Scoperta brachte eine Software ein, welche die rasche Entwicklung innovativer und neuartiger Materiallösungen ermöglicht; Primateria in Schweden stärkt die Präsenz auf dem Markt für Verzahnungswerkzeuge; und die Technologien von DiaPac und Diamond Recovery Services (DRS), in den USA ergänzen das Know-how von Oerlikon in den Bereichen Herstellung, Verarbeitung, Anwendung, Verwertung und Recycling moderner Werkstoffe.

Die für das Segment wichtigsten Märkte sind die Werkzeugindustrie, die Automobilindustrie, die Luft- und Raumfahrt, die allgemeine Industrie sowie die Energieerzeugung.

Umsatzzuwächse wurden in allen Regionen und Branchen erzielt. Die Werkzeugindustrie profitierte von einer starken Nachfrage in allen Regionen. Das gute gesamtwirtschaftliche Umfeld und die erfolgreiche Markteinführung neuer Beschichtungslösungen zeichneten dafür verantwortlich. In der Automobilindustrie setzte sich der positive Trend insbesondere in Europa und Asien fort. Unsere Oberflächenlösungen helfen unseren Kunden, strengere Emissionsstandards einzuhalten, Verschleiss und Reibung zu reduzieren sowie Öl- und Treibstoffverbrauch zu senken. Im Bereich der Luft- und Raumfahrt sind wir aufgrund neuer Triebwerksprogramme weiter gewachsen. Im Energiebereich konnten wir zwar weiter zulegen, das Geschäft mit grossen Gasturbinen war jedoch sehr herausfordernd. Bei den Regionen ist sicherlich Asien und dabei insbesondere China als Wachstumsmotor hervorzuheben.



Im letzten Jahr haben wir an dieser Stelle ausführlich über Chancen des neuen Geschäftsbereichs Additive Manufacturing berichtet. Heute möchte ich Sie gerne kurz über die Fortschritte unterrichten:

Der Geschäftsbereich Additive Manufacturing arbeitete 2017 an seiner Strategie, die Industrialisierung dieses Marktes führend voranzutreiben. Dazu dienten Initiativen wie bedeutende Partnerschaften mit Boeing, GE Additive, der TU München und Skoltech sowie die Eröffnung des Technology & Innovation Centers in München.

Unsere Kompetenzen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und unser ganzheitliches Angebot als integrierter Dienstleister und führender Werkstoffhersteller werden von globalen Industriekonzernen geschätzt und bestätigt. Die Partnerschaften mit GE Additive und Boeing sowie weitere Kundenprojekte belegen dies eindrucksvoll.

Marktdurchdringung, Evaluierung sowie Qualifizierungs- und Zertifizierungsprozesse erfordern allerdings einen nicht unerheblichen Zeitaufwand. Dies ist nicht ungewöhnlich bei neuen Technologien und ist die unternehmerische Realität in einer sich entwickelnden Industrie. Unsere unternehmerische Verantwortung besteht darin, adäquate Massnahmen zu ergreifen.

Eine Vielzahl von Projekten entlang der gesamten Wertschöpfungskette befinden sich in der Umsetzung: Die Bandbreite reicht von mehrjährigen Entwicklungsprojekten mit den grossen Unternehmen in der Luft- und Raumfahrt über die Entwicklung neuer Materialien bis hin zur Prototypenherstellung mit führenden Automobilherstellern. Wir sind heute auch bereits in der Serienproduktion von additiv gefertigten Komponenten insbesondere in der Luftfahrt und der Energiegewinnung aktiv.

Im Jahr 2017 haben wir unsere Ziele im Bereich Additive Manufacturing erreicht. Dieses Jahr setzen wir unsere geplanten Investitionen weiter um und führen unsere Aktivitäten in den Bereichen Material, Dienstleistungen und Engineering konsequent fort. Unser Commitment, die Chancen und Möglichkeiten der additiven Fertigung zu entwickeln, bleibt unverändert bestehen. Wir erfüllen alle notwendigen Voraussetzungen, um in diesem Markt erfolgreich zu sein.

Damit nun zum Segment Manmade Fibers:



Das **Segment Manmade Fibers** ist mit seinen Kompetenzmarken Oerlikon Barmag und Oerlikon Neumag der Markt- und Technologieführer in der Verarbeitung von Polymeren zur Herstellung von Chemiefasern. Mit unseren Technologien fertigen unsere Kunden synthetische Textilfasern, technische Textilien wie etwa für Airbags oder Sicherheitsgurte, aber auch Teppiche oder Geotextilien und vieles mehr. Unsere Technologien und Anlagen erlauben es unseren Kunden, Produktions- und Energiekosten zu reduzieren sowie effizient zu produzieren.

Wie schon vorher angedeutet, trat im Segment Manmade Fibers nach zwei schwierigen Jahren im Jahr 2017 eine deutliche Trendwende bei der Marktnachfrage ein. Das Wachstum wurde vor allem von einigen wenigen grossen Unternehmen der chinesischen Chemiefaserindustrie getragen, die alle führende Positionen in den Bereichen Kapazität, Technologie und Effizienz anstreben und so die Erholung des Marktes für Filamentanlagen signifikant beschleunigten. Gleichzeitig konnten aber auch grössere Projekte in der Türkei und in Indien gesichert werden. Mit seiner führenden Marktposition, unter anderem bei Filamentanlagen für vorverstreckte und vollverstreckte Garne, konnte das Segment die guten Marktchancen nutzen.

Abgesehen von der Erholung des Filamentanlagenmarkts ging das Wachstum des Segments 2017 auf die weltweit zunehmende Nachfrage nach Stapelfaseranlagen, eine rege Nachfrage nach Teppichgarnanlagen, aber auch auf Texturierung (DTY) mit der Übergabe der ersten automatischen DTY-Maschine an einen Schlüsselkunden in China zurück.

Um sich für ein künftiges Wachstum gut aufzustellen, erhöhte das Segment seine Produktionskapazitäten in allen Geschäftsfeldern. Ausserdem wurde ein eigener Geschäftsbereich geschaffen, der Chancen im attraktiven und wachsenden Markt für Vliesstoffe wahrnehmen wird. Zugleich schloss das Segment einen Partnerschaftsvertrag mit Teknoweb Materials in Italien ab, um so auch Anlagen für Einwegvliesstoffe anbieten zu können.

Damit komme ich nun zum Segment Drive Systems:



Das **Segment Drive Systems** mit seinen Marken Oerlikon Graziano und Oerlikon Fairfield ist ein führender Anbieter von Getrieben, Schalt- und Antriebslösungen mit mehr als 95 Jahren Erfahrung im Bereich mechanischer, hydraulischer und elektrischer Getriebeleistungen.

Das Segment wuchs im Jahr 2017 deutlich, einerseits getrieben durch eine einsetzende Markterholung und andererseits aufgrund der erfolgreichen Repositionierung. Seit 2016 erweiterte das Segment dabei sein Produktportfolio, steigerte die Produktionseffizienz und konzentrierte sich auf Projekte mit höherer Wertschöpfung.

Die globalen Aktivitäten umfassen die Sektoren Landwirtschaft, Bau, Transport, Automobile, Energieerzeugung (Erdöl und Erdgas) sowie Bergbau.

Der Agrarmarkt ist der wichtigste Markt des Segments. Obwohl dieser Markt 2017 weiterhin mit schwachen Rohstoffpreisen konfrontiert war, was sich auf die US-Nachfrage insbesondere bei grossen Traktoren auswirkte, stiegen die Umsätze in Kanada, Brasilien und Indien. In China und Europa war das Geschäftsklima ebenfalls günstig.

Der Bausektor entwickelte sich 2017 solide, wofür insbesondere die USA mit einer steigenden Nachfrage nach Baumaschinengetrieben verantwortlich waren. In Westeuropa wuchsen die Investitionen in der Baubranche im Zuge eines Infrastrukturaufbaus. Auch im Transportmarkt fielen die Umsätze 2017 stark aus. Die Gründe dafür liegen in der günstigen Marktdynamik in Nordamerika, wo eine starke Nachfrage nach mittelschweren und schweren Lastwagen herrschte, aber auch in China, wo das Nutzfahrzeugvolumen im Vergleich zum Vorjahr um 76 % anstieg. Durch das Joint Venture mit Kenway konnte das Segment seine Umsätze im chinesischen Transportsektor verdoppeln.

Das Segment Drive Systems verzeichnete eine deutlich höhere Nachfrage nach e-drives-Lösungen in China, Europa und Nordamerika. Es erhielt 2017 den Zuschlag für wichtige e-drives-Projekte der Autoindustrie, aber auch in den Bereichen Baumaschinen, Landwirtschaft und Leichtfahrzeugen.

Insgesamt sehen wir nach der erfolgreichen Repositionierung, der beginnenden Erholung der Endmärkte und den guten Wachstumsperspektiven in der Zukunft nun die Voraussetzungen gegeben, um im Sinne unserer Konzernstrategie wertschaffende Optionen für das Segment aktiv zu prüfen.

Pos. 3

Zusammenfassung

- Starkes profitables Wachstum**
- Erfolgreiche Umsetzung der Strategie**
- 2018: Gutes Wachstum und steigende Profitabilität erwartet**

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich abschliessend das Geschäftsjahr zusammenfassen und Ihnen einen ersten Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2018 geben:

2017 war für Oerlikon ein Jahr mit bedeutenden Fortschritten und profitabilem Wachstum, in dem alle unsere Segmente zu der starken Performance beigetragen haben.

Oerlikon hat die Strategie konsequent umgesetzt, sowohl durch organisches Wachstum als auch durch ausgewählte strategische Akquisitionen. Wir verfügen weiterhin über eine hohe finanzielle Flexibilität und eine starke, nettoschuldenfreie Bilanz.

Wir haben die Grundlagen geschaffen, um die Zukunft von Oerlikon auf dem einzigartigen Know-how des Konzerns im Bereich moderne Werkstoffe und Oberflächentechnologien aufzubauen.

Im Jahr 2018 werden wir nun die Wachstumsbasis für die Zukunft weiter stärken. Dabei wollen wir unser Kerngeschäft organisch und – wo immer sich die Möglichkeit bietet – auch anorganisch wachsen lassen. Im Fokus stehen dabei weiterhin die Stärkung unserer Technologieführerschaft und Innovationsfähigkeit, der kontinuierliche Ausbau unseres bestehenden Kundengeschäfts, das Vordringen in neue Industrien und Märkte und die weitere Stärkung unserer Organisation.

Dies soll sich auch in künftigem Wachstum und einer sich verbessernden Profitabilität widerspiegeln. Dazu später mehr in den Ausführungen von Jürg Fedier.

Gerne lade ich Sie dazu ein, uns auf diesem Weg auch weiterhin als Aktionärin und Aktionär zu begleiten, und danke Ihnen ganz herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit.

Damit übergebe ich an Jürg Fedier für den finanziellen Teil.

Herzlichen Dank.
