



**Generalversammlung Oerlikon 2023**

## **Rede des Executive Chairman, Prof. Dr. Michael Süss**

50. Generalversammlung der  
**OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon**  
Dienstag, 21. März 2023  
KKL, Luzern

– Es gilt das gesprochene Wort –



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte ehemalige und aktive Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Hauses,  
liebe Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung,

ich begrüße Sie zur 50. ordentlichen Generalversammlung von OC Oerlikon.

Zusammen mit den Mitgliedern der Unternehmensleitung werde ich in diesem ersten Teil der Generalversammlung über das abgelaufene Geschäftsjahr berichten.

Zunächst darf ich meine Kollegen hier auf der Bühne vorstellen:

Georg Stausberg, CEO der Division Polymer Processing Solutions

- Dr. Markus Tacke, CEO der Division Surface Solutions
- Anna Ryzhova, unsere Personalvorständin
- Und Philipp Müller, unser Chief Financial Officer.

Rechts vom Rednerpodium sitzen:

- Gerhard Pegam, Vizepräsident des Verwaltungsrats
- und Dr. Andreas Weiss, Sekretär des Verwaltungsrats, der das Protokoll der heutigen Generalversammlung führt.

Ebenfalls begrüße ich die Mitglieder des Oerlikon Verwaltungsrats:

- Paul Adams
- Jürg Fedier
- Irina Matveeva
- Und Alexey V. Moskov

Herr Zhenguo Yao kann heute leider nicht persönlich teilnehmen, weil er seinen Vater beerdigen muss.

Ich freue mich, dass Inka Koljonen anwesend ist, die als neues Verwaltungsratsmitglied zur Wahl vorgeschlagen wird.



Oerlikon, meine Damen und Herren, ist ein Werte schaffendes Unternehmen mit starken Zukunftsaussichten. Dafür gibt es zwei gute Gründe:

Erstens haben wir eine schlüssige Strategie, und zweitens können wir auf eine motivierte und kompetente Belegschaft zählen.

Die Kennzahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres machen das deutlich:

- Der Bestellungseingang in Höhe von rund 3 Milliarden Schweizer Franken stieg um 7 Prozent, währungsbereinigt sogar um 11 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.
- Der Umsatz in Höhe von rund 2,9 Milliarden Schweizer Franken stieg um 10, währungsbereinigt, um 14 Prozent.
- Dies sind der höchste Umsatz und der höchste Bestellungseingang seit der Neuausrichtung unseres Unternehmens auf zwei Geschäftsbereiche im Jahr 2018.
- Unser Gewinn, ein operationales EBITDA von fast einer halben Milliarde, ist der höchste seit 2014. Damals hatten wir noch die Geschäftsbereiche Vakuumpumpen und Antriebssysteme.

Zu diesem hervorragenden Ergebnis haben beide Divisionen beigetragen trotz erheblicher Hürden wie Corona, Energiekrise, Inflation und Lieferkettenprobleme.

Ihr Vertrauen in unser Unternehmen, meine Damen und Herren, zahlt, sich aus. Wir schlagen heute der Generalversammlung die Zahlung einer Dividende pro Aktie von 35 Rappen vor.

Der Erfolg des abgelaufenen Geschäftsjahres hat ein zuverlässiges Rezept: Es sind die drei Schwerpunkte unserer Strategie:

Erstens: Wir wachsen und diversifizieren uns.

Die regionale Diversifizierung zeigt sich zum Beispiel im Beschichtungsgeschäft durch ein Umsatzplus von 23 Prozent in Amerika. Hinzu kommt die Marktdiversifizierung. Nach der erfolgreichen Akquisition von Coeurdor in 2021 können wir mit der Übernahme von Riri im vergangenen Jahr den Umsatz im Luxusgüter-Segment deutlich steigern. Das Umsatzvolumen wächst auf über 200 Millionen Schweizer Franken.



In der Division Polymer Processing Solutions diversifizieren wir ebenfalls das Geschäft: Der Umsatz im Bereich Non-Filament, stieg um 16 Prozent.

Zweitens: Wir sind nachhaltig.

Seit zwei Jahren sprechen wir öffentlich davon, was wir schon immer machen: Nämlich mit unseren Technologien die Effizienz in den Prozessen und Produkten unserer Kunden erheblich verbessern.

Mittlerweile gehört Oerlikon zu den 10 Prozent der, bezogen auf Nachhaltigkeit, am besten bewerteten Unternehmen im Industriebereich. Rund 72 Prozent unserer F&E Ausgaben fließen bereits in Technologien, die Nachhaltigkeit fördern.

Und wir verbreitern unser Wissen und setzen auf Know-How an den richtigen Stellen. Ich freue mich daher, dass wir heute Inka Koljonen zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen. Sie ist eine ausgewiesene Finanzexpertin im Automobil- und Luftfahrtsektor und wird unsere Kompetenzen deutlich verbessern und erweitern.

Drittens: Wir sind und bleiben sehr profitabel

Um überflüssige Kosten zu reduzieren, haben wir unter anderem in den letzten vier Jahren die Ausgaben für Verwaltung um mehr als ein Fünftel (22%) gesenkt. Im Zuge einer kontinuierlichen Portfoliooptimierung stellen wir das inline ePD- Beschichtungsgeschäft ein, da sich unsere Erwartungen auf eine Änderungen der Gesetzeslage nicht erfüllt haben.

Mit diesen und weiteren Maßnahmen zu Steigerung der Profitabilität erreichten wir im vergangenen Jahr eine zweistellige operative Kapitalrendite (ROCE). Das wirkt sich auch in einer stabilen Dividende aus: In den letzten 5 Jahren konnten wir insgesamt mehr als eine Milliarde Schweizer Franken auszahlen. Ebenfalls eine Milliarde investierten wir zeitgleich in die Zukunft unseres Unternehmens – nämlich in Akquisitionen. An diesen beiden Fakten zeigt sich deutlich die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens.

Die finanzielle Leistungsfähigkeit und unsere bewährte Strategie sind die beiden entscheidenden Faktoren, die mich zuversichtlich für die kommenden Herausforderungen machen.

Auf den globalen Märkten erleben wir derzeit eine ganze Reihe negativer Entwicklungen. Manche Herausforderungen verstärken sich gegenseitig, etwa die extrem hohe Inflation und die Energiekrise.



Hinzu kommen Engpässe in den Lieferketten, die im Zusammenhang mit den wachsenden geopolitischen Spannungen sowie mit autokratischen politischen Entscheidungsstrukturen stehen.

Deren Auswirkungen wurden im letzten Geschäftsjahr deutlich spürbar: Die über zwei Jahre andauernden Lockdowns in China führten zu einem Markteinbruch. Das traf besonders die Kunden der Division Polymer Processing Solutions, die daraufhin geplante Investitionen verschoben. Unterm Strich bedeutet das einen signifikanten Rückgang im Bestellungseingang der Division.

Die für das Geschäft von Surface Solutions relevanten Märkte leiden ebenfalls unter einer konjunkturellen Abkühlung. Wir steuern hier gegen, indem wir, wie ich schon sagte, unser Geschäft in neue Branchen ausweiten.

Die Diversifizierung des Geschäfts gelingt uns, weil wir in unseren Technologien auf Alleinstellungsmerkmale und einen hohen Kundennutzen setzen

Die vier wichtigsten Erfolgsfaktoren sind:

- 1) Erstens, wir sind Marktführer in besonders attraktiven Bereichen und Regionen.
- 2) Zweitens, wir haben das Alleinstellungsmerkmal. Um das zu erreichen, muss man über viele Jahre kontinuierlich Innovationen in den Markt bringen und enge Partnerschaften mit Kunden aufbauen.
- 3) Drittens, wir verursachen nur geringe Kosten in der Kundenkalkulation
- 4) und viertens: Wir bringen einen hohen Wertbeitrag für die Kunden. Nehmen Sie als Beispiel ein Werkzeug, dessen Lebensdauer durch eine Beschichtung um das 160fache erhöht wird.

Hinzu kommt, dass viele unserer Technologien im Grunde multifunktionale Baukästen sind, die sich über die ursprünglichen Anwendungen hinaus auch in ganz anderen Branchen einsetzen lassen. Das spielt vor allem eine Rolle angesichts von Trends, wie dem demografischen Wandel, der steigenden Nachfrage nach Luxusgütern, oder dem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit.

Ich denke etwa an unsere Beschichtungskompetenz, die wir nun in ganz neue Märkte bringen: in den Bereich der Luxus-Konsumgüter oder in die Elektromobilität.



Durch die Übernahme von Coeurdor und Riri sind wir nun selbst aktiver Zulieferer für Luxusmarken, die Kleidung und Accessoires wie Handtaschen und Gürtel produzieren. Wir bringen hier unsere Beschichtungstechnologie in einen Markt, bei dem ihre Eigenschaften ein völlig neues Anwendungsfeld finden, Dazu erzählt Markus gleich noch mehr.

Oder nehmen Sie das Beispiel Elektromobilität. Für die Hersteller von Elektro- und Hybridfahrzeugen bieten wir mit unseren thermischen Isolierungen einen deutlichen Mehrwert, weil wir die Fahrgastzellen erheblich besser gegen Batteriebrände schützen können. Es macht nämlich einen erheblichen Unterschied, ob ein Batteriebrand sofort auf den Fahrzeuginnenraum übergreift, oder ob dieser so gut isoliert ist, dass die Passagiere mehrere Minuten Zeit haben, das Fahrzeug zu verlassen.

Auch im Bereich Polymer Processing erobern wir mit Technologien abseits der Textilfaserherstellung neue Märkte, etwa durch Anlagen zur Produktion hochwertiger Vliesstoffe, die nicht nur für Masken, sondern für Filter aller Art, Hygieneartikel, Dämmstoffe und Geotextilien verwendet werden.

Ein anders Beispiel ist die Technologie für Kunststoffspritzguss mit Heißkanalsystemen. Diese Spitzentechnik haben wir durch die Übernahme von INGlass ins Portfolio genommen. Auch mit ihr erobern wir ein lukratives Segment im Fahrzeugmarkt, wo der Trend zu funktionalen, Touchscreen-fähigen Kunststoffoberflächen geht. Unsere Heißkanaltechnik ist dafür prädestiniert.

Unternehmen, meine Damen und Herren, haben eine Heimat. Die Heimat von Oerlikon ist die Schweiz. Durch den Bau des neuen Campus Reichhold in Lupfig/Hausen geben wir ein klares Bekenntnis für diesen Standort ab.

In Reichhold bauen wir auf 14.500 Quadratmeter einen hochmodernen Montage- und Produktionsstandort für unsere thermischen Spritzanlagen und unseren Beschichtungsservice. Wir führen hier drei alte Standorte zusammen und schaffen modernste Betriebsabläufe mit höchster Effizienz. In Reichhold entstehen außerdem das Verkaufs- und Vertriebszentrum für die Produktlinie Materials sowie das neue Innovationszentrum für Beschichtungslösungen.



\*\*\*

Lassen Sie es mich, meine Damen und Herren, noch einmal klar zusammenfassen:

Oerlikon hat in den letzten Jahren trotz Corona-Lockdowns und globaler Krisen ein starkes organisches und anorganisches Wachstum erreicht. Seit der Zeit, als wir das Geschäftsgebiet Antriebe und das Geschäft mit Vakuumpumpen aufgegeben haben, also seit 7, beziehungsweise seit 5 Jahren, konnten wir den Umsatz verdoppeln. Wir haben ein hohes, profitables Niveau erreicht, unsere Innovationspipeline ist voll, die neuen Geschäftsfelder, die wir in den letzten Jahren erschlossen, entwickeln sich sehr gut und mittlerweile sind wir ein von Vielfalt geprägtes und gestärktes Unternehmen, das auf die Expertise von Mitarbeitern aus 102 Nationen vertrauen darf – Aus dieser finanzkräftigen Position und strukturellen Stärke heraus ist es uns daher möglich, eine stabile Dividende zu zahlen.

Philipp Müller gibt Ihnen nun einen genaueren Einblick in die Geschäftszahlen sowie in unsere Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Profitabilität.