

Ergebnisse im dritten Quartal 2013

Oerlikon mit hohem Bestellungseingang und sequenzieller Margenverbesserung in Q3; Ausblick bestätigt

- Starker Anstieg des Bestellungseingangs um 6,7 % auf CHF 712 Mio.
- Sequenzielle Verbesserung der EBIT-Marge auf 12,6 %
- Umsatz von CHF 697 Mio.
- Starke Finanzposition mit Nettoliquidität von CHF 963 Mio.
- Regionale Expansion wird fortgesetzt. Neue Produkteinführungen in den Segmenten Manmade Fibers, Drive Systems, Coating und Advanced Technologies
- Ausblick für das Gesamtjahr 2013 bestätigt

Wichtige Kennzahlen für den Oerlikon Konzern per 30. September 2013 (in CHF Mio.)

	Q3 2013	Q3 2012	Δ	9M 2013	9M 2012	Δ
Bestellungseingang ¹	712	667	+6,7 %	2 188	2 169	+0,9 %
Bestellungsbestand ¹	869	901	-3,6 %	869	901	-3,6 %
Umsatz ¹	697	735	-5,2 %	2 140	2 213	-3,3 %
EBIT ¹	88	99	-11,1 %	262	332	-21,1 %
EBIT-Marge ¹	12,6 %	13,5 %	-	12,2 %	15,0 %	-
EBIT (ohne Einmaleffekte) ^{1,2}	88	99	-11,1 %	262	293	-10,6 %
EBIT-Marge (ohne Einmaleffekte) ^{1,2}	12,6 %	13,5 %	-	12,2 %	13,2 %	-
ROCE ³	17,3 %	17,3 % ⁴	-	17,3 %	17,3 % ⁴	-

¹ Fortgeführte Aktivitäten (Q3 2012/9M 2012 angepasst); ² Verkauf der Liegenschaft in Arbon in Q1 2012; ³ 12 Monate, rollierend; ⁴ Berichtet.

Pfäffikon SZ, Schweiz – 29. Oktober 2013 – Mit einer EBIT-Marge von 12,6 % im dritten Quartal 2013 hat Oerlikon seine Profitabilität in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 kontinuierlich sequenziell verbessert und trotz eines für alle Segmente des Konzerns schwierigen Marktumfelds ein anhaltend hohes Profitabilitätsniveau im dritten Quartal erwirtschaftet. Die Oerlikon Segmente Manmade Fibers und Coating bewegten sich weiter auf Best-in-Class-Niveau. Der Konzern verzeichnete einen starken Anstieg des Bestellungseingangs um 6,7 % auf CHF 712 Mio. Mit CHF 697 Mio. lag der Umsatz nahe am Vorjahresniveau. Der Konzern brachte mehrere innovative Produkte auf den Markt und investierte weiter in seine regionale Expansion. Oerlikon CEO Jürg Fedier sagte: „Der hohe Bestellungseingang ist ein positives Signal unserer wichtigsten Endmärkte. Allerdings werden wir unser konsequentes Kostenmanagement fortsetzen, bis wir diesen Trend eindeutig

bestätigt sehen. Wir sind auf Kurs, unsere Gesamtjahresziele zu erreichen.“ Das Unternehmen bestätigte seinen Ausblick für das Gesamtjahr 2013.

Höherer Bestellungseingang, erwartete Umsatzentwicklung

Der Bestellungseingang des Konzerns erhöhte sich im dritten Quartal 2013 um 6,7 % auf CHF 712 Mio. gegenüber CHF 667 Mio. im dritten Quartal 2012. Für diesen Anstieg massgebend waren das anhaltende Volumenwachstum im Segment Manmade Fibers (+6,3 %), projektbezogene Bestellungen mit Liefertermin 2014 von Kunden aus dem Energiesektor beim Segment Drive Systems (+12,7 %) und das Wachstum im FuE- und Analytikmarkt im Segment Vacuum (+9,7 %). Der Bestellungseingang im Segment Advanced Technologies erhöhte sich leicht um 3 % auf CHF 29 Mio.

Wie erwartet lag der Umsatz im dritten Quartal bei CHF 697 Mio., verglichen mit CHF 735 Mio. im Vorjahreszeitraum (-5,2 %). Die Segmente Advanced Technologies (+10 %, CHF 22 Mio.) und Vacuum (+6,5 %, CHF 98 Mio.) verzeichneten ein Umsatzwachstum, während der Umsatz in den Segmenten Manmade Fibers (-6,6 %, CHF 282 Mio.) und Drive Systems (-11,8 %, CHF 172 Mio.) rückläufig war. Der Umsatz beim Segment Coating lag fast unverändert bei CHF 123 Mio. Der Rückgang im Segment Manmade Fibers war auf normale stichtagsbezogene Schwankungen im Projektgeschäft zurückzuführen. Im Segment Drive Systems wirkte sich die anhaltende Schwäche im Infrastruktur- und Baubereich (leistungsfähige Off-Highway-Fahrzeuge) und auf dem Energiemarkt belastend aus, vor allem in den USA.

Hohe Profitabilität mit EBIT-Marge von 12,6 %

Obwohl alle Segmente des Konzerns mit schwierigen Marktbedingungen zu kämpfen hatten, verbesserte der Oerlikon Konzern seine Profitabilität im Jahresverlauf weiter. „Unser umsichtiges Management des Break-even-Umsatzes führte trotz niedrigerer Umsätze zu einem sequentiell höheren EBIT“, sagte CEO Jürg Fedier. Das EBIT lag im dritten Quartal 2013 bei CHF 88 Mio. und die EBIT-Marge erreichte 12,6 % (Q2 2013: 12,4 %).

Die Geschäftsentwicklung des dritten Quartals 2013 schlug sich in einem zwölf Monate rollierenden Konzern-ROCE von 17,3 % nieder (Q3 2012: 17,3 %), verglichen mit einem ROCE von 16,5 % im ersten Halbjahr 2013. Der erfolgreiche Abschluss der Veräusserungen der Geschäftseinheiten Natural Fibers und Textile Components im Juli 2013 hat die Finanzposition des Oerlikon Konzerns deutlich gestärkt. Am Ende des dritten Quartals wies der Konzern eine Nettoliquidität von CHF 963 Mio. aus.

Fortgesetzte regionale Expansion und Innovation

Im dritten Quartal 2013 setzte der Konzern seine regionale Expansion fort und brachte neue Technologien und Produkte auf den Markt. Das Segment Manmade Fibers präsentierte die nächste Generation der Anlage WINGS POY (Winding INtegrated Godet Solution for Pre-Oriented Yarn) auf den Markt, die die Produktivität um 20 % erhöht. Das Segment Drive Systems stellte seinen europäischen Kunden sein innovatives 4SED (4 Speed Electric Drive) vor. Mit einem Grossauftrag der europäischen Atomindustrie bestätigte das Segment Vacuum seine Führung auf diesem anspruchsvollen Markt. Das Segment Coating bestätigte seine Position als Innovationsführer mit der Einführung der neuen Generation von BAL.IQ-Beschichtungen. Das Segment Advanced Technologies erhielt nennenswerte Bestellungen für seine verbesserte CLUSTERLINE®-Anlage. Das Segment Drive Systems begann mit dem Bau der dritten Fabrik in Indien in Sanand im Bundesstaat Gujarat, einem Zentrum der Autoindustrie. Das Segment Coating eröffnete ein neues Beschichtungszentrum für die Luft- und Raumfahrt- und die Energiebranche in Oklahoma City, USA.

Ausblick für 2013 bestätigt und konkretisiert

Oerlikon bestätigt die Gesamtjahresprognose für 2013, konkretisiert die Profitabilitätsprognose und erwartet:

- einen gegenüber dem Vorjahresniveau weitgehend unveränderten Bestellungseingang und Umsatz
- eine EBIT-Marge um die 12 %

Segmentüberblick

Segment Manmade Fibers

Wichtige Kennzahlen für das Segment Manmade Fibers per 30. September 2013 (in CHF Mio.)

	Q3 2013	Q3 2012	Δ	9M 2013	9M 2012	Δ
Bestellungseingang ¹	272	256	+6,3 %	812	805	+0,9 %
Bestellungsbestand ¹	566	631	-10,3 %	566	631	-10,3 %
Umsatz (mit Dritten) ¹	282	302	-6,6 %	845	845	0,0 %
EBIT ¹	46	44	+4,5 %	135	149	-9,4 %
EBIT-Marge ¹	16,5 %	14,8 %	-	16,0 %	17,8 %	-
EBIT (ohne Einmaleffekte) ^{1,2}	46	44	+4,5 %	135	110	+22,7 %
EBIT-Marge (ohne Einmaleffekte) ^{1,2}	16,5 %	14,8 %	-	16,0 %	13,0 %	-

¹ Fortgeführte Aktivitäten (Q3 2012/9M 2012, angepasst); ² Verkauf der Liegenschaft in Arbon in Q1 2012

Die Nachfrage nach Kunstfasermaschinen von Oerlikon war auch im dritten Quartal 2013 unverändert hoch und bestätigte die Best-in-Class-Position des Segments. Der Bestellungseingang lag bei CHF 272 Mio., was einem Anstieg von 6,3 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Umsatz sank gegenüber dem Vorjahr um 6,6 % auf CHF 282 Mio. Der Umsatzrückgang ist Ausdruck der stichtagsbezogenen Schwankungen, die bei der Planung und Durchführung grossvolumiger Projekte und bei der Anwendung der Percentage-of-Completion (POC)-Rechnungslegungsmethode entstehen.

Die starke Nachfrage nach der neuen Teppichgarnmaschine S+ Bulked Continuous Fiber (BCF) von Oerlikon Neumag beeinflusste massgebend den Umsatz in Nordamerika, der einen Anteil von 15 % am Segmentumsatz ausmachte. Asien, insbesondere China, blieb jedoch der wichtigste Absatzmarkt des Segments. Das Asiengeschäft hatte einen Anteil von 74 % und das Chinageschäft einen Anteil von 57 % am Segmentumsatz. Der Umsatzanteil des Europageschäfts lag bei 9 %.

Trotz des niedrigeren Umsatzes erhöhte sich das EBIT im dritten Quartal auf CHF 46 Mio., was einem Anstieg um 4,5 % gegenüber dem Vorjahr gleichkommt und im dritten Quartal 2013 zu einem Anstieg der EBIT-Marge auf 16,5 % gegenüber 14,8 % im Vorjahr führte. Die starke zugrundeliegende operative Performance des Segments kompensierte einen Teil der negativen Synergien im Zusammenhang mit der Veräusserung des Naturfasergeschäfts.

Oerlikon Barmag führte die WINGS POY 1800 Maschine am Markt ein, die die Produktivität durch zwei zusätzliche Garnspulen in der Wickelanlage um 20 % erhöht.

Segment Drive Systems

Wichtige Kennzahlen für das Segment Drive Systems per 30. September 2013 (in CHF Mio.)

	Q3 2013	Q3 2012	Δ	9M 2013	9M 2012	Δ
Bestellungseingang	186	165	+12,7 %	594	609	-2,5 %
Bestellungsbestand	160	163	-1,8 %	160	163	-1,8 %
Umsatz (mit Dritten)	172	195	-11,8 %	561	643	-12,8 %
EBIT	6	18	-66,7 %	17	57	-70,2 %
EBIT-Marge	3,4 %	9,3 %	-	3,0 %	8,9 %	-

Umsatz und Profitabilität im Segment Drive Systems wurden im dritten Quartal 2013 weiter durch das schwierige Marktumfeld belastet. Während der Agrarmarkt sich weiterhin robust zeigte, hielt die Nachfrageschwäche an den Märkten für schwere Baumaschinen, Schienenfahrzeuge und Infrastruktur in China und den USA an. In Verbindung mit hohen Lagerbeständen schlug sich dies deutlich in den Kundenbestellungen des Segments nieder. Zudem bekam das Segment den Nachfragerückgang nach Maschinen in der Bergbau- und Gasindustrie im US-Energiesektor zu spüren. Der Umsatz sank um 11,8 % auf CHF 172 Mio. Im Vergleich zum relativ niedrigen Bestellungseingang im dritten Quartal 2012 erhöhte sich das Auftragsvolumen um 12,7 % auf CHF 186 Mio. Grund dafür waren zusätzliche projektbezogene Bestellungen mit Liefertermin 2014 von Kunden aus dem Energiesektor.

Im dritten Quartal lag das EBIT bei CHF 6 Mio. und damit unter dem Vorjahresniveau. Zurückzuführen ist diese Entwicklung vor allem auf das niedrigere Umsatzvolumen und den überproportionalen Umsatzrückgang bei den margenstärkeren Produkten und Dienstleistungen des Segments. Umfassende Gegenmassnahmen wurden umgesetzt. Der Volumenrückgang und der ungünstige Produktmix führten auch dazu, dass die EBIT-Marge im dritten Quartal bei 3,4 % lag.

Zu den positiven Entwicklungen im dritten Quartal gehörte der Baubeginn für eine dritte Fabrik in Indien in Sanand im Bundesstaat Gujarat. Die neue Fabrik, die auf einem Gelände von gut zwölf Hektar erbaut wird, wird es Drive Systems ermöglichen, Hightechprodukte und -lösungen zu wettbewerbsfähigen Kosten herzustellen. Dabei setzt der Konzern auf lokale Kräfte für den lokalen Markt und auf die räumliche Nähe zu vielen bestehenden und potenziellen Kunden. Darüber hinaus stellte das Segment europäischen Kunden sein innovatives 4SED (4 Speed Electric Drive) vor. Das kompakte und leicht gebaute Getriebe erhöht die Effizienz und ermöglicht stufenloses und weiches Schalten. Durch das skalierbare Design ist es in einer Vielzahl von Fahrzeugarten einsetzbar.

Segment Vacuum

Wichtige Kennzahlen für das Segment Vacuum per 30. September 2013 (in CHF Mio.)

	Q3 2013	Q3 2012	Δ	9M 2013	9M 2012	Δ
Bestellungseingang	102	93	+9,7 %	308	288	+6,9 %
Bestellungsbestand	85	74	+14,9 %	85	74	+14,9 %
Umsatz (mit Dritten)	98	92	+6,5 %	294	283	+3,9 %
EBIT	9	8	+12,5 %	32	32	0,0 %
EBIT-Marge	9,0 %	8,3 %	-	10,7 %	11,2 %	-

Die Geschäftsentwicklung im dritten Quartal spiegelte das schwierige Umfeld an den Endmärkten des Segments Vacuum wider. Während sich die FuE-, Analytik- und Glasbeschichtungsmärkte im dritten Quartal 2013 gut entwickelten, war das Marktumfeld in der Prozessindustrie – dem wichtigsten

Endmarkt des Segments – schwierig und auch die Schwächephase am Solar- und Halbleitermarkt setzte sich fort.

Die Neubestellungen stiegen im dritten Quartal 2013 um 9,7 % auf CHF 102 Mio., was vor allem an der Marktdurchdringung im Energiesektor lag, die die erwähnten Rückgänge aufwog. Das Segment erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 98 Mio. Der Anstieg um 6,5 % gegenüber dem Vorjahr war zum Teil auf Marktanteilsgewinne durch verstärkte Vertriebsaktivitäten zurückzuführen.

In Nordamerika und Asien (d.h. China und Südkorea) wurde eine solide Nachfrage verzeichnet. Der Anteil der beiden Regionen am Segmentumsatz lag bei 15 % bzw. 43 %. Das Europageschäft hatte einen Anteil von 41 % am Segmentumsatz.

Das Segment-EBIT belief sich auf CHF 9 Mio. Das entspricht einem Anstieg von 12,5 % gegenüber dem Vorjahr. Die EBIT-Marge erreichte 9,0 % gegenüber der Vorjahresmarge von 8,3 %.

Segment Coating

Wichtige Kennzahlen für das Segment Coating per 30. September 2013 (in CHF Mio.)

	Q3 2013	Q3 2012	Δ	9M 2013	9M 2012	Δ
Bestellungseingang	123	126	-2,4 %	374	379	-1,3 %
Bestellungsbestand	-	-	-	-	-	-
Umsatz (mit Dritten)	123	126	-2,4 %	374	379	-1,3 %
EBIT	25	25	0,0 %	76	79	-3,8 %
EBIT-Marge	20,4 %	20,0 %	-	20,2 %	20,7 %	-

Das Segment Coating setzte seine stabile Performance fort und bewegte sich mit einem EBIT von CHF 25 Mio. und einer EBIT-Marge von 20,4 % auf Best-in-Class-Niveau (Q3 2012: EBIT von CHF 25 Mio., EBIT-Marge von 20,0 %). Im Vergleich zum Vorjahr lag der berichtete Umsatz weiterhin auf einem hohen Niveau von CHF 123 Mio. Die Coating-Services-Umsätze in lokaler Währung stiegen kontinuierlich (Q3 2013: +5 %), jedoch hatten die projektbezogenen Maschinenumsätze und die Wechselkurse leicht negative Auswirkungen auf den berichteten Gesamtumsatz.

Die Coating Services verzeichneten Wachstum aufgrund der höheren Nachfrage aus der globalen Autoindustrie, vor allem in den USA und China, sowie der Entwicklung neuer Märkte für die Beschichtung von Komponenten, beispielsweise im Bereich der dekorativen Beschichtungen für die Uhrenindustrie. Das Segment setzte die erfolgreiche Umsetzung seiner Wachstumsstrategie fort. Dazu gehörten die Stärkung des Geschäfts mit Komponenten, die fortgesetzte regionale Expansion und anhaltende Produktinnovationen.

Im dritten Quartal 2013 wuchs der Umsatz für Coating Services (exklusive Maschinenumsätze) in lokaler Währung in Asien gegenüber dem Vorjahr um 7 %. Europa legte in lokalen Währungen um 1 % und Nordamerika um 8 % zu. Europa repräsentierte einen Anteil am Segmentumsatz (Coating Services und Maschinenumsätze) von 49 %. Der Anteil Asiens am Segmentumsatz lag bei 29 % und der Nordamerikas bei 14 %.

Das Segment Coating brachte im dritten Quartal 2013 mit seinen neuen BAL.IQ-Beschichtungen eine wegweisende Innovation auf den Markt. Die neue Beschichtungsfamilie basiert auf der vor zwei Jahren eingeführten revolutionären S3p-Prozesstechnologie (S3p steht für Scalable Pulsed Power Plasma). BAL.IQ bietet Kunden signifikante Produktivitätssteigerungen, Prozessstabilität und damit Kosteneinsparungen. Mit BAL.IQ erhöht sich die Lebensdauer von Mikrobohrwerkzeugen um den Faktor 30.

Das Segment hat ein neues Beschichtungszentrum in Oklahoma City, USA, eröffnet – das 92. Zentrum weltweit. Das neue Coating Center richtet sich an Kunden aus der Luft- und Raumfahrtindustrie und dem Öl- und Gassektor. Die Kunden profitieren von leistungsstarken Beschichtungsmöglichkeiten für Fahrwerke, Flugzeugsitzschienen und Motorenkomponenten, um nur einige zu nennen. Durch die Integration des „rox“-Aufbereitungskonzepts von Werkzeugen (z.B. Bohrer und Fräswerkzeuge) in das eigene Angebot setzte das Segment den Ausbau seines Dienstleistungsspektrums fort. Damit bietet das Segment seinen Kunden zusätzlich Lösungen für die Aufbereitung von Schneidwerkzeugen aus einer Hand.

Segment Advanced Technologies

Wichtige Kennzahlen für das Segment Advanced Technologies per 30. September 2013 (in CHF Mio.)

	Q3 2013	Q3 2012	Δ	9M 2013	9M 2012	Δ
Bestellungseingang	29	28	+3,6 %	100	88	+13,6 %
Bestellungsbestand	58	33	+75,8 %	58	33	+75,8 %
Umsatz (mit Dritten)	22	20	+10,0 %	66	62	+6,5 %
EBIT	-1	-1	0,0 %	-4	-3	-33,3 %
EBIT-Marge	k. A.	k. A.	-	k. A.	k. A.	-

Das Segment Advanced Technologies verzeichnete ein Umsatzwachstum von 10 % auf CHF 22 Mio. Wichtigste Umsatztreiber waren die hohe Nachfrage nach Hochleistungshalbleitern und das Wachstum der Endmärkte für Touchpanelanwendungen. Die Halbleitermärkte zeigten sich weiter schwach und dürften sich erst 2014 wieder vollständig erholen. Der Bestellungseingang erhöhte sich leicht um 3,6 % auf CHF 29 Mio. Das Book-to-Bill-Verhältnis von 1,3 deutet auf künftiges Umsatzwachstum hin. Mit einem EBIT von CHF -1 Mio. bewegte sich das Segment nahe an der Gewinnschwelle und auf einem vergleichbaren Niveau gegenüber dem Vorjahr.

Der Anteil des Asiengeschäfts am Segmentumsatz lag bei 59 %. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Umsatz in Asien um 18 %. Das Europageschäft hatte einen Anteil am Segmentumsatz von 36 % und bewegte sich damit auf Vorjahresniveau. Die restlichen 5 % des Segmentumsatzes stammten aus der Region Nordamerika.

Das Segment Advanced Technologies erhielt von einem europäischen Hersteller von Hochleistungshalbleitern einen bedeutenden Auftrag für seine CLUSTERLINE®-Maschine. Advanced Technologies ist der erste Anbieter von Maschinen, die eine Metallisierung der Rückseiten von 300-mm-Dünn-Wafern in der Fertigung von Leistungshalbleitern an Stelle der üblichen 200 mm vornehmen kann. Für die Kunden bedeutet dies eine erhebliche Produktivitätssteigerung.

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Burkhard Böndel
Head of Corporate 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

Über Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) zählt weltweit zu den führenden Hightech-Industriekonzernen mit einem Fokus auf Maschinen- und Anlagenbau. Das Unternehmen steht für innovative Industrielösungen und Spitzentechnologien für Chemiefasermaschinen, Antriebe, Vakuumsysteme, Dünnschicht-Beschichtungen sowie Advanced Nanotechnology. Als Unternehmen mit schweizerischem Ursprung und einer über 100-jährigen Tradition ist Oerlikon mit rund 13 000 Mitarbeitenden an rund 160 Standorten in 34 Ländern und einem Umsatz von CHF 2,9 Mrd. im Jahr 2012 ein Global Player. Das Unternehmen investierte 2012 CHF 106 Mio. in Forschung und Entwicklung. Mehr als 1 000 Spezialisten erschaffen Produkte und Services von morgen. In den meisten Bereichen steht das Unternehmen an den jeweiligen globalen Märkten an erster oder zweiter Position.

Weitere Informationen

Oerlikon wird seine Ergebnisse auf der heutigen Telefonkonferenz auf Englisch präsentieren (Beginn: 13:00 Uhr MEZ). Um teilzunehmen, wählen Sie sich bitte ein paar Minuten vor Beginn über eine der folgenden Nummern ein:

Schweiz	+41 43 547 80 01
Deutschland	+49 69 2222 34066
Grossbritannien	+44 20 3450 9571
USA	+1 646 254 3376
Konferenzcode	5530564

Die begleitende Präsentation kann parallel über folgenden Link eingesehen werden:
<http://webmeeting.adobeconnect.com/e5530564>. Bitte registrieren Sie sich als Gast.

Die Medienmitteilung inklusive Kennzahlen finden Sie unter dem Link
www.oerlikon.com/pressreleases oder unter www.oerlikon.com/ir.

Haftungsausschluss

OC Oerlikon Corporation AG, Pfäffikon (nachgehend zusammen mit den Gruppengesellschaften der Oerlikon Gruppe referenziert als „Oerlikon“) 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. Haftungsansprüche gegen Oerlikon aufgrund Schäden irgendwelcher Art, die durch Gebrauch dieser Informationen entstehen, sind ausgeschlossen.

Dieses Dokument (sowie alle darin enthaltenen Informationen) beruht auf Einschätzungen, Annahmen und anderen Informationen, wie sie momentan dem Management 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 Tätigkeit 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.