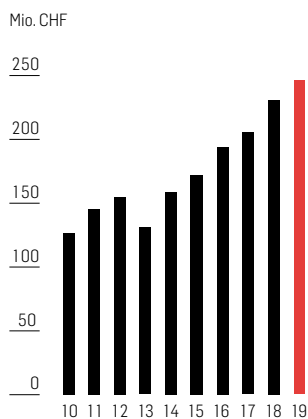
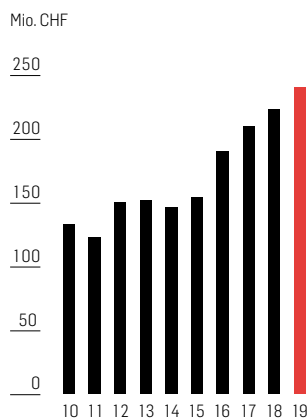


BERICHT ZUM GESCHÄFTSJAHR SERVICES DIVISION

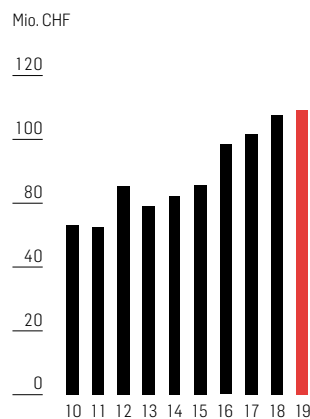
BESTELLUNGSEINGANG



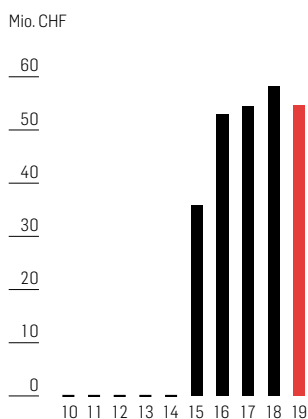
UMSATZERLÖS



BRUTTOGEWINN



BETRIEBSGEWINN (EBIT)¹



KENNZAHLEN

	2017	2018	2019	Veränderung 2018/2019
in Mio. CHF				
Bestellungseingang	205.4	230.7	246.1	6.7%
Umsatzerlös und Bruttogewinn				
Umsatzerlös	210.2	223.9	241.3	7.8%
Bruttogewinn	97.9	105.2	107.0	1.7%
in % des Umsatzerlöses	46.6%	47.0%	44.3%	
Betriebsgewinn (EBIT)	54.4	58.2	54.7	-6.0%
in % des Umsatzerlöses	25.9%	26.0%	22.7%	
Personalbestand per Ende Geschäftsjahr (Vollzeitstellen)	778	830	1'093	31.7%

¹ Vor dem Geschäftsjahr 2015 wurde kein EBIT auf Divisionsstufe ausgewiesen.

FINANZEN

Anhaltendes Wachstum

Auch 2019 setzte die Services Division ihren Wachstumskurs der letzten Jahre fort. Der Bestellungseingang stieg um 6.7% (akquisitionsbereinigt –0.9%) auf CHF 246.1 Mio. Der Umsatz nahm um 7.8% (akquisitionsbereinigt 0.1%) auf CHF 241.3 Mio. oder 38% der gruppenweiten Verkaufserlöse zu (Vorjahr 37%). Der Bruttogewinn stieg um 1.7% auf CHF 107.0 Mio., womit die Bruttogewinnmarge mit 44.3% vor allem aufgrund der deutlich unterdurchschnittlichen Bruttomarge von Arkos Field Services unter dem Vorjahreswert von 47.0% lag. Akquisitionsbereinigt betrug sie 47.7%. Der Betriebsgewinn ging um 6% von CHF 58.2 Mio. im Vorjahr auf CHF 54.7 Mio. zurück, was vor allem auf zusätzliche Kosten für den weltweiten Weiterausbau des Vertriebsnetzes und den Verwässerungseffekt aus dem EBIT-Beitrag von Arkos Field Service zurückzuführen ist.

Burckhardt Compression gewann verschiedene langfristige Serviceaufträge im Marinebereich, unter anderem einen Fünfjahres-Wartungsvertrag für neun LNG-Tanker.

MÄRKTE

Ende November konnte Burckhardt Compression die restlichen 60% an Arkos Field Services in den USA erwerben. Damit ist Arkos Field Services nun eine 100%-Tochter von Burckhardt Compression und wird damit für unsere Kunden in den USA zum einzigartigen One-stop-Anlagen- und Serviceanbieter für das Up-, Mid- und Downstreamgeschäft. Die USA verfügen über die weltweit grösste installierte Basis an Kolbenkompressoren.

Im März 2020 fand das Signing zur Übernahme des weltweiten Kompressorgeschäfts von The Japan Steel Works Ltd., kurz JSW, durch Burckhardt Compression statt. Vom Jahresumsatz dieses stark diversifizierten Konzerns der Stahl-, Energie- und Maschinenindustrie von CHF 1.9 Mrd. entfallen rund 1% bis 2% auf das erworbene Kompressorgeschäft. Damit verstärkt Burckhardt Compression seine Marktpräsenz in Japan deutlich und baut seine globale Führungsposition weiter aus.

Im Berichtsjahr konnten verschiedene langfristige Serviceaufträge im Marinebereich namentlich im Mittleren Osten gewonnen werden, die sich zum grösseren Teil erst im Verkaufserlös von 2020 und in den Folgejahren niederschlagen werden. Solche auf Dauer angelegte Projekte erhöhen die Planungssicherheit. So konnte mit einem führenden Unternehmen im

Bereich Flüssiggastransporte (LNG) ein Fünfjahres-Wartungsvertrag für neun LNG-Tanker mit Laby®-GI Kompressoren an Bord mit dem Ziel einer engen und langfristigen Partnerschaft abgeschlossen werden.

Erfreulich entwickelte sich auch das Geschäft mit Servicevereinbarungen für Hyper-Kompressoren in China, Japan und Korea. Das im Laufe des Berichtsjahres verbesserte Key Account Management hat die Chancen für zusätzliche Aufträge weiter erhöht. Im Innovationsbereich wurden erstmals Cloud-Anwendungen für Monitoringlösungen eingesetzt. Zahlreiche Erfolge konnten mit dem Persisto-Material für verschiedenste Anwendungen mit Kunststofflösungen für Dicht- und Führungsringe erzielt werden.

Spare Parts

Nach dem starken Anstieg im Geschäftsjahr 2018 gingen die Bestellungen von Ersatzteilen im Berichtsjahr leicht zurück. Als Trend beziehen Kunden Ersatzteile für Kompressoren von Burckhardt Compression und anderen Herstellern vermehrt in Kombination mit Dienstleistungen. Der seit einiger Zeit verfolgte Weg zur Verstärkung des Geschäfts mit Fremdprodukten wird vom Markt weiterhin positiv aufgenommen.

Engineering/Revamp/Repair

Der Rückgang im Ersatzteilgeschäft konnte durch einen starken Bestellsanstieg im Bereich Engineering/Revamp/Repair mehr als kompensiert werden. Langfristige Serviceaufträge in diesem Bereich stellen eine solide Basis für den generellen Ausbau des Servicegeschäfts dar. Grössere Revamp-Aufträge konnten unter anderem in Singapur und in Deutschland gewonnen werden. Im Sinn der kundenorientierten Standardisierung der Prozesse wurden die Reparaturstandards gruppenweit vereinheitlicht.

Field Service

Das Geschäft mit Servicedienstleistungen vor Ort hielt sich auf dem erfreulichen Niveau des Vorjahres. Mit der vollständigen Übernahme von Arkos Field Services hat Burckhardt Compression seine Präsenz auf dem amerikanischen Markt massiv verstärkt und den globalen Ausbau der Serviceorganisation weiter vorangetrieben. Dieser Schritt ermöglichte es auch, einige Grossprojekte (off- und onshore) mit eigenem Field-Service-Personal zu realisieren.

Monitoring/Diagnostics

Im Berichtsjahr hielten sich Kunden mit Investitionen in Monitoringlösungen zurück, so dass der Absatz von Neusystemen rückläufig war. Die Serviceleistungen im Bereich Monitoring und Diagnostics nahmen aber auch in diesem Jahr erneut zu. Ebenso legte die Nachfrage nach Mietlösungen entsprechend

einem aktuellen Trend zu. Die erstmals im Berichtsjahr eingesetzten cloudbasierten Monitoringlösungen, die auf dem Prognost-System basieren, wurden vom Markt sehr gut aufgenommen.

WEITERE VERSTÄRKUNG DER VERTRIEBSSTRUKTUREN

Die 2017 eingeführte zentrale Steuerung des Offertwesens wie auch die Realisierung von Service-Engineering-Lösungen haben sich weiterhin bewährt. Im Berichtsjahr haben wir die Effizienz der Vertriebsabläufe durch den Ausbau der regionalen Vertriebsstrukturen weiter gesteigert. Im Rahmen des neu gestarteten globalen Verkaufsentwicklungsprogramms für beide Divisionen fanden die ersten Trainings statt. In Indien wurde der Verkaufssupport für Prognost verstärkt.

Unsere lokalen, hoch qualifizierten Field Service Representatives sind sowohl für die Kundenbetreuung als auch die Evaluation von Marktchancen vor Ort verantwortlich. Ein neues Partnerschaftsmodell zielt darauf ab, vor allem in kleineren, aber schnell wachsenden Märkten durch ein begrenztes Investment Servicefähigkeiten in der Nähe unserer Kunden anbieten zu können.

NEUE SERVICE STANDORTE

Im Mai 2019 wurde das neue Service-Center in der Slowakei offiziell eröffnet. Damit bietet Burckhardt Compression Betreibern in der Slowakei, in Tschechien, Ungarn, Polen und Österreich umfassende Dienstleistungen und Reparaturarbeiten für alle Marken von Kolbenkompressoren sowie Serviceleistungen für Hyper-Kompressoren an. In Guwahati, Indien, ging ein neues Service-Center in Betrieb, ebenso in Malaysia in Kooperation mit Petroteam/IPS Australia und in Doha, Katar, in Kooperation mit OTC. Der im Vorjahr gestartete Ausbau der Komponentenfertigung in Shanghai wurde im Geschäftsjahr 2019 fortgesetzt.

PERSPEKTIVEN

Wie bereits erwähnt lassen sich die konkreten Auswirkungen der weltweiten Corona-Situation auf das Geschäftsjahr 2020 zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht vollends abschätzen. Wir stellen bis anhin keine grössere Abflachung der Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der Services Division fest. Auch hier funktionieren die Lieferketten weiterhin, wenn auch unter erschwerten Rahmenbedingungen. Die Kunden nehmen unsere bestellten Produkte und Dienstleistungen ab und bezahlen ihre Rechnungen.

Die attraktiven Wachstumsperspektiven des Servicegeschäfts bleiben unverändert:

- Die Kunden lagern ihr Servicegeschäft vermehrt aus.
- Der Bestand an installierten Anlagen steigt weiter an.
- Kunden streben Effizienzsteigerungen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit an. Dies bedingt Nachrüstungen und Umbauten.
- Die vorbeugende Wartung durch Zustandsüberwachung der Anlagen gewinnt weiter an Bedeutung.

Nach unserer Einschätzung dürfte daher die Nachfrage nach vollumfänglichen Servicedienstleistungen aus einer Hand stärker wachsen als das Direktgeschäft mit Ersatzteilen. Die Kunden erwarten vermehrt Engineering-Lösungen, eine kompetente Beratung vor Ort und auf sie zugeschnittene Wartungskonzepte, vor allem für ältere Installationen.

Die Kunden erwarten vermehrt Engineering-Lösungen, eine kompetente Beratung vor Ort und auf sie zugeschnittene Wartungskonzepte, vor allem für ältere Installationen.

Unser Mittelfristplan 2018 bis 2022 sieht vor, dass die Services Division jährlich organisch um 6% bis 8% wächst. Einschliesslich der Konsolidierung von Arkos Field Services ist bis 2022 ein Umsatz von CHF 360 Mio. zu erreichen. Für die EBIT-Marge planen wir mit einem Zielkorridor von 20% bis 25%. Die Wachstumsprioritäten liegen im Servicegeschäft bei Kompressoren anderer Hersteller und bei personenbezogenen Dienstleistungen. Um hier erfolgreich zu sein, ergreift Burckhardt Compression weitere operative Initiativen, zum Beispiel die Stärkung der Kundenbetreuung sowie den weiteren Ausbau der lokalen und regionalen Servicekompetenz. So sehen wir im neu-

en Geschäftsjahr weitere Service-Set-ups vor, primär in Lateinamerika, Südostasien und Japan. Weitere Massnahmen sind der Ausbau der Engineering- und Projektmanagementstrukturen in der Division sowie die Implementierung globaler Prozesse für alle Servicestandorte.

Die zahlreichen in den letzten Jahren in Betrieb genommenen LNGM-Schiffe benötigen nun zusehends Service und Ersatzteile mit entsprechendem zusätzlichem Geschäftspotenzial für Burckhardt Compression. Dabei liegt das interessante Potenzial vor allem bei langfristigen, auf den Lebenszyklus der Kompressoren abgestimmten Servicevereinbarungen. Geografisch eröffnet namentlich der asiatisch-pazifische Raum Wachstumschancen, da in den letzten Jahren vor allem in dieser Region zahlreiche Neumaschinen installiert worden sind. In Nordamerika werden wir vom Ausbau der Serviceaktivitäten durch die Integration von Arkos Field Services profitieren. Vielversprechende Wachstumsmöglichkeiten liegen in Zukunft in der präventiven Wartung in Verbindung mit Monitoringlösungen. Gewisse Impulse erwarten wir neu auch von Unterstützungslösungen für CNG-Tankstellen (komprimiertes Gas) sowie Wasserstofflösungen. Zudem werden wir für neue Dienstleistungen und Applikationen die Digitalisierung systematisch nutzen. Im Zentrum stehen dabei weitere Fortschritte in der Verfügbarkeit und Nutzung von Betriebs- und Kundendaten, eine transparentere Kommunikation und die Optimierung der Geschäftsprozesse. Noch im laufenden Geschäftsjahr sollen das elektronische Kundenportal verbessert und eine mobile Lösung für den Field Service eingeführt werden.

Die im Berichtsjahr erzielten Erfolge zeigen, dass die Services Division auf dem richtigen Weg ist. Vor allem der Ausbau der Servicepräsenz, des Engineerings und der Projektmanagementfähigkeiten stiess im Markt auf ein sehr positives Echo. Die Organisation des Engineerings in der Abwicklung und im Verkauf wurde substanziell verstärkt. Zudem wurden die Trainings für Mitarbeitende, aber auch für Wartungsverantwortliche von Kunden ausgebaut.

Die vor zwei Jahren erstmals durchgeführte, gross angelegte Befragung zur Kundenzufriedenheit wurde im Berichtsjahr wiederholt. Die Auswertung bestätigt erneut die Richtigkeit der strategischen Initiativen. Zielgruppe waren Wartungsverantwortliche und Mitarbeitende auf der technischen sowie Einkäufer auf der kommerziellen Seite. Dabei zeigten sich die Kunden sehr zufrieden mit der Kompetenz des Field Service und der Qualität der Ersatzteile. Die Umfrageresultate wurden mit den Länderorganisationen und Fachabteilungen analysiert und wo nötig entsprechende Verbesserungsmaßnahmen ergriffen.