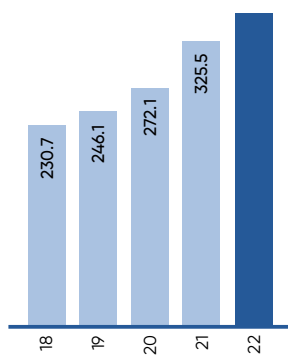


Services Division

Bestellungseingang

in Mio. CHF

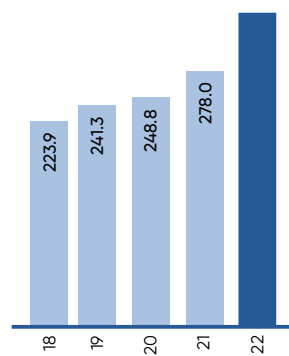
357.1



Umsatzerlös

in Mio. CHF

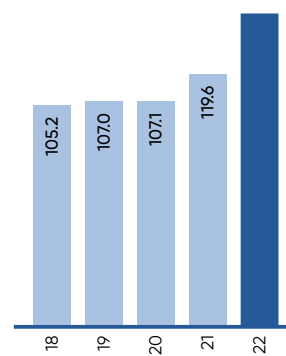
340.0



Bruttogewinn

in Mio. CHF

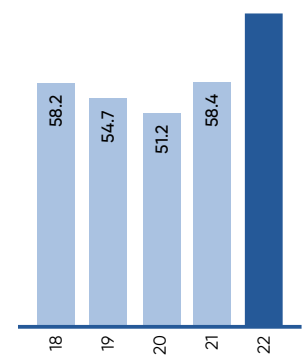
148.2



Betriebsgewinn (EBIT)

in Mio. CHF

75.0



in Mio. CHF

Bestellungseingang

Umsatzerlös

Bruttogewinn

in % des Umsatzerlöses

EBIT

in % des Umsatzerlöses

Personalbestand per Ende Geschäftsjahr (Vollzeitstellen)

2022

357.1

340.0

148.2

43.6%

75.0

22.1%

1'275

2021

325.5

278.0

119.6

43.0%

58.4

21.0%

1'198

**Veränderung
2022/2021**

9.7%

22.3%

23.9%

28.6%

6.4%

Die Services Division konnte ihren Umsatz deutlich steigern, vor allem durch Ersatzteile, Modernisierungs- und Reparaturlösungen sowie digitale Produkte.

+22%

Die Services Division setzte ihre erfolgreiche Wachstumsstrategie fort und erreichte im Geschäftsjahr 2022 neue historische Rekordwerte bei Bestellungseingang, Umsatz, Bruttogewinn und EBIT. Alle Regionen haben zu diesem Erfolg beigetragen, wobei die Ergebnisse den im Mittelfristplan über die Geschäftsjahre 2018 bis 2022 festgelegten Zielen nahe kommen.

Finanzkennzahlen

Die Services Division verzeichnete im Geschäftsjahr 2022 einen Anstieg des Bestellungseingangs um 10 % auf CHF 357.1 Mio. und einen starken Umsatzanstieg von 22 % (21% ohne Berücksichtigung der Akquisition von Mark van Schaick) auf CHF 340.0 Mio. Der Bruttogewinn stieg um CHF 28.6 auf CHF 148.2, was in einer Bruttomarge von 43.6 %, vergleichbar mit derjenigen des Vorjahrs (43.0 %), resultierte. Der EBIT ist dank des höheren Umsatzes stark um 29 % auf CHF 75.0 Mio. gestiegen, was einer EBIT-Marge von 22.1% und einem Anstieg um 1.1 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Arkos Field Services (USA) wurde im Laufe des Geschäftsjahres 2022 mit Burckhardt Compression US Inc. fusioniert, nachdem eine EBIT-Marge von rund 5 % erzielt worden war.

Marktentwicklungen

Die Nachfrage nach Komplettlösungen, Vor-Ort-Services, Zustandsüberwachung und Diagnose war im Geschäftsjahr 2022 sehr stark. Dieses Wachstum wurde hauptsächlich von Asien, Europa und den USA getragen. Die Region Asien-Pazifik wuchs bei allen Produkten und Anwendungen und profitierte von einer grossen, neu installierten Basis. In Westeuropa wuchsen wir dank grosser Turnaround-Projekte und umfangreicher Serviceeinsätze in der Schifffahrt, wodurch die negativen Auswirkungen des Krieges in der Ukraine mehr als ausgeglichen wurden. Das Ausscheiden des russischen Marktes wurde durch ein aussergewöhnlich hohes Aktivitätsniveau in Osteuropa und durch Wachstum im Nahen Osten mehr als kompensiert. Der US-Markt profitierte von positiven Marktindikatoren, vor allem in der Gasförderungs- und -verarbeitungsindustrie, während sich der nachgelagerte Markt wie erwartet entwickelt. Ein zusätzlicher Wachstumsmotor war das Marinegeschäft mit neuen, langfristigen Serviceverträgen, die wir im Laufe des Jahres abgeschlossen haben. In diesem und anderen Märkten profitieren wir von einem klaren Trend bei Kunden, die nicht nur einen Lieferanten, sondern einen auch kompetenten Partner suchen, der ein komplettes Leistungsspektrum anbieten kann.

Mit weltweit rund 400 Field Service-Mitarbeitenden sind wir in der Lage, fast alle Bedürfnisse in angemessener Zeit zu erfüllen.

Ersatzteile

Das Wachstum setzte sich im Berichtszeitraum dank einer zunehmenden installierten Basis und einer steigenden Anzahl von Kundenrahmenverträgen fort.

Engineering-/Modernisierungs-/Reparaturlösungen

Deutlich verstärkte Verkaufsaktivitäten führten zu erheblichen Bestellungseingängen von europäischen und asiatischen Kunden. Dank der anhaltenden Lockerung der im Vorjahr erlassenen coronabedingten Reiserestriktionen konnten wir die Kapazitäten wieder besser nutzen. Der Trend zu langfristigen Serviceverträgen hält an, und der Bedarf an komplexen technischen Lösungen für komplette Überholungen vor Ort (Turnaround-Projekte) verstärkt dieses Segment weiter. Im Bereich der Umrüstung eröffnete der Bedarf an emissionsärmeren Lösungen neue Möglichkeiten.

Kundendienst

Hochqualifizierte und professionelle Field Service-Mitarbeitende bieten eine Vielzahl von Dienstleistungen an, um die lokalen Anforderungen zu erfüllen. Mit weltweit rund 400 Field Service-Mitarbeitenden sind wir in der Lage, fast alle Bedürfnisse in angemessener Zeit zu erfüllen. Dieses Segment profitierte von der Tendenz, dass Installationsdienstleistungen zusammen mit neuen Kompressorsystemen bestellt werden, sowie von der Lockerung der Covid-19-Beschränkungen, insbesondere in China.

Digitale Produkte und Services

Im Geschäftsjahr 2022 haben wir einen rekordhohen Bestellungseingang für PROGNOST® Zustandsüberwachungs-Produkte und -Services erzielt. Wir haben unsere digitalen Services für vernetzte Kompressoren weiterentwickelt, um Kunden bei der vorausschauenden Wartung zu unterstützen. In enger Zusammenarbeit mit Hauptkunden haben wir mit ersten Pilotanwendungen, wie UP! Remote Support, und in der Entwicklung von Algorithmen zur Fehlerprognose positive Resultate erzielt.

Kundenzufriedenheit

Im Rahmen der Initiative «Voice of Customer» haben wir über 1'000 Rückmeldungen von Kunden erhalten, die uns dabei unterstützen, unsere Dienstleistungen zu verbessern. Ein Bereich, in dem Verbesserungen möglich sind, ist die angenehme und einfache Zusammenarbeit. Um Kunden die Zusammenarbeit mit uns zu erleichtern, haben wir unser Kundenportal weiterentwickelt, über das sie Teile bestellen, Support anfordern und installierte Anlagen einschliesslich Zeichnungen einsehen können. Ein weiteres wichtiges Element für eine erleichterte Zusammenarbeit sind die langfristigen Serviceverträge, welche die Partnerschaft zwischen uns und dem Kunden verdeutlichen und Bedingungen und Lieferumfang definieren.

Wir sind dabei, uns zu verändern und neue Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen, indem wir ein Netzwerk und eine Organisation entwickeln, um den Markt für Wasserstoffmobilität und -energie sowie Kunden aus der Schifffahrt zu bedienen.

Infrastruktur und Kapazitäten

Wir haben in Servicekapazitäten in China investiert und neue Servicewerkstätten in Frankreich, der Türkei und in Singapur eröffnet. Ausserdem haben wir unsere Präsenz in Asien verstärkt durch die übernommenen Vermögenswerte und Mitarbeitenden der SPAN Maintenance and Service Co. Ltd. in die neu gegründete Tochtergesellschaft Burckhardt Compression (Thailand) Co. Ltd. per 1. April 2023. In Frankreich haben wir das Grundstück und das Gebäude der Société d'Application du Métal Rouge (SAMR) erworben und planen weitere Investitionen in den Maschinenpark, um die Kapazität für Gleitlager zu erhöhen.

Akquisitionen

Mit der vollständigen Integration von Arkos Field Services in den USA und dem Zusammenschluss mit Burckhardt Compression US Inc. per 1. Januar 2023 verfügen wir nun über eine BCUS-Organisation, bestehend aus Systemen und Dienstleistungen unter einer rechtlichen Einheit. Wir haben die lokalen Niederlassungen gestrafft, das Houma Service Center in Louisiana verkauft und dessen Servicegeschäft in unser neues Service Center in New Iberia integriert. Die Integration des Geschäfts von Mark van Schaick BV wurde erfolgreich abgeschlossen und in Burckhardt Compression (Niederland) BV umbenannt.

Forschung und Entwicklung

Im Mai 2022 wurde UP! Remote Support lanciert mit dem Ziel, die Kunden besser und schneller zu unterstützen. Die neue Lösung bringt klare Vorteile, wie beispielsweise schnellen Support durch Wegfall der Reisezeit, leichteren Zugang zu Expertenwissen, kürzere Maschinenausfallzeiten und geringere Betriebskosten. Für UP! Remote Support sind bereits erste Bestellungen eingegangen. Im Geschäftsjahr 2022 haben wir ausserdem das neue Produkt PROGNOST[®]-Wireless eingeführt, ein kosteneffizientes, drahtloses Sensor-Add-on für die Zustandsüberwachung einer grossen Anzahl von Geräten.

Ausblick

Der strategische Fokus unseres Mittelfristplans 2023 bis 2027 liegt auf der Stärkung unseres Kerngeschäfts, indem wir uns zu einem Komplettanbieter für Lösungen zur Gasverdichtung entwickeln, die Abdeckung der installierten Basis verbessern und unsere Präsenz in den USA, in Asien und in ausgewählten «weissen Flecken» erhöhen. Gleichzeitig erweitern wir unser Angebot an Dienstleistungen für Marine-Kunden.

Weiter verbessern wir unsere Prozesseffizienz, schöpfen unser Digitalisierungspotenzial aus und steigern zugleich die Leistung unseres Ersatzteilservices. Damit einhergehend globalisieren wir unsere Komponentenproduktion für Burckhardt Compression und Kompressoren anderer Marken und senken unsere Vertriebs-, All-gemein- und Verwaltungskosten als Prozent des Umsatzes..

Wir sind dabei, uns zu verändern und neue Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen, indem wir ein Netzwerk und eine Organisation entwickeln, um den Markt für Wasserstoffmobilität und -energie sowie Kunden aus der Schifffahrt zu bedienen. Wir werden unser Serviceangebot ausbauen, um den Anforderungen unserer Kunden in Bezug auf operative Exzellenz und Nachhaltigkeit gerecht zu werden, neue Geschäftsmodelle und Angebote einschliesslich digitaler Lösungen zu entwickeln und unsere Geschäftsgrundlagen durch die Förderung von EOHS (Environment, Occupational Health and Safety) und einer Servicekultur zu verbessern.