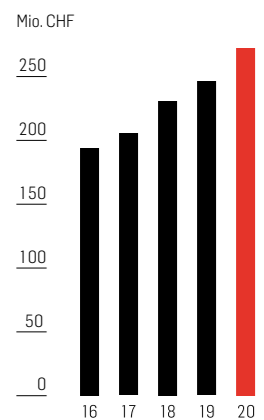
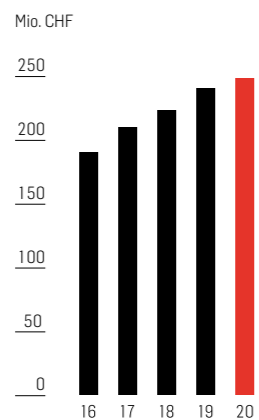


SERVICES DIVISION BERICHT ZUM GESCHÄFTSJAHR

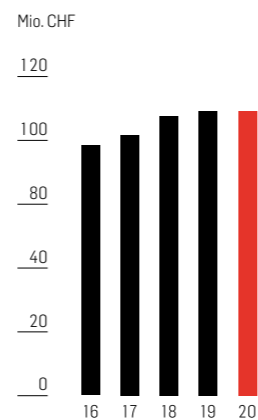
BESTELLUNGSEINGANG



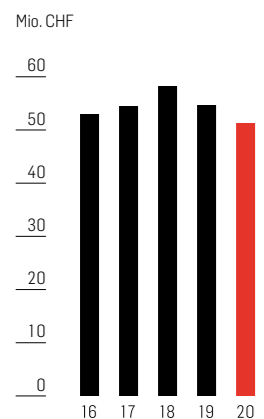
UMSATZERLÖS



BRUTTOGEWINN



BETRIEBSGEWINN (EBIT)



KENNZAHLEN

	2018	2019	2020	Veränderung 2019/2020
in Mio. CHF				
Bestellungseingang	230.7	246.1	272.1	10.5%
Umsatzerlös und Bruttogewinn				
Umsatzerlös	223.9	241.3	248.8	3.1%
Bruttogewinn	105.2	107.0	107.1	0.1%
in % des Umsatzerlöses	47.0%	44.3%	43.0%	
Betriebsgewinn (EBIT)	58.2	54.7	51.2	-6.3%
in % des Umsatzerlöses	26.0%	22.7%	20.6%	
Personalbestand per Ende Geschäftsjahr (Vollzeitstellen)	830	1'093	1'095	0.2%

Die Services Division erzielte im Berichtsjahr primär als Folge der Akquisition von Arkos eine deutliche Steigerung des Bestellungseingangs, während der Umsatz auf Vorjahresniveau abschloss. Die EBIT-Marge fiel etwas geringer aus. Dies ist vor allem auf die coronabedingt tiefere Auslastung im Bereich Field Service sowie die ebenfalls pandemiebedingte teilweise Schliessung der verschiedenen Service-Centers zurückzuführen ist, aber auch aufgrund des Verwässerungseffekts wegen der Akquisition von Arkos.

MÄRKTE

Im April wurde die Akquisition des globalen Kompressorgegeschäfts von The Japan Steel Works Ltd. (kurz JSW) abgeschlossen. Die Integration befindet sich zur Zeit in der Schlussphase. Damit verstärkt Burckhardt Compression seine Marktpräsenz in Japan deutlich und baut seine globale Führungsposition weiter aus. Im Berichtsjahr konnten verschiedene Bestellungen sowohl in Japan als auch den benachbarten Regionen verbucht werden.

Trotz der coronabedingten grossen Herausforderungen befinden sich die Integration von Arkos Field Services sowie die strukturellen und organisatorischen Änderungen auf Kurs. Arkos wird das Midstream-Geschäft weiter optimieren und das Downstream-Geschäft weiter ausbauen, um damit die Profitabilität zu verbessern. Im Ergebnis in den USA ist ein Beitrag aus den staatlichen Unterstützungsprogrammen berücksichtigt, die wegen des Coronavirus errichtet wurden.

Erneut konnten im Berichtsjahr verschiedene langfristige Serviceaufträge gewonnen werden, die sich auch im Umsatz der kommenden Jahre niederschlagen werden und die Planungssicherheit erhöhen. Erwähnenswert ist namentlich ein Auftrag für BW LNG über eine 10-Jahres-Servicekooperation für neun LNG-Tanker. Burckhardt Compression profitiert damit vom klaren Trend, wonach die Kunden zusehends nicht einfach Lieferanten wünschen, sondern nach kompetenten, umfassend aufgestellten Servicepartnern verlangen. Das Serviceangebot zusammen mit der Kundenbetreuung wurde auch im Berichtsjahr weiter auf die Kundenanforderungen hin optimiert und führte zu einem positiven Bestellungseingang.

Spare Parts

Das Geschäft mit Ersatzteilen konnte im Berichtsjahr erneut zulegen, und die Nachfrage sowohl nach Ersatzteilen für Kompressoren von Burckhardt Compression als auch fremder Marken stieg. Für Burckhardt Compression erfreulich ist der seit einiger Zeit zu beobachtende Trend, wonach Ersatzteile für eigene Kompressoren sowie jene anderer Hersteller zusehends zusammen mit Dienstleistungen bezogen werden. Die Verstärkung des Geschäfts mit Fremdprodukten wird vom Markt wei-

terhin positiv aufgenommen, gerade auch in Kombination mit dem Angebot an weiteren Servicedienstleistungen.

Engineering/Revamp/Repair

Im Berichtsjahr gewann Burckhardt Compression mehrere Grossaufträge, so dass der Bestellungseingang deutlich gesteigert werden konnte. Allerdings hinterliessen die coronabedingten Reiserestriktionen deutliche Spuren, indem die vorhandenen Kapazitäten nicht voll genutzt werden konnten. Von zunehmender Bedeutung sind in diesem Bereich langfristige Serviceaufträge als solide Basis für die weitere Stärkung des gesamten Servicegeschäfts als auch komplexe Engineering-Lösungen für Gesamtumbauten vor Ort (Turnaround-Projekte, kurz TAR). Das Reparaturgeschäft in unseren Service-Centers weltweit wird auch von der abgeschlossenen gruppenweiten Vereinheitlichung der Reparaturstandards profitieren.

Field Service

Auch dieser Bereich litt unter den coronabedingten Mobilitätseinschränkungen, was zu einer Unterauslastung der Kapazitäten führte. In den USA hatten das coronabedingt ungünstige wirtschaftliche Umfeld sowie der markante Preiszerfall auf dem Energiesektor einen deutlichen Nachfragerückgang im angestammten Geschäft von Arkos zur Folge; das Downstream-Geschäft hingegen konnte leicht ausgebaut werden.

Monitoring/Diagnostics

Im Berichtsjahr wurden erstmals neue Monitoring-Lösungen angeboten, die präventive Serviceeingriffe auf Basis des Zustands der Anlage und nicht mehr auf Basis von Zeitintervallen ermöglichen. Auch im Bereich Monitoring/Diagnostics von Prognost kam es zu Bestellungenverschiebungen aufgrund der Coronapandemie.

FORTGESETZTE VERTRIEBSSTÄRKUNG

Wie schon im Vorjahr stand auch 2020 die weitere Steigerung der Effizienz der Vertriebsabläufe durch den Ausbau der regionalen Vertriebsstrukturen im Fokus. Die lokalen, hochqualifizierten Field Service Representatives und lokalen Reparatur-Centers sind sowohl für die Kundenbetreuung als auch die Evaluation von Marktchancen vor Ort verantwortlich.

Das im Vorjahr eingeführte Partnerschaftsmodell zielt darauf ab, vor allem in kleineren, aber schnell wachsenden Märkten durch ein begrenztes Investment Servicefähigkeiten in der Nähe der Kunden anbieten zu können. Die regionalen und globalen Engineering-Leistungen unterstützen den lokalen Service substantiell und machen Burckhardt Compression so zum Servicepartner für das gesamte Leistungsportfolio.

SERVICESTANDORTE

In Schweden ist das Service-Center, das ursprünglich zusammen mit Kompressortechnik eröffnet wurde, seit dem Berichtsjahr eine Tochtergesellschaft von Burckhardt Compression. Die geplante offizielle Eröffnung eines neuen Standorts in Indonesien musste coronabedingt verschoben werden. In Japan wurde der Standort ausgebaut und in Shanghai und Kanada die Komponentenfertigung verstärkt.

PERSPEKTIVEN

Die Services Division hat ihre Servicefähigkeiten weiter ausgebaut, und durch die Verbesserung der Prozesse und eine konsequente Ausrichtung auf den Kunden wurden die Reaktionszeiten für Serviceleistungen erneut gesenkt. Dies hat uns auch die neueste Kundenbefragung im Berichtsjahr bestätigt, und die Kundenzufriedenheit nahm generell weiter zu. Ausserdem gelang der Services Division im Berichtsjahr der Abschluss neuer Langzeit-Serviceverträge für Schiffe und damit auch der Weiterausbau des Servicegeschäfts im Marinebereich.

Die grundsätzlichen, attraktiven Wachstumsperspektiven des Servicegeschäfts bleiben unverändert:

- Die Kunden lagern ihr Servicegeschäft vermehrt aus. Lieferanten werden zusehends zu Service-Partnern.
- Der Bestand an installierten Kompressoranlagen von Burckhardt Compression wächst weiter.
- Kunden streben Effizienzsteigerungen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit an. Dies bedingt Nachrüstungen und Umbauten, nicht zuletzt auch angetrieben durch umweltregulatorische Auflagen (Effizienzsteigerung oder Emissionsreduktion).
- Die vorbeugende Wartung durch Zustandsüberwachung der Anlagen gewinnt weiter an Bedeutung.

Davon ausgehend dürfte 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, auch für ältere Installationen.

Die Prioritäten für organisches Wachstum liegen im Servicegeschäft bei der stetig grösser werdenden installierten Basis an eigenen Anlagen sowie dem Servicegeschäft für Kompressoren anderer Hersteller, primär von Herstellern, die den Markt verlassen haben. Um die Wachstumsregionen weiter zu unterstützen, setzt Burckhardt Compression auch weiterhin auf den Weiterausbau der lokalen und regionalen Servicekompetenz und zunehmend auch auf digitale Lösungen.

Die zahlreichen in den letzten Jahren in Betrieb genommenen LNG-Schiffe benötigen nun zusehends Service und Ersatzteile mit entsprechend zusätzlichem Geschäftspotenzial für Burckhardt Compression. Dabei liegt das interessante Potenzial vor allem bei langfristigen, auf den gesamten Lebenszyklus der Kompressoren abgestimmten Servicevereinbarungen. Geografisch eröffnen namentlich der asiatisch-pazifische Raum, aber auch Europa aufgrund des Geschäftsdomizils zahlreicher Marinekunden Wachstumschancen. In Nordamerika wird Burckhardt Compression vom Ausbau der Serviceaktivitäten durch die Integration von Arkos Field Services profitieren.

Vielversprechende Wachstumsmöglichkeiten liegen ebenso in der präventiven Wartung in Verbindung mit Monitoring-Lösungen. Gewisse Impulse sind neu auch von Unterstützungslösungen im Erdgas- und Wasserstoffbereich zu erwarten. Zudem soll für neue Dienstleistungen und Applikationen die Digitalisierung systematisch genutzt werden. Im Zentrum stehen dabei weitere Fortschritte in der Verfügbarkeit und Nutzung von Betriebs- und Kundendaten, eine transparentere Kommunikation und die Optimierung der Geschäftsprozesse. So wurde im Berichtsjahr das Dienstleistungsangebot neu erfolgreich um einen "Remote Assist Service" ergänzt. Kunden können damit dank modernster Technologie Unterstützung von einem Experten von Burckhardt Compression anfordern, der aufgrund seiner Analyse die Crew vor Ort instruiert. Ebenfalls im Berichtsjahr wurde das elektronische Kundenportal verbessert.

Die bisherigen Erfolge belegen, dass die Services Division auf dem richtigen Weg ist. Vor allem der Ausbau der Servicepräsenz, des Engineerings und der Projektmanagementfähigkeiten fanden grossen Anklang.

In der Services Division rechnen wir für das Geschäftsjahr 2021 aufgrund von Lockerungen der Reiserestriktionen mit einem höheren Bestellungseingang sowie mit mehr Umsatz. Vor allem die Bereiche Field Service und die Service-Center werden besser ausgelastet sein, und die Profitabilität von Arkos wird sich weiter verbessern.