



# Lagebericht

**37** Finanzbericht

**42** Lagebericht Divisionen

42 Pumps Equipment

45 Rotating Equipment Services

48 Chemtech

51 Applicator Systems



# Rückkehr zu organischem Auftragswachstum, höhere Profitabilität und solider Free Cash Flow trotz des anspruchsvollen Marktumfelds

Der Bestellungseingang stieg organisch um 2.2% und um 11.8% mithilfe der Akquisitionen. Der Umsatz wuchs infolge von Akquisitionen um 5.2%. Auf organischer Basis ging er indes wegen des geringen Auftragsbestands zu Jahresbeginn zurück. Die Einsparungen von CHF 61 Millionen durch das Sulzer Full Potential-Programm (SFP) glichen die negativen Auswirkungen des weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds mehr als aus. Die Profitabilität stieg auf 8.4% unter Berücksichtigung eines einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen (0.3%) in der Division Chemtech für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit. Trotz erheblicher Barauslagen im Zusammenhang mit der Restrukturierung betrug der Free Cash Flow CHF 127 Millionen.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

## Ermutigendes organisches Auftragswachstum und starker Beitrag von Akquisitionen

Der Bestellungseingang nahm um 11.8% zu (nominal 12.8%). Diese Zunahme ist das Resultat akquisitionsbedingter Bestellungseingänge von CHF 269.1 Millionen und eines organischen Wachstums von 2.2%. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs erhöhte sich nominal um 0.4 Prozentpunkte auf 34.4%. Die Veränderungen des Geschäftsmix konnten den Margenrückgang infolge des Preisdrucks am Öl- und Gas- sowie Energiemarkt mehr als kompensieren.



*Trotz des weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds erzielte Sulzer 2017 ein solides Finanzergebnis. Unser SFP-Programm ist auf Kurs und sollte sich mit steigenden Volumen vollumfänglich auf unsere operativen Margen auswirken.*

**Thomas Dittrich** Chief Financial Officer

In der Division Pumps Equipment legte der Bestellungseingang deutlich um 8.1% zu. Dies war vor allem auf die Akquisition von Ensival Moret zurückzuführen, die mit 6.6% dazu beitrug. Auf das organische Wachstum entfielen 1.5% des Anstiegs. Das organische Wachstum war in erster Linie dem Öl- und Gasmarkt sowie der allgemeinen Industrie zu verdanken, die den starken Rückgang am Energiemarkt ausglich. Der Bestellungseingang im Wassermarkt blieb trotz einer Abnahme grosser Infrastrukturprojekte weitgehend unverändert, wobei die Aufträge im kommunalen Wassergeschäft um 3% zunahm. In der Division Rotating Equipment Services nahm der Bestellungseingang dank der Akquisition von Rotec um 4.9% zu. Auf organischer Basis gingen die Aufträge um 0.9% zurück, was im Branchenvergleich ein gutes Ergebnis war. Dies lag hauptsächlich an den geringeren Aufträgen im Turbo-Services-Geschäft infolge des schwachen und hart umkämpften Energiemarkts. Der Bestellungseingang in der Division Chemtech wuchs um 5.9% (organisch 5.1%). Er wurde von der Erholung des chinesischen Markts und vom starken Wachstum in Europa unterstützt. In der Division Applicator Systems zogen die Aufträge um 55.7% an. Dem starken Zuwachs lagen zwei Faktoren zugrunde: die Akquisitionen von Geka, PC Cox

und Transcodent sowie ein solides organisches Wachstum von 6.0%. Mit Ausnahme des Nahen Ostens und Afrikas stieg der Bestellungseingang in allen Regionen.

Die Währungseffekte bescherten ein Plus von CHF 26.9 Millionen. Dies war der Stärke des russischen Rubels und des Euro zuzuschreiben, die nur teilweise vom schwächeren Pfund aufgehoben wurde.

Per 31. Dezember 2017 betrug der Auftragsbestand CHF 1'593.5 Millionen (31. Dezember 2016: CHF 1'439.1 Millionen).

## Bestellungen

in Mio. CHF	2017	2016
Bestellungseingang	3'155.7	2'797.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.4%	34.0%
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'593.5	1'439.1

## Mehr Umsatz dank Akquisitionen

Der Umsatz betrug CHF 3'049.0 Millionen – eine Zunahme von 5.2% (nominal: 6.0%). Dieser Anstieg war auf rund CHF 276.4 Millionen akquisitionsbezogener Umsätze zurückzuführen, welche den organischen Umsatzrückgang von 4.4% zu kompensieren vermochten. Die positiven Währungseffekte betragen insgesamt CHF 23.8 Millionen.

Der Umsatz aus den Märkten der allgemeinen Industrie verzeichnete 2017 ein starkes Wachstum, das vor allem den Akquisitionen von Geka und Ensival Moret sowie dem organischen Wachstum zuzuschreiben war. Damit wurde der etwas geringere Umsatz in allen anderen Segmenten kompensiert. Auf organischer Basis wies Sulzer einen Umsatzrückgang am Öl- und Gas- sowie Energiemarkt von 7.6% aus.

In den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Asien-Pazifik stieg der Umsatz, während er in Nord-, Mittel- und Südamerika gegenüber dem Vorjahr rückläufig war. Infolgedessen stieg der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte 2017 auf 41% (2016: 38%).

## Verbesserte Bruttomarge

Die Bruttomarge stieg geringfügig auf 30.7% (2016: 30.6%). Sie erhielt Auftrieb von einem höheren Anteil margenträchtigerer Geschäfte und von den Auswirkungen der global reduzierten Produktionsfläche. Dies kompensierte den Preisdruck am Öl- und Gas- sowie Energiemarkt und den einmaligen Aufwand von CHF 10 Millionen in der Division Chemtech für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit. Infolge des höheren Umsatzvolumens stieg der Bruttogewinn auf CHF 936.6 Millionen (2016: CHF 879.4 Millionen).

## Operative Umsatzrendite auf 8.4% gesteigert

Das operative EBITA (opEBITA) betrug CHF 255.4 Millionen (2016: CHF 238.9 Millionen). Dies entspricht einem Anstieg um 5.3% (nominal: 6.9%). Die Einsparungen in Höhe von CHF 61 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) sowie der Beitrag der Akquisitionen vermochten die negativen Auswirkungen des schwierigen Umfelds mehr als auszugleichen. Auf organischer Basis ging das opEBITA um 2.9% gegenüber 2016 zurück.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderung auf Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen stiegen um 7.0%, weil die akquisitionsbezogenen Mehrkosten die Einsparungen des SFP überstiegen.

Die operative ROSA (opROSA) stieg auf 8.4%, gegenüber 8.3% im Jahr 2016. Darin ist der oben erwähnte einmalige Aufwand von CHF 10 Millionen (0.3%) berücksichtigt.

## Wichtige Leistungskennzahlen

	2017	2016
opROSA	8.4%	8.3%
opROCEA	15.8%	15.7%

Die Divisionen erzielten folgende Profitabilität (opROSA):

- Pumps Equipment: –0.3% (2016: 1.1%). Die geringere Profitabilität war dem deutlichen Umsatzrückgang bei neuen Anlagen, der Margenverschlechterung und dem leicht negativen Beitrag der Akquisition Ensival Moret zuzuschreiben.
- Rotating Equipment Services: 13.9% (2016: 13.8%). Die Profitabilität blieb auf organischer Basis fast unverändert. Unter Berücksichtigung der Akquisition von Rotec erhöhte sie sich knapp um 0.1 Prozentpunkte.
- Chemtech: 5.2% (2016: 4.0%): Der Anstieg war auf den höheren Umsatz und die niedrigeren Betriebskosten zurückzuführen. Unter Ausklammerung des einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit in der Geschäftseinheit Tower Field Services hätte die opROSA von Chemtech 7.3% betragen.
- Applicator Systems: 20.5% (2016: 23.6%). Die Profitabilität der Division fiel aufgrund der erstmaligen Konsolidierung des im August 2016 übernommenen Unternehmens Geka für das Gesamtjahr geringer aus. Auf vergleichbarer Basis stieg die opROSA von pro forma 20.1% (2016) um 0.4 Prozentpunkte auf 20.5% im Jahr 2017.

## Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA

in Mio. CHF	2017	2016
<b>EBIT</b>	<b>136.5</b>	<b>115.3</b>
Amortisation	53.8	47.3
Wertminderung von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	15.4	18.4
Restrukturierungskosten	21.7	57.0
Nicht operative Positionen <sup>1)</sup>	28.0	0.9
<b>opEBITA</b>	<b>255.4</b>	<b>238.9</b>
opROSA	8.4%	8.3%

1) Übrige nicht operative Positionen beinhalten wesentliche akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien (inklusive aufgelöster Rückstellungen) und bestimmte nicht operative Positionen, die nicht wiederkehrend sind oder nicht regelmässig in dieser Grössenordnung auftreten.

## Restrukturierungsaufwand und Kosten des SFP-Programms beeinflussten das Betriebsergebnis

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms weitere Anstrengungen unternommen, seine globale Präsenz anzupassen und seine Organisation zu straffen. Der Restrukturierungsaufwand wurde gegenüber 2016 deutlich reduziert. Er stand 2017 vor allem mit in Frankreich, China, Brasilien, der Schweiz und Irland ergriffenen Massnahmen im Zusammenhang.

Die übrigen nicht operativen Positionen beliefen sich 2017 auf CHF –28.0 Millionen. Kosten in Bezug auf das SFP-Programm (CHF 26.0 Millionen) und akquisitionsbezogene Kosten (CHF 8.0 Millionen) wurden vom Ertrag aus der Beilegung eines Rechtsstreits mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts des Konzerns zum Teil aufgewogen. Die übrigen nicht operativen Positionen beliefen sich 2016 auf CHF –0.9 Millionen. Der Aufwand im Zusammenhang mit dem SFP-Programm (CHF 26.9 Millionen) sowie mit Akquisitionen und anderen Posten wurde kompensiert durch die günstigen Auswirkungen eines niedrigeren Umwandlungssatzes für Schweizer Vorsorgepläne (CHF 35.4 Millionen).

Folglich resultierte ein EBIT von CHF 136.5 Millionen, gegenüber CHF 115.3 Millionen im Jahr 2016. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 4.5% (2016: 4.0%).

## Finanzergebnis: geringerer Zinsaufwand

Der Finanzaufwand betrug 2017 CHF 10.8 Millionen, gegenüber CHF 19.3 Millionen im Vorjahr. Infolge der Anleihenrefinanzierung im Jahr 2016 zu günstigen Konditionen sank der Zinsaufwand um CHF 2.2 Millionen. Das übrige Finanzergebnis betrug CHF +0.3 Millionen, gegenüber CHF –7.1 Millionen im Vorjahr. Dies war vor allem auf die deutliche Senkung der Absicherungskosten und den Währungseffekt im Zusammenhang mit Neubewertungen zurückzuführen.

2017 entstanden Sulzer im Zusammenhang mit einem Joint Venture Kosten von CHF 0.3 Millionen im Vergleich zu CHF 0.8 Millionen im Vorjahr. Dies bezieht sich auf ein Joint Venture in China für den Service von Gasturbinen.

## Leicht tieferer bereinigter Steuersatz

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich leicht auf CHF 38.2 Millionen (2016: CHF 35.1 Millionen), obwohl der Vorsteuergewinn um 28.2% gestiegen war. Der effektive Steuersatz reduzierte sich 2017 auf 30.5% (2016: 36.9%). Bereinigt um den Effekt der Restrukturierungsaufwendungen in beiden Jahren sowie die Auswirkungen der gegen Ende 2017 beschlossenen US-Steuerreform hätte sich die Konzernsteuerquote im Jahr 2017 auf 23.4% (2016: 24.3%) verringert.

## Höherer Kern-Nettogewinn

2017 lag der Nettogewinn bei CHF 87.2 Millionen, gegenüber CHF 60.1 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne die steuerbereinigten Effekte durch übrige nicht operative Positionen) betrug 2017 CHF 178.3 Millionen (2016: CHF 153.8 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg 2017 auf CHF 2.44 (2016: CHF 1.73).

## Optimierte Bilanzeffizienz

Wegen der Akquisitionen und der Währungseffekte lag die Bilanzsumme per 31. Dezember 2017 bei CHF 4'117.3 Millionen und somit um CHF 381.4 Millionen über dem Vorjahreswert.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen nominal um CHF 180.6 Millionen. Dieser Anstieg ist vor allem den Positionen Goodwill (CHF 85.6 Millionen), übrige immaterielle Anlagen (CHF 85.5 Millionen) sowie Sachanlagen (CHF 20.6 Millionen) zu verdanken. Gleichzeitig verringerten sich die latenten Steuerforderungen um CHF 17.9 Millionen auf CHF 139.7 Millionen. Goodwill, übrige immaterielle Anlagen sowie Sachanlagen verzeichneten vor allem wegen der Akquisitionen einen währungsbereinigten Anstieg um CHF 123.2 Millionen.

Das Umlaufvermögen nahm nominal um CHF 200.8 Millionen zu, was auf einen Anstieg des Umlaufvermögens und der flüssigen Mittel zurückzuführen war.

Das gesamte Fremdkapital lag per 31. Dezember 2017 mit CHF 2'414.9 Millionen um CHF 270.0 Millionen über dem Vorjahr. Ein Anstieg der Finanzschulden (CHF 248.4 Millionen), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 54.5 Millionen), Anzahlungen von Kunden (CHF 30.3 Millionen) und der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie der passiven Rechnungsabgrenzung (CHF 24.1 Millionen) wurde zum Teil durch die geringeren Verpflichtungen aus dem leistungsorientierten Vorsorgeplan (CHF 100.5 Millionen) aufgewogen.

Das Eigenkapital nahm nominal um CHF 111.4 Millionen auf CHF 1'702.4 Millionen zu. Dazu trugen vor allem der Nettogewinn (CHF 87.2 Millionen), die Neubewertung der Verpflichtung aus dem leistungsorientierten Vorsorgeplan (CHF 91.8 Millionen) und Währungseffekte (CHF 54.6 Millionen) bei, die zum Teil von der Dividendenausschüttung von Sulzer (CHF 119.4 Millionen) aufgehoben wurden.

Das Verhältnis der Nettoschulden zum EBITDA stieg auf 0.81 (2016: 0.14), was hauptsächlich auf die Erhöhung der kurzfristigen Finanzschulden infolge der Akquisitionen zurückzuführen war.



## Solider Free Cash Flow

Der Free Cash Flow lag bei CHF 127.0 Millionen, im Vergleich zu CHF 200.5 Millionen im Vorjahr. Hauptgründe für den Rückgang waren die höheren Mittelabflüsse für Restrukturierungen von CHF 31.1 Millionen (2017: CHF –59.0 Millionen, 2016: CHF –27.9 Millionen) und ein um CHF 34.4 Millionen reduzierter Beitrag des Netto-Umlaufvermögens (2017: CHF +22.9 Millionen, 2016: CHF +57.3 Millionen). Der niedrigere Beitrag des Netto-Umlaufvermögens ergab sich aus dem höheren Lagerbestand infolge des starken Auftragswachstums im Jahr 2017, während die Lagerbestände im Vorjahr zurückgegangen waren.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf CHF –230.8 Millionen (2016: CHF –168.8 Millionen). Die Mittelabflüsse für Akquisitionen betragen CHF –162.5 Millionen, gegenüber CHF –313.4 Millionen im Jahr 2016. Die CAPEX betragen CHF 81.2 Millionen und lagen damit leicht über dem Vorjahreswert von CHF 74.9 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt CHF 106.3 Millionen (2016: CHF –680.6 Millionen). Die Dividendenausschüttungen betragen 2017 CHF 119.4 Millionen. Im Vorjahr wurden Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 617.5 Millionen, einschliesslich einer Sonderdividende von CHF 498.1 Millionen, ausgeschüttet. Durch weitere Finanzschulden wurden die verfügbaren flüssigen Mittel um CHF 239.3 Millionen erhöht (2016: CHF –59.4 Millionen). Die Wechselkursgewinne beliefen sich 2017 auf CHF 0.1 Millionen, gegenüber einem Gewinn von CHF 6.7 Millionen im Jahr zuvor.

## Ausblick für 2018

Sulzer geht davon aus, dass sich der Öl- und Gasmarkt, auf den etwa 40% seines Umsatzes entfallen, allmählich erholen wird. Diese Erholung sollte sich bei Sulzer hauptsächlich im Jahr 2019 bemerkbar machen. Der Energiemarkt dürfte rückläufig sein. Es wird erwartet, dass die anderen Märkte von Sulzer ihren aktuellen Wachstumstrend im Jahr 2018 fortsetzen. Der organische Auftragseingang sollte daher leicht zunehmen, ergänzt mit zusätzlichem Volumen aus den neu erworbenen Unternehmen.

Bisher erzielte Sulzer im Rahmen des SFP-Programms kumulative Einsparungen von CHF 185 Millionen. Dies liegt über der zuvor mitgeteilten Spanne von CHF 160 bis 180 Millionen. Sulzer beschloss, das SFP-Programm um ein weiteres Jahr zu verlängern. Das Unternehmen erhöht daher sein kumulatives Einsparungsziel von ursprünglich CHF 200 Millionen (ab 2018) auf CHF 230 Millionen (ab 2019). Sulzer rechnet damit, dass mit dem SFP-Programm im Jahr 2018 schrittweise Kosteneinsparungen in Höhe von etwa CHF 25 Millionen erzielt und kumulativ CHF 210 Millionen eingespart werden können.

Im Gesamtjahr 2018 dürften, einschliesslich der 2017 angekündigten Akquisitionen und der Währungsvereinigung, der Bestellungseingang um 5 bis 7% und der Umsatz um 4 bis 6% steigen. Sulzer erwartet eine opEBITA-Marge von rund 9.5% (opEBITA in Prozent des Umsatzes).

## Abkürzungen

---

EBIT: Betriebsergebnis

ROS: Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

EBITDA: Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen

# Bestellungseingang kehrt zu organischem Wachstum zurück

Pumps Equipment verzeichnete einen höheren währungsbereinigten und organischen Bestellungseingang. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA gingen zurück. Sulzer gab die Akquisition von JWC Environmental, LLC bekannt, einem führenden Anbieter von Abwasserausrüstungen, und schloss die Akquisition des Pumpenherstellers Ensival Moret ab.

## Pumpen-Produktsortiment für industrielle und Abwasseranwendungen ausgeweitet

Im ersten Quartal 2017 schloss Sulzer die Akquisition von [Ensival Moret](#) ab. Das französische Unternehmen hat ein breit gefächertes Industripumpenportfolio mit starken Positionen in verschiedenen industriellen Anwendungsbereichen wie Düngemittel, Zucker, Bergbau und Chemie.



*Ich fühle mich geehrt, César Montenegros Nachfolge als Divisionsleiter Pumps Equipment anzutreten. Ich bin fest entschlossen, unser Geschäft auf die nächste Stufe zu heben.*

**Michael Streicher** Divisionsleiter Pumps Equipment (per 1. Januar 2018)

Zum Jahresende gab Sulzer die Akquisition des US-Unternehmens [JWC Environmental, LLC \(JWC\)](#) bekannt (abgeschlossen im Januar 2018). JWC ist ein führender Anbieter von Produkten zur Feststoffreduzierung und -entfernung aus kommunalen, industriellen und gewerblichen Abwässern. Dazu gehören Schredder, Siebe und verschiedene Trennsysteme. Mit der Akquisition wurde das Angebot von Sulzer im Bereich der Abwasserreinigung um ergänzende Ausrüstungen komplettiert. Gleichzeitig hat Sulzer damit seinen Zugang zum wichtigen Markt für die kommunale Abwasserreinigung in den USA verbessert.

Nach 40 erfolgreichen Jahren bei Sulzer beschloss César Montenegro, zuletzt Leiter der Division Pumps Equipment, offiziell in den Ruhestand zu treten, und schied per 31. Dezember 2017 aus der Konzernleitung aus. [Michael Streicher](#) trat per 1. Januar 2018 die Nachfolge von César Montenegro als Divisionsleiter Pumps Equipment und Mitglied der Konzernleitung von Sulzer an.

## Bestellungseingang wächst wieder organisch

Im Jahr 2017 erzielte die Division Pumps Equipment einen höheren währungsbereinigten (8.1%) und organischen (1.5%) Bestellungseingang als im Vorjahr. Der organische Anstieg war zum grossen Teil auf die bessere Lage im Öl- und Gasmarkt zurückzuführen. Der Bestellungseingang im Wassermarkt blieb unverändert. Im Bereich Engineered Water gingen zwar weniger Grossaufträge ein, dafür wuchs der kommunale Wassermarkt um 3%. Der Bestellungseingang im Energiemarkt ging aufgrund von Projektverzögerungen in einem hart umkämpften Markt zurück. In der allgemeinen Industrie wuchs der Bestellungseingang organisch und wurde durch die Übernahme von Ensival Moret unterstützt.

In der Region Europa, Naher Osten und Afrika verzeichnete die Division währungsbereinigt einen Zugewinn, auf organischer Basis jedoch einen Rückgang. Die Nachfrage in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie in der Region Asien-Pazifik zog deutlich an.



*Unser Bestellungseingang ist 2017 organisch gewachsen. Ein solides Wachstum in der allgemeinen Industrie und erste Anzeichen einer Belebung im Upstream-Bereich des Öl- und Gasmarkts trugen dazu bei, unsere Auftragspipeline zu füllen.*

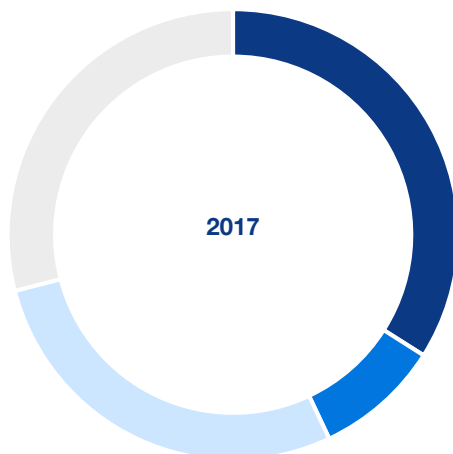
**César Montenegro** Divisionsleiter Pumps Equipment (bis 31. Dezember 2017)

## Rückgang des Umsatzes, des operativen EBITA und der operativen ROSA

Der Umsatz ging gegenüber 2016 währungsbereinigt (–4.3%) und organisch (–12.9%) zurück. Dies war hauptsächlich auf das wesentlich geringere Umsatzvolumen in den Öl- und Gas- sowie Energiemärkten infolge des niedrigeren Auftragsbestands zu Jahresbeginn 2017 zurückzuführen.

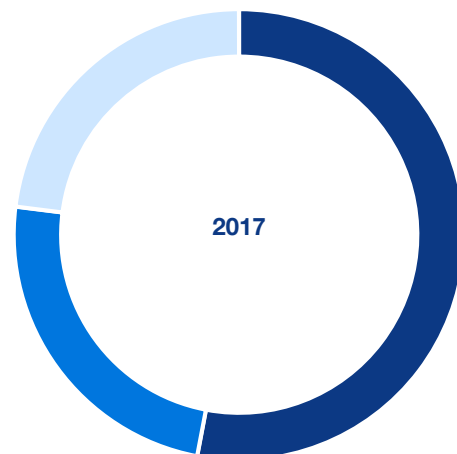
Das operative EBITA schrumpfte infolge des geringeren organischen Umsatzvolumens und der Akquisition von Ensival Moret. Das leicht negative operative EBITA resultierte in einer operativen ROSA von –0.3%.

### Umsatz nach Marktsegment



- 34% Öl und Gas
- 9% Energie
- 28% Wasser
- 29% Allgemeine Industrie

### Umsatz nach Absatzgebiet



- 53% Europa, Naher Osten, Afrika
- 24% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik

## Höhere Unfallhäufigkeit

Im Jahr 2017 konnte die Division Pumps Equipment ihre in den letzten fünf Jahren erreichte ausgezeichnete Leistung bei der Arbeitssicherheit nicht aufrechterhalten. Die Division wies eine höhere Unfallhäufigkeit (AFR) von 2.2 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf (2016: 1.3). Die Schwere von Unfällen (ASR) betrug 41.4 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2016: 33.8). Hauptgrund für diesen Anstieg ist eine hohe Zahl von Unfällen in der Region Asien-Pazifik. In der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) nahm die Unfallrate deutlich ab, während sie in Nord-, Mittel- und Südamerika unverändert blieb. Die neu erworbenen Unternehmen waren in der Lage, ihre Unfallrate im Vergleich zu 2016 zu halbieren. Im Jahr 2018 wird Sulzer



ein besonderes Augenmerk auf die Standorte in der Region Asien-Pazifik legen und Massnahmen ergreifen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

## Kennzahlen Pumps Equipment

in Mio. CHF	2017	2016 <sup>3)</sup>	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt <sup>1)</sup>	+/-% organisch <sup>2)</sup>
Bestellungseingang	1'189.7	1'090.4	9.1	8.1	1.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	28.3%	26.7%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	847.0	697.4	21.5		
Umsatz	1'122.7	1'159.0	-3.1	-4.3	-12.9
EBIT	-61.7	-64.9	n/a		
opEBITA	-3.7	13.0	n/a	n/a	n/a
opROSA	-0.3%	1.1%			
opROCEA	-0.6%	1.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'453	5'156	5.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

3) Angepasste Zahlen gemäss der neuen Organisationsstruktur, in Kraft seit dem 1. Januar 2017.

## Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

# Bestellungseingang gestiegen

Im Jahr 2017 verzeichnete Rotating Equipment Services einen höheren währungsbereinigten und einen weitgehend stabilen organischen Bestellungseingang. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA zogen an. Sulzer schloss die Akquisition von Rotec GT ab und zählt nun zu den führenden Serviceanbietern auf dem russischen Gasturbinenmarkt.

## Führender unabhängiger Gasturbinenserviceanbieter in Russland

Im zweiten Quartal 2017 schloss Sulzer den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung am Gasturbinenservicegeschäft von [Rotec \(Rotec GT\)](#) ab. Rotec GT mit Sitz in Moskau ist hauptsächlich im russischen Markt aktiv. Mit dieser Akquisition ist Sulzer zu einem führenden unabhängigen Gasturbinenserviceanbieter für Russland und die GUS-Staaten geworden.



*Wir freuen uns sehr über die Entwicklung der akquirierten Rotec. Mit ihr haben wir eine neue Plattform zur Verfügung und stärken unsere Präsenz in Russland.*

**Daniel Bischofberger** Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Sulzer passte seine Organisationsstruktur an, indem es das Geschäft mit Pumpenersatzteilen von der Division Pumps Equipment an die Division Rotating Equipment übertrug. Kunden profitieren, da sie Services und Ersatzteile jetzt aus einer Hand bekommen.

## Höherer Bestellungseingang

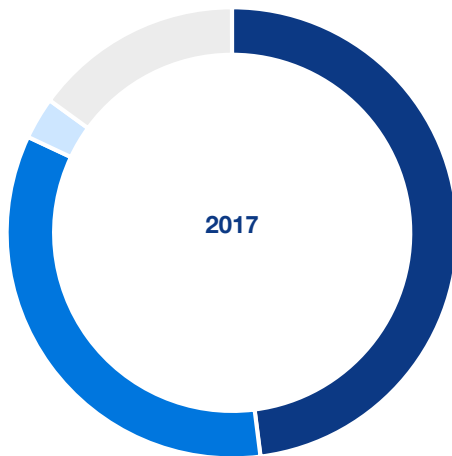
Der Bestellungseingang erhöhte sich 2017 währungsbereinigt (4.9%) und blieb auf organischer Basis weitgehend stabil (-0.9%). Im Branchenvergleich war dies ein gutes Ergebnis.

Die Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik sind gewachsen. Auch in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) wurde währungsbereinigt ein Zugewinn verzeichnet, auf organischer Basis jedoch ein Rückgang. Der organische Rückgang war auf weniger Aufträge im Turbo-Services-Geschäft zurückzuführen, das unter dem anspruchsvollen Marktumfeld für Gasturbinen litt.

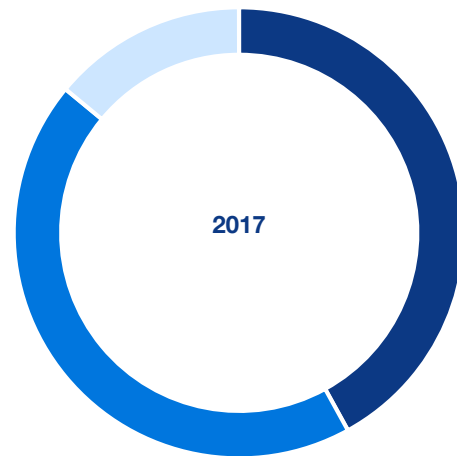
## Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA zogen an

Rotating Equipment Services wies gegenüber 2016 auf währungsbereinigter Basis einen Umsatzanstieg (1.6%), auf organischer Basis indes einen Umsatzrückgang (-2.1%) aus. Der Rückgang war vor allem auf die niedrigeren Volumina im Öl- und Gasmarkt sowie im Energiemarkt zurückzuführen.

Das operative EBITA erhöhte sich währungsbereinigt (2.4%) und nahm auf organischer Basis ab (-1.8%). Trotz des Preisdrucks konnte die operative ROSA auf 13.9% gesteigert werden.

**Umsatz nach Marktsegment**

- 48% Öl und Gas
- 34% Energie
- 3% Wasser
- 15% Allgemeine Industrie

**Umsatz nach Absatzgebiet**

- 42% Europa, Naher Osten, Afrika
- 44% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 14% Asien-Pazifik

**Mehr Unfälle**

2017 stieg die Unfallhäufigkeit (AFR) geringfügig auf 2.0 Fälle pro Million Arbeitsstunden an (2016: 1.9). Der Hauptgrund dafür ist ein Anstieg der Unfälle in der Region Nord-, Mittel- und Südamerika. Mit 42.6 Ausfalltagen pro Million Arbeitsstunden ging die Schwere von Unfällen (ASR; 2016: 44.9) leicht zurück. Sulzers Programm für sicheres Verhalten wurde bei allen neuen Geschäftsbereichen der Division eingeführt. Das Unternehmen verstärkte den divisionsübergreifenden Austausch der gewonnenen Erkenntnisse, um sicheres Verhalten am Arbeitsplatz zu verbessern. Ziel für 2018 ist es, die Zahl der Sicherheitsrundgänge und Beobachtungen zu erhöhen, um unsichere Bedingungen und Verhaltensweisen zu identifizieren. Zudem werden 2018 alle neuen Geschäftsbereiche nach ISO und OHSAS zertifiziert. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

## Kennzahlen Rotating Equipment Services

in Mio. CHF	2017	2016 <sup>3)</sup>	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt <sup>1)</sup>	+/-% organisch <sup>2)</sup>
Bestellungseingang	1'071.0	1'009.7	6.1	4.9	-0.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.0%	38.0%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	364.4	378.7	-3.8		
Umsatz	1'034.5	1'011.3	2.3	1.6	-2.1
EBIT	134.4	129.3	3.9		
opEBITA	144.0	139.5	3.2	2.4	-1.8
opROSA	13.9%	13.8%			
opROCEA	28.4%	25.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'485	4'541	-1.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

3) Angepasste Zahlen gemäss der neuen Organisationsstruktur, in Kraft seit dem 1. Januar 2017.

### Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

# Solides organisches Wachstum

Chemtech verzeichnete 2017 Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich das operative EBITA und die operative ROSA verbessert. Sulzer erweiterte seine Trennungskapazitäten mit der Akquisition von Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) sowie mit zwei exklusiven Lizenz-Partnerschaften für Öl- und Gasverarbeitungstechnologien.

## Lizenzierte Technologien für die Öl- und Gasverarbeitung

Im ersten Quartal 2017 schloss Sulzer den Erwerb von [Vessel Internal Electrostatic Coalescer \(VIEC\)](#) von Wärtsilä ab. Die patentierte Technologie trennt Öl von Wasser auf sehr effiziente Weise.



*Im Jahr 2017 steigerten wir den Umsatz und führten neue Technologien ein. Unterstützt von der anhaltenden Markterholung kann Chemtech auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken.*

**Torsten Wintergerste** Divisionsleiter Chemtech

ExxonMobil hat seine neue patentierte [cMIST™-Technologie](#) exklusiv an die Sulzer-Division Chemtech lizenziert. Die cMIST-Technologie entfernt Wasserdampf während der Produktion von Erdgas effektiv. Die Division Chemtech von Sulzer erhielt zudem eine Exklusivlizenz für die von Total patentierte [Waschtanktechnologie für die Ölverarbeitung](#). Wesentlicher Zweck dieser Technologie ist die optimierte Abscheidung von Wasser, Salz und Verschmutzungen aus Öl und Emulsionen.

Mit der Gründung der neuen Division Applicator Systems per 1. Januar 2017 berichten Sulzer Mixpac Systems, Geka und PC Cox nicht mehr als Teil der Division Chemtech.

## Der Bestellungseingang stieg organisch um 5.1%

Im Jahr 2017 stieg der Bestellungseingang währungsbereinigt um 5.9% und organisch um 5.1% gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung war vor allem der Erholung im Bereich der nachgelagerten Verarbeitung im Öl- und Gasmarkt (Downstream-Segment) und der chemischen Prozessindustrie, besonders in China, zu verdanken. Auch die Einführung neuer Technologien unterstützte das Wachstum. Der Bestellungseingang in der Geschäftseinheit Trenntechnologie war solide, besonders für Installationen in der Region Asien-Pazifik. In der Geschäftseinheit Tower Field Services verharnte der Bestellungseingang auf dem Vorjahresniveau.

Die Regionen Europa und Asien-Pazifik verzeichneten ein starkes Wachstum. Im Nahen Osten sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika blieb die Lage unverändert. In Afrika wurde wegen eines Grossprojekts im Vorjahr ein Rückgang ausgewiesen.

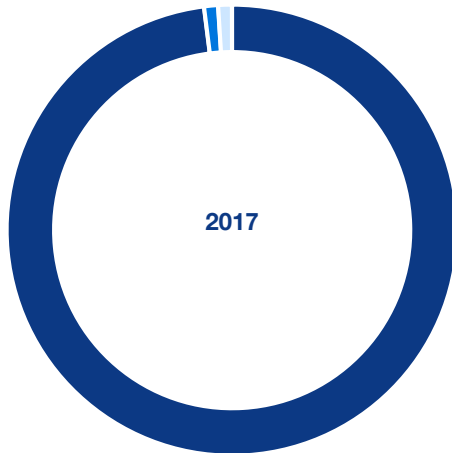
## Wachstum bei Umsatz, operativem EBITA und operativer ROSA

Im Jahr 2017 verbuchte Chemtech sowohl währungsbereinigt (7.0%) als auch organisch (6.2%) steigende Umsätze. Der Anstieg war in erster Linie der positiven Entwicklung im Öl- und Gasmarkt geschuldet.

Das operative EBITA legte währungsbereinigt (35.2%) und organisch (39.7%) stark zu. Grund für die Zunahme waren das höhere Umsatzvolumen und die operativen Verbesserungsmaßnahmen. Die operative ROSA stieg entsprechend auf 7.3%

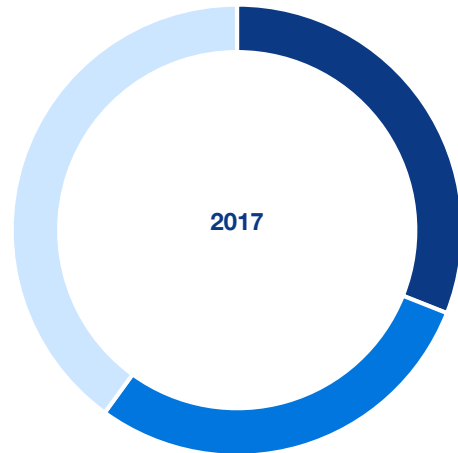
unter Ausklammerung eines einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit bei Tower Field Services.

#### Umsatz nach Marktsegment



- 98% Öl und Gas
- 1% Energie
- 1% Allgemeine Industrie

#### Umsatz nach Absatzgebiet



- 31% Europa, Naher Osten, Afrika
- 29% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 40% Asien-Pazifik

### Arbeitssicherheit stabilisiert

Chemtech konnte die Arbeitssicherheit 2017 stabilisieren und die Unfallrate reduzieren. Die Unfallhäufigkeit (AFR) fiel auf 1.5 Fälle pro Million Arbeitsstunden (2016: 2.8). Die Schwere von Unfällen (ASR) verringerte sich auf 84.7 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2016: 88.5). Unterstützt wurde diese Entwicklung von mehr Sicherheitsrundgängen sowie einem stärkeren Fokus auf die Arbeit in engen Räumen und den daraus gewonnenen Erkenntnissen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.



## Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2017	2016 <sup>3)</sup>	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt <sup>1)</sup>	+/-% organisch <sup>2)</sup>
Bestellungseingang	502.0	471.9	6.4	5.9	5.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	31.0%	30.2%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	315.3	304.9	3.4		
Umsatz	478.4	446.1	7.2	7.0	6.2
EBIT	11.0	-2.5	n/a		
opEBITA	25.0	18.0	38.9	35.2	39.7
opROSA	5.2%	4.0%			
opROCEA	11.3%	8.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	2'878	2'570	12.0		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

3) Angepasste Zahlen gemäss der neuen Organisationsstruktur, in Kraft seit dem 1. Januar 2017.

## Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

# Ausbau des Geschäfts mit Applikationssystemen

Anfang 2017 etablierte Sulzer eine vierte Division mit Namen Applicator Systems (APS). Der Bestellungseingang, der Umsatz und das operative EBITA stiegen 2017 gegenüber dem Vorjahr an. Mit der Akquisition von Transcodent baute Sulzer seine führende Position im Dentalbereich noch weiter aus.

## Neue Division Applicator Systems ist operativ

Seit 1. Januar 2017 hat Sulzer eine neue Organisationsstruktur, die für noch mehr Transparenz und Kundenfokussierung sorgt. Aus der Zusammenlegung der Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems (SMS) mit den jüngst akquirierten Geschäften von Geka und PC Cox entstand die neue Division Applicator Systems. APS bietet eine globale Plattform für hochpräzise Kunststoffspritzguss-, Montage-, Dekorations- und Fülltechnologien für Misch- und Austragungssysteme. Die neue Division bedient Kunden der Dental-, Klebstoff- und Kosmetikindustrie (besonders Mascara).



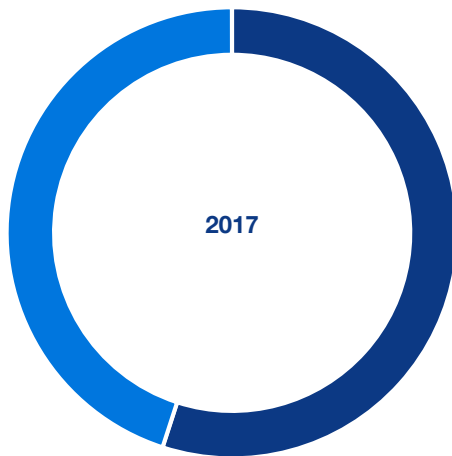
*Die von uns akquirierten Unternehmen ergänzten unser solides organisches Wachstum. Mit Transcodent konnten wir unser Portfolio abrunden und sind jetzt Komplettanbieter von Applikationen im Dentalbereich. Die Integration geht zügig voran.*

**Amaury de Menthiere** Divisionsleiter Applicator Systems

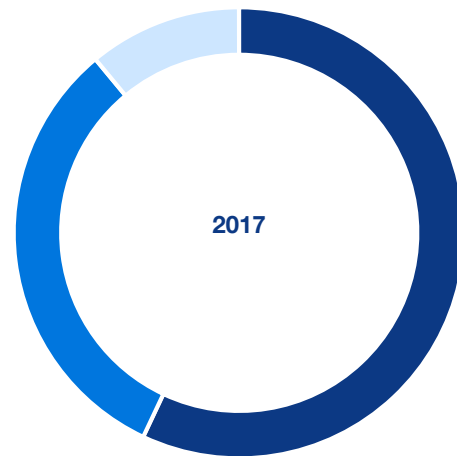
Im dritten Quartal 2017 übernahm Sulzer die [Transcodent GmbH](#). Das Unternehmen mit Hauptsitz in Kiel, Deutschland, ist ein führender Anbieter von Applikationssystemen für Mehrfach- und Einmalanwendungen, Dental-Kanülen, Verschlusskappen und Kapseln für den Dentalmarkt. Die Akquisition ist ein weiterer Schritt zur Stärkung des Dentalsegments, in dem Sulzer schon ein globaler Marktführer ist.

## Solides organisches Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz

Der Bestellungseingang nahm 2017 währungsbereinigt (55.7%) und organisch (6.0%) gegenüber dem Vorjahr zu. Der Umsatz, der bei APS kaum vom Bestellungseingang abweicht, stieg 2017 währungsbereinigt (54.9%) und organisch (5.0%) ebenfalls an. Die Akquisitionen von PC Cox, Geka und Transcodent trugen 2017 CHF 135.8 Millionen zum Umsatz bei. Das organische Wachstum profitierte vor allem vom hohen Umsatzvolumen im Segment Industrieklebstoffe. Alle Produktlinien und Regionen trugen zum Wachstum bei.

**Umsatz nach Marktsegment**

- 55% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 45% Beauty

**Umsatz nach Absatzgebiet**

- 57% Europa, Naher Osten, Afrika
- 32% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 11% Asien-Pazifik

**Höheres operatives EBITA**

Das operative EBITA nahm 2017 währungsbereinigt (34.8%) und organisch (10.3%) signifikant zu. Die operative ROSA wurde von der im dritten Quartal 2016 abgeschlossenen Akquisition von Geka beeinträchtigt. Auf vergleichbarer Basis stieg die opROSA von pro forma 20.1% (2016) auf 20.5% im Jahr 2017.

**Sulzer-Sicherheitskultur implementiert**

Die Division Applicator Systems konzentrierte sich 2017 auf die Integration der Sicherheitsstandards von Sulzer und deren Implementierung in den neu erworbenen Unternehmen. Die Division wies 2017 eine Unfallhäufigkeit (AFR) von 7.2 Fällen pro Million Arbeitsstunden aus. Die Schwere von Unfällen (ASR) betrug 50.4 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden. APS konzentrierte sich besonders darauf, den Fokus des Managements stärker auf Sicherheitsbelange zu lenken, das Bewusstsein für Zuständigkeiten bei der Sicherheit zu fördern und die Sulzer-Sicherheitskultur flächendeckend einzuführen. Infolgedessen haben alle Standorte von APS im Jahr 2017 ihre Ziele für die Arbeitssicherheit erfüllt oder übertroffen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

## Kennzahlen Applicator Systems

in Mio. CHF	2017	2016 <sup>3)</sup>	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt <sup>1)</sup>	+/-% organisch <sup>2)</sup>
Bestellungseingang	426.3	272.6	56.4	55.7	6.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	43.9%	49.5%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	64.7	58.0	11.6		
Umsatz	423.5	272.0	55.7	54.9	5.0
EBIT	63.2	39.7	59.2		
opEBITA	86.8	64.1	35.4	34.8	10.3
opROSA	20.5%	23.6%			
opROCEA	22.7%	29.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	1'716	1'562	9.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

3) Angepasste Zahlen gemäss der neuen Organisationsstruktur, in Kraft seit dem 1. Januar 2017.

## Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)