



Lagebericht

19 Finanzbericht

26 Lagebericht Divisionen

26 Pumps Equipment

29 Rotating Equipment Services

32 Chemtech

35 Applicator Systems

Starkes Auftragswachstum, verbesserte Profitabilität und rekordhoher Free Cash Flow

Der Bestellungseingang verzeichnete ein organisches Wachstum von 6.3% und von 8.2% einschliesslich Akquisitionen. Der Umsatz stieg organisch um 10.8% dank eines höheren Auftragsbestands zu Beginn des Geschäftsjahres und um 13.0% unter Einschluss der Akquisitionen. Die Profitabilität (opROSA) konnte aufgrund der Einsparungen von CHF 23 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) und der höheren Bruttomarge um 0.4 Prozentpunkte auf 10.0% gesteigert werden. Der Free Cash Flow belief sich auf CHF 213.4 Millionen.

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

Starkes Auftragswachstum

Im Vergleich zu 2018 stieg der Bestellungseingang um 8.2%. Dieser Anstieg beruhte auf einem organischen Wachstum von 6.3% sowie einem Auftragsvolumen von CHF 68.3 Millionen aus Akquisitionen. Begünstigt durch eine höhere Selektivität bei den Bestellungen stieg die Bruttomarge des Bestellungseingangs nominal um 0.3 Prozentpunkte auf 33.6%.



Sulzer erreichte 2019 ein profitables Wachstum sowie einen Free Cash Flow in Rekordhöhe.

Jill Lee, Chief Financial Officer

Der Bestellungseingang in der Division Pumps Equipment nahm um 8.3% zu, wobei 0.3% Akquisitionen zuzurechnen waren. Das starke organische Wachstum war der grösseren Anzahl von Bestellungen in den Segmenten Wasser und Chemie zu verdanken, die organisch je 16% zunahmen. In der Division Rotating Equipment Services stieg der Bestellungseingang um 10.7%. Davon entfielen 8.6% auf organisches Wachstum und 2.1% auf Akquisitionen. Der Bestellungseingang in der Division Chemtech wuchs um 12.8% dank des starken organischen Wachstums von 6.5%. Die Akquisition von GTC trug CHF 38.1 Millionen bei. In der Division Applicator Systems gingen die Aufträge um 4.3% zurück. Während das Segment Beauty um 14.3% unter dem Vorjahreswert lag, legte Applicator Systems in den anderen Märkten um 2.8% zu. Der gesamte Bestellungseingang von Sulzer erhöhte sich in der Region Asien-Pazifik, in Nordamerika sowie in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA).

Die Währungseffekte bescherten dem Bestellungseingang ein Minus von CHF 74.2 Millionen. Die Schwäche des Euro, des britischen Pfunds, des chinesischen Renminbi und des brasilianischen Real wurde nur teilweise vom stärkeren US-Dollar wettgemacht.

Per 31. Dezember 2019 belief sich der Auftragsbestand auf CHF 1'792.6 Millionen (31. Dezember 2018: CHF 1'786.9 Millionen). Die negativen Währungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 28.6 Millionen.

Bestellungen

	2019	2018
Bestellungseingang	3'747.2	3'531.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.6%	33.3%
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'792.6	1'786.9

Solides organisches Wachstum und Akquisitionen resultieren in höherem Umsatz

Der Umsatz belief sich 2019 auf CHF 3'728.5 Millionen, was einer Zunahme um 13.0% entspricht. Grund für diesen Anstieg waren ein solides organisches Wachstum von 10.8%, bedingt durch den höheren Auftragsbestand zu Jahresbeginn und den kräftigen Bestellungseingang im Verlauf des Jahres sowie akquisitionsbezogene Umsätze in Höhe von CHF 71.8 Millionen. Die negativen Währungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 72.2 Millionen.

Der Umsatz im Öl- und Gasmarkt verzeichnete mit 37.8% ein kräftiges Wachstum, das dem hohen Auftragsbestand zu verdanken war. Der Umsatz stieg in der chemischen Industrie um 19.5% und im Wassermarkt um 4.7% nach einem starken Wachstum im Jahr 2018. Der Umsatz in der allgemeinen Industrie wuchs um 1.0%, während er im Energiemarkt um 3.3% zurückging, was dem tieferen Auftragsbestand zum Jahresbeginn geschuldet war.

Der Umsatz konnte in allen Regionen gesteigert werden, wobei diese Entwicklung in Nord-, Mittel- und Südamerika am ausgeprägtesten war.

Verbesserung der Bruttomarge

Die Bruttomarge stieg von 29.1% im Jahr 2018 auf 30.1% im Jahr 2019. Die Verbesserungen in allen Divisionen wurden teilweise durch negative Mixeffekte aufgehoben. Durch die höheren Umsatzvolumen erhöhte sich der Bruttogewinn auf CHF 1'121.2 Millionen (2018: CHF 978.3 Millionen).

Steigerung der Profitabilität (opROSA) auf 10.0%

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich auf CHF 371.3 Millionen (2018: CHF 322.5 Millionen). Dies entspricht einem Anstieg um 17.9%. Der höhere Umsatz, die Einsparungen in Höhe von CHF 23 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) sowie der Beitrag der Akquisitionen vermochten die negativen Mixeffekte mehr als auszugleichen. Auf organischer Basis stieg das opEBITA um 15.9% gegenüber 2018.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderung auf immaterielle Anlagen und Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand und übrige nicht operative Positionen erhöhten sich um 10.4%, was teilweise auf mit Akquisitionen verbundene Zusatzkosten zurückzuführen war. In Relation zum Umsatz gesetzt, sanken die Betriebskosten 2019 im Vergleich zum Vorjahr.

Überleitung vom EBIT zum opEBITA

in Mio. CHF	2019	2018
EBIT	241.0	183.8
Amortisation	64.5	69.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.4	4.4
Restrukturierungskosten	23.1	13.1
Nicht operative Positionen ¹⁾	38.3	52.0
opEBITA	371.3	322.5

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.

Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg auf 10.0%, verglichen mit 9.6% im Jahr 2018. Die Divisionen erzielten folgende Profitabilität (opROSA):

- Pumps Equipment: 4.0% (2018: 3.2%): Die Profitabilität erhöhte sich dank höherer Volumen und solider Umsetzung, obwohl es negative Mixeffekte gab.
- Rotating Equipment Services: 14.1% (2018: 13.7%): Die Profitabilität stieg aufgrund des starken Umsatzwachstums mit günstigem Mix und Kostenmanagement.
- Chemtech: 9.6% (2018: 8.9%): Das Umsatzwachstum und die bessere Projektabwicklung erhöhten die Profitabilität.
- Applicator Systems: 21.0% (2018: 21.1%): Die starke operative Entwicklung des Klebstoff-, Dental- und Gesundheitssegments führte zu einer stabilen Profitabilität, obwohl das Beauty-Geschäft in einem Umbruch steckt.

Berechnung von ROS und opROSA

in Mio. CHF	2019	2018
EBIT	241.0	183.8
Umsatz	3'728.5	3'364.9
ROS	6.5%	5.5%
opEBITA	371.3	322.5
Umsatz	3'728.5	3'364.9
opROSA	10.0%	9.6%

Nicht operative Kosten beeinflussten den Betriebsertrag (EBIT)

Die geplante Konsolidierung von zwei Fertigungsstätten in Deutschland verursachte einen Aufwand von CHF 27.8 Millionen, der sowohl Restrukturierungsrückstellungen als auch nicht operative Kosten umfasste. Auch im letzten Jahr des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) setzte Sulzer die Optimierung seiner Organisationsstruktur fort. Im Zusammenhang mit dem SFP-Programm beliefen sich die nicht operativen Kosten auf CHF 23.0 Millionen und die Restrukturierungskosten auf CHF 2.0 Millionen. Insgesamt erzielte das Unternehmen mit dem SFP-Programm kumulierte Einsparungen von CHF 253 Millionen.

Das EBIT erhöhte sich gegenüber 2018 um 34.2% von CHF 183.8 Millionen auf CHF 241.0 Millionen. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 6.5% (2018: 5.5%).

Finanzergebnis

Der Zinsaufwand für Anleihen und Leasingverbindlichkeiten erhöhte sich auf CHF 21.1 Millionen (2018: CHF 15.4 Millionen). Dies war vor allem auf den Zinsaufwand für in der zweiten Jahreshälfte 2018 emittierte Anleihen sowie den Zinsaufwand für Leasingverbindlichkeiten infolge der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ zurückzuführen.

Der gesamte Finanzaufwand erhöhte sich auf CHF 28.3 Millionen (2018: CHF 18.9 Millionen). Die Hauptgründe dafür waren der höhere Zinsaufwand und Änderungen bei erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesenen Finanzanlagen.

Niedrigerer effektiver Steuersatz

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich auf CHF 55.1 Millionen (2018: CHF 49.2 Millionen), was auf den höheren Vorsteuererfolg zurückzuführen war. Der effektive Steuersatz reduzierte sich 2019 auf 25.9% (2018: 29.7%). Bereinigt um den Effekt der Restrukturierungsaufwendungen in Deutschland und Anpassungen der Steuerbemessungsgrundlage des Vorjahres in Mexiko und Russland blieb der normalisierte Steuersatz mit 23.1% stabil.

Höherer Kern-Nettogewinn

2019 lag der Nettogewinn bei CHF 157.7 Millionen, gegenüber CHF 116.5 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne die steuerbereinigten Effekte durch übrige nicht operative Positionen) betrug 2019 CHF 257.8 Millionen (2018: CHF 223.0 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg 2019 auf CHF 4.52 (2018: CHF 3.56).

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2019	2018
Nettogewinn	157.7	116.5
Amortisation	64.5	69.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.4	4.4
Restrukturierungskosten	23.1	13.1
Nicht operative Positionen ¹⁾	38.3	52.0
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-30.1	-32.0
Kern-Nettogewinn	257.8	223.0

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.

Optimierte Bilanzeffizienz

Die Bilanzsumme lag per 31. Dezember 2019 bei CHF 5'109.5 Millionen und somit nominal um CHF 211.2 Millionen über dem Vorjahreswert. Das höhere Geschäftsvolumen und Akquisitionen trugen zu diesem Anstieg bei. Der Hauptgrund war jedoch die Einführung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leasingverhältnisse“.

Langfristige Vermögenswerte stiegen um CHF 114.3 Millionen auf CHF 2'172.0 Millionen, vor allem aufgrund der Zurechnung geleaster Vermögenswerte nach der Einführung von IFRS 16 (CHF 112.6 Millionen). Das Umlaufvermögen erhöhte sich nominal um CHF 96.9 Millionen. Das bessere Management des Nettoumlaufvermögens trug zur Reduzierung der Vorräte im Wert von CHF 84.0 Millionen bei. Die Vertragsvermögenswerte stiegen um CHF 150.1 Millionen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um CHF 23.6 Millionen dank der Umsatzsteigerung. Die flüssigen Mittel

gingen um CHF 59.7 Millionen zurück, während die kurzfristigen Finanzanlagen um CHF 57.5 Millionen zunahmen.

Das gesamte Fremdkapital lag per 31. Dezember 2019 mit CHF 3'515.6 Millionen um CHF 258.3 Millionen über dem Vorjahr. Die Hauptgründe waren die Erfassung der Leasingverbindlichkeiten gemäss IFRS 16 (CHF 109.7 Millionen), der Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 88.4 Millionen) dank des höheren Umsatzes im Projektgeschäft sowie die Erhöhung der ausstehenden Dividendenzahlungen an Tiwel Holding AG um CHF 38.1 Millionen.

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 47.1 Millionen auf CHF 1'593.9 Millionen. Dies war hauptsächlich auf die Dividendenausschüttung (CHF 119.2 Millionen), Währungseffekte (CHF 63.9 Millionen) und die Neubewertung der leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeiten (CHF 24.8 Millionen) zurückzuführen. Teilweise wurde dies durch den Nettogewinn (CHF 157.7 Millionen) wettgemacht.

Die Nettofinanzschulden stiegen 2019 auf CHF 346.9 Millionen (2018: CHF 239.0 Millionen), wofür vor allem die Einführung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ (CHF 109.7 Millionen) verantwortlich war. Das Verhältnis der Nettofinanzschulden zum EBITDA belief sich per 31. Dezember 2019 einschliesslich der Auswirkungen von IFRS 16 auf 0.84 und unter Ausklammerung der Auswirkungen von IFRS 16 auf 0.63 (31. Dezember 2018: 0.73). Die Steigerung des EBITDA trug dazu bei, dass sich das Verhältnis der Nettofinanzschulden zum EBITDA gegenüber 2018 auf Like-for-like-Basis um 0.1 verbesserte.

Rekordhoher Free Cash Flow

Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 319.6 Millionen (2018: CHF 260.8 Millionen). Die Zunahme ist vor allem dem höheren Nettogewinn und den Auswirkungen der Einführung von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ im Wert von CHF 34.0 Millionen zuzuschreiben, wobei höhere Zinszahlungen den Effekt teilweise schmälerten. Die Reduzierung der Vorräte leistete einen Beitrag von CHF 82.8 Millionen zum Mittelfluss. Trotz des höheren Umsatzes blieb das Nettoumlaufvermögen insgesamt stabil. Der Free Cash Flow lag bei CHF 213.4 Millionen, im Vergleich zu CHF 181.3 Millionen im Vorjahr. Grund hierfür war der höhere Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit, der teilweise durch höheren Investitionsaufwand reduziert wurde.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2019	2018
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	319.6	260.8
Erwerb von immateriellen Anlagen	-6.0	-6.9
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.5	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-108.9	-89.3
Verkauf von Sachanlagen	8.1	16.6
Free Cash Flow	213.4	181.3

Die Mittelabflüsse aufgrund von Investitionstätigkeit beliefen sich auf CHF 242.6 Millionen (2018: CHF 297.4 Millionen). Die Mittelabflüsse für Akquisitionen betragen CHF 78.5 Millionen (2018: CHF 217.5 Millionen). Der Investitionsaufwand belief sich auf CHF 142.1 Millionen (davon CHF 27.2 Millionen aus IFRS 16 „Leasingverbindlichkeiten“) und lag damit über dem Vorjahreswert von CHF 96.2 Millionen. Der Konzern investierte zudem in Festgelder im Wert von CHF 57.1 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt CHF -123.2 Millionen. 2018, als zusätzliche Finanzierungsinstrumente ausgegeben wurden, lag der Wert bei CHF 669.1 Millionen. Die Dividendenzahlungen beliefen sich 2019 auf CHF 81.2 Millionen, gegenüber CHF 43.1 Millionen im

Jahr 2018. Während die Dividende von Sulzer unverändert bei CHF 3.50 pro Aktie lag, konnten Nettodividendenzahlungen in Höhe von CHF 38.1 Millionen an Tiwel, den Hauptaktionär von Sulzer, infolge von US-Sanktionen noch immer nicht übertragen werden. Die Leasingzahlungen betragen infolge der Einführung von IFRS 16 CHF 34.0 Millionen. Die Wechselkursverluste beliefen sich 2019 auf CHF 13.5 Millionen (2018: CHF 26.1 Millionen).

Ausblick für 2020

Das makroökonomische Umfeld hat sich im Laufe des Jahres 2019 getrübt. Mit den zunehmenden Spannungen im Nahen Osten und in anderen Teilen der Welt haben die geopolitischen Risiken zugenommen. Handelskriege behindern den globalen Handelsfluss weiterhin und führen zu Ineffizienzen, die sowohl Sulzer als auch seine Kunden belasten. Ausserdem ist es noch zu früh, um die Auswirkungen des Corona-Virus vollständig abzuschätzen, das unsere Produktion in China und unsere Lieferkette von China aus im Februar 2020 und möglicherweise darüber hinaus beeinträchtigt.

Trotz der Risiken sind wir für das Jahr 2020 optimistisch, weil die Pipeline an Projekten in unseren Geschäftsbereichen weiterhin vielversprechend ist, unsere Endmärkte eine gute Dynamik aufweisen und wir einen soliden Auftragsbestand verzeichnen. Die vorgeschlagene Erhöhung unserer Dividende auf CHF 4.00 (Vorjahr: CHF 3.50) spiegelt unser Vertrauen in die Zukunft von Sulzer wider. Wir erwarten ein anhaltendes Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz. Vor dem Hintergrund zweier starker Jahre mit hohem einstelligem organischem Wachstum und trotz zunehmender Fokussierung auf die Marge auf Kosten des Volumens erwarten wir weiterhin ein Wachstum des Bestellungseingangs in der Grössenordnung von 2% bis 4% und des Umsatzes in der Grössenordnung von 1% bis 3%. Unsere Profitabilität dürfte weiter steigen und eine operative EBITA-Marge (opROSA) von etwa 10.2% bis 10.5% im Jahr 2020 erreichen.

Einfluss von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

Sulzer hat die Finanzberichterstattung an den Rechnungslegungsstandard IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ angepasst. Dieser ersetzt IAS 17 „Leasingverhältnisse“. IFRS 16 führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Aktiven und Passiven aus Leasingverhältnissen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für den Leasinggegenstand zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren. Ausnahmen gelten für Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten und Leasingverhältnisse für geringwertige Wirtschaftsgüter.

Die grösste Auswirkung des neuen Rechnungslegungsstandards ist, dass Operating-Leasingverhältnisse in die Bilanz aufgenommen werden. Im Zuge der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 wies der Konzern per 1. Januar 2019 Leasinggegenstände im Wert von CHF 107.3 Millionen aus, die zuvor als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft worden waren. Die Leasingverbindlichkeiten erhöhten sich um denselben Betrag. Per 31. Dezember 2019 beliefen sich die Leasinggegenstände auf CHF 112.6 Millionen und die Leasingverbindlichkeiten auf CHF 109.7 Millionen. Weitere Einzelheiten sind in [Anmerkung 16](#) der Konzernrechnung angegeben.

2019 wirkte sich IFRS 16 positiv auf das opEBITA (CHF 2.7 Millionen) und den Free Cash Flow (CHF 34.0 Millionen) aus. Die Gewinndifferenz ergibt sich durch die Erfassung von Abschreibungen und Zinsaufwand anstelle von Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse unter den Gestehungskosten der verkauften Produkte und den Betriebskosten. Die Differenz beim Mittelfluss entsteht durch die Erfassung von Leasingzahlungen als Teil der Finanzierungsaktivitäten anstelle von Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit.

Die Informationen für das Berichtsjahr 2018 wurden nicht angepasst. In der Konzernrechnung ([Anmerkung 34](#)) werden die Auswirkungen der neuen Rechnungslegungsstandards auf die Jahresrechnung zusammengefasst.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ROS: Umsatzrendite

opEBITA: Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: Operative Umsatzrendite

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

FCF: Free Cash Flow

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Finanzteil (nur in englischer Sprache verfügbar).

Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität weiter gewachsen

2019 verzeichnete die Division Pumps Equipment einen Anstieg beim Bestellungseingang und Umsatz. Das operative EBITA nahm gegenüber 2018 deutlich zu, was in einer Zunahme der operativen ROSA resultierte. Die Division konzentrierte sich weiterhin auf das Wachstum im Wassermarkt, wo 2019 ein rekordhoher Bestellungseingang erzielt wurde.

Wassermarkt: höchster je erzielter Bestellungseingang

Die Pumpen von Sulzer sind eine wichtige Komponente einiger der weltweit grössten Entsalzungs- und Wassertransportprojekte. Dank der guten Positionierung des Unternehmens im Wassermarkt und der anhaltenden Fokussierung auf diesen Markt sicherte sich Pumps Equipment zwei grosse Aufträge für Entsalzungs- und Pipelinepumpen im Nahen Osten. Mit höchst effizienten Anlagen, die sich durch einen geringen Energieverbrauch auszeichnen, unterstützt Sulzer die Kunden bei der Produktion von Trinkwasser und dessen Transport mittels Pipelines zur Bevölkerung. Diese Projekte und die anhaltende Wachstumsdynamik im kommunalen Wassergeschäft trugen dazu bei, dass die Division im Jahr 2019 den bisher höchsten Bestellungseingang im Wassergeschäft verbuchte.

Pumps Equipment profitiert weiterhin von seiner starken Marktstellung und steigert den Bestellungseingang in allen Segmenten. Zusammen mit unserem Fokus auf Operational Excellence führte dies zu einer Verbesserung der Profitabilität um 80 Basispunkte.



Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Kennzahlen Pumps Equipment

in Mio. CHF	2019	2018	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'458.9	1'372.1	6.3	8.3	8.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	27.4%	26.3%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	924.3	982.9	-6.0		
Umsatz	1'477.0	1'284.2	15.0	17.2	17.0
EBIT	11.9	-27.2	n/a		
opEBITA	59.7	41.4	44.0	56.8	56.3
opROSA	4.0%	3.2%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'759	5'713	0.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

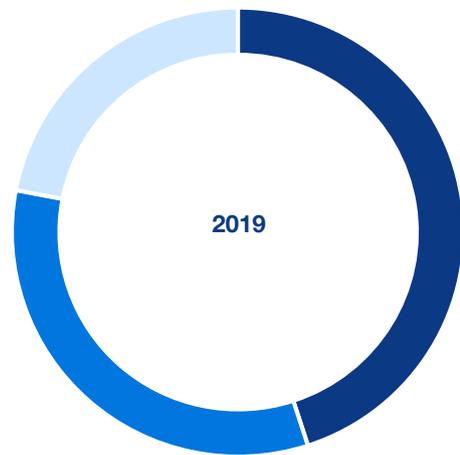
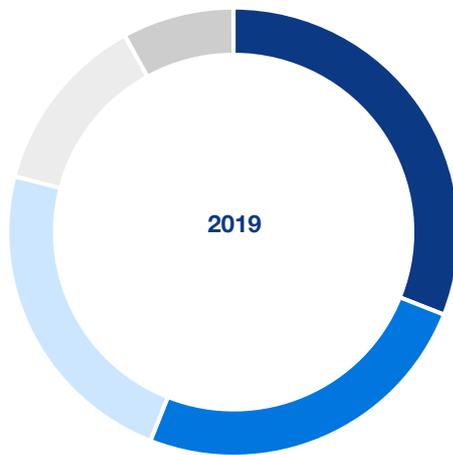
Anstieg des Bestellungseingangs

2019 nahm der Bestellungseingang von Pumps Equipment gegenüber 2018 um 8.3% zu. Hintergrund für diese Entwicklung waren die robusten Endmärkte. Besonders solide fiel der Bestellungseingang in den Märkten Wasser (+17.3%) und Chemie (+16.4%) aus.

Aus Sicht der Regionen wuchsen Europa, der Nahe Osten und Afrika (EMEA) 17.1% und Asien-Pazifik 18.8% beim Bestellungseingang.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten

Bestellungseingang nach Regionen



- 31% Wasser
- 25% Öl und Gas
- 23% Allgemeine Industrie
- 13% Chemie
- 8% Energie
- 45% Europa, Naher Osten und Afrika
- 33% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 22% Asien-Pazifik

Mehr Umsatz und verbesserte Profitabilität

Im Vergleich zu 2018 bewegte sich der Umsatz im Energiemarkt auf Vorjahresniveau und stieg in den übrigen Marktsegmenten an. Das Wachstum war besonders stark bei Öl und Gas (50.5%) sowie Chemie (45.5%) aufgrund eines hohen Auftragsbestands und einer soliden Umsetzung.

Umsatzsteigerungen und Produktivitätsgewinne resultierten in einem gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegenen operativen EBITA. Die operative ROSA erhöhte sich um 80 Basispunkte auf 4.0%. Grund hierfür war die höhere Selektivität beim Bestellungseingang, welche den negativen Mixeffekt mehr als auszugleichen vermochte.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2019

Die Division Pumps Equipment verzeichnete 2019 einen weiteren Rückgang der Unfallhäufigkeit (AFR) auf 1.8 Fälle pro Million Arbeitsstunden (2018: 2.7). Die Schwere der Unfälle (ASR) verringerte sich ebenfalls markant auf 37.3 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2018: 107.3). Diese merkliche Abnahme ist auf die bessere Leistung bei der Arbeitssicherheit in der Region EMEA zurückzuführen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel „[Arbeitssicherheit](#)“.

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

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: Operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Finanzteil (nur in englischer Sprache verfügbar).

Alle Produktlinien mit Wachstum

Rotating Equipment Services erhöhte 2019 den Bestellungseingang und Umsatz im Vergleich zum Vorjahr. Die Division konnte die Profitabilität dank starker Entwicklung bei den Servicelösungen für Pumpen und des Marktsegments Energie signifikant steigern. Die Akquisition von Alba Power trug positiv zum Ergebnis bei und sorgte für eine weitere Diversifizierung des Serviceangebots der Division.

Erweiterung des Serviceangebots

Sulzer erwarb 2019 den schottischen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen **Alba Power** und diversifizierte damit das Serviceangebot in die Bereiche dezentrale Stromversorgung, Offshore- und Marineanwendungen. Im Gegensatz zu den grossen Gasturbinen sind die leicht und kompakt gebauten aeroderivativen Gasturbinen weniger starkem Marktdruck ausgesetzt und bieten hervorragende Möglichkeiten für das Cross-Selling an die bestehenden Kunden von Sulzer.

Die Strategie, unsere starke Marktstellung in den Bereichen Servicelösungen für Pumpen und Gasturbinen auszubauen, unsere Präsenz zu vergrössern und die Operational Excellence voranzutreiben, hat sich ausgezahlt. So vermochten wir Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität 2019 weiter zu steigern.



Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Kennzahlen Rotating Equipment Services

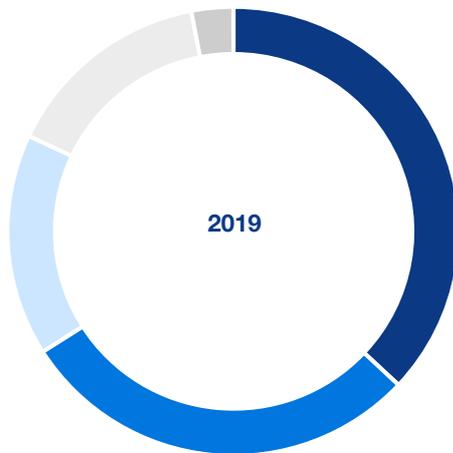
in Mio. CHF	2019	2018	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'193.2	1'109.7	7.5	10.7	8.6
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.6%	37.7%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	422.2	393.1	7.4		
Umsatz	1'167.0	1'063.7	9.7	12.8	10.0
EBIT	152.2	130.8	16.4		
opEBITA	164.5	146.1	12.6	17.2	15.5
opROSA	14.1%	13.7%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'900	4'721	3.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

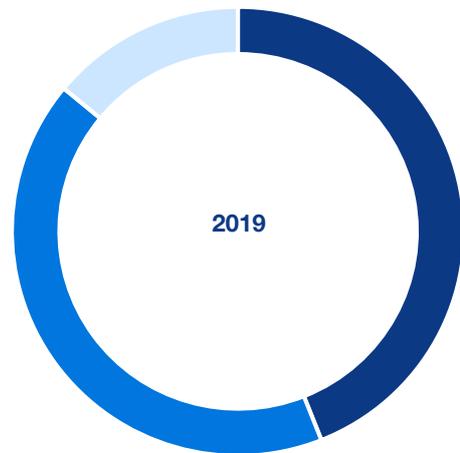
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Höherer Bestellungseingang auf breiter Front

Die Division Rotating Equipment Services verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen um 10.7% höheren Bestellungseingang. Die Division nutzte ihre vorteilhafte Stellung im Markt für Gasturbinen und Servicelösungen für Pumpen, um Serviceaufträge für bei Kunden bereits installierten Pumpen von Sulzer zu gewinnen und so zu wachsen. Alle Geschäftsbereiche und Regionen entwickelten sich positiv. Am stärksten war das Wachstum mit 10.2% in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie mit 11.0% in der Region Nord-, Mittel und Südamerika.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten

- 37% Öl und Gas
- 29% Energie
- 16% Chemie
- 15% Allgemeine Industrie
- 3% Wasser

Bestellungseingang nach Regionen

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

Mehr Umsatz und verbesserte Profitabilität

In sämtlichen Produktlinien konnte der Umsatz gesteigert werden. Die Akquisitionen von Brithinee Electric und Alba Power trugen 2019 CHF 29.8 Millionen zum Umsatzwachstum bei.

Das operative EBITA nahm infolge höherer Volumen bei leicht besseren Margen zu, was in einer gegenüber 2018 um 40 Basispunkte höheren operativen ROSA von 14.1% resultierte.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2019

Die Division Rotating Equipment Services vermeldete Ende 2019 im Vergleich zum Vorjahr eine signifikante Abnahme der Unfallhäufigkeit (AFR) von 2.1 auf 0.7 Fälle pro Million Arbeitsstunden. Die Verbesserung war hauptsächlich der Region EMEA geschuldet, wo man sich stärker auf die Arbeitsvorbereitungsplanung fokussiert hatte.

Die Schwere von Unfällen (ASR) erhöhte sich leicht von 53.7 im Jahr 2018 auf 60.7 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2019. Wichtigste Ursache hierfür waren zwei schwere Unfälle, die sich 2018 ereignet hatten und auch noch 2019 die Statistik der Ausfalltage belasteten. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel „[Arbeitssicherheit](#)“.

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

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: Operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Finanzteil (nur in englischer Sprache verfügbar).

Signifikantes Wachstum als Treiber für höhere Profitabilität

Chemtech erzielte 2019 abermals ein zweistelliges Wachstum beim Bestellungseingang, Umsatz und operativen EBITA. Die operative ROSA verbesserte sich ebenfalls weiter. Mit der Akquisition von GTC Technology verschaffte sich Sulzer Zugang zum attraktiven Geschäft mit lizenzierten Technologien.

Eintritt ins Technologielizenzgeschäft

Die wachsende petrochemische Industrie treibt die Nachfrage nach Technologieanbietern weiter an. Mit der **Übernahme des US-Unternehmens GTC Technology** Ende April 2019 ergänzte Sulzer sein Chemiegeschäft mit proprietären Prozessen und Systemen zur Herstellung von Aromaten und anderen Petrochemikalien. Die Akquisition passt hervorragend zu Sulzer, denn sie ermöglicht den Markteintritt in das attraktive Technologielizenzgeschäft und verringert gleichzeitig die Zyklizität des eigenen Geschäfts.



Die Akquisition von GTC Technology trug 2019 zum starken Wachstum von Bestellungseingang und Umsatz bei, gestützt auf einen intakten Investmentzyklus in den Sektoren Petrochemie und Raffinerie. Indem wir unser Know-how aus der Petrochemie für Anwendungen im Bereich erneuerbare Energien nutzen, unterstützen wir die Bemühungen von Quantafuel und Steelanol, eine Kreislaufwirtschaft zu etablieren.

Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2019	2018	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	670.0	600.1	11.6	12.8	6.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.4%	31.3%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	385.3	345.9	11.4		
Umsatz	664.0	563.2	17.9	19.0	12.7
EBIT	54.0	14.5	271.8		
opEBITA	63.8	50.0	27.5	30.0	24.0
opROSA	9.6%	8.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3'803	3'063	24.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Förderung der Kreislaufwirtschaft

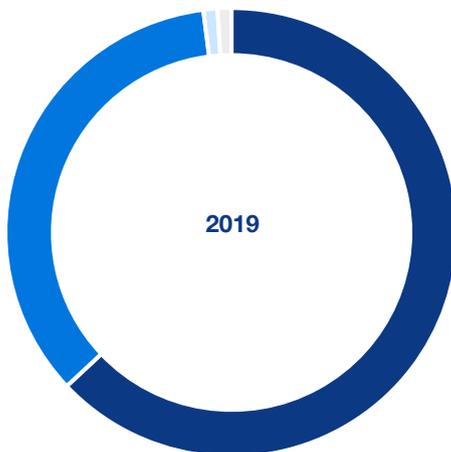
Dank der führenden Position bei Trenntechnologien spielt Sulzer eine Schlüsselrolle bei der Förderung der zyklischen Ressourcennutzung. Während weltweit neue Möglichkeiten für einen nachhaltigeren Umgang mit Kunststoffen erforscht werden, [erhielt die Division Chemtech von Quantafuel den Auftrag für die Lieferung einer Fraktionierungsanlage für deren Pilotfabrik](#), in der bisher nicht wiederverwertbare Polymere in Treibstoff umgewandelt werden. Die Anlage in Dänemark ist die erste vieler weltweit geplanter Werke für die Umwandlung von Plastik zu Treibstoff. Quantafuel hat sich zudem entschieden, die Zusammenarbeit mit Sulzer für zukünftige Projekte weiterzuführen.

Überdies [liefert Chemtech Destillationsanlagen für das von der EU finanzierte Projekt „Steelanol“](#), das eine Umwandlung von Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe anstrebt. Chemtech nutzt das petrochemische Know-how für die Entwicklung von Anwendungen im Bereich erneuerbarer Energien. So unterstützt die Division den Stahlkonzern ArcelorMittal bei der Umwandlung von Kohlenstoff zu nachhaltigem Bioethanol in dessen Stahlwerk im belgischen Gent.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

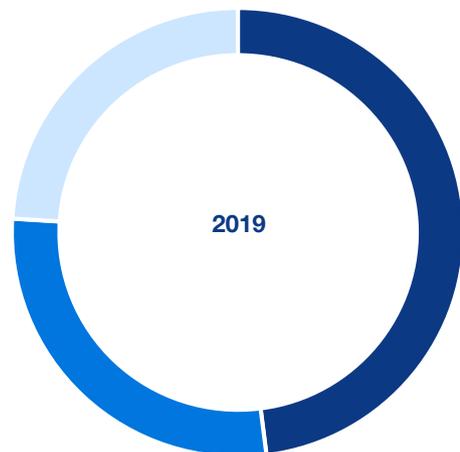
Chemtech verzeichnete ein Wachstum beim Bestellungseingang von 12.8%, basierend auf einer soliden Leistung der Geschäftseinheiten Trenntechnologie und Tower Field Services. Die jüngst übernommene GTC Technology trug ebenfalls zum organischen Wachstum bei. Die Region Asien-Pazifik steigerte ihren Bestellungseingang kräftig um 42.9%. Der Bestellungseingang in Nordamerika nahm um 17.4% zu, wohingegen er in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) um 7.3% niedriger ausfiel. Hintergrund war ein Basiseffekt und die Tatsache, dass 2018 dort einige Grossaufträge verbucht worden waren.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 63% Chemie
- 35% Öl und Gas
- 1% Energie
- 1% Allgemeine Industrie

Bestellungseingang nach Regionen



- 48% Asien-Pazifik
- 28% Europa, Naher Osten und Afrika
- 24% Nord-, Mittel- und Südamerika

Markante Umsatz- und Profitabilitätzunahme

Wie beim Bestellungseingang vermochte die Division auch beim Umsatz nach einem bereits starken Jahr 2018 nochmals deutlich um 19.0% zuzulegen. Eine Entwicklung, die vom hohen Auftragsbestand und weiteren Effizienzsteigerungen in den Werken gestützt wurde. GTC Technology trug CHF 35.4 Millionen zum Umsatz bei.

Auf Basis der höheren Volumen und Effizienzgewinne nahm das operative EBITA 2019 stark zu, was in einer operativen ROSA von 9.6% resultierte. Dies entspricht einer Steigerung von 70 Basispunkten gegenüber 2018.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2019

Die Sicherheitsbemühungen von Chemtech haben sich im Berichtsjahr ausgezahlt. Die Division konnte die Unfallhäufigkeit von 1.8 Fällen pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2018 auf 0.6 Fälle senken. Die Schwere der Unfälle (ASR) liess nach und betrug 41.5 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2018: 80.4).

Diese Verbesserung ist das Resultat eines Bewusstseinswandels mit stärkerem Fokus auf unsicherem Arbeitsverhalten statt auf unsicheren Arbeitsbedingungen. Die Sicherheitsrundgänge haben sich ebenfalls als sehr wirksam erwiesen. Überdies wurde die Division erneut nach den Normen ISO 14001 und OHSAS 18001 zertifiziert. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel „[Arbeitssicherheit](#)“.

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

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: Operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Finanzteil (nur in englischer Sprache verfügbar).

Erfolgreiche Verteidigung unserer Profitabilität trotz anspruchsvollem Beauty-Markt

Applicator Systems verzeichnete eine anhaltend solide operative Profitabilität (opROSA) von 21.0%, trotz des schwierigen Umfelds im Beauty-Markt. Der Bestellungseingang, Umsatz und das operative EBITA waren 2019 rückläufig. Während Beauty sich an einen verändernden Markt anpasst, entwickelte sich das Klebstoff-, Dental- und Gesundheitssegment gut. Sulzer ernannte Girts Cimermans zum neuen Divisionsleiter Applicator Systems und Mitglied der Konzernleitung.

Neuer Divisionsleiter Girts Cimermans

Sulzer ernannte Girts Cimermans per 21. Oktober 2019 zum neuen Divisionsleiter Applicator Systems und Konzernleitungsmitglied. Er tritt damit die Nachfolge von Amaury de Menthière an, der in den Ruhestand trat. Girts Cimermans war vorher als CEO der USD 2 Milliarden schweren Optiksparte von HOYA Vision Care tätig. Er bringt einen reichen Erfahrungsschatz auf dem Gebiet von Dental- und Medizinprodukten mit, weshalb er für die Leitung der Division Applicator Systems besonders geeignet ist.

Ich freue mich, die Division Applicator Systems mit ihren gut etablierten und in ihren Märkten führenden Marken leiten zu dürfen. Auf diese hervorragende Basis wollen wir aufbauen, indem wir unseren Plan umsetzen, damit Applicator Systems wieder auf einen soliden Wachstumspfad zurückfindet.



Girts Cimermans, Divisionsleiter Applicator Systems

Kennzahlen Applicator Systems

in Mio. CHF	2019	2018	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	425.1	449.6	-5.4	-4.3	-5.2
Bruttomarge des Bestellungseingangs	46.3%	45.9%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	60.8	65.0	-6.4		
Umsatz	420.6	453.8	-7.3	-6.4	-7.4
EBIT	40.2	63.8	-37.0		
opEBITA	88.2	95.7	-7.8	-7.6	-8.6
opROSA	21.0%	21.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	1'821	1'864	-2.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

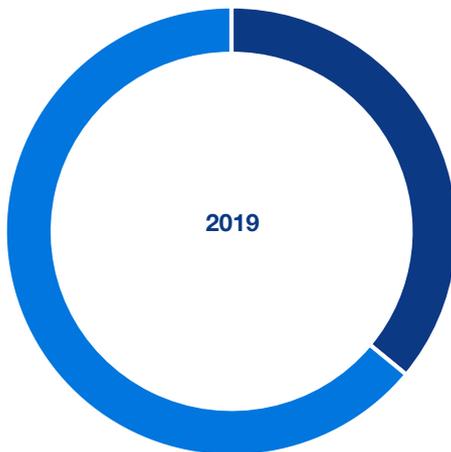
Die Bedürfnisse neuer Marktteilnehmer erfüllen

Applicator Systems ist weiterhin Marktführer. Derweil steckt das Segment Beauty in einem Umbruch und passt seine Produktionsprozesse einem sich schnell entwickelnden Markt an. So wird die Division das Werk in Bechhofen erweitern, um zusätzliche Kapazitäten im Bereich Dekoration bereitzustellen und die Vorlaufzeiten zu verkürzen. Das Unternehmen wird das Werk in Bamberg schliessen und die dortige Produktion nach Bechhofen verlagern.

Rückläufiger Bestellungseingang und Umsatz

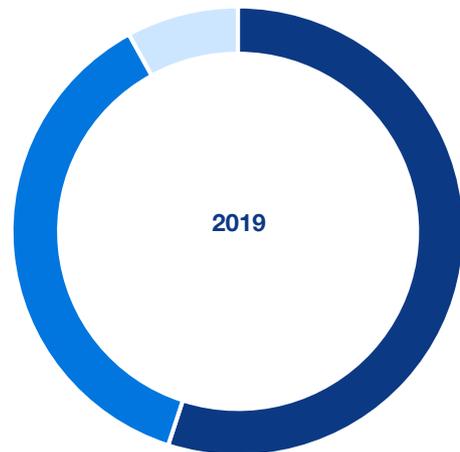
Applicator Systems vermeldete für 2019 einen Rückgang beim Bestellungseingang und Umsatz gegenüber dem Vorjahr. Das Wachstum von 2.8% im Klebstoff-, Dental- und Gesundheitssegment vermochte den um 14.3% rückläufigen Bestellungseingang von Beauty nicht vollständig zu kompensieren. Der Bereich Klebstoffe erzielte ein Wachstum trotz eines schwachen Marktumfelds in der Automobil-, Elektronik- und Baubranche.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 36% Beauty
- 64% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie

Bestellungseingang nach Regionen



- 55% Europa, Naher Osten und Afrika
- 37% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 8% Asien-Pazifik

Stabile Profitabilität

Die operative ROSA betrug unverändert 21.0%, was der starken operativen Leistung des Klebstoff-, Dental- und Gesundheitssegments zuzuschreiben war. Das operative EBITA nahm hingegen infolge des Rückgangs des Beauty-Volumens im Zuge der Erweiterung und Verlagerung der deutschen Werke ab.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2019

Die Division wies 2019 eine Unfallhäufigkeit (AFR) von 7.4 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf (2018: 8.1). Die Verbesserung ist das Verdienst des Beauty-Segments, insbesondere des Werks in Bechhofen, welches beim Management das Bewusstsein für Zuständigkeiten bei der Sicherheit förderte. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel „[Arbeitssicherheit](#)“.

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

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: Operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Finanzteil (nur in englischer Sprache verfügbar).