

A close-up, high-speed photograph of water splashing, creating numerous bubbles and droplets. The water is a clear, light blue color, and the background is a soft, out-of-focus blue. The overall effect is dynamic and fresh.

Lagebericht

25 Finanzbericht

31 Lagebericht Divisionen

31 Pumps Equipment

34 Rotating Equipment Services

37 Chemtech

40 Applicator Systems

Solider Bestellungseingang, robuste Profitabilität und Free Cash Flow auf neuem Höchststand

Der Bestellungseingang ging einschliesslich der Akquisitionen um 2.2% zurück, organisch um 3.8%. Die Lockdowns führten zu einem Umsatzrückgang von 4.6% im Vergleich zum Vorjahr. Das geringere Umsatzvolumen und ein ungünstiger Mixeffekt konnten teilweise durch Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 59 Millionen ausgeglichen werden, so dass die operationelle Profitabilität bei 9.0% lag. Der Free Cash Flow stieg auf die Rekordhöhe von CHF 272.1 Millionen und lag damit um CHF 58.7 Millionen über dem Vorjahreswert.

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

Solider Bestellungseingang

Sulzer verzeichnete im Jahr 2020 einen soliden Bestellungseingang von insgesamt CHF 3'414.1 Millionen und konnte den Rückgang auf 2.2% und organisch auf 3.8% begrenzen. Akquisitionen trugen CHF 54.6 Millionen zum Bestellungseingang bei. Die Währungsumrechnungseffekte wirkten sich mit CHF 248.9 Millionen negativ auf den Bestellungseingang aus. Der Grund dafür war die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber allen anderen Währungen, in denen Sulzer ihre Geschäfte ausübt. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg leicht von 33.6% in 2019 auf 34.0% im Berichtsjahr, bedingt durch Margen- und Preisdisziplin.



Trotz schwieriger Marktbedingungen erzielte Sulzer erneut eine solide Top-Line-Performance sowie operationelle Profitabilität und erreichte einen Free Cash Flow in Rekordhöhe.

Jill Lee, Chief Financial Officer

Der Bestellungseingang in der Division Pumps Equipment ging um 4.1% zurück. Die Aufträge im Segment Wasser legten um 2.3% zu, wobei zwei im Jahr 2019 verbuchte Grossprojekte im Wert von CHF 42 Millionen für Wassertransport und Entsalzung nicht berücksichtigt sind. Der Bereich Industrie blieb stabil (-0.5%). Nach einem starken ersten Halbjahr hat sich das Wachstum in den Energiemärkten in der zweiten Jahreshälfte wie erwartet verlangsamt, was einen Rückgang um 1.9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zur Folge hatte. Die Division Rotating Equipment Services verzeichnete beim Bestellungseingang ein Plus von 2.5%, unterstützt von CHF 21.9 Millionen aus der Akquisition von Alba und einem organischen Wachstum von 0.6%. Als Anbieter systemkritischer Services konnten wir bei allen Produktlinien und in allen Regionen ein Wachstum verzeichnen. In der zweiten Jahreshälfte wirkte sich der eingeschränkte Zugang zu Kundenstandorten negativ auf den Bestellungseingang aus. Der Bestellungseingang bei Chemtech blieb stabil (-1.1%), trotz Projektverschiebungen und Zugangsbeschränkungen zu Kundenstandorten. Die Akquisition von GTC trug CHF 19.7 Millionen zum Bestellungseingang bei. In der Division Applicator Systems (APS) zogen die Bestellungen in der zweiten Jahreshälfte wieder an, so dass sich der Rückgang um 27.3% in der ersten Jahreshälfte auf 11.0% für das Gesamtjahr reduzierte (-14.2% organisch). Die Division war

von der Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen stark betroffen. Die Akquisition von Haselmeier erhöhte den Bestellungseingang von APS um CHF 13.0 Millionen.

Per 31. Dezember 2020 belief sich der Auftragsbestand auf CHF 1'758.9 Millionen (31. Dezember 2019: CHF 1'792.6 Millionen). Die negativen Währungsumrechnungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 129.8 Millionen.

Bestellungen

	2020	2019
Bestellungseingang	3'414.1	3'747.2
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.0%	33.6%
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'758.9	1'792.6

Umsatzrückgang durch Lockdowns

Trotz des eingeschränkten Zugangs zu Kundenstandorten und der vorübergehenden Schliessung von Fabriken und Outlets ging der Umsatz im Berichtsjahr nur um 4.6% zurück (organisch –5.6%) und belief sich auf CHF 3'319.0 Millionen. Akquisitionen trugen CHF 34.1 Millionen bei, während sich die negativen Währungsumrechnungseffekte auf CHF 239.0 Millionen beliefen.

Der Umsatz der Division Pumps Equipment ging um 5.7% zurück. Der starke Umsatz im Wassersegment (+3.4% organisch, –0.8% währungsbereinigt) und eine stabile Entwicklung im Industriegesegmet (–1.0%) glichen den Umsatzrückgang im Energiesegment (–11.8%) nicht aus. Der Umsatz in der Division Rotating Equipment Services blieb auf Vorjahresniveau, angetrieben durch die Akquisition von Alba, die CHF 12.9 Millionen beitrug. In der Division Chemtech sank der Umsatz um 4.8%. Der gute Geschäftsverlauf in China konnte die Auswirkungen der Lockdowns in anderen Ländern nicht ausgleichen. Die Akquisition von GTC trug CHF 13.8 Millionen bei. Die Division Applicator Systems verbuchte einen Umsatzrückgang von 13.4%. Ausschlaggebend hierfür war die abrupte Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen im ersten Halbjahr 2020. Das neu akquirierte Unternehmen Haselmeier trug CHF 7.4 Millionen bei.

Stabile Bruttomarge

Trotz eines rückläufigen Anteils des margenstarken Applicator-Systems-Geschäfts am Geschäftsmix blieb die Bruttomarge im Berichtsjahr mit 29.9% stabil (2019: 30.1%). Aufgrund eines geringeren Umsatzvolumens und erheblicher negativer Währungsumrechnungseffekte in Höhe von CHF 68.9 Millionen ging der Bruttogewinn auf CHF 993.6 Millionen zurück (2019: CHF 1'121.2 Millionen).

Operationelle Profitabilität liegt bei 9.0%

Das operationelle Ergebnis belief sich auf CHF 297.6 Millionen und lag damit um 13.7% unter dem Vorjahresergebnis von CHF 371.3 Millionen. Kosteneinsparungen glichen die Auswirkungen des rückläufigen Umsatzvolumens sowie den negativen Mixeffekt durch den geringeren Anteil von Applicator Systems teilweise aus. Ein Einstellungsstopp, rückläufige Personalkosten, geringere diskretionäre Ausgaben und die reduzierte Reisetätigkeit trugen CHF 59 Millionen zu den Kosteneinsparungen bei.

Überleitung vom EBIT zum operationellen Ergebnis

in Mio. CHF	2020	2019
EBIT	150.6	241.0
Amortisation	65.9	64.5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	9.8	4.4
Restrukturierungskosten	55.8	23.1
Nicht operative Positionen ¹⁾	15.4	38.3
Operationelles Ergebnis	297.6	371.3

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.

Die operationelle Profitabilität ging von 10.0% im Vorjahr auf 9.0% zurück. Die Divisionen erzielten folgende Profitabilität:

- Pumps Equipment: 4.3% (2019: 4.0%). Die operationelle Profitabilität erhöhte sich um 30 Basispunkte, wozu insbesondere die starke Performance in den Segmenten Wasser und Industrie, ein Mixeffekt aufgrund des verringerten Umsatzes im Energiesegment sowie erhebliche Kosteneinsparungen bei den energiebezogenen Aktivitäten beigetragen haben.
- Rotating Equipment Services: 13.9% (2019: 14.1%). Die operationelle Profitabilität blieb stabil, dank eines disziplinierten Kostenmanagements.
- Chemtech: 9.6% (2019: 9.6%). Stabile operationelle Profitabilität aufgrund der Erholung in der zweiten Jahreshälfte sowie Kostensenkungsmassnahmen.
- Applicator Systems: 12.7% (2019: 21.0%). Die operationelle Profitabilität wurde durch die Lockdowns stark beeinträchtigt, insbesondere durch die Schliessung von Zahnarztpraxen und Einzelhandelsgeschäften im zweiten Quartal, bevor sie sich in den letzten Monaten des Jahres stark erholte.

Berechnung von ROS und operationeller Profitabilität

in Mio. CHF	2020	2019
EBIT	150.6	241.0
Umsatz	3'319.0	3'728.5
ROS	4.5%	6.5%
Operationelles Ergebnis	297.6	371.3
Umsatz	3'319.0	3'728.5
Operationelle Profitabilität	9.0%	10.0%

Strukturelle Massnahmen

Sulzer hat zu einem frühen Zeitpunkt umfassende Massnahmen ergriffen, um die Auswirkungen der Marktverzerrungen auf die Geschäftsaktivitäten im Energiebereich zu mindern. Bis Dezember 2020 wurden Einmalaufwendungen in Höhe von CHF 81.0 Millionen erfasst, die Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 55.8 Millionen, nicht operative Kosten in Höhe von CHF 15.4 Millionen und Wertminderungen in Höhe von CHF 9.8 Millionen beinhalteten. CHF 70.7 Millionen dieser Einmalaufwendungen standen mit der Restrukturierung im Energiebereich und der Ressourcenanpassung im Zusammenhang, einschliesslich der Schliessung oder Verkleinerung von

Standorten in Europa und Nord-, Mittel- und Südamerika sowie der Skalierung unterstützender Ressourcen.

Das EBIT verringerte sich gegenüber 2019 nominal um 37.5% von CHF 241.0 Millionen auf CHF 150.6 Millionen. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 4.5% (2019: 6.5%).

Finanzergebnis

Der Zinsaufwand für Anleihen und Leasingverbindlichkeiten erhöhte sich leicht auf CHF 21.8 Millionen (2019: CHF 21.1 Millionen). Dies war vor allem auf den Zinsaufwand für in der zweiten Jahreshälfte 2020 emittierte Anleihen zurückzuführen.

Der Finanzaufwand insgesamt verringerte sich leicht auf CHF 28.1 Millionen (2019: CHF 28.3 Millionen). Dies lag im Wesentlichen an erfolgswirksamen Änderungen beim Zeitwert der ausgewiesenen Finanzanlagen, die teilweise durch einen geringeren Zins- und Wertschriftenertrag ausgeglichen werden konnten.

Höhere effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand verringerte sich aufgrund des geringeren Vorsteuerertrags auf CHF 34.6 Millionen (2019: CHF 55.1 Millionen). Die Konzernsteuerquote stieg von 25.9% im Vorjahr auf 28.4% für 2020. Der effektive Ertragssteuersatz wurde durch den Restrukturierungsaufwand in Zusammenhang mit geschlossenen Standorten ohne entsprechenden Steuereffekt beeinflusst.

Geringerer Kern-Nettogewinn

2020 lag der Nettogewinn bei CHF 87.2 Millionen, gegenüber CHF 157.7 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne die steuerbereinigten Effekte durch nicht operative Positionen) betrug im Berichtsjahr CHF 200.2 Millionen (2019: CHF 257.8 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie ging 2020 von CHF 4.52 im Vorjahr auf CHF 2.46 zurück.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2020	2019
Nettogewinn	87.2	157.7
Amortisation	65.9	64.5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	9.8	4.4
Restrukturierungskosten	55.8	23.1
Nicht operative Positionen ¹⁾	15.4	38.3
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-34.0	-30.1
Kern-Nettogewinn	200.2	257.8

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.

Verbesserte Bilanzeffizienz

Die Bilanzsumme lag per 31. Dezember 2020 bei CHF 5'378.7 Millionen und somit nominal um CHF 269.2 Millionen über dem Vorjahreswert. Höhere Anleihen und Akquisitionen trugen zu diesem Anstieg bei.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um CHF 43.9 Millionen auf CHF 2'215.9 Millionen. Massgeblich hierfür waren der höhere Goodwill (CHF 36.9 Millionen), höhere latente Ertragssteueransprüche (CHF 20.1 Millionen) und die höhere Bewertung von assoziierten Unternehmen (CHF 10.5 Millionen), teilweise wettgemacht durch geringere immaterielle Anlagen

(CHF 29.1 Millionen). Das Umlaufvermögen erhöhte sich nominal um CHF 225.3 Millionen. Die flüssigen Mittel stiegen um CHF 87.7 Millionen an, während die kurzfristigen Finanzanlagen um CHF 247.6 Millionen zunahmen. Das bessere Management des Nettoumlaufvermögens trug zur Reduzierung der Vorräte im Wert von CHF 59.8 Millionen bei. Die Vertragsvermögenswerte sanken um CHF 30.3 Millionen, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um CHF 46.8 Millionen.

Das gesamte Fremdkapital stieg um CHF 446.0 Millionen an und lag per 31. Dezember 2020 bei CHF 3'961.6 Millionen. Ursächlich hierfür war die Erhöhung der langfristigen Finanzschulden (CHF 292.1 Millionen) und der kurzfristigen Finanzschulden (CHF 100.8 Millionen).

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 176.7 Millionen auf CHF 1'417.2 Millionen. Grund dafür waren vor allem die Ausschüttung der Dividende (CHF 138.7 Millionen, davon CHF 2.6 Millionen an Minderheitsanteile) und Währungsumrechnungseffekte (CHF 133.5 Millionen), zum Teil ausgeglichen durch den Nettogewinn (CHF 87.2 Millionen) und die Neubewertung der leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 8.0 Millionen).

Die Nettofinanzschulden stiegen von CHF 346.9 Millionen im Vorjahr auf CHF 414.5 Millionen, hauptsächlich aufgrund der Emission von Anleihen. Das Verhältnis der Nettofinanzschulden zum EBITDA erhöhte sich von 0.84 im Vorjahr auf 1.26. Massgeblich dafür waren der Rückgang des EBITDA und der Anstieg der Nettofinanzschulden.

Rekordhoher Free Cash Flow

Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit belief sich auf CHF 368.7 Millionen (2019: CHF 319.6 Millionen). Der geringere Nettogewinn konnte durch eine Zunahme der Rückstellungen (CHF 93.2 Millionen) mehr als ausgeglichen werden, angetrieben durch Restrukturierungsrückstellungen sowie günstige Veränderungen der Vorräte (CHF 29.7 Millionen) und der Anzahlungen an Lieferanten (CHF 19.2 Millionen). Der Free Cash Flow lag bei CHF 272.1 Millionen, im Vergleich zu CHF 213.4 Millionen im Vorjahr. Grund hierfür waren der höhere Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit und der geringere Investitionsaufwand.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2020	2019
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	368.7	319.6
Erwerb von immateriellen Anlagen	-7.5	-6.0
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.1	0.5
Erwerb von Sachanlagen	-98.0	-108.9
Verkauf von Sachanlagen	8.9	8.1
Free Cash Flow	272.1	213.4

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf CHF 461.8 Millionen (2019: CHF 242.6 Millionen). Der Mittelabfluss für Akquisitionen betrug CHF 108.2 Millionen (2019: CHF 78.5 Millionen). Die Nettoinvestitionen in Sachanlagen (einschliesslich Abgang von Vermögenswerten) beliefen sich auf CHF 89.1 Millionen und lagen damit unter dem Vorjahreswert von CHF 100.8 Millionen. Der Konzern hat zudem seine Einlagen auf CHF 248.1 Millionen erhöht.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf CHF 236.5 Millionen (2019: CHF -123.2 Millionen). Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf zusätzliche Anleihen in Höhe von netto CHF 394.0 Millionen zurückzuführen (2019: CHF 4.9 Millionen). Die im Jahr 2020 zusätzlich emittierten Anleihen haben das Fälligkeitsprofil der Anleihen von Sulzer geglättet. Aufgrund der Erhöhung der Sulzer-Dividende auf CHF 4.00 pro Aktie beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 92.6 Millionen, gegenüber CHF 81.2 Millionen im Vorjahr. Nettodividendenzahlungen in Höhe von CHF 43.5

Millionen an Tiwel, den Hauptaktionär von Sulzer, konnten infolge von US-Sanktionen noch immer nicht übertragen werden. Die Leasingzahlungen beliefen sich auf CHF 39.2 Millionen. Die Wechselkursverluste betragen im Berichtsjahr CHF 55.7 Millionen (2019: CHF 13.5 Millionen).

Ausblick für 2021

Für 2021 rechnet Sulzer mit einer schrittweisen Rückkehr auf den Stand vor der Pandemie. Mindestens das erste Halbjahr wird weiterhin durch die Pandemie und regionale Lockdowns belastet sein. Die Division Applicator Systems, die am stärksten von den Lockdowns im Jahr 2020 betroffen war, dürfte ihre starke Erholung fortsetzen, um bis Mitte 2021 wieder das Volumen vor der Pandemie zu erreichen. Fortschritte bei der Impfung dürften in der zweiten Jahreshälfte alle Sulzer-Geschäfte positiv beeinflussen.

Sulzers Bestellungseingang ging im Gesamtjahr 2020 um lediglich 2% zurück, gestützt auf ein starkes erstes Halbjahr, in dem wir um fast 2% zulegten. Vor dem Hintergrund dieser soliden Ausgangsbasis erwarten wir für 2021 einen währungsbereinigten Anstieg der Bestellungen um 3% bis 6%. Der Umsatz ging 2020 um 4.6% zurück und dürfte 2021 auf währungsbereinigter Basis um 5% bis 7% wachsen. Die operationelle Profitabilität wird von der Erholung bei Applicator Systems und den positiven Auswirkungen unserer strukturellen Kostensenkungsmassnahmen profitieren und dürfte mit knapp 10% wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehren.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ROS: 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).

Operationelle Profitabilität trotz niedrigeren Umsatzes verbessert

Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds konnte die Division Pumps Equipment (PE) ihre operationelle Profitabilität durch Umsetzungsstärke und wirksame Kostenmassnahmen um 30 Basispunkte auf 4.3% verbessern. Bestellungseingang und Umsatz gingen um 4.1% respektive um 5.7% zurück. Sulzer hat ihr Wassergeschäft durch die Akquisition des schwedischen Unternehmens Nordic Water gestärkt, eines führenden Anbieters von Wasseraufbereitungstechnologie.

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

Strukturelle Massnahmen und Stärkung des Wassergeschäfts

Die Division Pumps Equipment hat widrige Bedingungen im Öl- und Gasmarkt antizipiert und frühzeitig strukturelle Massnahmen ergriffen, um ihre Geschäftsaktivitäten im Energiebereich zu verschlanken und sich der rückläufigen Nachfrage anzupassen. Die schnelle und erfolgreiche Umsetzung des Energy-Resilience-Programms hat sich ausgezahlt: Die operationelle Profitabilität verbesserte sich trotz eines niedrigeren Umsatzes.

Im Januar 2021 gab Sulzer die Übernahme von [Nordic Water](#) bekannt, eines führenden Anbieters von Wasseraufbereitungstechnologie. Diese Akquisition ergänzt das Portfolio der Division im Bereich der Abwasseraufbereitung und verschafft uns einen weiteren Zugang zum schnell wachsenden Markt für sauberes Trinkwasser. Wir erwarten, dass Nordic Water mit 200 Mitarbeitenden an 13 Standorten in sechs Ländern im Jahr 2021 rund CHF 80 Millionen zum Umsatz beitragen und zudem erhebliche Synergien im Vertrieb und im Aftermarket-Bereich schaffen wird.

Wir haben uns im vergangenen Jahr von den Auswirkungen eines anspruchsvollen Marktumfelds nicht überraschen lassen und haben bewiesen, wie flexibel und anpassungsfähig wir sind. Deshalb konnten wir unsere operationelle Profitabilität trotz eines rückläufigen Umsatzes verbessern. Die Akquisition von Nordic Water eröffnet uns hervorragende Chancen für weiteres Wachstum im Wassermarkt.



Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Kennzahlen Pumps Equipment

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'297.6	1'458.9	-11.1	-4.1	-2.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	28.4%	27.4%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	845.0	924.3	-8.6		
Umsatz	1'296.3	1'477.0	-12.2	-5.7	-4.5
EBIT	-16.1	11.9	n/a		
Operationelles Ergebnis	55.2	59.7	-7.5	-2.7	4.2
Operationelle Profitabilität	4.3%	4.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'362	5'759	-6.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

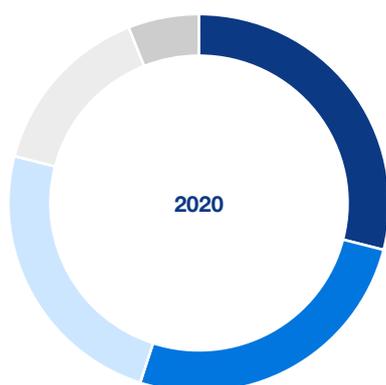
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Robuster Bestellungseingang trotz herausfordernder Märkte

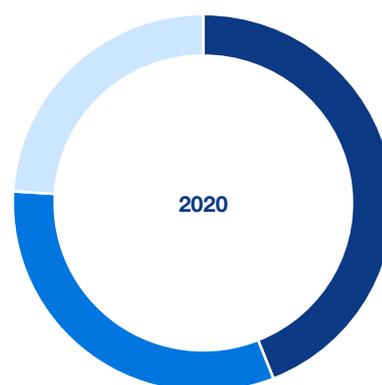
Der Bestellungseingang auf dem Wassermarkt stieg um 2.3%. Zwei Grossaufträge des Geschäftsbereichs Engineered Water aus dem Jahr 2019 sind dabei nicht enthalten. Die Bestellungen im Bereich Energie gingen um 1.9% zurück. Grund hierfür waren die aufgrund des volatilen Umfelds rückläufigen Investitionen. Der Bestellungseingang im Segment Industrie blieb stabil (-0.5%), weil der Rückgang bei Zellstoff und Papier durch eine verstärkte Aktivität in anderen Prozessindustrien ausgeglichen werden konnte.

Der Bestellungseingang in der Region Asien-Pazifik stieg aufgrund der robusten Nachfrage in China um 4.6%. Nord-, Mittel- und Südamerika verbuchten einen Rückgang um 5.1% beim Bestellungseingang. Massgeblich dafür war die geringe Nachfrage aus dem US-amerikanischen Öl- und Gassektor. Die Bestellungen in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) gingen um 7.6% zurück.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Verbesserte Profitabilität durch strenges Kostenmanagement und solide operative Leistung

Der Umsatz ging gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 5.7% zurück, da der starke Umsatz im Wassersegment (+3.4% organisch, –0.8% währungsbereinigt) und eine stabile Umsatzentwicklung im Industriesegment (–1.0%) den Umsatzeinbruch im Bereich Energie (–11.8%) nicht ausgleichen konnten.

Dank der zügigen Umsetzung des Energy-Resilience-Programms und der damit verbundenen strukturellen Kostensenkungsmassnahmen konnte die operationelle Profitabilität um 30 Basispunkte auf 4.3% verbessert werden.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2020

Die Division Pumps Equipment vermeldete 2020 eine Unfallhäufigkeit (AFR) von 2.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden (2019: 1.8). Die Zahl der schwerwiegenden Unfälle war dabei rückläufig. Die Schwere der Unfälle (ASR) erhöhte sich auf 53.5 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2019: 37.3). Massgeblich hierfür war ein Unfall, der sich Ende 2019 ereignete und die Statistik auch im Berichtsjahr noch mit Ausfalltagen belastete.

Eine sorgfältige Notfallplanung und die Anwendung sicherer Arbeitsprozesse waren ausschlaggebend dafür, dass wir unsere Kunden auch während der COVID-19-Pandemie weiter unterstützen konnten. Dank dieser Bemühungen konnten alle Standorte der Division Pumps Equipment ihren Betrieb das ganze Jahr hindurch aufrechterhalten.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Robuste Leistung in einem anspruchsvollen Jahr

Trotz des eingeschränkten Zugangs zu den Standorten unserer Kunden verzeichnete die Division Rotating Equipment Services im Jahr 2020 beim Bestellungseingang ein Plus von 2.5%. Der Umsatz blieb auf dem Vorjahresstand. Das operationelle Ergebnis blieb stabil, und die Division verzeichnete eine robuste operationelle Profitabilität von 13.9%, wozu auch die Kostensenkungsmassnahmen beigetragen haben.

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

Service für kritische Infrastrukturen

Die erste, zweite und teilweise sogar dritte Coronawelle in weiten Teilen der Welt führten zur wiederholten Unterbrechung globaler Versorgungsketten. [Unsere engagierten Teams haben überall mitgeholfen, den Betrieb kritischer Infrastrukturen aufrechtzuerhalten.](#)

In der Weihnachtszeit haben unsere Serviceteams Anlagen in britischen Spitälern repariert und so dafür gesorgt, dass der Operationsbetrieb nicht unterbrochen werden musste. Dank ihrer ausserordentlichen Einsatzbereitschaft konnten kritische Pumpen- und Motorprobleme auch über die Weihnachtsfeiertage innerhalb weniger Stunden nach Eingang des Notrufs behoben werden. Unsere Teams haben damit einmal mehr unter Beweis gestellt, wie schnell, effektiv und sorgfältig das kundennahe Servicenetzwerk von Sulzer arbeitet. Wir könnten nicht stolzer auf unsere Mitarbeitenden sein.

Unser Servicegeschäft hat sich trotz der pandemiebedingten Rezession als widerstandsfähig erwiesen und erreichte eine Zunahme beim Bestellungseingang, einen stabilen Umsatz und eine robuste operationelle Profitabilität. Diese herausragende Leistung verdanken wir vor allem unseren engagierten Mitarbeitenden, die unsere Kunden über ihre Pflichten hinaus rund um die Uhr unterstützt haben.



Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Kennzahlen Rotating Equipment Services

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'130.8	1'193.2	-5.2	2.5	0.6
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.4%	38.6%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	435.0	422.2	3.0		
Umsatz	1'078.3	1'167.0	-7.6	0.1	-1.1
EBIT	126.3	152.2	-17.0		
Operationelles Ergebnis	150.3	164.5	-8.6	0.6	-0.5
Operationelle Profitabilität	13.9%	14.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'449	4'900	-9.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

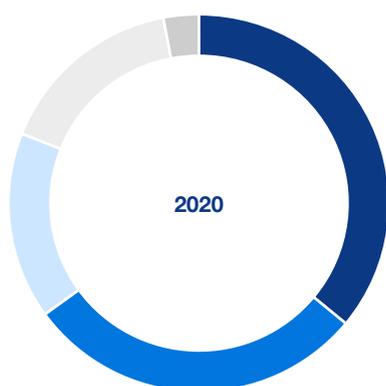
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Auftragswachstum

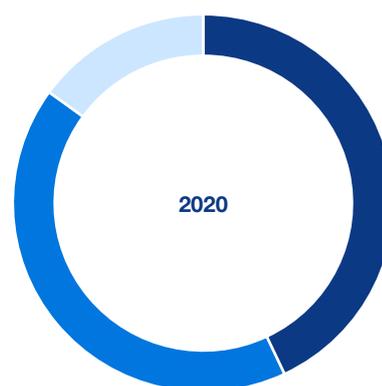
Die Division Rotating Equipment Services verzeichnete ein Auftragsplus von 2.5% gegenüber dem Vorjahr – in Anbetracht des pandemiebedingt eingeschränkten Zugangs zu den Standorten unserer Kunden eine beachtliche Leistung. Alle Produktlinien haben zu diesem Wachstum beigetragen, ebenso die Akquisition von Alba Power. Dem starken Auftragswachstum im ersten Quartal 2020 stand ein Rückgang im zweiten und dritten Quartal gegenüber, bedingt durch die Zugangsbeschränkungen bei unseren Kunden und eine geringere Investitionstätigkeit. Im vierten Quartal stabilisierte sich der Bestellungseingang dann wieder und erreichte den Vorjahresstand.

Der Bestellungseingang ging in Nord-, Mittel- und Südamerika um 4.7% und in der Region Asien-Pazifik um 4.5% zurück. In der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) blieb er stabil.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Stabiler Umsatz, robuste operationelle Profitabilität

Der Umsatz blieb auf Vorjahresniveau. Die strukturellen Kostensenkungsmassnahmen im Rahmen des Energy-Resilience-Programms führten zu einem robusten operationellen Ergebnis und einer stabilen operationellen Profitabilität von 13.9%.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2020

Nach einem starken Rückgang im Vorjahr (0.7 Fälle) vermeldete die Division im Jahr 2020 eine Unfallhäufigkeitsrate (AFR) von 1.6 Fällen pro Million Arbeitsstunden. Die Schwere der Unfälle (ASR) verringerte sich signifikant auf 24.2 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2019: 60.7).

Die Divisionen Rotating Equipment Services und Pumps Equipment haben gemeinsame COVID-19-Notfall- und -präventionspläne entwickelt und wirksame Schutzmassnahmen eingeführt. Dabei wurden auch die Arbeitsmethoden und die Schichteinteilungen angepasst. Als Reaktion auf die steigende Unfallhäufigkeitsrate im ersten Halbjahr hat die Division Rotating Equipment Services die Initiative „12 lebensrettende Regeln“ ins Leben gerufen. Das Programm umfasst eigens entwickelte Sicherheitstrainings und wird 2021 fortgesetzt. Zusammen mit dem Instrument zur Beurteilung von Aktivitäten mit hohem Gefährdungsgrad haben die zusätzlichen Initiativen dazu beigetragen, dass die Unfallhäufigkeitsrate und die Unfallschwere im Laufe des Jahres wieder gesenkt werden konnten.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Stabiler Bestellungseingang dank China, operationelle Profitabilität trotz Umsatzrückgang auf Vorjahresniveau

Die Division Chemtech verzeichnete 2020 einen stabilen Bestellungseingang in einem anspruchsvollen Marktumfeld. Trotz eines Umsatzrückgangs von 4.8% blieb die operationelle Profitabilität mit 9.6% stabil, was den zügig umgesetzten Kostensenkungsmassnahmen zu verdanken ist. Chemtechs wachsendes Portfolio an nachhaltigen Technologien, von Biopolymeren bis hin zum Recycling, trug zum robusten Resultat bei.

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

Technologie von Chemtech ermöglicht Kreislaufwirtschaft

Die Technologie von Chemtech ist das Herzstück eines [bahnbrechenden Textilrecyclingverfahrens](#) von Worn Again, einem Start-up-Unternehmen im Mehrheitsbesitz von Sulzer und H&M. Das Verfahren wird derzeit in einer Pilotanlage auf einen Output von 1'000 Tonnen pro Jahr ausgebaut – als letzter Tauglichkeitsnachweis vor Beginn der Vermarktung.

Darüber hinaus leistet die Division Chemtech Pionierarbeit bei biobasierten Technologien und Recyclingverfahren und [baut ihre Forschungs- und Entwicklungskapazitäten in der Schweiz aus](#). Wir treiben die Skalierbarkeit von hochmodernen Biopolymerverfahren und von Technologien für das Recycling von Kunststoffen voran. Biobasierte und emissionsarme Anwendungen sowie Recyclinglösungen machen heute einen wesentlichen Anteil am Geschäft der Division aus. Im Jahr 2020 trugen sie CHF 47 Millionen zum Bestellungseingang bei und wir erwarten, dass der Anteil in den nächsten Jahren deutlich zunehmen wird.



Unser Bestellungseingang war trotz der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie stabil, unterstützt durch die starke Nachfrage in China. Wir haben zügig strukturelle Massnahmen ergriffen, um unsere Kapazitäten den veränderten Marktverhältnissen anzupassen. Das Ergebnis ist eine solide operationelle Profitabilität trotz des rückläufigen Umsatzes.

Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	620.8	670.0	-7.3	-1.1	-6.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.6%	30.4%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	396.9	385.3	3.0		
Umsatz	593.1	664.0	-10.7	-4.8	-9.7
EBIT	35.9	54.0	-33.4		
Operationelles Ergebnis	56.9	63.8	-10.8	-4.1	-12.7
Operationelle Profitabilität	9.6%	9.6%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3'221	3'803	-15.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

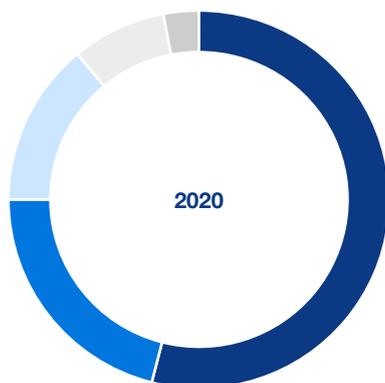
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Stabiler Bestellungseingang

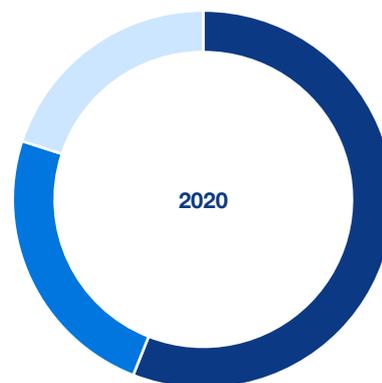
Trotz der Pandemie erreichte Chemtech beim Bestellungseingang den Vorjahresstand (-1.1%). Die starke Nachfrage in China (+29.2%) und das Bestellungsplus von CHF 17.7 Millionen durch die Verlegung des Druckentspannungsflotationsgeschäfts von Pumps Equipment zur Division Chemtech wurden durch die Verschiebung grösserer Projekte und durch Zugangsbeschränkungen bei unseren Kunden aufgehoben.

Der Bestellungseingang in der Region Asien-Pazifik stieg um 14.7%. Massgeblich dafür war die starke Nachfrage in China. In Nord-, Mittel- und Südamerika gingen die Bestellungen um 14.1% zurück, in der Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) um 17.2%.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Stabile operationelle Profitabilität dank zügiger struktureller Massnahmen

Der Umsatz sank gegenüber 2019 um 4.8%. Das starke Wachstum in China und die dortige rasche Normalisierung nach dem Lockdown trugen dazu bei, die negativen Auswirkungen der Pandemie sowie den tieferen Bestellungseingang in anderen Ländern partiell auszugleichen.

Das operationelle Ergebnis ging um 4.1% zurück, was im Wesentlichen auf den Volumenrückgang zurückzuführen ist. Die schnelle Umsetzung von strukturellen Massnahmen zur Anpassung der Kapazitäten insbesondere in Europa und Nord-, Mittel- und Südamerika hatte eine stabile operationelle Profitabilität von 9.6% zur Folge.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2020

Die Prioritäten des Konzerns in Bezug auf Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz haben sich zu Beginn des Berichtsjahres auf die weltweit implementierten Schutzmassnahmen gegen COVID-19 verschoben. Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) der Division war mit 0.6 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf sehr niedrigem Niveau stabil. Die Schwere der Unfälle (ASR) liess nach und betrug 27.3 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2019: 41.5).

Die Division Chemtech konnte ihre Unfallhäufigkeitsrate und die Schwere der Unfälle in den vergangenen beiden Jahren durch die Fokussierung auf die Safety-Leadership-Initiative EYE 5 und durch den Wissensaustausch in Bezug auf Verbesserungsmassnahmen kontinuierlich senken. Die Geschäftseinheiten der Division haben erfolgreich von der Norm OHSAS 18001 auf ISO 45001 umgestellt und wurden von der unabhängigen Zertifizierungsstelle SGS zertifiziert.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Zwangspause im zweiten Quartal, gefolgt von starkem Aufschwung in der zweiten Jahreshälfte

Die Division Applicator Systems verzeichnete für 2020 einen Rückgang des Bestelleingangs um 11.0% und des Umsatzes um 13.4%. Der Hauptgrund hierfür waren die geschlossenen Märkte im zweiten Quartal aufgrund der weltweiten Lockdowns. In der zweiten Jahreshälfte haben alle Segmente wieder kräftig zugelegt. Entschlossene Kostensenkungsmassnahmen führten zu einer operationellen Profitabilität von 12.7% (2019: 21.0%). Die Division baute ihre Präsenz im Gesundheitssegment mit der Akquisition von Haselmeier, einem führenden Anbieter von Drug-Delivery-Systemen, weiter aus.

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

Verstärkte Präsenz auf dem Drug-Delivery-Markt

Im Jahr 2020 übernahm Sulzer das Unternehmen [Haselmeier](#), einen schweizerisch-deutschen Entwickler und Hersteller von Drug-Delivery-Systemen, und stärkte damit seine Präsenz im Bereich der Medizintechnik. Mit der 119-Millionen-Franken-Transaktion ergänzt die Division Applicator Systems ihr Gesundheitsportfolio und setzt ihr Know-how im Präzisionsspritzguss ein, um Wachstumschancen im schnell wachsenden Drug-Delivery-Markt zu nutzen. Haselmeier erzielte im Vorjahr einen Umsatz von CHF 40 Millionen. Die Akquisition wurde am 1. Oktober abgeschlossen und trug im Berichtsjahr CHF 13.6 Millionen zum Bestelleingang bei.

Die Division Applicator Systems hat weitere Massnahmen ergriffen, um ihre Prozesse nachhaltiger und ihre Produkte umweltfreundlicher zu gestalten. Geka wurde für ihre Nachhaltigkeitsperformance von der renommierten Ratingagentur EcoVadis mit dem [Platin-Rating](#) ausgezeichnet. Unser Beauty-Geschäft gehört damit zu den Top-1-Prozent der bewerteten Unternehmen weltweit. Zudem erhielt Geka die Zertifizierung ISCC (International Sustainability and Carbon Certification) sowie ein „B“-Rating beim Carbon Disclosure Program (Programm zur Offenlegung der CO₂-Emissionen – CDP) und schnitt damit besser ab als die meisten Mitbewerber.

Die Lockdowns im ersten Halbjahr 2020 führten zu einem Nachfragestopp, von dem sich unsere Segmente in der zweiten Jahreshälfte aber erholt haben. Unsere proaktiven Massnahmen und eine strenge Kostenkontrolle ermöglichten es uns, die Auswirkungen von COVID-19 signifikant abzufedern. Wir freuen uns, Haselmeier an Bord zu haben und damit unsere Präsenz auf dem schnell wachsenden Drug-Delivery-Markt auszubauen.



Girts Cimermans, Divisionsleiter Applicator Systems

Kennzahlen Applicator Systems

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	364.8	425.1	-14.2	-11.0	-14.2
Bruttomarge des Bestellungsingangs	46.0%	46.3%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	82.0	60.8	34.9		
Umsatz	351.2	420.6	-16.5	-13.4	-15.2
EBIT	20.2	40.2	-49.8		
Operationelles Ergebnis	44.7	88.2	-49.3	-48.6	-47.9
Operationelle Profitabilität	12.7%	21.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	1'857	1'821	2.0		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

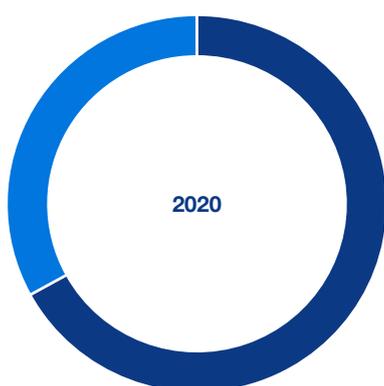
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Bestellungen und Umsatz rückläufig – Aufschwung in der zweiten Jahreshälfte

Der Bestellungsingang ging im Jahr 2020 um 11.0% zurück, der Umsatz um 13.4%. Die Segmente Klebstoffe, Dental und Beauty litten in der ersten Jahreshälfte unter der pandemiebedingten Schliessung von Einzelhandelsgeschäften, Fabriken und Zahnarztpraxen. Einzige Lichtblicke waren das wachsende Gesundheitssegment und China.

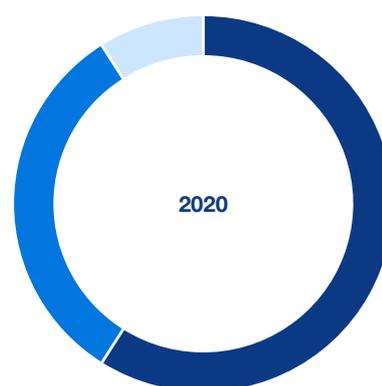
In der zweiten Jahreshälfte 2020 haben alle APS-Segmente aufgrund der Marktöffnung und der Wiederauffüllung der Lagerbestände unserer Kunden wieder kräftig zugelegt, so dass im vierten Quartal sogar ein Auftrags- und Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahreszeitraum erzielt werden konnte. Unseren hohen Sicherheitsstandards und der schnellen Umsetzung zusätzlicher Schutzmassnahmen ist es zu verdanken, dass APS-Fabriken in aller Welt ihren Betrieb während der Pandemie aufrechterhalten konnten.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 67% Klebstoffe, Dental und Gesundheit
- 33% Beauty

Bestellungsingang nach Regionen



- 59% Europa, Naher Osten und Afrika
- 32% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 9% Asien-Pazifik

Operationelles Ergebnis und Profitabilität rückläufig

Das operationelle Ergebnis ging um 48.6% zurück. Grund dafür waren der durch die Lockdowns verursachte signifikante Volumentrückgang und negative Mixeffekte. Applicator Systems hat frühzeitig Massnahmen zur Kostensenkung ergriffen, mit deren Hilfe die Auswirkungen der Pandemie abgefedert und eine operationelle Profitabilität von 12.7% erzielt werden konnte.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2020

Die Division Applicator Systems vermeldete 2020 eine Unfallhäufigkeit (AFR) von 4.8 Fällen pro Million Arbeitsstunden (2019: 7.4). Die Zahl schwerer Unfälle ging von 23 auf 16 zurück, und die Rate der schweren Unfälle (ASR) verringerte sich auf 64.9 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2019: 171.1). Dieser Rückgang ist bei allen Geschäftseinheiten erkennbar. Er ist das Ergebnis einer strukturierten Risikobeurteilung und der kontinuierlichen Schulung des Linienmanagements, um das Verantwortungsbewusstsein in Sicherheitsfragen zu fördern.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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