

Lagebericht

24	Finanzbericht
32	Lagebericht Divisionen
32	Flow Equipment
35	Services
39	Chemtech

Starker Umsatz und Profitabilität auf neuem Höchststand

Anmerkung: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten und nehmen ausschliesslich Bezug auf fortgeführte Aktivitäten. Bei den Bilanzpositionen und Cashflow-KPIs wird der Einfluss der nicht fortgeführten Aktivitäten spezifisch beschrieben.

Der Bestellungseingang stieg einschliesslich der Akquisitionen um 3.6%, organisch um 0.9%. Das Umsatzvolumen erhöhte sich um 6.0% bzw. um 3.5% ohne Akquisitionen, trotz der schwierigen Bedingungen durch Unterbrechungen in der Lieferkette. Die operationelle Profitabilität erzielte in allen Divisionen neue Höchstwerte und führte bei Sulzer zu einem Rekordhoch von 9.3%. Der solide Free Cash Flow belief sich auf CHF 238.7 Millionen, einschliesslich CHF 28.2 Millionen aus nicht fortgeführten Aktivitäten.

Solider Bestellungseingang mit günstigem Geschäftsmix

Der Bestellungseingang stieg gegenüber 2020 um 3.6% auf CHF 3'167.6 Millionen, gestützt auf ein organisches Wachstum von 0.9% und CHF 82.9 Millionen aus Akquisitionen. Die Währungsumrechnungseffekte wirkten sich mit CHF 8.8 Millionen positiv auf den Bestellungseingang aus. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg infolge eines besseren Geschäftsmixes nominal um 0.5 Prozentpunkte auf 33.1%.



“Trotz eines weiterhin schwierigen Marktumfelds erzielte Sulzer 2021 erneut starke Ergebnisse. Unsere proaktiven Massnahmen zur Minderung des erwarteten Rückgangs im Energiebereich haben sich als erfolgreich erwiesen. Gleichzeitig konnten wir das Wachstum in den anderen Geschäftsbereichen vorantreiben. Unsere zielgerichtete Umsetzung führte zu einem starken Wachstum, einer rekordhohen Profitabilität und einem weiteren Jahr mit robustem Free Cash Flow.”

Jill Lee
Chief Financial Officer



Der Anstieg des Bestellungseingangs in den Marktsegmenten Wasser und Industrie von Flow Equipment konnte den erwarteten Rückgang im Energiesektor mehr als ausgleichen und ermöglichte ein Wachstum von 1.8% (–3.9% organisch) in der Division. Der Bestellungseingang im Marktsegment Wasser stieg deutlich um 29.9%, dank 11.4% organisches Wachstum und CHF 73.6 Millionen aus der Akquisition von Nordic Water. Die Bestellungen im Bereich Industrie verzeichneten einen Anstieg um 6.9%, während das Marktsegment Energie aufgrund der schwächeren Marktbedingungen und der anhaltenden Selektivität bei den Bestellungen um 22.6% zurückging. In der Division Services stiegen

die Bestellungen um 2.8%, unterstützt durch ein organisches Wachstum von 2.0% und CHF 9.3 Millionen aus Akquisitionen. In allen Regionen konnte ein Wachstum verzeichnet werden, mit Ausnahme der Region Asien-Pazifik (APAC), in der die pandemiebedingten Einschränkungen weiterhin am stärksten ausgeprägt waren. Der Bestellungseingang von Chemtech stieg um 8.8% durch Zuwächse in den USA und China sowie dem zunehmenden Geschäftserfolg im Marktsegment Erneuerbare Energien, das mittlerweile 13.6% des Bestellungseingangs der Division ausmacht.

Per 31. Dezember 2021 belief sich der Auftragsbestand auf CHF 1'724.1 Millionen (31. Dezember 2020: CHF 1'676.8 Millionen). Die Währungsumrechnungseffekte erhöhten den Auftragsbestand um CHF 27.5 Millionen.

Bestellungen

	2021	2020 ¹⁾
Bestellungseingang aus fortgeführten Aktivitäten	3'167.6	3'049.2
Bruttomarge des Bestellungseingangs aus fortgeführten Aktivitäten	33.1%	32.6%
Auftragsbestand aus fortgeführten Aktivitäten am 31. Dezember	1'724.1	1'676.8

¹⁾ Die Vergleichsperiode wurde aufgrund nicht fortgeführter Geschäftsaktivitäten angepasst (Details sind im Anhang 7 der konsolidierten Jahresrechnung erläutert).

Robustes Umsatzwachstum in allen Divisionen

Der Umsatz legte im Vergleich zum Vorjahr um 6.0% zu und belief sich auf CHF 3'155.3 Millionen. Das organische Wachstum belief sich auf 3.5%, während Akquisitionen CHF 71.7 Millionen zum organischen Wachstum und die positiven Währungsumrechnungseffekte CHF 11.0 Millionen beitrugen.

In der Division Flow Equipment stieg der Umsatz um 6.9% (2.0% organisch). Der Umsatz im Wassersegment erhöhte sich deutlich um 22.7%. Akquisitionen in Höhe von CHF 63.6 Millionen und ein solides organisches Wachstum von 7.0% trugen zu dieser Entwicklung bei. Auch das Industriegesamt legte kräftig zu und erreichte ein organisches Wachstum von 6.5%. Durch die positive Wachstumsdynamik in den Marktsegmenten Wasser und Industrie konnte der Umsatzrückgang im Energiebereich (4.9%) mehr als ausgeglichen werden. Die Division Services verzeichnete in allen Regionen ein Umsatzwachstum, mit Ausnahme der Region Asien-Pazifik. Hier führten die Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie zu einer verhaltenen Marktentwicklung. Dennoch legte der Umsatz in der Division Services im Vergleich zum Vorjahr um 3.5% (2.7% organisch) zu. In der Division Chemtech erhöhte sich der Umsatz deutlich um 8.4%. Dies ist auf eine erfolgreiche Umsetzung in China und eine geringere Auswirkung von Lockdowns im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen.

Höhere Bruttomarge

Dank eines gestiegenen Umsatzvolumens, eines höheren Anteils am margenstarken Geschäft und der positiven Auswirkungen der umgesetzten Kostenmassnahmen stieg die Bruttomarge auf 30.0% (2020: 29.4%). Dies führte zu einem nominal höheren Bruttogewinn von CHF 74.5 Millionen auf CHF 946.9 Millionen (2020: CHF 872.4 Millionen).

Operationelle Profitabilität mit 9.3% auf neuem Höchststand

Das operationelle Ergebnis belief sich auf CHF 293.3 Millionen im Vergleich zu CHF 255.0 Millionen im Jahr 2020, ein Anstieg von 14.1%. Der höhere Bruttogewinn aufgrund des gestiegenen Umsatzes und eines besseren Geschäftsmixes wurde durch Einsparungen in Höhe von CHF 40 Millionen, die sich aus schnell umgesetzten Strukturmassnahmen im Energiegeschäft und fortgesetzter Ausgabendisziplin ergaben, weiter unterstützt.

Die operationelle Profitabilität aus fortgeführten Aktivitäten erreichte ein Rekordhoch von 9.3% (2020: 8.6%), wobei alle drei Divisionen einen neuen Höchststand verzeichneten:

- Flow Equipment erzielte 5.9% (2020: 4.3%) dank eines positiven Mixeffekts durch starke Umsätze in den Marktsegmenten Wasser und Industrie im Vergleich zu rückläufigen Umsätzen im Energiebereich und unterstützt durch zügig durchgeführte Korrekturmassnahmen im energiebezogenen Geschäft.
- Die Division Services erreichte 14.2% (2020: 13.9%), dank striktem Margenmanagement in einem aktiven Markt, in dem Sulzer sich erfolgreich abheben konnte.
- Chemtech verbesserte sich auf 10.0% (2020: 9.6%) durch betriebliche Effizienzsteigerung bei höherem Volumen.

Überleitung vom EBIT zum operationellen Ergebnis

in Mio. CHF	2021	2020 ²⁾
EBIT aus fortgeführten Aktivitäten	221.8	132.5
Amortisation	50.2	46.7
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.2	9.4
Restrukturierungskosten	9.5	52.6
Nicht operative Positionen ¹⁾	7.7	13.8
Operationelles Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	293.3	255.0

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.

2) Die Vergleichsperiode wurde aufgrund nicht fortgeführter Geschäftsaktivitäten angepasst (Details sind im Anhang 7 der konsolidierten Jahresrechnung erläutert).

Berechnung von Umsatzrendite (ROS) und operationeller Profitabilität

in Mio. CHF	2021	2020 ¹⁾
EBIT	221.8	132.5
Umsatz	3'155.3	2'967.8
ROS aus fortgeführten Aktivitäten	7.0%	4.5%
Operationelles Ergebnis	293.3	255.0
Umsatz	3'155.3	2'967.8
Operationelle Profitabilität aus fortgeführten Aktivitäten	9.3%	8.6%

1) Die Vergleichsperiode wurde aufgrund nicht fortgeführter Geschäftsaktivitäten angepasst (Details sind im Anhang 7 der konsolidierten Jahresrechnung erläutert).

Umsatzrendite liegt bei 7.0%

Sulzers Einmalaufwendungen beliefen sich auf CHF 21.4 Millionen (2020: CHF 75.8 Millionen). Diese stehen hauptsächlich im Zusammenhang mit den Anfang 2020 eingeleiteten strukturellen Massnahmen zur Reduzierung der energiebezogenen Aktivitäten von Sulzer. Das EBIT betrug CHF 221.8 Millionen und stieg damit nominal um 67.4%, verglichen mit CHF 132.5 Millionen im Vorjahr. Die Umsatzrendite (Return on Sales) lag bei 7.0% gegenüber 4.5% im Jahr 2020.

Finanzergebnis

Der Zinsaufwand für Anleihen und Leasingverbindlichkeiten erhöhte sich auf CHF 22.5 Millionen (2020: CHF 20.6 Millionen). Damit stieg der Finanzaufwand auf CHF 21.7 Millionen (2020: CHF 20.5 Millionen).

Niedrigere effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich aufgrund des gestiegenen Vorsteuerertrags auf CHF 57.2 Millionen (2020: CHF 39.8 Millionen). Die Konzernsteuerquote sank von 35.8% im Vorjahr auf 28.9% für 2021. Dieser Rückgang ist auf geringere Restrukturierungsaufwendungen ohne entsprechende Steuereffekte und auf eine leicht veränderte geografische Verteilung des Ergebnisses vor Steuern zurückzuführen.

Höherer Kern-Nettogewinn

Im Jahr 2021 stieg der Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten auf CHF 140.7 Millionen gegenüber CHF 71.5 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten ohne steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen belief sich auf CHF 195.3 Millionen, verglichen mit CHF 165.6 Millionen im Jahr 2020. Der unverwässerte Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten stieg im Jahr 2021 von CHF 2.00 im Vorjahr auf CHF 4.10.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2021	2020 ²⁾
Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten	140.7	71.5
Amortisation	50.2	46.7
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.2	9.4
Restrukturierungskosten	9.5	52.6
Nicht operative Positionen ¹⁾	7.7	13.8
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-17.0	-28.4
Kern-Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten	195.3	165.6

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.

2) Die Vergleichsperiode wurde aufgrund nicht fortgeführter Geschäftsaktivitäten angepasst (Details sind im Anhang 7 der konsolidierten Jahresrechnung erläutert).

Abspaltung von medmix

Die Aktionäre der Sulzer AG haben an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 20. September 2021 die vorgeschlagene vollständige Abspaltung der Division Applicator Systems (später umbenannt in medmix) genehmigt. Die Abspaltung erfolgte über einen Aktiensplit im Verhältnis 1:1, das heisst, jeder Aktionär erhielt je Sulzer-Aktie zusätzlich eine Aktie von medmix.

Aus diesem Grund hat Sulzer die Berichtsdaten des Unternehmens für das laufende Jahr und die Vorjahre in „fortgeführte“ und „nicht fortgeführte“ Aktivitäten aufgeteilt. Die nicht fortgeführten Aktivitäten umfassen die operationellen Ergebnisse der Division Applicator Systems und bestimmte Unternehmensaktivitäten, die der Division Applicator Systems vor der Abspaltung am 20. September 2021 zuzurechnen sind.

Die Zustimmung der Aktionäre zur Abspaltung der Division Applicator Systems machte den Ausweis einer Ausschüttungsverbindlichkeit erforderlich, die zum Zeitwert der Division Applicator Systems bewertet wurde und mit den Gewinnrücklagen verrechnet wurde.

Der Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten belief sich auf CHF 1'278.3 Millionen und setzte sich zusammen aus einem Nettogewinn aus nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten von CHF 23.2 Millionen für das Jahr bis zum Datum der Abspaltung und einem Gewinn aus der Ausbuchung des Nettovermögens von CHF 1'255.1 Millionen. Der Gewinn aus der Ausbuchung des Nettovermögens ergibt sich hauptsächlich aus der Differenz der Ausschüttungsverbindlichkeit der Division Applicator Systems in der Höhe von CHF 1'485.6 Millionen und dem Nettovermögen der Division von CHF 244.2 Millionen zum Zeitpunkt der Abspaltung. In der Bilanz wird das Eigenkapital um den Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten in der Höhe von CHF 1'278.3 Millionen erhöht und durch die Ausbuchung der mit der Abspaltung verbundenen Ausschüttungsverbindlichkeit von CHF 1'485.6 Millionen ausgeglichen. Die Details zur Erfolgsrechnung, zu den Segmentinformationen sowie zur Bilanz der nicht fortgeführten Aktivitäten sind in [Anhang 7](#) der konsolidierten Jahresrechnung aufgeführt.

Überleitung vom Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten zum Nettogewinn

in Mio. CHF	2021	2020
Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten	140.7	71.5
Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten, vor Gewinn auf ausgebuchten Nettoaktiven	23.2	15.6
Gewinn auf ausgebuchten Nettoaktiven ¹⁾	1'255.1	–
Nettogewinn	1'418.9	87.2

1) Details sind im Anhang 7 der konsolidierten Jahresrechnung erläutert.

Wichtige Bilanzpositionen nach der Abspaltung von medmix

Anmerkung: Im Gegensatz zu den vorangegangenen Abschnitten über die Bestellungen und die Erfolgsrechnung werden sowohl die Bilanz als auch die Cashflow-Bewegungen von den nicht fortgeführten Aktivitäten beeinflusst. Die entsprechenden Beträge werden dort genannt, wo sie von Bedeutung sind; Weitere Informationen finden Sie in [Anhang 7](#) der konsolidierten Jahresrechnung.

Die Bilanzsumme lag am 31. Dezember 2021 bei CHF 5'010.4 Millionen und somit CHF 356.5 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2020. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um CHF 445.7 Millionen auf CHF 1'834.2 Millionen, CHF 632.7 Millionen davon entfallen auf die Abspaltung von medmix. Die nicht fortgeführten medmix-Aktivitäten führten zu einer Verringerung des Goodwills in Höhe von CHF 265.4 Millionen, der sonstigen immateriellen Vermögenswerte von CHF 143.9 Millionen, der Sachanlagen von CHF 165.0 Millionen und des Leasingvermögens von CHF 51.6 Millionen. Bei den fortgeführten Aktivitäten bewirkten die im Jahr 2021 getätigten Akquisitionen einen Anstieg des Goodwills um CHF 56.6 Millionen sowie der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um CHF 79.7 Millionen. Weitere Erhöhungen in den fortgeführten Aktivitäten betrafen Sachanlagen (CHF 13.7 Millionen) sowie das Leasingvermögen (CHF 19.5 Millionen).

Die Vorräte verringerten sich um CHF 39.5 Millionen (davon CHF 71.8 Millionen im Zusammenhang mit medmix), die Vertragsvermögenswerte erhöhten sich um CHF 84.5 Millionen, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich um CHF 49.9 Millionen (CHF 40.7 Millionen im Zusammenhang mit der Abspaltung von medmix), während die sonstigen kurzfristigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten um CHF 7.8 Millionen zurückgingen.

Die flüssigen Mittel erhöhten sich um insgesamt CHF 382.2 Millionen. Ausschlaggebend dafür waren neben der laufenden Cashflow-Entwicklung und dem Mittelabfluss für Akquisitionen die Rückzahlung eines Darlehens von CHF 430.2 Millionen durch medmix, die Übertragung von flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 85.9 Millionen an medmix, eine Abnahme der kurzfristigen Finanzanlagen um CHF 278.4 Millionen und eine Verringerung der Finanzschulden um CHF 213.0 Millionen.

Das gesamte Fremdkapital sank um CHF 218.7 Millionen und lag zum 31. Dezember 2021 bei CHF 3'731.1 Millionen. Die kurz- und langfristigen Finanzschulden reduzierten sich wie oben beschrieben zusammen um CHF 213.0 Millionen, was hauptsächlich auf die Rückzahlung einer Anleihe zurückzuführen ist. Weitere Faktoren waren die Verringerung der Leasingverbindlichkeiten um CHF 30.9 Millionen (davon CHF 51.1 Millionen im Zusammenhang mit medmix), ein Anstieg der nicht ausbezahlten Dividendenzahlungen (CHF 43.5 Millionen), ein Zuwachs bei den sonstigen Rückstellungen (CHF 64.8 Millionen) und Vertragsverbindlichkeiten (CHF 24.0 Millionen), ein Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 34.0 Millionen) und eine Abnahme der leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeiten (CHF 47.3 Millionen). Ursächlich für die Abnahme der kurzfristigen Verbindlichkeiten um insgesamt CHF 81.0 Millionen ist die Abspaltung von medmix.

Das Eigenkapital sank um CHF 137.8 Millionen auf CHF 1'279.3 Millionen. Dies ist hauptsächlich auf die Ausschüttung einer Dividende (CHF 137.4 Millionen, davon CHF 2.1 Millionen an Minderheitsanteile) und den Erwerb von Minderheitsanteilen (CHF 17.3 Millionen) zurückzuführen. Sonstige Veränderungen des Eigenkapitals umfassten den Nettogewinn einschliesslich der nicht fortgeführten Aktivitäten in Höhe von CHF 1'418.9 Millionen, der durch die Ausbuchung einer mit der Abspaltung verbundenen Ausschüttungsverbindlichkeit in Höhe von CHF 1'485.6 Millionen sowie durch die Neubewertung der leistungsorientierten Vorsorgepläne (CHF 88.7 Millionen) ausgeglichen wurde.

Die Nettoverschuldung sank hauptsächlich aufgrund eines Anstiegs der flüssigen Mittel von CHF 414.5 Millionen im Vorjahr auf CHF 66.8 Millionen im Jahr 2021. Das Verhältnis der Nettofinanzschulden zum EBITDA verringerte sich von 1.26 im Vorjahr auf 0.15. Massgeblich hierfür waren der Anstieg des EBITDA und der Rückgang der Nettofinanzschulden.

Anhaltend solider Free Cash Flow

Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit belief sich im Vergleich zu CHF 368.7 Millionen im Vorjahr auf CHF 315.9 Millionen. Die nicht fortgeführten Aktivitäten haben CHF 49.0 Millionen beigetragen (2020: CHF 50.6 Millionen). Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit wurde durch einen höheren Nettogewinn von CHF 76.7 Millionen (vor dem Gewinn aus der Ausbuchung des Nettovermögens) und positive Entwicklungen der kurzfristigen Handelsaktiva (CHF 18.8 Millionen Nettoeffekt aus der Veränderung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Anzahlungen an Lieferanten und übriges Nettoumlaufvermögen) verbessert. Der Mittelfluss wurde aufgrund des Umsatzwachstums durch höhere Vorräte (Anstieg um CHF 20,8 Millionen im Jahr 2021, verglichen mit einem volumenbedingten Rückgang um CHF 29.7 Millionen im Jahr 2020), grössere Veränderungen im Nettovertragsvermögen (CHF 29.0 Millionen) sowie höhere Steuerzahlungen

(CHF 14.9 Millionen) beeinflusst. Der Effekt aus den Veränderungen von Rückstellungen verringerte den Mittelfluss ebenfalls um CHF 50.3 Millionen (insbesondere durch den Aufbau von Restrukturierungsrückstellungen im Jahr 2020 für die energiebezogenen Anpassungsaktivitäten). Der Free Cash Flow erreichte CHF 238.7 Millionen (davon CHF 28.2 Millionen aus nicht fortgeführten Aktivitäten), verglichen mit CHF 272.1 Millionen im Vorjahr. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2021	2020
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	315.9	368.7
- davon nicht fortgeführte Aktivitäten	49.0	50.6
Erwerb von immateriellen Anlagen	-6.9	-7.5
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.2	0.1
Erwerb von Sachanlagen	-79.2	-98.0
Verkauf von Sachanlagen	8.7	8.9
Free Cash Flow (FCF)	238.7	272.1
- davon nicht fortgeführte Aktivitäten	28.2	9.5

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit (CHF +432.3 Millionen, im Vergleich zu CHF -461.8 Millionen im Vorjahr) und der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit (CHF -382.5 Millionen, im Vergleich zu CHF +236.5 Millionen im Jahr 2020) wurden massgeblich durch den internen Schuldenschnitt im Rahmen der Abspaltung von medmix beeinflusst und sind daher in diesem Zusammenhang zu sehen. Darin enthalten war die Rückzahlung eines Darlehens von CHF 430.2 Millionen durch medmix, die Übertragung von flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 85.9 Millionen an medmix, eine Abnahme der kurzfristigen Finanzanlagen um CHF 278.4 Millionen und die Rückzahlung einer Anleihe in Höhe von CHF 210.0 Millionen.

Im Hinblick auf Positionen, die nicht in Zusammenhang mit dem Schuldenschnitt bei medmix stehen, beliefen sich die Mittelflüsse für Akquisitionen auf CHF 123.9 Millionen gegenüber CHF 108.2 Millionen im Jahr 2020. Die Nettoinvestitionen in Sachanlagen (einschliesslich Abgang von Vermögenswerten) betragen CHF 70.5 Millionen und lagen damit unter den CHF 89.1 Millionen des Vorjahres.

Im Berichtsjahr beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 91.9 Millionen, verglichen mit CHF 92.6 Millionen im Jahr 2020. Die Zahlungen für Leasingverbindlichkeiten betragen CHF 41.1 Millionen (2020: CHF 39.2 Millionen). Die Wechselkursgewinne aus flüssigen Mitteln im Berichtsjahr summierten sich auf CHF 16.5 Millionen, im Vergleich zu den Wechselkursverlusten von CHF 55.7 Millionen im Jahr 2020. Insgesamt sind CHF 9.7 Millionen (2020: CHF 4.4 Millionen) des Mittelflusses aus Investitionstätigkeit und CHF 9.7 Millionen (2020: CHF -42.9 Millionen) des Mittelflusses aus Finanzierungstätigkeit den nicht fortgeführten Aktivitäten zuzurechnen.

Ausblick für 2022

Wir rechnen mit einem anhaltenden Wachstum in unseren Märkten, trotz der Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Pandemie, Engpässen in der Versorgung und Logistik, gestiegenen Inputkosten, einer Verschärfung der Geldpolitik und einem volatilen makroökonomischen Umfeld. Vor diesem Hintergrund ist Sulzer mit einem hohen Auftragsbestand und einer starken Geschäftsdynamik in das Jahr gestartet, der durch die Fokussierung auf das Wachstum der Marktsegmente Wasser und

Industrie bei Flow Equipment, den Ausbau unseres Servicegeschäfts und die Stärkung der Führungsposition von Chemtech im Bereich erneuerbare Energien vorangetrieben wurde.

Für 2022 erwartet Sulzer ein organisches Wachstum der Bestellungen von 3 bis 5%. Ohne Einbeziehung des Energiesegments gehen wir von einem organischen Umsatzwachstum von 4 bis 6% aus. Im Vergleich zum Vorjahr wird der Umsatz organisch voraussichtlich um 2 bis 4% wachsen (da der Energiebereich 2021 einen Bestellungenrückgang von 23% verzeichnete und den Umsatz mit 2 Prozentpunkten negativ beeinflussen wird). Die operationelle Profitabilität wird voraussichtlich weiter ansteigen und nahezu 10% des Umsatzes erreichen.

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).

Lagebericht 2021

Bestellungen und Umsatz gestiegen, operationelle Profitabilität auf Rekordniveau

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

Die Division Flow Equipment erzielte 2021 solide Ergebnisse mit einem erhöhten Bestellungseingang von 1.8%, einem deutlichen Umsatzwachstum von 6.9% und einem Anstieg der operativen Profitabilität auf einen Rekordwert von 5.9%. Im gleichen Jahr wurde die Division in Flow Equipment umbenannt und spiegelt damit unsere Entwicklung wider, die weit über das bekannte Pumpenangebot der Division geht und heute auch unser umfassendes Portfolio an Wasseraufbereitungslösungen beinhaltet.

Neue Divisionsbezeichnung verdeutlicht Entwicklung des Portfolios

Im Rahmen des Refresh unseres Markenauftritts und der konsequenten Ausrichtung auf unser Kerngeschäft als reines Flow-Control-Unternehmen haben wir die Division Pumps Equipment in Flow Equipment umbenannt. Die Namensänderung spiegelt die Entwicklung der Division wider, die weit über ein marktführendes Pumpenangebot hinausgeht und auch Gebläse, Mahlwerke, Filter, Rührwerke, Digitaltechnik und vieles mehr umfasst. Flow Equipment steht auch für unser umfassendes Portfolio an Wasseraufbereitungslösungen. In diesem Bericht erfahren Sie mehr darüber, wie unsere Lösungen zur Verwaltung des gesamten Wasserlebenszyklus eingesetzt werden, die Versorgung der wachsenden Bevölkerung mit Wasser sicherstellen und gleichzeitig zum Schutz dieser wertvollen natürlichen Ressource beitragen.

Anfang Februar 2021 brachte Sulzer die Akquisition von Nordic Water, einem führenden Anbieter von Wasseraufbereitungstechnologie, zum Abschluss. Mit seinem umfangreichen Angebot an Wasseraufbereitungslösungen, die das Portfolio der Division ergänzen, stellt Wasser nun das grösste Marktsegment von Flow Equipment dar und trägt im Jahr 2021 39% zum Bestellungseingang der Division bei. Im Rahmen unserer strategischen Ausrichtung auf nachhaltige Technologien und unserer anhaltenden Selektivität bei der Annahme von Bestellungen beträgt der Anteil unseres Energiegeschäfts an den Gesamtbestellungen im Jahr 2021 nur noch 31% gegenüber 41% im Vorjahr.

“Mit einer Rekordprofitabilität im Jahr 2021 und dem Segment Wasser, das den grössten Beitrag zum Bestellungseingang der Division liefert, zeigt unsere Neuausrichtung sehr positive Ergebnisse. Ich bin stolz auf die Leistungen und die Entwicklung von Flow Equipment und freue mich darauf, meine Erfahrungen bei der Leitung der grössten Division von Sulzer als CEO des Unternehmens einzubringen.”

Frederic Lalanne
Divisionsleiter Flow Equipment



Kennzahlen Flow Equipment

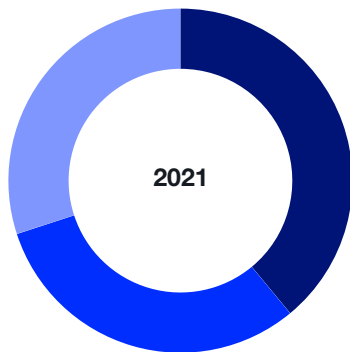
in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'324.7	1'297.6	2.1	1.8	-3.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.0%	28.4%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	811.5	845.0	-4.0		
Umsatz	1'389.0	1'296.3	7.1	6.9	2.0
EBIT	35.1	-16.1	n/a		
Operationelles Ergebnis	81.4	55.2	47.5	46.6	35.5
Operationelle Profitabilität	5.9%	4.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'325	5'362	-0.7		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

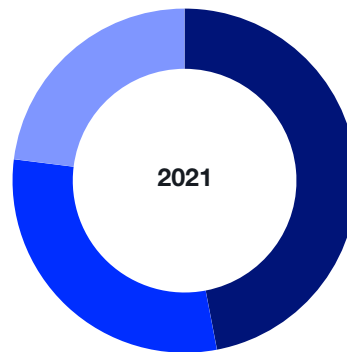
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Deutlich erhöhter Bestellungseingang in den Marktsegmenten Wasser und Industrie

Die Bestellungen von Flow Equipment stiegen um 1.8%, einschliesslich der Akquisition von Nordic Water (-3.9% organisch). Unsere strategische Neuausrichtung auf nachhaltige Lösungen in der Division Flow Equipment trägt Früchte: Das Wachstum in den Marktsegmenten Wasser und Industrie stieg deutlich um 11.4% (organisch) bzw. 6.9%. Die Marktsegmente Zellstoff und Papier sowie Bergbau trugen am stärksten zum Wachstum im Bereich Industrie bei. Unser Wassergeschäft profitierte vor allem von unserem Abwassersegment. Diese starken Zuwächse konnten einen Rückgang bei den Bestellungen im Energiebereich (-22.6%) ausgleichen, der auf die erwartete Marktschwäche im Jahr 2021 und unsere anhaltende Selektivität bei den Bestellungen zum Schutz unserer Margen zurückzuführen ist.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten

- 39% Wasser
- 31% Energie
- 30% Industrie

Bestellungseingang nach Regionen

- 47% Europa, Naher Osten und Afrika
- 30% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik

Starkes Umsatzwachstum und Profitabilität auf neuem Höchststand

Im Jahr 2021 stieg der Umsatz deutlich um 6.9%, unter anderem aufgrund der starken Leistung der Marktsegmente Wasser und Industrie, die den Rückgang im Energiegeschäft mehr als ausgleichen konnte. Die operationelle Profitabilität erzielte 2021 mit einem Anstieg auf 5.9% einen neuen Höchstwert. Dies ist hauptsächlich auf die Verbesserung unserer operativen Leistungen in allen Geschäftsbereichen und auf Einsparungen durch strukturelle Massnahmen zur Anpassung unseres Energiegeschäfts zurückzuführen. Dank unserer Flexibilität in den Beschaffungs- und Produktionsprozessen konnten wir auch die negativen Auswirkungen der globalen Störungen in der Lieferkette abfedern.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2021

Flow Equipment meldete für 2021 einen leichten Rückgang der Unfallhäufigkeitsrate (AFR) auf 1.8 Fälle pro Million Arbeitsstunden im Vergleich zum Vorjahr (2020: 2.0). Die Schwere der Unfälle (ASR) verringerte sich auf 35 Ausfalltage pro eine Million Arbeitsstunden gegenüber einem hohen Wert von 51.1 im Vorjahr.

Eine sorgfältige Notfallplanung und die Anwendung sicherer Arbeitsprozesse nach kontinuierlich aktualisierten COVID-19-Massnahmen während der Pandemie waren ausschlaggebend dafür, dass wir unsere Kunden ohne Unterbrüche unterstützen konnten. Dank dieser Bemühungen konnten alle Standorte der Division Flow Equipment ihren Betrieb das ganze Jahr hindurch aufrechterhalten.

Die Sicherheitskampagne „Take Care“ von Flow Equipment wurde im vierten Quartal 2021 gestartet, und die ersten Anzeichen für Verbesserungen sind vielversprechend. Die Kampagne wird bis 2022 fortgesetzt.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Lagebericht 2021

Auftrags- und Umsatzwachstum, Profitabilität auf neuem Rekordniveau

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

Die Division Services verzeichnete im Jahr 2021, trotz der fortbestehenden Zugangsbeschränkungen bei den Kunden, ein Plus von 2.8% beim Bestellungseingang. Der Umsatz stieg um 3.5% und die operationelle Profitabilität erreichte eine Rekordhöhe von 14.2%. Mit der Übernahme der Turbo Services Ltd. bauen wir unser Angebot an Aero-Derivatives um Gasturbinenantriebe von Pratt & Whitney aus. Um dem erweiterten Leistungsspektrum der Division Rechnung zu tragen, wurde sie 2021 in Services umbenannt. Im Rahmen der 2021 angekündigten strategischen Nachfolgeplanung übernahm Tim Schulten die Leitung der Division von Daniel Bischofberger.

Division Services unter neuem Namen und neuer Leitung

2021 begann Sulzer mit einem Refresh des Markenauftritts. In diesem Rahmen erhielten die Divisionen neue Namen, die den erweiterten Umfang unserer Kompetenzen und unseres Serviceangebots widerspiegeln. Rotating Equipment Services wurde zu Services, weil die Division nicht mehr nur Ersatzteile und Reparaturen für rotierende Maschinen anbietet, sondern sich zu einem Komplettanbieter von Dienstleistungen entwickelt hat. Mithilfe von additiver Fertigung und künstlicher Intelligenz maximieren wir den Wert eines breiten Spektrums an rotierenden und nicht rotierenden Maschinen über deren gesamte Lebensdauer.

Wie bereits angekündigt, verlässt Daniel Bischofberger das Unternehmen, um ausserhalb von Sulzer eine CEO-Position anzutreten. Daniel kam 2016 als Leiter der Division Services zu Sulzer. In seinen sechs Jahren in unserem Unternehmen führte er die Division zu grossen Erfolgen. Er gliederte das Geschäft in Regionen, baute ein starkes Führungsteam auf und war massgeblich an der Digitalisierung des Services-Geschäfts und dessen Ausweitung auf angrenzende Bereiche wie Aero-Derivatives durch gezielte Akquisitionen beteiligt. Wir freuen uns für Daniel, danken ihm für seinen Beitrag in den vergangenen sechs Jahren und wünschen ihm viel Erfolg für diese nächste Stufe seiner Karriere.



“Die Leitung der Division Services war für mich ein Privileg, und ich habe diese Periode meiner Karriere, die in mancher Hinsicht erfolgreich war, genossen. Wir haben die Division gemeinsam transformiert, das Angebot deutlich ausgebaut und über die Jahre eine nachhaltige Leistung gezeigt – heute mit einer Profitabilität auf Rekordniveau. Tim Schulten ist eine erfahrene Führungskraft und eine ausgezeichnete Wahl für das nächste Kapitel der Division Services.”

Daniel Bischofberger
Divisionsleiter Services



Der Verwaltungsrat hat Tim Schulten, zuvor Gruppenleiter für Strategie, Marketing und Digital von Sulzer, per 1. Januar 2022 zum Nachfolger von Daniel Bischofberger ernannt. Tim kam Anfang 2021 zu Sulzer. Bei Caterpillar, wo er den grössten Teil seines Berufslebens verbrachte, sammelte er umfangreiche Erfahrungen in der Leitung des Service- und Ersatzteilgeschäfts. Zuletzt war Tim als General Manager Marketing und Product Support für den Geschäftsbereich Electric Power zuständig und verantwortete in dieser Funktion die Bereiche Marketing, Channel-Development, Preisgestaltung, Business-Support, Ersatzteillogistik und Engineering. Zuvor war Tim als Geschäftsführer im Verkauf und Vertrieb des Motorenherstellers MWM GmbH in Mannheim tätig. Tim hat einen MSc in Maschinenbau von der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) und einen MBA von Harvard.

“Ich bin stolz und freue mich darauf, die Leitung der Division Services zu übernehmen. Aufbauend auf dem starken Fundament und der hervorragenden Performance möchte ich die Division noch stärker machen.”

Tim Schulten
Divisionsleiter Services (per 01.01.2022)



Kennzahlen Services

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'163.4	1'130.8	2.9	2.8	2.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.0%	38.4%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	479.5	435.0	10.2		
Umsatz	1'117.7	1'078.3	3.7	3.5	2.7
EBIT	148.2	126.3	17.3		
Operationelles Ergebnis	158.7	150.3	5.6	5.1	3.8
Operationelle Profitabilität	14.2%	13.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'571	4'449	2.7		

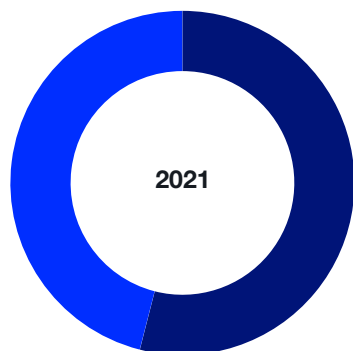
1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Steigender Bestellungseingang

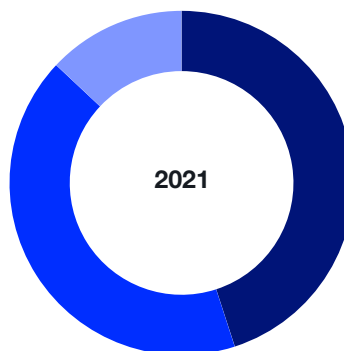
Die Bestellungen in der Division Services stiegen um 2.8% (2.0% organisch), wozu die Marktsegmente Pumpenservice und Übrige Ausrüstung zu gleichen Teilen beitrugen. Auf Ebene der Regionen verbuchten Europa, der Nahe Osten und Afrika einen Anstieg um 5.2%, während Nord-, Mittel- und Südamerika um 5.0% zulegten. In der Region Asien-Pazifik gingen die Bestellungen um 10.2% zurück, was auf regionale Lockdowns und damit verbundene Zugangsbeschränkungen – hauptsächlich in Südostasien – zurückzuführen ist.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 54% Pumpenservice
- 46% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 45% Europa, Naher Osten und Afrika
- 42% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 13% Asien-Pazifik

Steigender Umsatz und Profitabilität in Rekordhöhe

Der Umsatz stieg im Jahr 2021 um 3.5%, was dem starken Geschäft in Nord-, Mittel- und Südamerika (+8.2%) und in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (+1.7%) zu verdanken ist. Der pandemiebedingte Umsatzrückgang in der Region Asien-Pazifik (-4.3%) konnte damit mehr als ausgeglichen werden. Auch die operationelle Profitabilität ist, dank des guten Geschäftsverlaufs und des strikten Margen- und Kostenmanagements, auf eine Rekordhöhe von 14.2% gestiegen.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2021

Die Division Services vermeldete 2021 eine deutlich reduzierte Unfallhäufigkeitsrate (AFR) von 1.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden, nach einem Anstieg auf 1.6 im Jahr 2020. Die Schwere der Unfälle (ASR) stieg auf 34 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2020: 24.2). Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf drei Unfälle im Strassenverkehr zurückzuführen (ohne Verschulden unserer Fahrer), die 2021 zu über 100 Ausfalltagen führten.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Lagebericht 2021

Rekord-Profitabilität von 10%, Bestellungseingang bei Renewables fast verdoppelt

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

Die Division Chemtech konnte ihren Bestellungseingang 2021 deutlich um 8.8% steigern, was der starken Geschäftsaktivität im Bereich Chemikalien und dem fast verdoppelten Auftragsvolumen im Geschäftsfeld Renewables zuzuschreiben ist. Beim Umsatz gab es eine vergleichbare Steigerung um 8.4%, zu der fast alle Geschäftsbereiche der Division beigetragen haben. Die operationelle Profitabilität hat mit 10% einen neuen Höchststand erreicht. Die Division Chemtech baut ihr Angebot im Geschäftsfeld Renewables weiter aus und bietet ein breites Spektrum an Kreislaufösungen.

Schnelles Wachstum im Geschäftsfeld Renewables

2021 erreichte Chemtech weitere Meilensteine bei der Entwicklung hoch innovativer und nachhaltiger Lösungen, die Unternehmen und Branchen weltweit helfen, ihre Emissionen und Abfälle unter anderem durch Kreislaufwirtschaft, CO₂-Abscheidung und -Speicherung sowie Nutzung nachwachsender Roh- und Brennstoffe zu reduzieren. Zu den Erfolgen des Jahres 2021 zählen die [Entwicklung eines neuen Verfahrens für das Recycling von Plastikabfällen aus dem Meer](#) für die Tide Ocean S.A. und die Schlüsselrolle, die Chemtech dabei gespielt hat, dem norwegischen Unternehmen Arbaflame die [Produktion von jährlich 70'000 Tonnen Biomasse-Pellets](#) – einer CO₂-neutralen Alternative zu Kohle – zu ermöglichen. In diesem Bericht können Sie nachlesen, welche [Bedeutung die Technologie von Chemtech für Produktionsanlagen für biologisch abbaubare Kunststoffe \(PLA\)](#) in aller Welt hat. Zudem erfahren Sie mehr über die Aufträge für zwei Grossanlagen zur Herstellung von insgesamt mehr als 100'000 Tonnen PLA pro Jahr, die wir im Jahr 2021 erhalten haben.

Die Nachfrage ist im gesamten Geschäftsfeld Renewables stark. Bei Bestellungen, Umsatz und Profitabilität konnte gegenüber dem Vorjahr deutlich zugelegt werden. Der Markt für erneuerbare Energien wächst schnell und gewinnt mit der zunehmenden weltweiten Umstellung auf nachhaltige und zirkuläre Lösungen kontinuierlich an Fahrt. Chemtech erzielte 2021 13.6% ihrer Umsätze im Bereich Renewables. Wir treiben die Innovation bei biobasierten Polymeren, bei nachhaltigen Brennstoffen und Chemikalien sowie beim Polymerrecycling weiter voran und sind bestens aufgestellt, um das Wachstumspotenzial in diesen wichtigen und attraktiven Märkten auszuschöpfen.

Das anhaltende Wachstum im weltweiten Chemiemarkt hat sich auch 2021 fortgesetzt, mit einer besonders starken Nachfrage in China. Dies lag zum Teil an einer Verschiebung weg von Gas und Raffinerien hin zu Chemie, wo Chemtech mit ihrem aktuellen Angebot und ihrer global führenden Position gut aufgestellt ist.



“Die Division Chemtech hat im Jahr 2021 hervorragende Ergebnisse erzielt, mit einem deutlichen Plus bei Bestellungen und Umsatz und einer Profitabilität in Rekordhöhe. Unsere Ausrichtung zu Renewables ist auf gutem Weg – wird sind Marktführer bei der Technologie für die PLA-Produktion, und mit unserer Innovationspipeline sind wir bestens aufgestellt, um die Wachstumschancen auf dem Markt für erneuerbare Energien auszuschöpfen.”

Torsten Wintergerste
Divisionsleiter Chemtech



Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	679.5	620.8	9.5	8.8	8.8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.7%	30.6%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	433.2	396.9	9.1		
Umsatz	648.5	593.1	9.4	8.4	8.4
EBIT	53.6	35.9	49.2		
Operationelles Ergebnis	64.8	56.9	13.8	11.5	11.5
Operationelle Profitabilität	10.0%	9.6%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3'734	3'221	15.9		

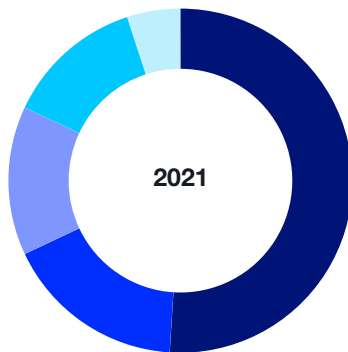
1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

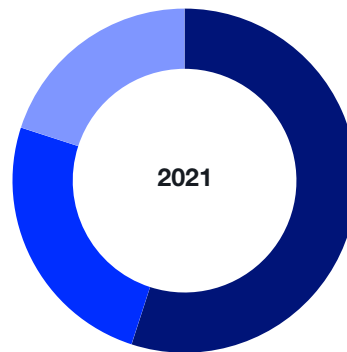
Chemtech konnte den Bestellungseingang 2021 um 8.8% deutlich steigern (währungsbereinigt und organisch). Diese Entwicklung ist zu einem grossen Teil dem fast verdoppelten Auftragsvolumen im Geschäftsfeld Renewables und dem anhaltenden Wachstum im Bereich Chemikalien zuzuschreiben. Auf Ebene der Regionen war das Geschäft in China und Nord-, Mittel- und Südamerika besonders stark. Dort fuhren unsere Kunden im Lauf des Jahres 2021 ihre Anlagen wieder hoch und erholten sich von den Auswirkungen der Lockdowns.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 51% Chemie
- 17% Gas und Raffinerien
- 14% Renewables
- 13% Services
- 5% Wasser

Bestellungseingang nach Regionen



- 55% Asien-Pazifik
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 20% Europa, Naher Osten und Afrika

Deutlich steigender Umsatz und Profitabilität in Rekordhöhe

Dank eines guten Geschäftsverlaufs konnten wir ein solides Umsatzwachstum von 8.4% erzielen. Die Störungen der globalen Lieferkette führten bei einigen Projekten zu Verzögerungen, was durch die anhaltend starke Performance in China jedoch mehr als ausgeglichen wurde. Die operationelle Profitabilität der Division hat mit 10% einen neuen Höchststand erreicht. Grund dafür ist neben der deutlichen Volumensteigerung auch das gute Kostenmanagement.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2021

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) ist bei Chemtech mit 0.7 Fällen pro Million Arbeitsstunden weiterhin unverändert niedrig. Zu verdanken ist dies unserem EYE-5-Ansatz, mit dem wir weiterhin unsere Prozessrisiken bewerten, unserem „Safety Through Observation Process“ (STOP – Prozess für Sicherheit durch Beobachtung), unserer Kampagne zur Sensibilisierung für die Absicherung von Maschinen und unseren verbesserten Schulungen für Arbeiten in engen Räumen. Die Schwere der Unfälle (ASR) nahm ab und betrug 17 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2020: 27.3).

In der Division wurden zudem verschiedene Audits zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz durchgeführt, um den Ursachen von Unfällen auf den Grund zu gehen und daraus zu lernen. Die empfohlenen Verbesserungsmassnahmen werden umgesetzt, um künftige Vorfälle so weit wie möglich zu vermeiden. 2021 wurde auch eine neue Initiative mit dem Namen „Dispensation Tool“ eingeführt, um die Arbeiter an den verschiedenen Standorten von Tower Field Services bei der Umsetzung der Arbeitsschutzvorschriften von Sulzer zu unterstützen und das Engagement des Managements für den Fall zu entwickeln, dass die Bedingungen am Standort von den Anforderungen abweichen.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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