



Lagebericht

- 24 Finanzbericht
- 31 Lagebericht Divisionen
- 31 Flow Equipment
- 34 Services
- 37 Chemtech

Anstieg des Bestellungseingangs und erhöhte operationelle Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (währungs- und akquisitionsbereinigt).

Der Auftragseingang stieg um 9.1%. Das Umsatzvolumen erhöhte sich in einem schwierigen Umfeld leicht um 1.8%. Der Ausstieg aus dem russischen Markt und die Schliessung der Niederlassungen in Polen wirkten sich auf das Ergebnis von Sulzer aus, hatten allerdings keinen Einfluss auf unsere operationelle Profitabilität in Höhe von 10%. Der Free Cash Flow wurde durch globale Herausforderungen in der Lieferkette beeinträchtigt und belief sich auf CHF 58.3 Millionen.

Anhaltend starkes Wachstum beim Bestellungseingang

Im Vergleich zu 2021 wurde der Bestellungseingang durch ein organisches Wachstum von 9.1% auf CHF 3'425.4 Millionen angetrieben. Der Nettoeffekt aus Akquisitionen auf Konzernebene betrug lediglich CHF 1.9 Millionen.

Die Währungsumrechnungseffekte hatten mit CHF 33.6 Millionen einen negativen Effekt auf den Bestellungseingang. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs¹ stieg nominal um 0.4 Prozentpunkte auf 33.5%.

1) Die Bruttomarge des Bestellungseingangs errechnet sich aus dem erwarteten Bruttogewinn des Bestellungseingangs dividiert durch den Bestellungseingang.



“Diese soliden Ergebnisse belegen die Widerstandsfähigkeit von Sulzer in einem von geopolitischen Spannungen und Unsicherheiten geprägten Marktumfeld. Die Nachfrage nach unseren Technologien zeigt auch, dass wir in Märkten, die für unsere Gesellschaft von grundlegender Bedeutung sind – wie Energiesicherheit und der Wandel zu erneuerbaren Energien – gut positioniert sind, worauf wir in den kommenden Jahren weiter aufbauen werden.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Die Division Flow Equipment konnte in allen Segmenten einen Zuwachs der Bestellungen verzeichnen, was zu einem Anstieg von insgesamt 8.9% führte. Die Bestellungen im Energie- und Industriesegment legten im zweistelligen Bereich (11.0% bzw. 12.8%) zu. Das Wassersegment ist weiterhin auf Wachstumskurs und erhöhte seinen Bestellungseingang um 4.4%. Der Bestellungseingang im Bereich Services nahm um 1.6% zu, ungeachtet der Auswirkungen des Ausstiegs aus dem russischen Markt, der in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) zu einem Rückgang von 6.5% führte. Ein starker Leistungsausweis in Nord-, Mittel- und Südamerika (11.1%) sowie ein solider Bestellungseingang in der Region Asien-Pazifik (2.4%) konnten diesen Rückgang mehr als ausgleichen.

In der Division Chemtech nahm der Bestellungseingang um 22.5% zu, dank einer starken Wirtschaftsdynamik in allen Regionen, die einen wirtschaftlichen Aufschwung in Nord-, Mittel- und

Südamerika, Europa und Indien sowie im Nahen Osten widerspiegelt. Das Segment Renewables der Division Chemtech verzeichnete ein starkes Wachstum von 37.8%.

Per 31. Dezember 2022 belief sich der Auftragsbestand auf CHF 1'844.7 Millionen (31. Dezember 2021: CHF 1'724.1 Millionen).

Bestellungseingang

	2022	2021
Bestellungseingang aus fortgeführten Aktivitäten	3'425.4	3'167.6
Bruttomarge des Bestellungseingangs aus fortgeführten Aktivitäten	33.5%	33.1%
Auftragsbestand aus fortgeführten Aktivitäten am 31. Dezember	1'844.7	1'724.1

Umsatzwachstum in schwierigem Umfeld

Der Umsatz legte im Vergleich zu 2021 um 1.8% zu und belief sich auf CHF 3'179.9 Millionen. Die Nettoauswirkungen von Veräusserungen betragen CHF 5.9 Millionen und negative Währungsumrechnungseffekte beliefen sich auf CHF 26.0 Millionen. Dieses solide Ergebnis wurde trotz zahlreichen coronabedingten temporären Werksschliessungen in China und andauernden Einschränkungen in der Lieferkette erzielt.

Der Umsatz der Division Flow Equipment verringerte sich um 3.4%. Ausschlaggebend war vor allem ein geringer Auftragsbestand im Energiegeschäft zu Jahresbeginn. Der Umsatz in den Marktsegmenten Industrie (+0.5%) und Wasser (+0.7%) blieb stabil. Die Division Services erzielte insgesamt ein Umsatzwachstum von 0.7% gegenüber dem Vorjahr. Durch die starke Performance in Nord-, Mittel- und Südamerika (8.5% Wachstum) konnte den Rückgang in Europa und dem Nahen Osten (6.0%) aufgrund des Ausstiegs aus dem russischen Markt mehr als ausgeglichen werden. In der Region Asien-Pazifik blieben die Umsätze stabil (0.5%). Bei Chemtech stiegen die Umsätze deutlich um 14.8%, gestützt durch einen hohen Bestellungseingang, eine starke Umsetzung und konsequente Massnahmen zur Bewältigung der coronabedingten Lockdowns in China.

Ausstieg aus Russlandgeschäft und Schliessung der Niederlassungen in Polen

Wie im ersten Halbjahr 2022 bekannt gegeben, wurde der Ausstieg aus dem russischen Markt und die Schliessung unserer polnischen Gesellschaften bereits in den Halbjahresergebnissen von Sulzer durch die Verbuchung von Wertminderungen und anderen Abschreibungen von Vermögenswerten in allen betroffenen Geschäftsbereichen sowie durch die Klassifizierung der russischen Gesellschaften als zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte berücksichtigt. Im Februar 2023 unterzeichnete Sulzer eine Vereinbarung zum Verkauf seiner Standorte in Russland an einen lokalen Drittanbieter. Die Transaktion unterliegt der Genehmigung durch die russische Regierung und den Föderalen Antimonopoldienst (FAS). Zum 31. Dezember 2022 beliefen sich die Belastungen auf den Nettogewinn durch die Schliessungen auf insgesamt CHF 133.7 Millionen.

Obwohl einige Leistungskennzahlen der Erfolgsrechnung und Bilanzpositionen betroffen sind, werden die Abschreibungen im operationellen Ergebnis nicht berücksichtigt, so dass die operative Performance von Sulzer angemessen dargestellt wird. Die Effekte der Abschreibungen wurden teilweise durch ein Nettofinanzergebnis von CHF 21.0 Millionen (unterhalb EBIT) kompensiert, das sich hauptsächlich aus Wechselkursschwankungen von nicht abgesicherten konzerninternen Darlehen an Russland ergab. Darüber hinaus wurden im Zeitraum bis zum 31. Dezember 2022 Anpassungen des Auftragsbestands in Höhe von CHF 28.0 Millionen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem russischen Markt verbucht.

Bruttomarge

Die erzielte Bruttomarge belief sich auf 29.5% (2021: 30.0%) und war vor allem durch Abschreibungen von Vorräten in Russland belastet. Ohne diese Sondereinflüsse hätten sich die Bruttogewinnmargen in allen Geschäftsbereichen verbessert. Der Bruttogewinn verringerte sich insgesamt um CHF 7.3 Millionen auf CHF 939.6 Millionen (2021: CHF 946.9 Millionen).

Steigerung der operationellen Profitabilität

Der operationelle Gewinn – ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des Ausstiegs aus Russland und Polen – belief sich auf CHF 317.6 Millionen, gegenüber CHF 293.3 Millionen zum Jahresende 2021 ein Anstieg von 8.6%. Deutliche Volumensteigerungen, insgesamt höhere Margen und anhaltende Kostendisziplin führten im Jahresvergleich zu einem Anstieg der operationellen Profitabilität um 70 Basispunkte auf 10.0% (2021: 9.3%).

Während die operationelle Profitabilität in der Division Services stabil blieb, verbesserten sich sowohl Flow Equipment als auch Chemtech im Vergleich zum Vorjahr:

- Flow Equipment stieg auf 6.6%, gegenüber 5.9% im Jahr 2021.
- Services stagnierte bei 14.2%.
- Chemtech verbesserte die operationelle Profitabilität auf 10.8%, verglichen mit 10.0% im Vorjahr.

Überleitung vom operationellen Ergebnis zum EBIT

in Mio. CHF	2022	2021
Operationelles Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	317.6	293.3
Amortisation	-38.8	-50.2
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-44.5	-4.2
– davon Russland / Polen Ausstieg	-32.4	–
Restrukturierungskosten	-0.1	-9.5
Nicht operative Positionen ¹⁾	-122.8	-7.7
– davon Russland / Polen Ausstieg	-114.9	–
EBIT aus fortgeführten Aktivitäten	111.4	221.8

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.

EBIT durch Rückzug aus Russland und Polen belastet

Aufwendungen, die die EBIT-Entwicklung beeinflussten und im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russlandgeschäft und den Schliessungen von Standorten in Polen standen, beliefen sich auf CHF 147.3 Millionen. Sie bilden den grössten Teil der insgesamt CHF 167.4 Millionen an Einmalaufwendungen, die im Jahr 2022 erfasst wurden (2021: CHF 21.4 Millionen). Das EBIT belief sich dabei auf CHF 111.4 Millionen, verglichen mit CHF 221.8 Millionen im Vorjahr. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 3.5%, gegenüber 7.0% am 31. Dezember 2021.

Berechnung von Umsatzrendite (ROS) und operationeller Profitabilität

in Mio. CHF	2022	2021
EBIT aus fortgeführten Aktivitäten	111.4	221.8
Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten	3'179.9	3'155.3
ROS aus fortgeführten Aktivitäten	3.5%	7.0%
Operationelles Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	317.6	293.3
Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten	3'179.9	3'155.3
Operationelle Profitabilität aus fortgeführten Aktivitäten	10.0%	9.3%

Finanzergebnis

Der Netto-Finanzaufwand betrug insgesamt CHF 1.6 Millionen, verglichen mit einem Finanzaufwand von CHF 21.7 Millionen im Jahr 2021. Der Nettozinsaufwand erhöhte sich von CHF 15.3 Millionen per 31. Dezember 2021 auf CHF 17.6 Millionen im gleichen Zeitraum 2022. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wirkten sich mit CHF 24.0 Millionen positiv aus (CHF 1.3 Millionen 2021).

Die Währungsverluste beliefen sich auf CHF 6.6 Millionen (CHF 6.0 Millionen im Jahr 2021), einschliesslich eines positiven Währungseffekts von CHF 21.0 Millionen aus nicht abgesicherten konzerninternen Darlehen an russische Gesellschaften vor deren Klassifizierung als «zur Veräusserung gehalten». Der übrige Finanzaufwand belief sich auf CHF 1.5 Millionen (CHF 1.6 Millionen im Jahr 2021).

Effektive Steuerquote durch Abschreibungen beeinflusst

Der Ertragssteueraufwand beläuft sich auf CHF 79.0 Millionen, gegenüber CHF 57.2 Millionen im Jahr 2021. Der Grund für diesen Anstieg ist eine verbesserte Profitabilität sowie die Abschreibung von Steuerforderungen und aktiven latenten Steuern bei den Gesellschaften in Russland in Höhe von CHF 7.4 Millionen. Der effektive Steuersatz (ETR) stieg von 28.9% (2021) auf 73.8% (2022). Ursächlich hierfür ist der oben beschriebene höhere Steueraufwand gegenüber einem niedrigeren Gewinn vor Steuern aufgrund der Kosten im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem russischen und polnischen Markt.

Nettogewinn und Kern-Nettogewinn

Per 31. Dezember 2022 belief sich der Nettogewinn auf CHF 28.0 Millionen gegenüber CHF 140.7 Millionen im Vorjahr. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie verringerte sich daher von CHF 4.10 per 31. Dezember 2021 auf CHF 0.85 im Jahr 2022. Der Kern-Nettogewinn ohne steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen belief sich auf CHF 213.1 Millionen, verglichen mit CHF 195.3 Millionen im Jahr 2021.

Überleitung vom Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten zum Kern-Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten

in Mio. CHF	2022	2021
Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten	28.0	140.7
Amortisation	38.8	50.2
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	44.5	4.2
Restrukturierungskosten	0.1	9.5
Nicht operative Positionen ¹⁾	122.8	7.7
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen ²⁾	-21.1	-17.0
Kern-Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten	213.1	195.3

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.

2) Steuerauswirkungen des gewichteten durchschnittlichen Steuersatzes, der auf steuerrelevante Posten in der obigen Berechnung angewendet wird.

Überleitung vom Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2022	2021
Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten	28.0	140.7
Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten, vor Gewinn auf ausgebuchten Nettoaktiven	-	23.2
Gewinn auf ausgebuchten Nettoaktiven ¹⁾	-	1'255.1
Nettogewinn	28.0	1'418.9

1) Details sind im Anhang 5 der konsolidierten Jahresrechnung erläutert.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme lag am 31. Dezember 2022 bei CHF 4'620.6 Millionen und somit CHF 390.3 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2021. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um CHF 250.0 Millionen auf CHF 1'584.2 Millionen, was vor allem auf den Rückgang der leistungsorientierten Vermögenswerte bei der Pensionskasse in der Schweiz (CHF 134.2 Millionen) zurückzuführen ist. Der Grund für diesen Rückgang, der bereits im ersten Halbjahr 2022 erfasst wurde, liegt in der regelmässigen Neubewertung des Nettovorsorgevermögens. Dabei beschränken die Regelungen im IAS 19 zur Vermögenswertobergrenze die Bilanzierung der Überdeckung in den Schweizer Vorsorgeplänen. Zudem verzeichnete Sulzer einen niedrigeren Goodwill (CHF 50.4 Millionen, mit CHF 41.8 Millionen aus Währungseffekten und CHF 8.6 Millionen durch Wertminderungen in Russland), geringere sonstige immaterielle Vermögenswerte (CHF 42.2 Millionen, davon CHF 6.7 Millionen für Wertminderungen in Russland) sowie eine Verringerung der Sachanlagen (insgesamt CHF 33.5 Millionen, davon CHF 16.2 Millionen bedingt durch den Ausstieg aus dem Russlandgeschäft).

Das Umlaufvermögen verringerte sich um CHF 140.2 Millionen. Abzüglich der Umgliederung von CHF 28.6 Millionen in die Kategorie "zur Veräusserung gehalten", gingen die flüssigen Mittel aufgrund geringerer operativen Cash-Generierung, kontinuierlicher Investitionen in Kern- und Neugeschäft sowie der Rückzahlung einer Anleihe um CHF 280.5 Millionen zurück. Störungen in der Lieferkette hatten einen deutlichen Anstieg der Vorräte zur Folge (CHF 46.8 Millionen, nach Abzug von -31.4 Millionen in Zusammenhang mit dem Ausstieg aus Russland), ebenso wie die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (CHF 36.3 Millionen, nach Abzug von CHF -8.6 Millionen in Zusammenhang mit Russland). Die Vertragsvermögenswerte stiegen ebenfalls um CHF 56.8 Millionen (nach Abzug von CHF -26.8 Millionen in Zusammenhang mit Russland), was durch höhere Vertragsverbindlichkeiten weitgehend kompensiert werden konnte.

Das gesamte Fremdkapital sank um CHF 139.6 Millionen und lag zum 31. Dezember 2022 bei CHF 3'591.5 Millionen. Die kurz- und langfristigen Finanzschulden konnten abgebaut werden (insgesamt CHF 154.8 Millionen). Bei den langfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich die latenten Ertragssteuerverbindlichkeiten (CHF 31.1 Millionen) sowie die leistungsorientierten Vorsorgepläne (CHF 57.8 Millionen). Die grösste Veränderung bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten bestand in einem Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 57.8 Millionen). CHF 25.4 Millionen der Verbindlichkeiten wurden als zur Veräusserung gehalten umgegliedert. Das Eigenkapital verringerte sich um CHF 250.7 Millionen auf CHF 1'028.6 Millionen. Hauptgrund hierfür sind der geringere Nettogewinn (CHF 28.0 Millionen), die Neubewertung der leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeiten (CHF -75.5 Millionen), die Dividendenausschüttung (CHF 120.3 Millionen) sowie negative Währungsumrechnungseffekte (CHF 60.3 Millionen).

Free Cash Flow durch Engpässe in globalen Lieferketten beeinträchtigt

Der Cash Flow aus Geschäftstätigkeit verringerte sich auf CHF 119.2 Millionen, was auf eine erhebliche Erhöhung des Betriebskapitals zurückzuführen ist. Diese Erhöhung war notwendig, um das schwierige Umfeld der globalen Lieferketten zu bewältigen. Der Free Cash Flow belief sich auf CHF 58.3 Millionen, gegenüber CHF 210.5 Millionen im Vorjahreszeitraum (ohne die Division Applicator Systems mit CHF 28.2 Millionen Free Cash Flow).

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2022	2021
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	119.2	315.9
- davon nicht fortgeführte Aktivitäten	-	49.0
Erwerb von immateriellen Anlagen	-8.7	-6.9
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.2
Erwerb von Sachanlagen	-61.2	-79.2
Verkauf von Sachanlagen	9.0	8.7
Free Cash Flow (FCF)	58.3	238.7
- davon nicht fortgeführte Aktivitäten	-	28.2
- davon fortgeführte Aktivitäten	58.3	210.5

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit liegt bei CHF –87.8 Millionen, gegenüber CHF 432.3 Millionen im Vorjahr, wobei Letzteres die Auswirkungen der Abspaltung der Division Applicator Systems (CHF 344.3 Millionen netto) sowie CHF 302.6 Millionen aus der Nettoveränderung der Finanzanlagen beinhaltet. Der Mittelabfluss für Akquisitionen und Veräusserungen lag im Jahr 2022 bei CHF 21.9 Millionen, im Vergleich zu CHF 131.9 Millionen im Vorjahr. Die Kosten für den Kauf und Verkauf von Sachanlagen beliefen sich im Jahr 2022 auf CHF 52.2 Millionen netto (2021: CHF 70.5 Millionen).

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF –285.4 Millionen im Vergleich zu CHF –382.5 Millionen im Jahr 2021. Sulzer konnte im Geschäftsjahr 2022 die Verschuldung um CHF 152.5 Millionen verringern, und die Dividendenzahlungen an die Aktionäre der Sulzer AG beliefen sich auf CHF 80.6 Millionen, gegenüber CHF 91.9 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2022 betrug netto CHF –280.5 Millionen. Darin enthalten sind Wechselkursverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 26.4 Millionen. CHF 28.6 Millionen der Barmittel wurden als zur Veräusserung gehalten umgegliedert.

Ausblick für 2023

Sulzer ist mit einem starken Auftragsbestand in das Jahr gestartet und erwartet trotz anhaltender Unsicherheiten ein kontinuierliches Wachstum in seinen Märkten. Wir glauben, dass grundlegende Megatrends weiterhin eine starke Nachfrage nach den Technologien von Sulzer antreiben werden.

Für 2023 erwartet Sulzer einen Anstieg der Bestellungen um 3 bis 6%. Der Umsatz wird voraussichtlich um 7 bis 9% wachsen. Die operationelle Profitabilität wird sich voraussichtlich weiter auf über 10.0% verbessern.

Einmaleffekte haben den Nettogewinn im Jahr 2022 negativ beeinflusst. Da für 2023 keine vergleichbaren Einflüsse erwartet werden, rechnet Sulzer für 2023 mit einem gegenüber 2022 deutlich höheren Nettogewinn.

Abbreviations

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)

Deutliches Plus bei Bestellungseingang und Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (währungs- und akquisitionsbereinigt).

Die Division Flow Equipment erzielte im Berichtsjahr erneut eine starke Performance. Der Bestellungseingang wuchs trotz des Ukraine-Krieges um 8.9%, während bei der Profitabilität gegenüber dem Vorjahr ein deutlicher Anstieg um 70 Basispunkte zu verzeichnen war. Der Umsatz wurde durch Korrekturen am Energiemarkt während der Pandemie beeinträchtigt und ging um 3.4% zurück. Im Januar 2023 übernahm Jan Lüder als neuer Divisionsleiter das Steuer bei Flow Equipment. Die Division setzt ihre Strategie fort, ihr Angebot an Nachhaltigkeits- und Cleantech-Lösungen auszubauen. Flow Equipment beendete das Geschäftsjahr mit der besten Sicherheitsleistung seit über 15 Jahren.

Neuer Divisionsleiter

Im Januar 2023 übernahm Jan Lüder die Leitung der Division Flow Equipment. Jan bringt umfassende Führungserfahrung aus erfolgreichen internationalen Unternehmen mit. Er war von 2019 bis 2022 CEO des Geschäftsbereichs Mining Technologies bei thyssenkrupp, den er aus den roten Zahlen führte und zu einem Milliarden-Unternehmen mit nachhaltigem Gewinn aufbaute. Zuvor war er CEO bei verschiedenen thyssenkrupp-Unternehmen, bei Primetals Technologies und bei Siemens Metals Technologies.

Die Division Flow Equipment hat ihr Wachstum bei Energieanwendungen beschleunigt und konnte ihr Auftragsvolumen bei erneuerbaren und nachhaltigen Applikationen vervierfachen. Die Sektoren mit den höchsten Wachstumsraten waren die [Energiegewinnung aus Abfall](#), [Biokraftstoffe](#) und Photovoltaik, in denen Sulzer den Kunden eine Kombination aus Prozesswissen, Engineering-Know-how, Produktzuverlässigkeit und optimierten Lebenszykluskosten bietet.

Die Division kann auch auf Erfolge bei ihren Projekten zur [Abscheidung, Nutzung und Speicherung von Kohlenstoff \(CCUS\)](#) blicken. In diesem Rahmen erhöhen wir mit neuen Bestellungen für spezialisierte mehrstufige Hochdruckpumpen zum Einpressen von überkritischem CO₂ unseren Beitrag zur CO₂-Reduktion. 2022 erhielt Sulzer den Auftrag für die Lieferung der Pumpenlösungen für eine der grössten CCUS-Anlagen der Welt, in der jedes Jahr mehr von Menschen verursachtes CO₂ abgeschieden wird als in jeder anderen Anlage. Mit Hilfe unserer Technologie werden die bei der Erdgasförderung freigesetzten CO₂-Emissionen abgeschieden und dann zu hochwertigem überkritischem CO₂ verdichtet, das für verschiedene Anwendungen genutzt werden kann.

Kennzahlen Flow Equipment

in Mio. CHF	2022	2021	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'419.2	1'324.7	7.1	9.4	8.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.2%	30.0%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	850.1	811.5	4.8		
Umsatz	1'323.0	1'389.0	-4.8	-3.1	-3.4
EBIT ³⁾	32.6	35.1	-7.2		
Operationelles Ergebnis	87.4	81.4	7.3	6.8	7.5
Operationelle Profitabilität	6.6%	5.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'263	5'325	-1.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

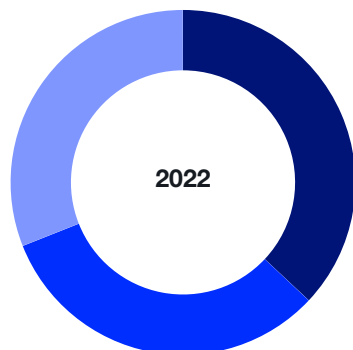
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

3) Beeinträchtigt durch Wertminderungen im Zusammenhang mit Russland und Polen.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

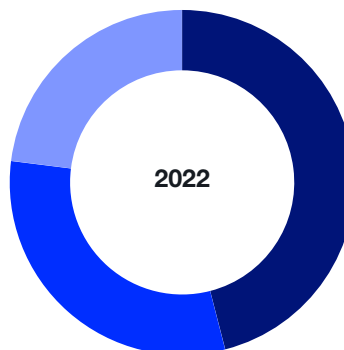
Die Division Flow Equipment setzte ihren Wachstumskurs im Berichtsjahr fort. Die Auswirkungen des Krieges und des anschliessenden Ausstiegs aus dem russischen Markt konnten mit einem deutlichen Auftragsplus von 8.9% mehr als ausgeglichen werden. Beigetragen haben dazu insbesondere das Industrie- und das Energiegeschäft mit einem Plus von 12.8% beziehungsweise von 11.0%.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 37% Wasser
- 32% Energie
- 31% Industrie

Bestellungseingang nach Regionen



- 46% Europa, Naher Osten und Afrika
- 31% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik

Zunehmende Profitabilität

Der Umsatz der Division ging um 3.4% zurück, was im Wesentlichen auf den im Vorjahr rückläufigen Bestellungseingang im Energiesegment zurückzuführen ist, bedingt durch Marktkorrekturen während der Pandemie und anhaltende Schwierigkeiten in der Lieferkette. Gestützt auf eine gute Kostendisziplin sowie Effizienzsteigerungen, erhöhte sich die Profitabilität trotz des leichten Umsatzrückgangs um 66 Basispunkte von 5.9 auf 6.6%.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2022

Flow Equipment wies 2022 eine deutlich verbesserte Unfallhäufigkeitsrate (AFR) von 1.1 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf (2021: 1.9). Die Schwere der Unfälle (ASR) nahm leicht ab und betrug 33.3 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden gegenüber 35.4 im Vorjahr. Diese Ergebnisse sind der guten und nachhaltigen Sicherheitsleistung fast aller Geschäftseinheiten zu verdanken. Hervorzuheben ist hier insbesondere der Geschäftsbereich Wasser. Die im vierten Quartal 2021 gestartete Sicherheitskampagne “Take Care” wurde 2022 erfolgreich fortgesetzt und hat sich sehr positiv ausgewirkt. Die Division Flow Equipment verzeichnete im Berichtsjahr sieben unfallbedingte Arbeitszeitausfälle weniger als im Vorjahr. Die Sicherheitsleistung der Division im Jahr 2022 war die beste seit über 15 Jahren.

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 Performance bei Bestellungen, Umsatz und Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (währungs- und akquisitionsbereinigt).

Der Bestellungseingang der Division Services stieg 2022 um 1.6%, während die Profitabilität mit einem hohen Wert von 14.2% stabil blieb. Ohne den Rückzug aus Russland wäre der Bestellungseingang deutlich höher ausgefallen. Der Umsatz blieb so gut wie unverändert (+0.7%), obwohl Services am stärksten von Sulzers Ausstieg aus dem russischen Markt betroffen war. Die Division baut ihr Angebot zur Verbesserung der Effizienz und zur Verlängerung der Lebensdauer von Anlagen für die verschiedensten kritischen Anwendungen weiter aus und festigt ihre Position als Komplettanbieter.

Division Services festigt ihre Position als Komplettanbieter

Die Division baut ihr Angebot an Services und Technologien für eine immer breitere Palette von Produkten für kritische Anwendungen weiter aus. Wir setzen die neuesten Reparatur- und additiven Fertigungstechnologien für Pumpen, Gasturbinen und aeroderivative Gasturbinen ein. Zudem entwickeln wir emissionsarme Lösungen, um ältere Bestände mit den neuesten Emissionsstandards in Einklang zu bringen. Mit unserem verbesserten Angebot können wir Endnutzern schnellere, nachhaltigere und differenzierte Optionen anbieten und die Lebensdauer der Anlagen unserer Kunden verlängern.

Darüber hinaus entwickelt und verwendet die Division Energiediagnose-Tools und festigt damit ihre Rolle als führender Anbieter von Retrofitlösungen weiter. Gleichzeitig unterstützt Services ihre Kunden in zahlreichen Industrien dabei, ihre Dekarbonisierungsziele zu erreichen. In Verbindung mit digitalem Monitoring bieten die Retrofitlösungen von Sulzer Kunden in den verschiedensten Industriebereichen ausserordentliche Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und verhelfen damit zu Energieeinsparungen.

Ein aktuelles Beispiel ist der Betreiber einer grossen Entsalzungsanlage in Spanien, der die Division Services 2022 mit der Aufrüstung seines Pumpensystems beauftragte. Dank der Modernisierung konnten die Betriebskosten der Anlage um CHF 400'000 und die CO₂-Emissionen um 1'571 Tonnen pro Jahr gesenkt werden. Sulzer festigt seine Position am Entsalzungsmarkt als führender Anbieter von Lösungen zur Optimierung von Pumpen und treibt den Fortschritt in dieser traditionell energieintensiven Branche voran.

Kennzahlen Services

in Mio. CHF	2022	2021	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'171.3	1'163.4	0.7	1.8	1.6
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.9%	38.0%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	492.9	479.5	2.8		
Umsatz	1'117.0	1'117.7	-0.1	0.8	0.7
EBIT ³⁾	54.0	148.2	-63.5		
Operationelles Ergebnis	159.0	158.7	0.2	1.4	0.8
Operationelle Profitabilität	14.2%	14.2%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'559	4'571	-0.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

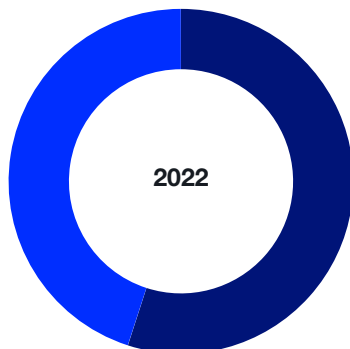
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

3) Beeinträchtigt durch Wertminderungen im Zusammenhang mit Russland und Polen.

Weiterhin stabiler Bestellungseingang

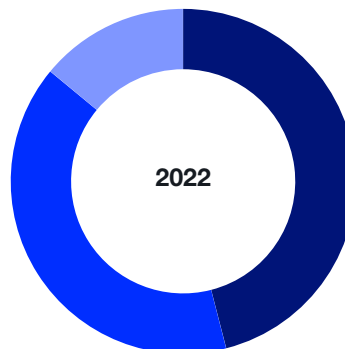
Der Bestellungseingang der Division Services wuchs gegenüber dem Vorjahr um 1.6%. Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichnete bei allen Produktlinien ein solides Wachstum (+11.1%). Auch die Performance der Region Asien-Pazifik war gut (2.4%), bedingt durch besonders starke Geschäftsaktivitäten in Südostasien. Die Region Europa, Naher Osten und Afrika verbuchte einen soliden Bestellungseingang, ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des Rückzugs aus dem russischen Markt. Ursächlich hierfür war der besonders hohe Bestellungseingang im Nahen Osten.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 55% Pumpenservice
- 45% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 46% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 40% Europa, Naher Osten und Afrika
- 14% Asien-Pazifik

Margen stabil und auf hohem Niveau

Der Umsatz blieb mit 1'117 Millionen unverändert (+0.7%). Das durch den Ausstieg aus dem russischen Markt bedingte Umsatzminus konnte durch ein Umsatzplus in Nord-, Mittel- und Südamerika und im Nahen Osten ausgeglichen werden. Die Profitabilität lag unverändert bei 14.2%, was einem proaktiven Preismanagement und einer strengen Kostenkontrolle zu verdanken ist.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2022

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) der Division blieb mit 1.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Schwere der Unfälle ging 2022 um 34% deutlich zurück, mit nur noch 23.7 Ausfalltagen pro Million Arbeitsstunden, gegenüber 36 Ausfalltagen pro Million Arbeitsstunden im Vorjahr. Die Division steigerte die Zahl der Sicherheitsbeobachtungen im Berichtsjahr um 27% und die Zahl der Sicherheitsbegehungen um 54%, was den aktiven Einsatz und das Engagement unserer Mitarbeitenden für die Sicherheit widerspiegelt.

Mit schrittweisen Investitionen in die Verbesserung des Maschinenschutzes sorgen wir zudem für sichere Bedingungen in unseren Servicezentren. Die Division wird sich weiterhin darauf fokussieren, das Sicherheitsbewusstsein durch Arbeitsvorbereitungsplanung und Arbeitsunterbrechungsbefugnis (Stop Work Authority) zu verbessern und so die Zahl und die Schwere der Unfälle zu reduzieren.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität in Rekordhöhe

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (währungs- und akquisitionsbereinigt).

Die Division Chemtech hat ihre starke Performance auch im Jahr 2022 fortgesetzt. Der Bestellungseingang wuchs um 22.5% im Vergleich zum Vorjahr. Das Umsatzwachstum war mit 14.8% ebenfalls stark, und die Profitabilität stieg auf 10.8%. Die Division setzt ihre Strategie, das Wachstum ihres Geschäftssegments Renewables voranzutreiben, fort und konnte hier um 37.8% zulegen. Chemtech wird seit 1. Januar 2023 von Uwe Boltersdorf geleitet.

Neuer Divisionsleiter

Am 1. Januar 2023 übernahm Uwe Boltersdorf die Leitung der Division Chemtech. Uwe verfügt über umfangreiches technisches und kaufmännisches Verständnis und ist eine erfahrene Führungskraft. Vor seiner Beförderung zum Divisionsleiter konnte er sich in seiner Funktion als Global Head of Technologies and Operational Excellence der Division einen umfassenden Einblick in die verschiedenen Geschäftsbereiche verschaffen. Vor seiner Tätigkeit bei Sulzer hatte Uwe Boltersdorf zwischen 2014 und 2021 verschiedene Führungspositionen bei thyssenkrupp Industrial Solutions inne, in den Geschäftsbereichen EPC, Plant Engineering und Lizenzierung und als Chief Sales Officer der Business Unit Chemical & Process Technologies (ehemals Uhde). Er promovierte an der Technischen Universität Dortmund, Deutschland, im Bereich Chemieingenieurwesen.

Renewables setzt Wachstumskurs bei Chemtech fort

Unterstützt durch verstärkte Investitionen in Forschung- und Entwicklung konnte die Division Chemtech das Wachstum im Segment Renewables weiter vorantreiben und das Angebot ausbauen. Dabei stützt sie sich auf ihr Know-how in den Bereichen biobasierte Polymere, saubere Brennstoffe und Chemikalien, Polymerrecycling sowie Kohlenstoffabscheidung und -speicherung. 2022 erwarb Chemtech eine [Minderheitsbeteiligung an CELLiCON](#), um die innovative Technologie des niederländischen Unternehmens zur Herstellung von nanostrukturierter Zellulose als eine nachhaltige, pflanzenbasierte Alternative zu konventionellen Polymeren auszubauen. Mit dieser Technologie lassen sich die traditionell hohen Kosten und der CO₂-Ausstoss bei der Herstellung von Nanozellulose deutlich senken, so dass sie als Baustein für ein breites Spektrum an Alltagsprodukten genutzt werden kann – von Textilien bis zu Klebstoffen. Mit der CELLiCON-Technologie baut die Division ihr Angebot im Bereich der Entwicklung von biobasierten Polymeren weiter aus und treibt das Wachstum in diesem Segment voran.

Erneuerbare Energie speichern und die Schifffahrt dekarbonisieren

Die Division liefert European Energy eine Lösung für eine der grössten Herausforderungen bei regenerativen Energieformen: die Speicherung der Energie für die spätere Nutzung. Bei dem innovativen Verfahren des dänischen Energieversorgers wird mit Hilfe fortschrittlicher Trenn- und Mischtechnologie von Sulzer regenerativer Strom aus Photovoltaik- oder Windkraftanlagen in andere Energieformen umgewandelt, die einfacher zu speichern sind, insbesondere in E-Methanol. Chemtech wird die Trenntechnologie zur Reinigung des E-Methanols liefern. In dieser weltweit ersten kommerziellen E-Methanol-Anlage im Süden Dänemarks soll grünes Methanol zur Verwendung in

Verbrennungsmotoren und als chemischer Rohstoff produziert werden. Mit einer Produktion von jährlich 32'000 Tonnen kohlenstoffneutralem Kraftstoff – mit dem unter anderem das erste emissionsfreie Containerschiff von A. P. Moller – Maersk betrieben werden soll – wird die Anlage zur Dekarbonisierung des globalen Transportsektors beitragen.

Kennzahlen Chemtech

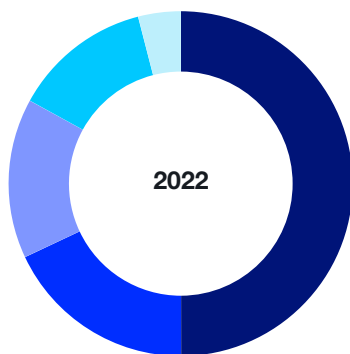
in Mio. CHF	2022	2021	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	834.9	679.5	22.9	21.7	22.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	31.7%	30.7%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	501.7	433.2	15.8		
Umsatz	739.9	648.5	14.1	12.9	14.8
EBIT ³⁾	38.3	53.6	-28.6		
Operationelles Ergebnis	80.0	64.8	23.6	23.0	23.3
Operationelle Profitabilität	10.8%	10.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	2'852	3'734	-23.6		

1) Bereinigt um Währungseffekte.
 2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.
 3) Beeinträchtigt durch Wertminderungen im Zusammenhang mit Russland.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

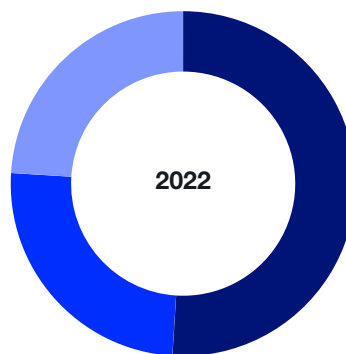
Die Division Chemtech verzeichnete 2022 erneut ein starkes Auftragsplus von 22.5%. Grund dafür war ein deutliches Wachstum in fast allen Segmenten, insbesondere im Geschäftsfeld Renewables, das beim Bestellungseingang ein Plus von 37.8% verzeichnete. Renewables trug im Berichtsjahr 15.4% zum Gesamtgeschäft der Division bei, gegenüber 13.6% im Vorjahr – ein Beweis für das stetige gesunde Wachstum des Segments mit einem stabilen Eingang an Bestellungen jeden Umfangs.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 50% Chemie
- 18% Gas und Raffinerien
- 15% Renewables
- 13% Services
- 4% Wasser

Bestellungseingang nach Regionen



- 51% Asien-Pazifik
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Europa, Naher Osten und Afrika

Steigender Umsatz und zunehmende Profitabilität

Beim Umsatz war ebenfalls ein deutlicher Anstieg um 14.8% zu verzeichnen, zu dem alle Geschäftseinheiten der Division beitrugen. Dieses Umsatzplus ist auf den sehr guten Geschäftsverlauf und die hervorragende Aufholarbeit der Chemtech-Teams nach den langen Lockdowns in China zurückzuführen. Die Profitabilität stieg aufgrund von Skalierungseffekten und Kostendisziplin um 80 Basispunkte auf 10.8%.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2022

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) der Division blieb mit 0.8 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Schwere der Unfälle (ASR) stieg auf 44 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (von 17 im Vorjahr). Grund hierfür sind zwei Unfälle mit langen Genesungszeiten. Die Unfallschwere ist bei der Division in den Fokus der Unfallverhütung gerückt, unter besonderer Berücksichtigung des "Faktors Mensch". Die Zahl der registrierten Sicherheitsbegehungen und Sicherheitsbeobachtungen ist deutlich gestiegen, und die dabei gewonnenen Erkenntnisse liefern eine solide Basis für die künftige Unfallverhütung.

Chemtech hat auch die Überwachung der Sicherheitsleistung von externen Beschäftigten (Kontraktoren) in die Berichterstattung aufgenommen, um die Arbeitssicherheit in Schwerpunktbereichen gemeinsam mit unseren Partnern weiter zu verbessern.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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