



Lagebericht

11 Finanzbericht

17 Lagebericht Divisionen

17 Flow Equipment

20 Services

23 Chemtech

Starke Leistung bei allen KPIs

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

Alle Geschäftsbereiche zeigten starke Leistungen, wobei der Bestelleingang um 13.9% und der Umsatz um 13.2% im Vergleich zum Vorjahr anstieg. Die betriebliche Rentabilität erreichte 11.1%, was eine deutliche Verbesserung um 110 Basis Punkte im Vergleich zu 2022 darstellt. Der Free Cash Flow erreichte CHF 301.3 Millionen, eine Erhöhung um CHF 243.0 Millionen gegenüber CHF 58.3 Millionen im gleichen Vorjahreszeitraum.

Zweistelliges Wachstum bei Bestellungen und Umsatz in allen Divisionen

Der Bestellungseingang nahm im Vergleich zu 2022 konzernweit um 13.9% zu und stieg auf CHF 3'580.3 Millionen, was den höchsten Wert des Bestelleingangs der letzten zehn Jahre darstellt. Aufgrund der starken Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber den meisten anderen Konzernwährungen, wirkten sich die Währungsumrechnungseffekte mit CHF 276.1 Millionen negativ auf den Bestellungseingang aus. Veräusserungen und Dekonsolidierungen wirkten sich mit CHF 46.9 Millionen aus. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs¹ stieg um 0.4 Prozentpunkte auf 33.9%.

Die Division Flow Equipment verzeichnete beim Bestellungseingang ein Plus von 11.2%. Grossaufträge zur Unterstützung der Energiewende und der Energiesicherheit, die in der ersten Jahreshälfte verbucht wurden, trugen massgeblich dazu bei. In der Division Services stiegen die Bestellungen um 19.8%, gestützt auf die positive Entwicklung der Endmärkte in Nord-, Mittel- und Südamerika. Die Division Chemtech verzeichnete ein Auftragsplus von 10.5%, bedingt durch Grossaufträge in der ersten Jahreshälfte und ihr gut aufgestelltes Produkt- und Komponentengeschäft.

Per 31. Dezember 2023 belief sich der Auftragsbestand auf CHF 1'946.8 Millionen (31. Dezember 2022: CHF 1'844.7 Millionen). Die negativen Währungsumrechnungseffekte auf den Auftragsbestand beliefen sich insgesamt auf CHF 162.1 Millionen.

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

Bestellungseingang

	2023	2022
Bestellungseingang	3'580.3	3'425.4
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.9%	33.5%
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'946.8	1'844.7

Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 13.2% auf CHF 3'281.7 Millionen. Die negativen Währungseffekte beliefen sich auf insgesamt CHF 247.8 Millionen. Veräusserungen und Dekonsolidierungen wirkten sich mit CHF 71.1 Millionen aus.

In der Division Flow Equipment stieg der Umsatz um 10.9%, wobei alle Geschäftsbereiche, insbesondere die Industrie, von dem hohen Auftragsbestand und der allgemeinen Stabilisierung der Lieferkette profitierten. Der Umsatz im Bereich Services wuchs ebenfalls und erreichte einen Gesamtanstieg von 14.5%, wozu alle Regionen beitrugen. Bei Chemtech stieg der Umsatz dank der soliden Abarbeitung des hohen Auftragsbestands um 15.5%.



“Unsere starke Performance im Jahr 2023 macht deutlich, wie wertvoll unsere Lösungen und unser Know-how für Schlüsselindustrien sind. Die Nachfrage nach unseren wichtigen Services und Produkten ist gross – sowohl in unseren herkömmlichen als auch in sich entwickelnden Märkten.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Gesunde Bruttomargen

Bedingt durch operative Exzellenz und einen besseren Produktmix, verbesserte sich die Bruttomarge auf 33.0% gegenüber 29.5% im Vorjahr, als sie durch russlandbedingte Abschreibungen belastet wurde. Einhergehend mit dem gestiegenen Umsatzvolumen verbesserten sich die Margen, und der Bruttogewinn belief sich auf CHF 1'084.6 Millionen (2022: CHF 939.6 Millionen).

Operationelle Profitabilität steigt um 110 Basispunkte auf 11.1%

Die gestiegenen Umsätze und die besseren Margen führten zu einem Anstieg des operationellen Gewinns um 25.3% auf CHF 365.6 Millionen ((2022: CHF 317.6 Millionen). Dies führte zu der mit 11.1% höchsten operationellen Profitabilität in den letzten zehn Jahren. Gegenüber dem Vorjahr (10.0%) bedeutet dies eine Verbesserung um 110 Basispunkte. Alle Divisionen konnten ihre operationelle Profitabilität erfolgreich verbessern.

- Flow Equipment: 8.0% (2022: 6.6%), dank gesteigener Umsätze, besserer Margen und Exzellenz bei der Herstellung.
- Services: 14.8% (2022: 14.2%), basierend auf diszipliniertem Preis- und Kostenmanagement.
- Chemtech: 12.3% (2022: 10.8%), bedingt durch starkes Umsatzwachstum und einen günstigen Margenmix über das gesamte Portfolio hinweg.

Überleitung vom operationellen Ergebnis zum EBIT

in Mio. CHF	2023	2022
Operationelles Ergebnis	365.6	317.6
Amortisation	-36.6	-38.8
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-0.2	-44.5
Restrukturierungskosten	-3.0	-0.1
Nicht operative Positionen ¹⁾	3.8	-122.8
EBIT	329.7	111.4

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

Umsatzrendite bei 10.0%

Per 31. Dezember 2023 belief sich das EBIT auf CHF 329.7 Millionen (CHF 111.4 Millionen im Vorjahr). Im Vorjahresergebnis sind Abschreibungen in Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russlandgeschäft und den Schliessungen von Standorten in Polen in Höhe von CHF 147.3 Millionen enthalten. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 10.0%, gegenüber 3.5% am 31. Dezember 2022. Im Berichtsjahr wurde infolge des Ausstiegs aus den russischen Geschäftsaktivitäten ein geringfügiger Gewinn verbucht und unter den nicht operativen Positionen ausgewiesen. Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 3.0 Millionen fielen ebenfalls an, vornehmlich in Zusammenhang mit der Reorganisation der Division Flow Equipment.

Berechnung von Umsatzrendite (ROS) und operationeller Profitabilität

in Mio. CHF	2023	2022
EBIT	329.7	111.4
Umsatz	3'281.7	3'179.9
ROS	10.0%	3.5%
Operationelles Ergebnis	365.6	317.6
Umsatz	3'281.7	3'179.9
Operationelle Profitabilität	11.1%	10.0%

Finanzergebnis

Der Netto-Finanzaufwand betrug insgesamt CHF 22.2 Millionen, verglichen mit CHF 1.6 Millionen im Jahr 2022.

Der Netto-Zinsaufwand verringerte sich um CHF 5.7 Millionen, was auf einen höheren Zinsertrag aus flüssigen Mitteln zurückzuführen ist. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wirkten sich mit CHF 5.1 Millionen positiv aus (CHF 24.0 Millionen im Jahr 2022), und die Währungsverluste beliefen sich auf CHF 17.9 Millionen (2022: CHF 6.6 Millionen). Der Vorjahreswert wurde durch einen positiven Währungseffekt von CHF 21.0 Millionen aus nicht abgesicherten konzerninternen Darlehen an russische Gesellschaften vor deren Klassifizierung als „zur Veräusserung gehalten“ beeinflusst. Der übrige Finanzaufwand belief sich auf CHF 2.5 Millionen (CHF -1.5 Millionen im Jahr 2022).

Effektive Steuerquote liegt bei 24.2%

Der Ertragssteueraufwand verringerte sich trotz des höheren Vorsteuerertrags auf CHF 73.8 Millionen (2022: CHF 79.0 Millionen). Möglich gemacht haben dies eine verbesserte Verwendung von steuerlichen Verlustvorträgen, eine gewährte steuerliche Forschungs- und Entwicklungsförderung und erfolgreich abgeschlossene Steuerprüfungen. Die effektive Steuerquote (ETR) sank von 73.8% (ohne Russland und Polen: 30.7%) im Vorjahr auf 24.2% im Geschäftsjahr 2023.

Anstieg von Nettogewinn und Kern-Nettogewinn

Der Nettogewinn belief sich im Berichtsjahr auf CHF 230.5 Millionen. 2022 waren es nur CHF 28.0 Millionen, bedingt durch Kosten in Höhe von CHF 133.7 Millionen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russland- und dem Polengeschäft, welche das Ergebnis von Sulzer belasteten. Der Kern-Nettogewinn ohne steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen belief sich auf CHF 257.9 Millionen, verglichen mit CHF 213.1 Millionen im Jahr 2022. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg von CHF 0.85 Millionen im Vorjahr auf CHF 6.76 in 2023.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2023	2022
Nettogewinn	230.5	28.0
Amortisation	36.6	38.8
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.2	44.5
Restrukturierungskosten	3.0	0.1
Nicht operative Positionen ¹⁾	-3.8	122.8
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-8.5	-21.1
Kern-Nettogewinn	257.9	213.1

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

Bessere Bilanzeffizienz

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf den nominalen Werten.

Die Bilanzsumme lag am 31. Dezember 2023 bei CHF 4'369.5 Millionen und somit CHF 250.7 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2022. Ursächlich hierfür waren hauptsächlich die Rückzahlung einer Anleihe, das effektivere Management des Umlaufvermögens und gestiegene Vermögenswerte von leistungsorientierten Pensionsplänen.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um CHF 101.7 Millionen auf CHF 1'685.9 Millionen. Negative Fremdwährungseffekte in Höhe von CHF 38.9 Millionen auf den Goodwill und eine Verringerung der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um CHF 37.5 Millionen konnten durch einen Anstieg der Vermögenswerte von leistungsorientierten Pensionsplänen in Höhe von CHF 169.2 Millionen ausgeglichen werden. Das Umlaufvermögen verringerte sich um CHF 352.4 Millionen, darunter CHF 30.4 Millionen aus der Dekonsolidierung der russischen Geschäftsaktivitäten, die zuvor als „zur Veräußerung gehalten“ klassifiziert waren. Die flüssigen Mittel gingen um CHF 221.7 Millionen zurück, im Wesentlichen aufgrund der Rückzahlung einer Anleihe. Die kurzfristigen Vermögenswerte wie Vorräte, Anzahlungen von Lieferanten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte, verringerten sich um CHF 85.5 Millionen.

Das gesamte Fremdkapital sank um CHF 320.7 Millionen und lag zum 31. Dezember 2023 bei CHF 3'270.8 Millionen. Ursächlich hierfür war vor allem die Rückzahlung einer Anleihe in Höhe von CHF 290.0 Millionen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich um CHF 73.1 Millionen ebenfalls, während bei den Vertragsverbindlichkeiten ein Anstieg (CHF 68.7 Millionen) verbucht wurde. Verbindlichkeiten in Höhe von CHF 25.4 Millionen, die zuvor als „zur Veräußerung gehalten“ ausgewiesen waren, wurden im Zuge der Dekonsolidierung des Russlandgeschäfts ausgebucht.

Das Eigenkapital erhöhte sich um CHF 70.0 Millionen auf CHF 1'098.6 Millionen. Ursächlich hierfür waren der Nettogewinn (CHF 230.5 Millionen) und die Neubewertung von leistungsorientierten Vorsorgeplänen (CHF 128.8 Millionen), welche zum Teil durch negative Währungsumrechnungseffekte (CHF 146.0 Millionen), die Dividendenausschüttung (CHF 119.2 Millionen) und den Erwerb von Minderheitsanteilen (CHF 22.8 Millionen) ausgeglichen wurden.

Die Nettoverschuldung verringerte sich von CHF 234.6 Millionen im Jahr 2022 auf CHF 172.3 Millionen im Jahr 2023, vor allem aufgrund des starken operativen Cashflows. Das Verhältnis der Nettofinanzschulden zum EBITDA verringerte sich von 0.87 im Vorjahr auf 0.39. Massgeblich hierfür waren der Anstieg des EBITDA und der Rückgang der Nettofinanzschulden.

Free Cash Flow in Rekordhöhe

Der deutlich verbesserte Free Cash Flow hat mit CHF 301.3 Millionen (2022: CHF 58.3 Millionen) zum ersten Mal seit über zehn Jahren die 300-Millionen-Franken-Grenze überschritten.

Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit stieg um CHF 243.0 Millionen auf CHF 362.2 Millionen (2022: CHF 119.2 Millionen). Neben dem höheren Nettogewinn und einem effektiven Management des Umlaufvermögens waren auch geringere Steuerzahlungen für diese Verbesserung ausschlaggebend.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2023	2022
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	362.2	119.2
Erwerb von immateriellen Anlagen	-6.1	-8.7
Erlös aus dem Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-59.5	-61.2
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagen	4.6	9.0
Free Cash Flow (FCF)	301.3	58.3

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im Vergleich zu CHF 87.8 Millionen im Vorjahr auf CHF 104.8 Millionen. Der Nettomittelabfluss für den Kauf sowie Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten lag mit CHF 61.0 Millionen in etwa auf Vorjahresniveau (2022: CHF 60.9 Millionen). Daneben belief sich der durch Akquisitionen und Veräusserungen/ Dekonsolidierungen bedingte Mittelabfluss auf CHF 45.7 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf CHF 448.6 Millionen gegenüber CHF 285.4 Millionen im Vorjahr. Dabei handelte es sich im Wesentlichen um die Rückzahlung einer Anleihe in Höhe von CHF 290.0 Millionen und Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 81.2 Millionen.

Insgesamt betrug die Nettoveränderung der Flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2023 CHF -250.3 Millionen, einschliesslich Wechselkursverlusten in Höhe von CHF 59.0 Millionen.

Ausblick für 2024

Trotz eines sehr unsicheren globalen Umfelds erzielte Sulzer 2023 gute Finanzergebnisse in allen Divisionen und ist für Wachstum gut aufgestellt. Für 2024 erwartet Sulzer ein organisches Wachstum des Bestellungseingangs von 2 bis 5% im Vergleich zum Vorjahr. Es wird erwartet, dass sich der Bestellungseingang in der ersten Jahreshälfte im Vergleich zur sehr starken ersten Jahreshälfte 2023 langsam entwickelt und die Leistung in der zweiten Jahreshälfte anzieht - diese Erwartung spiegelt die Art des Projektgeschäfts in den Märkten von Sulzer wider. Darüber hinaus erwartet Sulzer ein organisches Umsatzwachstum von 6 bis 9% und eine Fortsetzung des Aufwärtstrends der operativen Rentabilität auf rund 12% des Umsatzes.

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 „[Supplementary information](#)“ im Finanzteil (nur in englischer Sprache verfügbar).

Anhaltend starker Bestellungseingang und gestiegene Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräußerungen/Entkonsolidierungen).

Die Division Flow Equipment erzielte im Berichtsjahr erneut eine starke Performance. Der Bestellungseingang stieg mit einem Plus von 11.2% gegenüber 2022. Grund hierfür waren die stärkeren Märkte zu Beginn des Jahres und ausserordentlich grosse Aufträge, die in der ersten Jahreshälfte verbucht wurden. Die Profitabilität stieg um 140 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr. Das robuste Umsatzwachstum von 10.9% kann auf einen hohen Auftragsbestand Verbesserungen bei der Abwicklung und eine Stabilisierung der Lieferketten zurückgeführt werden. Flow Equipment konzentriert sich weiterhin auf betriebliche Effizienz in allen Geschäftseinheiten, um die steigende Nachfrage nach Infrastrukturen und Services zur Unterstützung der Energiewende zu bedienen.

Investitionen in Wachstum, Produktivität und Nachhaltigkeit

Die Division Flow Equipment verzeichnet weiterhin eine starke Aktivität auf den Energiemärkten, angetrieben von zukunftsbewährten Lösungen, die Kunden zuverlässig bei der Umstellung auf grüne Energie unterstützen. Wasser und Industrie bleiben strategische Märkte, wobei der Umsatz weiterhin profitabel wächst.

Die Division setzte ihr strategisches Engagement für Forschung und Entwicklung fort und fokussierte sich dabei vorrangig auf wegweisende neue Transformationstechnologien wie [Biokraftstoffe](#) und [Energiespeicherung](#). 2023 wurde Sulzer mit der Lieferung der Pumpentechnologie für eine Anlage zur Herstellung von vollständig erneuerbarem und kohlenstofffreiem Biokraftstoff beauftragt, die in der Smart City NEOM in Saudi-Arabien entsteht. Die Anlage wird pro Jahr voraussichtlich etwa 220'000 Tonnen kohlenstofffreien, [grünen Wasserstoff](#) produzieren.

Der Geschäftsbereich Flow Equipment baut auch sein Amerika Geschäft im Bereich Wasser aus und [investiert ausserdem in seine Produktions- und Testeinrichtungen](#), um den geplanten Ausbau der Wasser- und Abwasserinfrastruktur im ganzen Land zu unterstützen, in Übereinstimmung mit dem U.S. Infrastructure Investment and Jobs Act. Wasser und Abwasser sind für die Division auf globaler Ebene weiterhin von zentraler Bedeutung. In Bahrain zum Beispiel haben Sulzers fortschrittliche Filtrationssysteme eine wichtige Abwasseraufbereitungsanlage aufgerüstet, so dass sie 250 000 m³/Tag Abwasser für die lokale landwirtschaftliche Bewässerung verarbeiten kann. Im Jahr 2023 erweiterte die Division zudem ihr Produktionsstätte für Durchflusssysteme in Riad, Saudi-Arabien, um der wachsenden Nachfrage nach Infrastrukturentwicklung in der Region gerecht zu werden.

Neue Organisationsstruktur

Um die Kunden besser bedienen zu können, und um die betriebliche Effizienz zu verbessern, wurde die Division Flow Equipment mit Wirkung zum 1. Januar 2024 strategisch neu organisiert. Die neue organisatorische Struktur ist kundenorientierter und auf Wachstum fokussiert. Die beiden Geschäftsfelder Wasser und Industrie wurden zusammengelegt und bilden die neue Geschäftseinheit Water & Industrial, während der Bereich Entsalzung und das bestehende Energiegeschäft zur neuen Geschäftseinheit Energy & Infrastructure zusammengelegt wurden. Durch diese strategische Konsolidierung und Integration ist die Division bestens aufgestellt, um die in der Unternehmensstrategie Sulzer 2028 vorgegebenen Ziele des profitablen Wachstums zu erreichen.

Kennzahlen Flow Equipment

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'466.5	1'419.2	3.3	10.6	11.2
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.2%	30.2%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	878.3	850.1	3.3		
Umsatz	1'354.4	1'323.0	2.4	9.4	10.9
EBIT ³⁾	74.1	32.6	> 100		
Operationelles Ergebnis	108.2	87.4	23.8	27.5	27.8
Operationelle Profitabilität	8.0%	6.6%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'465	5'263	3.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

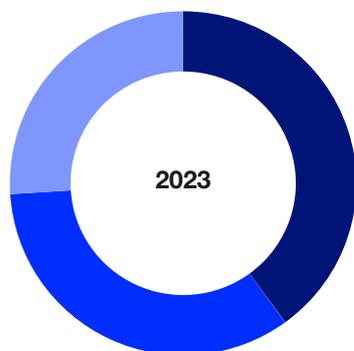
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

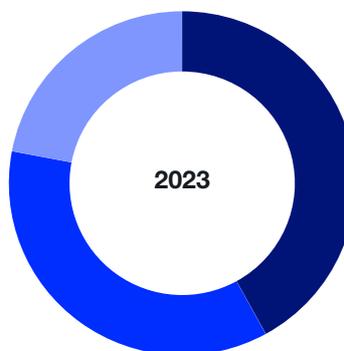
Die Division Flow Equipment setzte ihren Wachstumskurs im Berichtsjahr fort und verzeichnete ein deutliches Auftragsplus von 11.2% im Jahr 2023. Ursächlich hierfür waren grosse Einmalaufträge in der ersten Jahreshälfte, in Verbindung mit einer kräftigen Expansion bei Lösungen für Klimawandel und Sicherheit.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 40% Energie
- 34% Wasser
- 26% Industrie

Bestellungseingang nach Regionen



- 42% Europa, Naher Osten und Afrika
- 36% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 22% Asien-Pazifik

Nachhaltiges Wachstum der Profitabilität

Flow Equipment verzeichnete ein robustes Umsatzwachstum von 10.9%, wozu alle Geschäftseinheiten beigetragen haben. Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf eine verbesserte Umsetzung, Investitionen in die Profitabilität und die gelungene Stabilisierung der Lieferkette. Die operationelle Profitabilität stieg um 140 Basispunkte von 6.6% auf 8.0%. Hauptgründe hierfür waren die verstärkte Ausrichtung auf die inflationsbedingte Preisgestaltung, die strikte Kontrolle der betrieblichen Aufwendungen und die verbesserte kommerzielle und operative Exzellenz.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2023

Die Division Flow Equipment erzielte 2023 die beste Leistung bei der Arbeitssicherheit seit über 15 Jahren. Der erfreuliche Abwärtstrend bei der Unfallhäufigkeitsrate (AFR) hält an, mit 0.95 gemeldeten Fällen pro Million Arbeitsstunden gegenüber 1.1 Fällen im Vorjahr. Die Schwere der Unfälle (ASR) nahm deutlich ab und betrug 16.9 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden gegenüber 33.3 im Vorjahr.

Die Abteilung beteiligte sich 2023 an einer konzernweiten "Stop Work"-Kampagne, die jedem Mitarbeiter, der ein konkretes Verletzungsrisiko beobachtet, das Recht auf die Arbeitsunterbrechung einräumt. Die Geschäftseinheiten von Flow Equipment haben eine hervorragende, nachhaltige Sicherheitsleistung erbracht, um diese guten Ergebnisse zu erzielen.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Rekordwachstum, steigende Profitabilität

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

Die Division Services verzeichnete 2023 das stärkste Wachstum in ihrer nahen Vergangenheit, und baut kontinuierlich ihr Portfolio als der umfassendste Anbieter auf dem Markt aus. Bedingt durch die anhaltend hohen Energienachfrage und die Bemühungen unserer Kunden um Optimierung ihrer Betriebe, stieg der Bestellungseingang um 19.8%, gegenüber 1.6% im Vorjahr. Das Umsatzvolumen erhöhte sich im Berichtsjahr um 14.5%, was zu einem Gesamtanstieg der Profitabilität auf 14.8% führte.

Steigender Umsatz und verbesserte operationelle Effektivität

Die Division Services baut ihr Angebot mithilfe von neuen Technologien und Investitionen in ihrer Service-Infrastruktur weiter aus. Im Berichtsjahr wurde in [Deutschland](#) ein neues Servicezentrum eröffnet, um Kunden in Dresden und der weiteren Umgebung besser unterstützen zu können. Umfassende Upgrades gab es auch bei den beiden US-amerikanischen Servicestandorten in Houston und Baton Rouge. Dank dieser Investitionen können wir unseren Kunden schnellere, nachhaltigere und differenziertere Services anbieten.

Eine robuste Marktdynamik im Berichtsjahr und die gute Umsetzung durch die Serviceteams trugen dazu bei, dass die Division mehr Kunden erreichen und ein ausserordentliches Umsatzwachstum erzielen konnte. In [Nigeria](#) beispielsweise lieferte die Division Services eine schlüsselfertige Lösung für einen Kompressor, so dass ein langjähriger Pumpen-Kunde sein Serviceangebot auf Turbinen und Motoren erweitern konnte. In Afrika arbeitet die Division auch gemeinsam mit Wasserversorgern an der geplanten Überholung von einigen Dutzend Pumpensystemen in kritischen Wasserinfrastrukturen.

Mithilfe der Retrofitlösungen von Services können die Kunden nicht nur Ausfallzeiten reduzieren und Kosten senken, sondern auch die Nachhaltigkeit verbessern. Für eine schwimmende Produktions- und Lagereinheit (FPSO-Schiff), die in die Nordsee verlegt wird, lieferte die Division kürzlich ein innovatives Retrofit, das den Stromverbrauch der Wasser-Einspritzpumpen reduziert. In [China](#) konnten mithilfe einer modularen Nachrüstlösung die Stickoxidemissionen eines Gasturbinenkraftwerks reduziert und Verbesserungen in Hinblick auf Effizienzgewinne, Langlebigkeit und Emissionsreduktion erzielt werden. In [Indonesien](#) ermöglichte die Division Services mit kritischen Reparaturen an der Turbine eines Wasserkraftwerks erhebliche Kosteneinsparungen und eine umweltfreundlichere Energiegewinnung.

Kennzahlen Services

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'271.3	1'171.3	8.5	18.5	19.8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.7%	38.9%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	547.3	492.9	11.0		
Umsatz	1'154.8	1'117.0	3.4	12.6	14.5
EBIT ³⁾	179.6	54.0	> 100		
Operationelles Ergebnis	171.3	159.0	7.8	19.4	20.8
Operationelle Profitabilität	14.8%	14.2%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'630	4'559	1.5		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

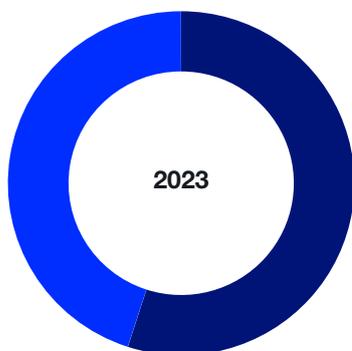
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

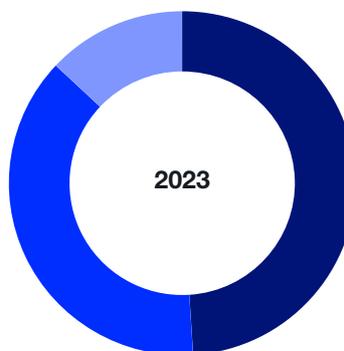
Alle Produktlinien in allen Regionen zeigten 2023 ein robustes Wachstum. Die Region Amerika übertraf die anderen Regionen mit einer Wachstumsrate von 27,9%, was zu einem Gesamtwachstum des Geschäftsbereichs von 19,8% führte. Die Region Asien-Pazifik verbuchte ein Wachstum von 8,7%. Auch die Region Europa, Naher Osten und Afrika konnte ihre Position mit einem Wachstum von 14,3% festigen, wozu insbesondere Ö&G-Kunden im Nahen Osten beitrugen.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 55% Pumpenservice
- 45% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 49% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 38% Europa, Naher Osten und Afrika
- 13% Asien-Pazifik

Operative Margen auf hohem Niveau weiter verbessert

Der Umsatz stieg im Berichtsjahr um 14,5% auf CHF 1'154,8 Milliarden, wobei alle Regionen zu den verbesserten Margen beitrugen. Die Ergebnisse wurden durch strenge Kostenkontrolle und strategisches Preismanagement weiter unterstützt.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2023

Im Jahr 2023 blieb die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) des Geschäftsbereichs Services auf einem sehr niedrigen Niveau von 0,9 pro Million Arbeitsstunden (2022: 1,0). Die Unfallschwererere (ASR) sank weiter auf 19 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden, gegenüber 23,7 im Vorjahr.

2023 rief die Division eine Sicherheitsinitiative namens "Stop Work"-Kampagne ins Leben, die konzernweit eingeführt wurde. Die Initiative wurde entwickelt, um das Risikobewusstsein der Mitarbeitenden zu schärfen, die jetzt befugt sind, Arbeiten zu stoppen, wenn sie eine konkrete Verletzungsgefahr erkennen. Verbesserungen bei der Sicherheit im gesamten Unternehmen werden auf diese sehr erfolgreiche Initiative zurückgeführt.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Rekordjahr mit zweistelligem Wachstum

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräußerungen/Entkonsolidierungen).

Die Division Chemtech setzte ihren Wachstumskurs im Jahr 2023 fort und erzielte zweistellige Wachstumsraten bei Bestellungseingang und Umsatz. Der Bestellungseingang stieg um 10.5%, bedingt durch ausgewählte Grossprojekte und das gut aufgestellte Produkt- und Komponentengeschäft. Der Umsatz konnte um 15.5% gesteigert werden, bei einer starken Profitabilität in allen Regionen. Die Division setzt ihre Wachstumsstrategie im Geschäftsfeld Renewables fort und unterstützt in diesem Rahmen zirkuläre Herstellungspraktiken, den Einsatz nachhaltiger Werkstoffe sowie Effizienzverbesserungen bei ihren Kunden.

Ausbau von biobasierten Technologien und Kreislaufwirtschaft

Die Division Chemtech investiert weiterhin mehr als 4% ihres Umsatzes in Technologie und Innovation. Im Jahr 2023 bestätigte das Unternehmen seine Führungsposition im Bereich Biopolymere durch die Einführung seiner neuen Verfahrenstechnologie zur Herstellung von Polycaprolacton (PCL), einem biologisch abbaubaren Kunststoff, sowie einer neuen lizenzierten Technologie für die Produktion von umweltfreundlichen Biokunststoff Polylactid (PLA). Diese beiden neuen Biopolymertechnologien **SULAC™** und **CAPSUL™** werden einen entscheidenden Beitrag bei der Reduzierung von Kunststoffabfall leisten. Mit dem inzwischen eröffneten Forschungs- und Entwicklungszentrum für saubere Technologien in **Singapur** ist Chemtech damit gut aufgestellt, um die zunehmende Nachfrage nach Trennlösungen sowie nach Lösungen für eine umweltfreundlichere Kreislaufwirtschaft von Kunststoff und für die Dekarbonisierung der Industrie insgesamt zu bedienen.

Mit ihrem breiten Spektrum an Anlagen und Prozesstechnologien, verbunden mit ihrem umfassenden Know-how in Fragen der Systemintegration, versetzt die Division Hersteller in aller Welt in die Lage, die Kosten- und Energieeffizienz zu maximieren, die Qualität ihrer Produkte zu sichern und ihre Emissionen zu reduzieren. Im Berichtsjahr ermöglichte Trenntechnologie von Chemtech die Produktion von qualitativ hochwertigem **Biomethanol** in Finnland und trug damit zur Reduktion industrieller Treibhausgasemissionen bei. Mithilfe von Stoffaustausch-Technologien und Anlagen der Division Chemtech sollen in Österreich jährlich **50'000 Tonnen CO₂** für die weitere Nutzung in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie abgetrennt werden, während ihre Trenntechnologie in Belgien die Reinigung von nur schwer rezyklierbaren **gebrauchten Kunststoffen zur Wiederverwendung als Chemie-Rohstoff ermöglicht**.

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	842.5	834.9	0.9	7.5	10.5
Bruttomarge des Bestellungsingangs	33.2%	31.7%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	521.2	501.7	3.9		
Umsatz	772.5	739.9	4.4	11.3	15.5
EBIT ³⁾	84.9	38.3	> 100		
Operationelles Ergebnis	95.0	80.0	18.7	28.2	28.5
Operationelle Profitabilität	12.3%	10.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	2'849	2'852	-0.1		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

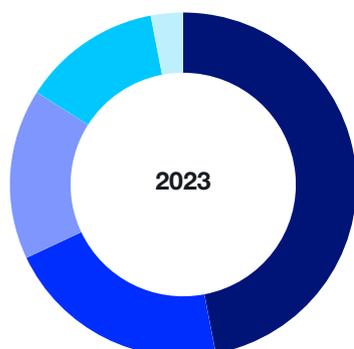
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland beeinträchtigt.

Starkes Wachstum beim Bestellungsingang

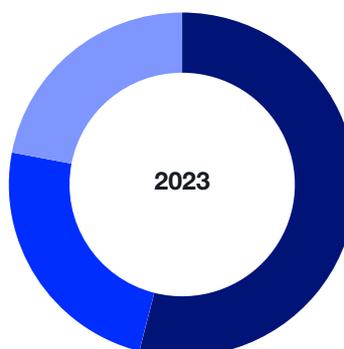
Die Division Chemtech verzeichnete 2023 erneut ein starkes Auftragsplus von 10.5%. Ursächlich hierfür waren Grossaufträge im ersten Halbjahr, insbesondere bei Biokunststoffen, Biokraftstoffen und Prozesstechnologien.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 47% Chemie
- 21% Gas und Raffinerien
- 16% Renewables
- 13% Services
- 3% Wasser

Bestellungsingang nach Regionen



- 54% Asien-Pazifik
- 24% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 22% Europa, Naher Osten und Afrika

Steigender Umsatz und zunehmende Profitabilität

Beim Umsatz war ebenfalls ein deutlicher Anstieg um 15.5% zu verzeichnen, zu dem alle Geschäftseinheiten der Division beitrugen. Grund hierfür waren ein hoher Auftragsbestand, ein besonders grosser Auftrag im ersten Quartal und eine starke Wirtschaftsdynamik. Die Profitabilität stieg um 150 Basispunkte auf 12.3%, bedingt durch ein starkes Umsatzwachstum, einen günstigen Margenmix über das gesamte Portfolio hinweg und konsequente Kostendisziplin.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit 2023

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) von Chemtech sank von bereits niedrigen 0,8 Fällen pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2022 auf nur 0,34 im Jahr 2023. Angetrieben durch einen robusten Sicherheitsprozess, sank die Unfallschwere (ASR) auf 3,2 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden gesunken, gegenüber einem Höchstwert von 44,0 Tagen im Vorjahr.

Die Abteilung beteiligte sich 2023 an einer konzernweiten "Stop Work"-Kampagne, die jedem Mitarbeiter, der ein konkretes Verletzungsrisiko beobachtet, das Recht auf die Arbeitsunterbrechung einräumt.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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