



Lagebericht

10 Finanzbericht

16 Lagebericht Divisionen

16 Flow

19 Services

23 Chemtech

Kontinuierlich verbesserte Profitabilität

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

In allen drei Divisionen verbesserte sich die Performance weiterhin: Bestellungseingang und Umsatz stiegen gegenüber dem Vorjahr jeweils um 10.8%. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich weiter um 130 Basispunkte auf 12.4%, wobei alle Geschäftsbereiche neue Höchstwerte erreichten. Der Free Cash Flow belief sich auf CHF 234.9 Millionen und lag damit um CHF 66.4 Millionen unter dem Vorjahr. Der Rückgang war hauptsächlich auf höhere CAPEX-Investitionen und auf einen höheren Nettoumlaufvermögensbedarf zurückzuführen, womit der um 14.9% höheren Auftragsbestand finanziert werden konnte.

Weiterhin zweistelliges Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz

Der Bestellungseingang stieg gegenüber 2023 um 10.8% auf CHF 3'848.6 Millionen. Ohne Währungsumrechnungseffekte hätte der Bestellungseingang CHF 3'969.0 Millionen betragen. Der Effekt aus Veräusserungen, Dekonsolidierungen und Akquisitionen belief sich auf CHF 3.5 Millionen. Die Bruttomarge¹⁾ des Bestellungseingangs stieg weiter deutlich um 110 Basispunkte auf 35.0%, was auf eine verbesserte Preisgestaltung und eine Optimierung des Produktportfolios zurückzuführen ist.

Der Bestellungseingang im Geschäftsbereich Flow stieg um 12.3% dank Grossaufträgen im Bereich der Energiewende und Energiesicherheit sowie dank einer steigenden Nachfrage in den Bereichen «Green Minerals» und Abwasseraufbereitung. Auch der Geschäftsbereich Services verzeichnete mit einem Plus von 12.5% ein anhaltendes Wachstum des Bestellungseingangs, insbesondere in den Regionen Amerika und Asien-Pazifik. Der Bestellungseingang von Chemtech stieg um 5.4% nach einem zweistelligen Wachstum in den letzten zwei Jahren aufgrund guter Resultate der Bereiche Mass Transfer Components & Services und System Solutions.

Zum Ende des Jahres 2024 belief sich der Auftragsbestand auf CHF 2'300.0 Millionen (2023: CHF 1'946.8 Millionen), was einem Anstieg von 14.9% entspricht. Ohne Währungsumrechnungseffekte würde sich der Auftragsbestand auf CHF 2'236.8 Millionen belaufen.

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

Bestellungseingang (in Mio. CHF)

	2024	2023	+/--% organisch ¹⁾
Bestellungseingang	3'848.6	3'580.3	10.8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.0%	33.9%	1.1
Auftragsbestand am 31. Dezember	2'300.0	1'946.8	14.9

1) Bereinigt um Akquisitions-, Veräusserungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 10.8% und erreichte 2024 CHF 3'530.6 Millionen. Ohne Währungsumrechnungseffekte würde der Umsatz CHF 3'639.4 Millionen betragen. Der Nettoeffekt aus Veräusserungen, Dekonsolidierungen und Akquisitionen belief sich auf CHF 3.8 Millionen.

Der Geschäftsbereich Flow trug mit einem starken Umsatzwachstum von 9.4% zum guten Gesamtumsatz bei. Dies wurde hauptsächlich durch das Energie- und Infrastrukturgeschäft getrieben, das von einem soliden Auftragsbestand zu Beginn des Jahres profitierte. Der Geschäftsbereich Services verzeichnete mit 12.3% im zweiten Jahr in Folge ein zweistelliges Umsatzwachstum, wozu alle Regionen beitrugen. Auch die Division Chemtech erzielte im zweiten Jahr in Folge ein zweistelliges Umsatzwachstum mit einem Plus von 10.9%, was vor allem auf die solide Abwicklung von Grossaufträgen aus dem Auftragsbestand zurückzuführen ist.



“Unsere wiederum starke finanzielle Leistung unterstreicht unsere strategische Positionierung in Schlüsselmärkten. So konnten wir 2024 von einer positiven Dynamik in diesen Märkten und gleichzeitig von den ersten Resultaten unserer Initiativen für operative Exzellenz profitieren.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Nachhaltiges Wachstum bei den Gewinnmargen

Die Bruttomarge stieg auf 33.5% (2023: 33.0%), unterstützt von einem höheren Anteil von margenstarken Geschäften und den ersten Effekten von Massnahmen im Bereich der operativen Exzellenz. In Verbindung mit einem gestiegenen Verkaufsvolumen erreichte der Bruttogewinn CHF 1'183.2 Millionen (2023: CHF 1'084.6 Millionen). Ohne Währungsumrechnungseffekte würde der Bruttogewinn CHF 1'218.8 Millionen betragen.

Operationelle Profitabilität bei 12.4%

Das operationelle Ergebnis belief sich auf CHF 436.2 Millionen gegenüber CHF 365.6 Millionen im Jahr 2023, was einer Steigerung von 24.7% entspricht. Höhere Verkaufsvolumina und bessere Margen, unterstützt durch die Umsetzung von Exzellenz-Initiativen, führten zu einer operationellen Profitabilität von 12.4%, 130 Basispunkte mehr als 2023. Alle Geschäftsbereiche steigerten sich in Bezug auf die operationelle Profitabilität, besonders die Geschäftsbereiche Flow und Chemtech.

Im Geschäftsbereich Flow stieg die operationelle Profitabilität auf 9.5% (2023: 8.0%), zurückzuführen auf Effizienzsteigerungen bei der Herstellung von Produkten und Komponenten sowie auf Kostenoptimierungen. Services erreichte eine operationelle Profitabilität von 15.0% (2023: 14.8%). Die Effekte von Einmalinvestitionen in Exzellenz-Initiativen und die Erweiterung der Standorte mit Servicecentern wurden durch höhere Umsätze ausgeglichen. Chemtech erzielte eine starke operationelle Profitabilität von 14.1% (2023: 12.3%) und profitierte von der Umsetzung von Projekten mit vorteilhaften Margen und einem Fokus auf Exzellenz-Initiativen.

Überleitung vom operationellen Ergebnis zum EBIT

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/-
Operationelles Ergebnis	436.2	365.6	70.6
Amortisation	-38.5	-36.6	-1.9
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-4.5	-0.2	-4.3
Restrukturierungskosten	-3.7	-3.0	-0.7
Nicht operative Positionen ¹⁾	-7.0	3.8	-10.8
EBIT	382.5	329.7	52.9

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

Umsatzrendite von 10.8%

Das EBIT für 2024 stieg um 21.8% auf CHF 382.5 Millionen (2023: CHF 329.7 Millionen). Ohne Berücksichtigung von Währungsumrechnungseffekten würde das EBIT CHF 402.4 Millionen betragen. Die Umsatzrendite (ROS) stieg um 80 Basispunkte auf 10.8%.

Berechnung von Umsatzrendite (ROS) und operationeller Profitabilität

in Mio. CHF	2024	2023	+/--% organisch ¹⁾
EBIT	382.5	329.7	21.8
Umsatz	3'530.6	3'281.7	10.8
ROS	10.8%	10.0%	0.8
Operationelles Ergebnis	436.2	365.6	24.7
Umsatz	3'530.6	3'281.7	10.8
Operationelle Profitabilität	12.4%	11.1%	1.3

1) Bereinigt um Akquisitions-, Veräusserungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

Finanzergebnisse

Der Netto-Finanzaufwand belief sich auf CHF 25.2 Millionen gegenüber CHF 22.2 Millionen im Jahr 2023.

Der Netto-Zinsaufwand reduzierte sich auf CHF 9.7 Millionen im Vergleich zu CHF 11.9 Millionen im 2023, was auf höhere Zinserträge aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen zurückzuführen ist. Fair-Value-Änderungen auf finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wirkten sich mit CHF 12.7 Millionen negativ aus (2023: CHF +5.1 Millionen). Die Währungsverluste beliefen sich auf CHF 2.8 Millionen (2023: CHF 17.9 Millionen).

Effektiver Steuersatz von 24.9 %

Der Ertragssteueraufwand stieg um CHF 22.5% auf CHF 88.2 Millionen im Jahr 2024 (2023: CHF 73.8 Millionen), was vor allem auf ein höheres steuerbares Einkommen zurückzuführen ist. Der effektive Steuersatz (ETR) stieg auf 24.9% im Jahr 2024, verglichen mit 24.2% im Jahr 2023, was vor allem durch höhere Gewinne in Ländern mit höheren Steuern verursacht wurde.

Höherer Nettogewinn

Der Nettogewinn stieg auf CHF 265.4 Millionen im Vergleich zu CHF 230.5 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (Core Net Income) ohne die steuerbereinigten Effekte aus nicht operativen Positionen belief sich auf CHF 307.2 Millionen gegenüber CHF 257.9 Millionen im Jahr 2023. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie stieg um 18.8% auf CHF 7.73 Millionen (2023: CHF 6.76 Millionen).

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/-
Nettogewinn	265.4	230.5	34.9
Amortisation	38.5	36.6	1.9
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.5	0.2	4.3
Restrukturierungskosten	3.7	3.0	0.7
Nicht operative Positionen ¹⁾	7.0	-3.8	10.8
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-11.8	-8.5	-3.3
Kern-Nettogewinn	307.2	257.9	49.3

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

Wesentliche Bilanzpositionen

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

Per 31. Dezember 2024 belief sich die Bilanzsumme auf CHF 4'714.3 Millionen (2023: CHF 4'369.5 Millionen), was einer Steigerung von CHF 344.8 Millionen gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um CHF 29.6 Millionen auf CHF 1'715.5 Millionen, was hauptsächlich auf einen Anstieg bei den Sachanlagen und bei den Vermögenswerte aus Leasingverhältnissen um CHF 51.5 Millionen sowie auf eine Erhöhung des Goodwills um CHF 23.5 Millionen zurückzuführen ist (CHF 12.6 Millionen aufgrund von Währungsumrechnungen und CHF 10.8 Millionen aufgrund von Akquisitionen). Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um CHF 315.2 Millionen auf 2'998.8 Millionen aufgrund höherer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vertragsvermögenswerte, Vorräte und Lieferantenvorschüsse. Zudem erhöhten sich die flüssigen Mittel um CHF 85.9 Millionen auf CHF 1'060.6 Millionen.

Die Gesamtverbindlichkeiten erhöhten sich per 31. Dezember 2024 um CHF 208.3 Millionen auf CHF 3'479.1 Millionen. Der Anstieg ist in erster Linie auf höhere Rechnungsabgrenzungen, Vertragsverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Das Eigenkapital erhöhte sich um CHF 136.5 Millionen auf CHF 1'235.1 Millionen aufgrund des Nettogewinns (CHF 265.4 Millionen), der teilweise durch die Dividendenausschüttung (CHF 127.6 Millionen) kompensiert wurde.

Die Nettoverschuldung verringerte sich von CHF 172.3 Millionen im Jahr 2023 auf CHF 100.4 Millionen im Jahr 2024, was hauptsächlich auf einen Anstieg der flüssigen Mittel zurückzuführen ist. Die Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA verbesserte sich von 0.39 im Jahr 2023 auf 0.20 aufgrund eines höheren EBITDA und einer tieferen Nettoverschuldung.

Free Cash Flow durch CAPEX-Investitionen und Nettoumlaufvermögen beeinflusst

Mit CHF 234.9 Millionen (2023: CHF 301.3 Millionen) sank der Free Cash Flow vor allem aufgrund eines höheren Bedarfs an Nettoumlaufvermögen durch einen höheren Auftragsbestand und ein Anstieg in Forderungen aus Lieferung und Leistung. Negativ wirkten sich auch die um CHF 27.9 Millionen höheren CAPEX-Investitionen aus, die aufgrund der gestiegenen Nachfrage und dem Aufwand für operative Exzellenz-Massnahmen nötig wurden und die höheren Steuerzahlungen von CHF 30.0 Millionen. Diese Faktoren führten zu einem Rückgang des Geldflusses aus der operativen Geschäftstätigkeit um CHF 38.4 Millionen auf CHF 323.8 Millionen (2023: CHF 362.2 Millionen).

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/-
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	323.8	362.2	-38.4
Erwerb von immateriellen Anlagen	-9.7	-6.1	-3.7
Erlös aus dem Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.0	-0.0
Erwerb von Sachanlagen	-82.7	-59.5	-23.2
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagen	3.5	4.6	-1.2
Free Cash Flow (FCF)	234.9	301.3	-66.4

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten belief sich auf CHF 98.2 Millionen, verglichen mit CHF 104.8 Millionen im Jahr 2023. Der Nettomittelabfluss aus dem Kauf und Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Anlagen fiel mit CHF 88.9 Millionen um CHF 28.0 Millionen höher aus (2023: CHF 61.0 Millionen). Zudem beliefen sich Akquisitionen, Veräusserungen und Dekonsolidierungsabflüsse auf CHF 13.1 Millionen gegenüber CHF 45.8 Millionen.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit reduzierte sich auf CHF 151.6 Millionen (2023: CHF 448.6 Millionen), da im 2023 eine auslaufende Anleihe über CHF 290 Millionen nicht refinanziert wurde. Der übrige Abfluss setzte sich im Wesentlichen aus Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 86.5 Millionen und CHF 33.2 Millionen aus dem Erwerb eigener Aktien zusammen.

Insgesamt haben sich die flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2024 um CHF 85.9 Millionen erhöht. Dies beinhaltet Kursgewinne auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 11.9 Millionen.

Ausblick 2025

Mit Blick auf das Jahr 2025 konzentriert sich Sulzer weiterhin darauf, als Unternehmen noch besser zu werden und langfristig Wert zu schaffen. Das Unternehmen wird weiterhin in wichtige unternehmensinterne Bereiche investieren und seine Exzellenz- und Wachstumsinitiativen fortsetzen. Aufgrund der beschränkten Visibilität der Marktentwicklungen und des unplanbaren Timings zu erwartender Grossaufträge ist eine Prognose für das Wachstum des Auftragseingangs im Jahresvergleich, besonders auf Quartalsbasis, anspruchsvoll. Sulzer ist jedoch vom Erfolg der Strategie und der Positionierung in Wachstumsmärkten überzeugt. Deshalb erwartet das Unternehmen ein weiteres gutes Geschäftsjahr mit einem organischen Wachstum des Auftragseingangs von 2 bis 5% gegenüber dem Vorjahr und einem Umsatzwachstum von 5 bis 8%. Die EBITDA-Marge steigt voraussichtlich auf rund 15% des Umsatzes.

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

Anhaltendes Wachstum, starker Bestellungseingang

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

Der Bestellungseingang im Geschäftsbereich Flow stieg 2024 erfreulich um 12.3% an. Dank der hohen Nachfrage in den Bereichen Abwasser und "Green Minerals" war der Bestellungseingang im Wasser- und Industriegeschäft um 10.6% und der Bestellungseingang im Energie- und Infrastrukturgeschäft um 14.7% höher. Der Gesamtumsatz erreichte ein Plus von 9.4% und lag bei CHF 1'444.3 Mio. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 150 Basispunkte, was auf einen starken Fokus auf kommerzielle und operative Exzellenz-Initiativen sowie auf Kostendisziplin zurückzuführen ist.

Fokus auf Wachstum und Exzellenz

Das Energie- und Infrastrukturgeschäft profitierte von einer guten Marktdynamik in der zweiten Jahreshälfte 2024. Der Umsatz im Wasser- und Industriegeschäft wuchs weiterhin profitabel. Das Wassergeschäft erzielte 2024 beim Bestellungseingang ein zweistelliges Wachstum. Die Division legt neu auch einen stärkeren Schwerpunkt auf Aftermarket-Dienstleistungen über reine Ersatzteil-Lieferungen hinaus und bietet umfassende Lösungen für den gesamten Lebenszyklus von Industriegeräten an, einschliesslich der Wartung von Nicht-Sulzer-Geräten.

Flow hat 2024 eine Reihe strategischer Wachstumsinvestitionen abgeschlossen, darunter den Ausbau des Sulzer-Werks in Easley, USA, wo neue Montagelinien und Testanlagen installiert wurden. Ausserdem wurde das Produktionswerk in der Nähe von Mexiko-Stadt mit einem hochmodernen Montage- und Testzentrum für vertikale Turbinen modernisiert.

2024 unterstrichen zwei Grossprojekte das Know-how und die Branchenführerschaft von Flow: [In Zusammenarbeit mit TechnipFMC entwickelte der Geschäftsbereich eine neue Unterwasser-CO₂-Pumpenlösung](#). In Kombination mit dem sogenannten HISEP-Verfahren® ermöglicht sie die Trennung von CO₂-reichem Erdgas aus Öl direkt am Meeresboden, was die Energieeffizienz erheblich steigert. Flow war auch der Partner der Wahl für eines der weltweit grössten [Wasseraufbereitungsprojekte in Ägypten](#). Die neue Kläranlage mit einer Tageskapazität von 7.5 Millionen Kubikmetern nutzt eine individualisierte Sulzer-Technologie zur Abwasseraufbereitung.

Strömungspumpenlösungen waren auch die Wahl eines chinesischen [Produktionsstandorts für nachhaltige Flugkraftstoffe](#) (Sustainable Aviation Fuels, SAF). Die Anlage in Shandong wird mehr als 500'000 Tonnen SAF pro Jahr produzieren und dabei die strengen Leistungsstandards der Luftfahrt erfüllen. Nachhaltige Flugkraftstoffe werden aus erneuerbaren Rohstoffen hergestellt.

Der Geschäftsbereich Flow hat im Jahr 2024 mehrere Produktinnovationen eingeführt, um sein Angebot an Wasserlösungen zu erweitern und damit seine führende Position im Wassergeschäft zu unterstreichen. Ausserdem wurde das mehrjährige Projekt zur Modernisierung des Entsalzungspumpenportfolios abgeschlossen mit dem Ziel, auch in diesem Produktbereich die Effizienz weiter zu optimieren.

Weiterhin starker Bestellungseingang

Nach einem starken Bestellungseingang im Jahr 2023 verzeichnete der Geschäftsbereich Flow mit einem um 12.3% höheren Bestellungseingang im Jahr 2024 erneut ein starkes Wachstum. Dies ist auch auf grosse Einmalaufträge in den Bereichen Energie und Infrastruktur sowie eine Reihe grösserer Aufträge in der Wasser- und Industriebranche zurückzuführen.

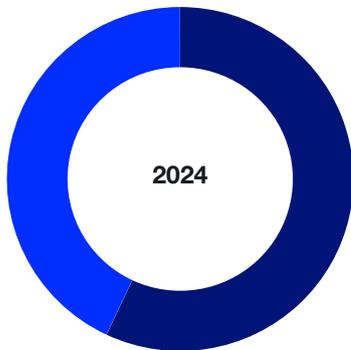
Kennzahlen Flow Equipment

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'603.3	1'466.5	9.3	12.4	12.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	31.3%	30.2%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'053.5	878.3	20.0		
Umsatz	1'444.3	1'354.4	6.6	9.7	9.4
EBIT	111.8	74.1	50.9		
EBITDA	169.6	128.4	32.1		
Operationelles Ergebnis	137.4	108.2	27.0	32.2	31.4
Operationelle Profitabilität	9.5%	8.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'492	5'465	0.5		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

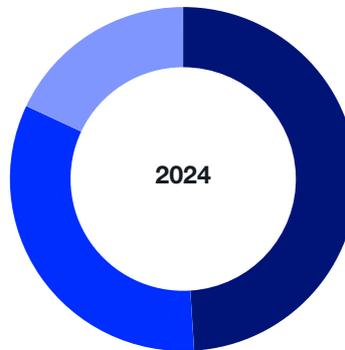
2) Bereinigt um Akquisitions-, Veräusserungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 57% Wasser und Industrie
- 43% Energie und Infrastruktur

Bestellungseingang nach Regionen



- 49% Europa, Naher Osten und Afrika
- 33% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 18% Asien-Pazifik

Verbesserte operationelle Profitabilität

Alle Bereiche trugen zum insgesamt starken Umsatzwachstum (+9.4%) von Flow bei. Die operationelle Profitabilität stieg um 150 Basispunkte von 8.0% auf 9.5%, was vor allem auf eine verstärkte Kontrolle der operativen Ausgaben und eine verbesserte kommerzielle und operative Leistung zurückzuführen ist. Die Zusammenlegung der beiden Geschäftsbereiche Wasser und Industrie verbesserte die operationelle Profitabilität weiter.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit

Die Unfallhäufigkeitsrate von Flow stieg von einem Mehrjahrestief von 0.95 Fällen pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2023 auf 1.4 im Jahr 2024. Dies liegt über dem Ziel von 1.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden. 2025 werden deshalb vermehrt Anstrengungen unternommen, die Unfallrate durch verstärkte Sicherheitsmassnahmen und Kommunikation zu senken. Auch die Unfallschwerequote stieg auf 29.5 Ausfalltage pro eine Million Arbeitsstunden nach 16.9 im Vorjahr.

Sulzer hat 2024 sein Engagement für die Sicherheit am Arbeitsplatz mit der Kampagne «Stop Work for Safety» in allen drei Divisionen weiter verstärkt. Die Kampagne zielte darauf ab, die Risikobeurteilung zu verbessern und Mitarbeitende anzuhalten, bei potentiell gefährlichen Situationen einzugreifen. Die Analysen zu Unfallhergängen und Unfallursachen sowie Schulungen dazu wurden verstärkt. Dabei wurden Prinzipien aus dem Konzept der menschlichen und organisatorischen Leistung (Human and Organizational Performance, HOP) und "Normal Work" Konzepte berücksichtigt. Diese Schulungen werden 2025 fortgesetzt, wobei die globalen ESH-(Arbeitssicherheits-)Teams von Sulzer ihren Fokus darauf legen, die Ursachen von Unfällen besser zu verstehen und wirksame Korrekturmassnahmen zu implementieren.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Zweistelliges Wachstum

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

Der Geschäftsbereich Services verzeichnete in allen Regionen, vor allem in Amerika und Asien, im letzten Jahr eine starke Nachfrage, die zu einem um 12.5% höheren Bestellungseingang (2023: 19.8%) führte. Nach einem Rekordwachstum im Jahr 2023 gelang der Division mit 12.3% ein weiteres Jahr mit zweistelligem Umsatzwachstum (2023: 14.5%). Die operationelle Profitabilität stieg nur leicht auf bereits hohe 15.0% (2023: 14.8%), zurückzuführen auf Investitionen in künftiges Wachstum und strategische Exzellenz-Initiativen.

Multi-Produkt-Fokus & regionale Expertise

2024 stärkte der Geschäftsbereich Services seine globale Präsenz mit neuen Servicecentern in Indien, Thailand, Malaysia und Kuwait und baute seine Präsenz in Nordamerika durch die Übernahme der Texas Electrical Equipment Company (TEECO) aus. Mit einem erweiterten Portfolio an Produkten und Lösungen wurde die steigende Kundennachfrage nach Energieeffizienz, technischen Upgrades und Vor-Ort-Erneuerungen erfüllt.

Der Geschäftsbereich bietet facettenreichen Lösungsansätze für Turbomaschinen, Elektromechanik und Pumpenausrüstung und ist ein Vorreiter für Industrie-Dienstleistungen mit langfristiger Wertschöpfung. 2024 unterzeichnete Sulzer Services einen [fünfjährigen Servicevertrag mit PT Pertamina Geothermal Energy Tbk \(PGE\)](#). Dieser Auftrag unterstreicht das Engagement, was Services der Energieeffizienz und operativen Exzellenz entgegenbringt. Gleichzeitig leistet das Projekt einen wichtigen Beitrag zur Energiewende und zur Energieversorgungssicherheit Indonesiens.

Services ist auf fortschrittliche additive Fertigungstechnologien spezialisiert, welche die betriebliche Effizienz verbessern und die Reproduktion von Teilen und Komponenten ermöglichen, die teilweise nicht mehr verfügbar oder nicht mehr reparierbar sind. Im Jahr 2024 verbesserte der Geschäftsbereich beispielsweise die Effizienz der Pumpen in einer Kernkraftanlage eines internationalen Energieversorgers in Europa. Dank eines innovativen Ansatzes konnte die Produktionszeit der Komponenten um 75% reduziert und damit die Reparatur schneller und die Ausfallzeit geringer gestaltet werden. Gleichzeitig verlängerte das verbesserte Design die Lebensdauer um 33% und machte sie so langlebiger und beständiger.

Das Multi-Produkt-Portfolio von Services kommt der wachsenden Nachfrage nach umfassenden Serviceleistungen nach. Ein Beispiel dafür war 2024 die Reparatur einer Dampfturbine zur Stromerzeugung, welche in einem Folgeauftrag für ein Generatorserviceprojekt resultierte. Durch die Abwicklung beider kritischer Reparaturen von einem einzigen Anbieter konnten die Ausfallzeiten der Produktion auf ein Minimum reduziert und die Rückkehr zum Vollbetrieb beschleunigt werden.

Langfristige Wertschöpfung ist ein wichtiges Kundenversprechen, aber Services profitierte im letzten Jahr auch von den Markttrends in den Bereichen Energieeffizienz und Klimaneutralität. Sie führten zu einer höheren Nachfrage nach technischen Upgrades und Erneuerungen bei Kunden und ihren Anlagen.

Kennzahlen Services

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'378.3	1'271.3	8.4	12.8	12.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	39.0%	38.7%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	689.7	547.3	26.0		
Umsatz	1'249.1	1'154.8	8.2	12.4	12.3
EBIT	171.5	179.6	-4.5		
EBITDA	209.6	210.6	-0.5		
Operationelles Ergebnis	186.7	171.3	9.0	15.2	15.1
Operationelle Profitabilität	15.0%	14.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'832	4'630	4.4		

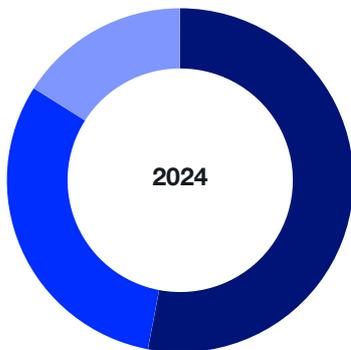
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Guter Bestellungseingang über das gesamte Angebot

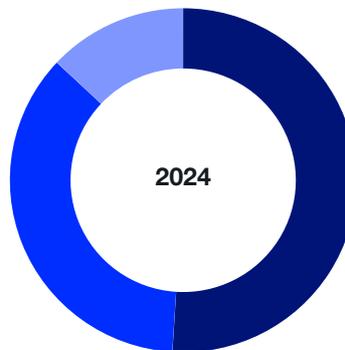
2024 verzeichneten alle Produktlinien ein starkes Wachstum in sämtlichen Regionen, was zu einem Gesamtwachstum von 12.5% führte. Infolge der starken Nachfrage erzielten Amerika und Asien-Pazifik zweistellige Wachstumsraten von 15.8% bzw. 14.1%, dicht gefolgt von Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA). Diese Region wies dank einer gestärkten Position am Markt ein Wachstum von 8.0% auf.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 53% Pumpen-Services
- 31% Turbomaschinen-Services
- 16% Elektromechanik-Services

Bestellungseingang nach Regionen



- 51% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 36% Europa, Naher Osten und Afrika
- 13% Asien-Pazifik

Verbesserte operative Margen

Der Umsatz stieg 2024 auf CHF 1'249.1 Mio. (plus 12.3%), wozu alle Regionen beigetragen haben. Retrofits und Upgrades im Bereich Pumps Services spielten eine entscheidende Rolle bei diesem Wachstum. Die operationelle Profitabilität stieg leicht um 20 Basispunkte auf 15.0%, was auf Investitionen in Exzellenz-Initiativen und die Erweiterung der Standorte zurückzuführen ist.

Neuer Divisionsleiter

Ravin Pillay-Ramsamy wurde am 1. Oktober 2024 zum Divisionsleiter Services ernannt und ist seither auch Mitglied der Konzernleitung von Sulzer. Ravin Pillay-Ramsamy ist seit über neun Jahren bei Sulzer tätig und hat weltweit verschiedene Führungspositionen mit zunehmendem Verantwortungslevel innegehabt. Weitere Informationen finden Sie in der vollständigen Biografie im [Kapitel Konzernleitung](#) des Corporate Governance-Berichts.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit

Die Unfallhäufigkeitsrate des Geschäftsbereichs Services war 2024 sogar tiefer als 2023 – mit 0.4 Fällen pro Million Arbeitsstunden (2023: 0.9), was der Hälfte des Branchenstandards von 1.0 entspricht. Auch die Unfallschwerequote verbesserte sich deutlich auf 6.6 Ausfalltage pro eine Million Arbeitsstunden (2023: 19.0). Aufbauend auf dem Erfolg der Kampagne "Stop Work for Safety" stärkte die Division ihre proaktive Sicherheitskultur durch eine Reihe von Initiativen, darunter eine umfassende Schulung durch die ESH-(Arbeitssicherheits-)Teams mit Schwerpunkt auf der Ursachenanalyse und der Vermeidung menschlicher Fehler. Diese Initiative war erfolgreich: Im Laufe des Jahres konnten über 1'800 potenzielle Vorfälle verhindert werden.

Sulzer hat 2024 sein Engagement für die Sicherheit am Arbeitsplatz mit der Kampagne «Stop Work for Safety» in allen drei Divisionen weiter verstärkt. Die Kampagne zielte darauf ab, die Risikobeurteilung zu verbessern und Mitarbeitende anzuhalten, bei potentiell gefährlichen Situationen einzugreifen. Die Analysen zu Unfallhergängen und Unfallursachen sowie Schulungen dazu wurden verstärkt. Dabei wurden Prinzipien aus dem Konzept der menschlichen und organisatorischen Leistung (Human and Organizational Performance, HOP) und "Normal Work" Konzepte berücksichtigt. Diese Schulungen werden 2025 fortgesetzt, wobei die globalen ESH-(Arbeitssicherheits-)Teams von Sulzer ihren Fokus darauf legen, die Ursachen von Unfällen besser zu verstehen und wirksame Korrekturmaßnahmen zu implementieren.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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

Ansprechendes Ergebnis, verbesserte Profitabilität

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

Der Bestellungseingang des Geschäftsbereichs Chemtech stieg um 5.4%, unter anderem aufgrund einer guten Nachfrage in EMEA. Dank einem innovativen Produktangebot in den Bereichen Biopolymere und CO²-Abscheidung ("Carbon Capture") erzielte Chemtech nach dem bereits sehr guten letzten Jahr wiederum ein ansprechendes Umsatzwachstum von 10.9% (2023: 15.5%). Die operationelle Profitabilität stieg im Vergleich zum Vorjahr um 180 Basispunkte auf einen neuen Höchstwert von 14.1% (2023: 12.3%).

Marktführende Technologien

Der Geschäftsbereich Chemtech bietet Kunden marktführende Produkte und Dienstleistungen, welche gleichzeitig die Energieeffizienz und Prozessleistung verbessern. Die Lancierung des Signature-Produkts [MellapakEvo™](#) in 2024 war ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte von Chemtech. Das strukturierte Packungsprodukt steigert die Effizienz und Kapazität von Destillationskolonnen in der Prozessindustrie erheblich und kann so zur Maximierung von Leistung und Reduktion des Energieverbrauchs beitragen. Ein weiteres Beispiel für kontinuierliche Innovation ist [VoltaSplit™](#), eine neue elektrifizierte Destillationslösung, die den Wirkungsgrad traditioneller, energieintensiver Dampfkessel verbessert.

Chemtech investiert laufend in Forschung und Entwicklung, um technische Innovationen voranzutreiben und seine Marktführerschaft auszubauen. Weltweit führend ist der Geschäftsbereich in Trenn- und Mischtechnologien für Stoffaustauschanlagen, die jährlich Hunderttausende Tonnen CO²-Emissionen abscheiden. Ein Beispiel ist ein Kohlekraftwerk mit Sitz in Saskatchewan, Kanada, welches kürzlich sein 10-jähriges Bestehen feierte und als weltweit erstes Kohlekraftwerk die CCUS (Carbon Capture) Technologie einsetzte. Ein anderes Beispiel ist der Auftrag zur Unterstützung in der [Dekarbonisierung für einen führenden Chemiehersteller in Japan](#), welchen Chemtech 2024 realisieren konnte.

Im September 2024 eröffnete Chemtech ein neues Servicezentrum für Stoffaustauschkomponenten und -dienstleistungen in Essen, Deutschland. Die neue Anlage bietet Komponenten und Dienstleistungen, um Kunden in der Chemie- und Prozessindustrie der Region einen effizienten Betrieb und schnelle Durchlaufzeiten in der Reparatur zu gewährleisten. Die hochmoderne Milchsäure-zu-Polymilchsäure-Technologie (PLA) der Division wurde für den Bau einer [PLA-Produktionsanlage in Bahrai, Inday](#) und etwas später auch für ein [Projekt in den Vereinigten Arabischen Emiraten](#) ausgewählt. Letzteres hat in der ersten Bauphase eine Produktionskapazität von 80'000 Tonnen pro Jahr, wird aber mit einer Gesamtproduktionskapazität von 160'000 Tonnen pro Jahr in der nächsten Phase nach Fertigstellung die derzeit grösste geplante PLA-Produktionsanlage der Welt sein.

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	866.9	842.5	2.9	5.2	5.4
Bruttomarge des Bestellungsingangs	35.8%	33.2%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	556.8	521.2	6.8		
Umsatz	837.1	772.5	8.4	10.8	10.9
EBIT	110.9	84.9	30.6		
EBITDA	131.6	104.6	25.8		
Operationelles Ergebnis	118.0	95.0	24.2	28.9	29.0
Operationelle Profitabilität	14.1%	12.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	2'934	2'849	3.0		

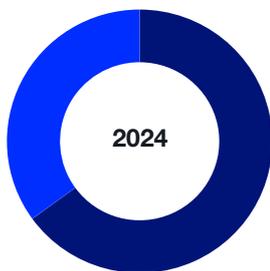
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Solider Auftragseingang

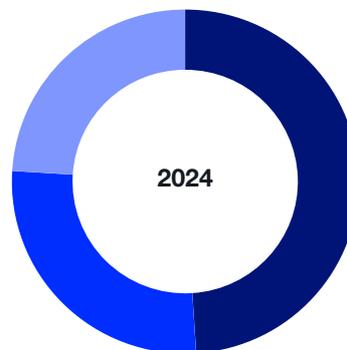
Chemtech verzeichnete ein solides Wachstum beim Bestellungsingang mit einem Plus von 5.4% im 2024 (nach 10.5% im Jahr 2023). Dies vor allem dank dem innovativen Angebot in den Bereichen Biopolymere und Carbon Capture, aber auch dank Wachstum im Kerngeschäft.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 65% Trenntechnologie- und Servicegeschäft
- 35% Verfahrenslösungen für Prozessanlagen

Bestellungsingang nach Regionen



- 49% Asien-Pazifik
- 27% Europa, Naher Osten und Afrika
- 24% Nord-, Mittel- und Südamerika

Steigender Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg dank guter Leistungen aller Geschäftsbereiche von Chemtech zweistellig um 10.9%. Die operationelle Profitabilität erreichte mit einem Plus von 180 Basispunkten einen neuen Höchstwert von 14.1%.

Neuer Divisionsleiter

Tim Schulten hat zum 1. Oktober 2024 als neuer Divisionsleiter die Leitung der Division Chemtech übernommen. Da er bereits 2022 als Divisionsleiter Services zur Konzernleitung von Sulzer stiess und davor bereits als Group Head für Marketing, Strategie und Digital tätig war, bringt er breites Unternehmenswissen und umfangreiche Erfahrung in seine neue Rolle ein. Weitere Informationen finden sich in der vollständigen Biografie im [Kapitel Konzernleitung](#) des Corporate Governance-Berichts.

Kennzahlen zur Arbeitssicherheit

Die Unfallhäufigkeitsrate von Chemtech stieg von einem Allzeittief von 0.34 Fällen pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2023 auf 1.5 im Jahr 2024. Dies liegt über dem angestrebten Ziel von 1.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden. 2025 werden deshalb Anstrengungen unternommen, um die Unfallrate durch verstärkte Sicherheitsmassnahmen und Kommunikation zu senken. Auch die Unfallschwerequote stieg auf 21.3 Ausfalltage pro eine Million Arbeitsstunden nach 3.2 im Vorjahr.

Sulzer hat 2024 sein Engagement für die Sicherheit am Arbeitsplatz mit der Kampagne «Stop Work for Safety» in allen drei Divisionen weiter verstärkt. Die Kampagne zielte darauf ab, die Risikobeurteilung zu verbessern und Mitarbeitende anzuhalten, bei potentiell gefährlichen Situationen einzugreifen. Die Analysen zu Unfallhergängen und Unfallursachen sowie Schulungen dazu wurden verstärkt. Dabei wurden Prinzipien aus dem Konzept der menschlichen und organisatorischen Leistung (Human and Organizational Performance, HOP) und "Normal Work" Konzepte berücksichtigt. Diese Schulungen werden 2025 fortgesetzt, wobei die globalen ESH-(Arbeitssicherheits-)Teams von Sulzer ihren Fokus darauf legen, die Ursachen von Unfällen besser zu verstehen und wirksame Korrekturmassnahmen zu implementieren.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

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