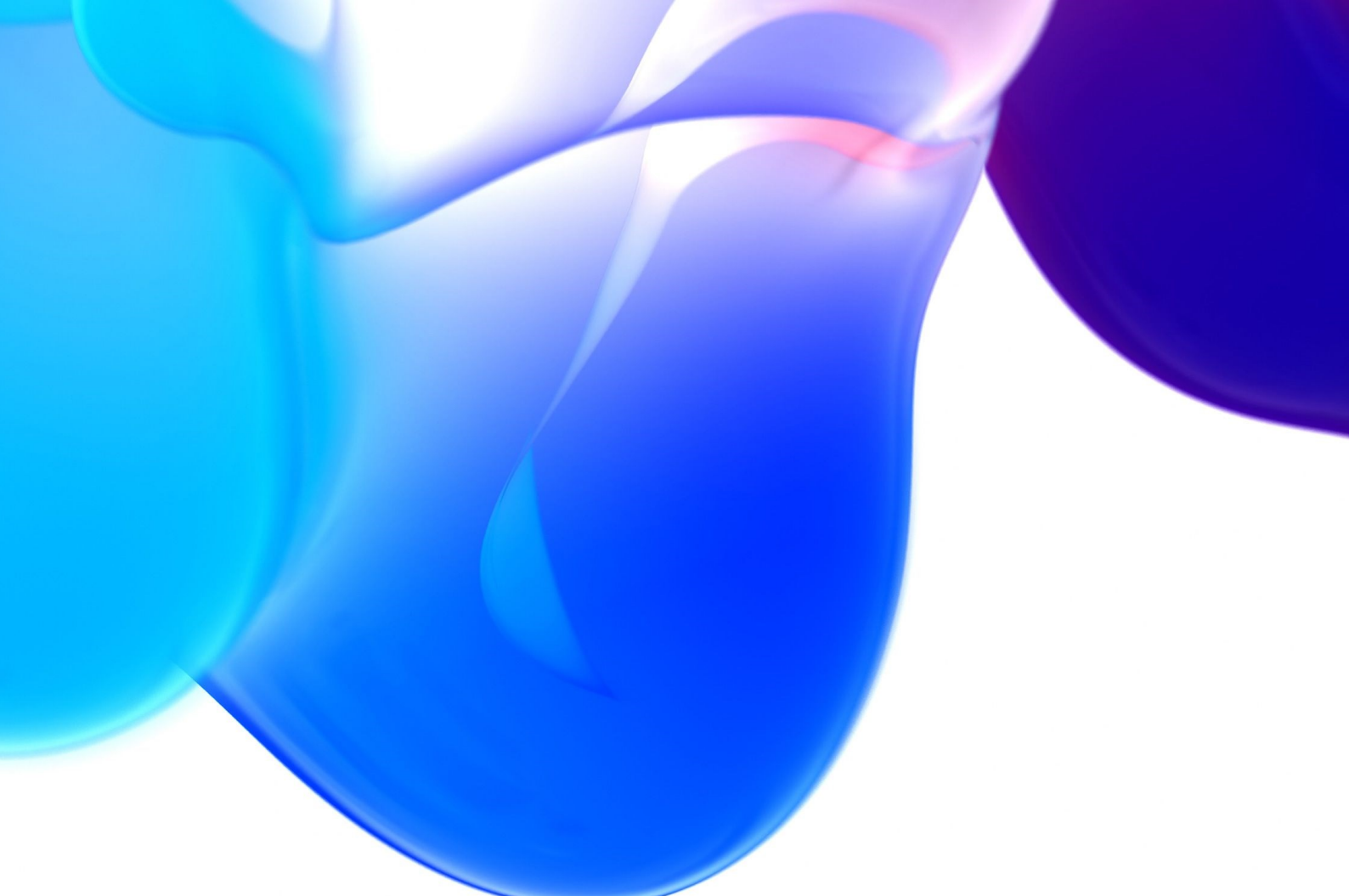




Lagebericht

14 Finanzbericht

20 Lagebericht Divisionen

20 Flow

23 Services

26 Chemtech

29 Arbeitssicherheit

Robuster Umsatz und rekordhohe Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren die Änderungen im Vergleich zum Vorjahr auf organischen Zahlen (bereinigt für Währungseffekte, Übernahmen/Veräusserungen und Dekonsolidierungen).

Das Jahr war geprägt von anhaltender makroökonomischer Unsicherheit und gemischter Markt-Nachfrage. Trotz dieser Bedingungen steigerte Sulzer den Umsatz, implementierte Sulzer Exzellenz-Massnahmen, setzte auf Preisdisziplin und investierte weiterhin in strategische Prioritäten mit langfristiger Wertschöpfung. Der Umsatz stieg um 5.6%, unterstützt durch operative Exzellenz-Massnahmen und ein «book-to-bill»-Verhältnis über 1. Der Bestellungseingang wuchs um 2.1%, unterstützt von verbessertem Marktmomentum, was zu einem starken vierten Quartal 2025 führte. Die Profitabilität stieg auf ein Rekordniveau von 15.6% (2024: 14.2%), wobei sich die EBITDA-Marge um 140 Basispunkte verbesserte. Der freie Cashflow belief sich auf 212.5 Millionen CHF, ein Rückgang von 22.4 Millionen CHF gegenüber dem Vorjahr (2024: 234.9 Millionen CHF), was hauptsächlich durch höheres Nettoumlaufkapital, höhere Steuerzahlungen und geringere Zinseinnahmen beeinflusst wurde.

Anhaltendes Umsatzwachstum, verbesserter Bestellungseingang im vierten Quartal 2025

Der Bestellungseingang stieg im Vergleich zu 2024 um 2.1% und erreichte 3'751.0 Millionen CHF. Ohne Auswirkungen von der Währungsumrechnung würde der Bestellungseingang 3'945.9 Millionen CHF betragen. Die Auswirkungen von Übernahmen, Veräusserungen und Dekonsolidierungen beliefen sich auf 17.0 Millionen CHF. Die Bruttomarge bei Bestellungen stieg um 70 Basispunkte auf 35.7%, was auf anhaltende Preis-Disziplin, fortlaufende Portfoliooptimierung und Sulzer Exzellenz-Massnahmen zurückzuführen ist.

Bestellungseingang

	2025	2024	Veränderung in +/-	+/--% organisch ¹⁾
Bestellungseingang	3'751.0	3'848.6	-97.6	2.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.7%	35.0%	0.7	
Auftragsbestand am 31. Dezember	2'255.6	2'300.0	-44.4	

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

Das Wachstum des Bestellungseingangs bei Flow belief sich auf 2.5% mit zweistelligem Wachstum im Wasserbereich und einem stabilen Wachstum in der Industrie, welches die aufgeschobenen Kundenprojekte im Energiemarkt mehr als ausgleicht. Services verzeichnete ein anhaltend starkes Wachstum beim Bestellungseingang von 10.8% in allen Regionen und Produktlinien, vor allem im Bereich Turbo und Pumpenservices. Der Bestellungseingang von Chemtech ging um 12.5% zurück, beeinflusst von Marktunsicherheit und geringeren Kundeninvestitionen, teilweise ausgeglichen durch ein solides viertes Quartal 2025.

Ende 2025 belief sich der Auftragsbestand auf 2'255.6 Millionen CHF (2024: 2'300.0 Millionen CHF). Ohne Auswirkungen von der Währungsumrechnung würde der Auftragsbestand 2'438.3 Millionen CHF betragen, was eine solide Umsatzbasis für das neue Jahr bietet.

Der Umsatz stieg im Jahresvergleich um 5.6% und erreichte im Jahr 2025 3'555.4 Millionen CHF. Auf währungsbereinigter Basis würde der Umsatz 3'740.8 Millionen CHF betragen. Der Nettoeffekt aus Übernahmen und Veräusserungen belief sich auf 12.2 Millionen CHF.

Flow erzielte ein zweistelliges Umsatzwachstum von 12.3%, was eine hervorragende Umsatzentwicklung im Energiebereich und ein «book-to-bill»-Verhältnis von über 1 in Wasser und Industrie widerspiegelt. Die Services-Division setzte ihre konstant hohe Leistung fort und erreichte ein zweistelliges Wachstum von 10.7%, was Kundeninvestitionen in Modernisierungen, Reparaturen und Wartung für sicheren und zuverlässigen Betrieb widerspiegelt. Im Gegensatz dazu verzeichnete die Chemtech-Division entsprechend dem allgemeinen Branchentrend einen Umsatzrückgang von 13.6%.



“Wir legten einen starken Fokus auf operative Exzellenz und diszipliniertes Kostenmanagement, was uns bei der derzeitig herausfordernden Marktsituation entgegenkam und uns die beste Profitabilität der letzten 20 Jahre erreichen liess.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Kontinuierliche Ausweitung der Bruttogewinnmargen

Der Bruttogewinn stieg auf 1'223.2 Millionen CHF (2024: 1'183.2 Millionen CHF), wobei die Bruttomarge auf 34.4% (2024: 33.5%) verbessert wurde, dank anhaltender kommerzieller und operativer Exzellenz-Massnahmen. Ohne Auswirkungen von der Währungsumrechnung würde der Bruttogewinn 1'286.1 Millionen CHF betragen.

EBITDA-Marge mit 15.6%

Der EBITDA stieg auf ein neues Rekordniveau von 556.2 Millionen CHF (2024: 502.7 Millionen CHF), was einem Jahreswachstum von 18.0% entspricht. Dies führte zu einer Verbesserung der EBITDA-Marge um 140 Basispunkte auf 15.6% (2024: 14.2%), unterstützt durch die systematische Umsetzung kommerzieller und operativer Exzellenz-Massnahmen.

in Mio. CHF	2025	2024	+/- % organisch ¹⁾
EBITDA	556.2	502.7	18.0
Umsatz	3'555.4	3'530.6	5.6
Operationelle Profitabilität	15.6%	14.2%	

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

Auf Divisionsebene erzielte Flow eine deutliche Verbesserung der Profitabilität, wobei die EBITDA-Marge auf rekordhohe 13.3% (2024: 11.7%) stieg. Dies entspricht einem Anstieg von 160 Basispunkten, erreicht dank Massnahmen zur Optimierung der strukturellen Kosten und anhaltenden Fortschritten bei der operativen Exzellenz. Services setzte seine starke Leistung mit einer Rekord-EBITDA-Marge von 18.3% (2024: 16.8%) fort und erreichte einen Anstieg von 150 Basispunkten, gestützt auf nachhaltige Investitionen in kommerzielle und operative Exzellenz. Chemtech erreichte eine EBITDA-Marge von 13.7% (2024: 15.7%), was einen Rückgang um 200 Basispunkte aufgrund geringerer Umsätze widerspiegelt, der teilweise durch Umstrukturierungen, Kostensenkungen und gutes Lieferkettenmanagement ausgeglichen wurde.

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-
Operationelles Ergebnis	556.2	502.7	53.5
Amortisation	-40.2	-38.5	-1.7
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-4.5	-4.5	0.0
Restrukturierungskosten	-78.5	-77.1	-1.4
EBIT	433.1	382.5	50.5

Finanzergebnisse

Die gesamten Nettofinanzkosten stiegen 2025 auf 34.6 Millionen CHF gegenüber 25.2 Millionen CHF im Vorjahr, hauptsächlich aufgrund niedrigerer Zinserträge.

Die Nettozinsaufwendungen beliefen sich auf 17.9 Millionen CHF, bedingt durch geringere Zinserträge aus Barguthaben. Veränderungen des Fair-Value bei Finanzvermögen und verbindlichkeiten hatten eine negative Auswirkung von 5.4 Millionen CHF (2024: 12.7 Millionen CHF). Darüber hinaus stiegen die Netto-Währungsverluste auf 12.3 Millionen CHF (2024: 2.8 Millionen CHF).

Effektiver Steuersatz von 23.9%

Die Einkommensteuern stiegen auf 92.4 Millionen CHF (2024: 88.2 Millionen CHF), was hauptsächlich den Anstieg des steuerpflichtigen Einkommens für das Jahr widerspiegelt. Trotz der höheren absoluten Steuer verbesserte sich der effektive Steuersatz (ETR) auf 23.9% (2024: 24.9%).

Nettogewinn und Kernnettogewinn auf Rekordniveau

Der Nettogewinn stieg auf 294.7 Millionen CHF (2024: 265.4 Millionen CHF), was die starke operative Leistung im gesamten Konzern widerspiegelt. Der Kernnettogewinn, der steuerlich bereinigte Effekte der nicht operativen Posten ausschliesst, stieg auf 322.6 Millionen CHF (2024: 307.2 Millionen CHF). Der Grundgewinn je Aktie stieg um 12.3% und erreichte im 2025 CHF 8.68 (2024: CHF 7.73).

Überleitung vom Nettogewinn zum Kernnettogewinn

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-
Nettogewinn	294.7	265.4	29.3
Amortisation	40.2	38.5	1.7
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.5	4.5	-0.0
Restrukturierungskosten	4.3	3.7	0.6
Nicht operative Positionen ¹⁾	-11.9	7.0	-18.8
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-9.2	-11.8	2.6
Kern-Nettogewinn	322.6	307.2	15.3

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.

Wichtige Bilanzpositionen

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren die Bilanzbewegungen des Vorjahres auf nominalen Zahlen.

Am 31. Dezember 2025 beliefen sich die Gesamtvermögenswerte auf 4'562.9 Millionen CHF (2024: 4'714.3 Millionen CHF), was einem Rückgang von 151.4 Millionen CHF im Jahresvergleich entspricht. Nicht-kurzfristige Vermögenswerte sanken um 40.4 Millionen CHF auf 1'675.1 Millionen CHF, was hauptsächlich auf geringere sonstige immaterielle Vermögenswerte von 35.1 Millionen CHF sowie negative Währungsumrechnungseffekte auf den Goodwill von 24.9 Millionen USD zurückzuführen ist. Die Kurzvermögenswerte sanken um 111.0 Millionen CHF auf 2'887.8 Millionen, hauptsächlich aufgrund geringerer Guthaben bei Handelsforderungen, Lagerbeständen und Lieferantenvorschüssen. Die Liquidität und die Zahlungsmittel beliefen sich zum Jahresende auf 927.3 Millionen CHF.

Zum 31. Dezember 2025 sanken die Gesamtverbindlichkeiten um 221.6 Millionen CHF auf 3'257.5 CHF (2024: 3'479.1 Millionen CHF), was hauptsächlich auf geringere Nebenverpflichtungen zurückzuführen ist.

Das Eigenkapital stieg um 70.3 Millionen CHF auf 1'305.4 Mio. CHF, gestützt durch einen starken Nettogewinn von 294.7 Mio. CHF, der teilweise durch Währungsumrechnungsdifferenzen von 113.1 Millionen CHF und Dividendenzahlungen von 144.7 Millionen CHF ausgeglichen wurde.

Die Nettoverschuldung belief sich zum Jahresende 2025 auf 267.4 Millionen CHF, verglichen mit 100.4 Millionen CHF im Jahr 2024. Dieser Anstieg spiegelt vor allem die Verringerung der Bargeld- und Bargeldäquivalente sowie einen Anstieg der nicht-laufenden Kredite wider. Folglich stieg das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA auf 0.48 (2024: 0.20), trotz des im Jahr erzielten höheren EBITDA.

Resilienter Free Cash Flow

Der Free Cash Flow belief sich im 2025 auf 212.5 Millionen CHF (2024: 234.9 Millionen CHF). Der jährliche Rückgang von 22.4 Millionen CHF spiegelt einen geringeren Cash Flow aus operativen Aktivitäten trotz höherer gemeldeter Nettogewinne wider. Der Nettocashback aus operativen Aktivitäten sank um 20.9 Millionen CHF auf 303.0 Millionen CHF (2024: 323.8 Millionen CHF), hauptsächlich aufgrund höherer Netto-Betriebskapitalanforderungen und einer höheren Einkommensteuer von 8.9 Millionen CHF.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	303.0	323.8	-20.9
Erwerb von immateriellen Anlagen	-3.6	-9.7	6.1
Erlös aus dem Verkauf von immateriellen Anlagen	1.1	0.0	1.0
Erwerb von Sachanlagen	-90.0	-82.7	-7.3
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagen	2.1	3.5	-1.4
Free Cash Flow (FCF)	212.5	234.9	-22.4

Die Investitionstätigkeiten führten zu einem Cash-Off-Effekt von 101.0 Millionen CHF, was einen leichten Anstieg gegenüber den 98.2 Millionen CHF im Jahr 2024 darstellt. Die Nettoinvestitionen in Sachen, Anlagen und Anlagen sowie immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf 90.4 Millionen CHF, etwas über dem Vorjahresniveau (2024: 88.9 Millionen CHF). Zudem stiegen die zahlungswirksamen Mittelabflüsse im Zusammenhang mit dem Erwerb von Tochtergesellschaften, abzüglich der übernommenen liquiden Mittel, auf 16.9 Mio. CHF, gegenüber 13.1 Mio. CHF im Jahr 2024.

Der Cash-Outflow aus Finanzierungsaktivitäten belief sich auf 290.1 Millionen CHF (2024: 151.6 Millionen CHF), was hauptsächlich auf höhere Aktionärsauszahlungen und höhere Erlöse aus Kreditaufnahmen (Nettoauswirkung von 29.6 Millionen CHF) zurückzuführen ist.

Insgesamt belief sich die negative Nettoveränderung der Liquidität seit dem 1. Januar 2025 auf 133.3 Millionen CHF, einschliesslich Wechselverluste auf Bargeld- und Baräquivalente von 45.1 Millionen CHF.

Ausblick für 2026

Wie in den Vorjahren konzentriert sich Sulzer auf den Weg, ein Top Industrieunternehmen zu werden, das tatsächlichen Mehrwert schafft. Das Unternehmen wird weiterhin in Schlüsselbereiche investieren und Exzellenz- und Wachstumsinitiativen umsetzen. Während Sulzer 2026 weiterhin herausfordernde Bedingungen erwartet, darunter geopolitische und globale wirtschaftliche Unsicherheit, ist das Unternehmen bezüglich seiner Strategie und Position in wichtigen Märkten zuversichtlich.

Aufgrund der zunehmenden geopolitischen Unsicherheiten und der möglichen Auswirkungen weiterer Investitionsverzögerungen ist die Prognose des Zeitpunkts erwarteter grosser Aufträge im Jahr 2026 schwieriger geworden. Dies gilt insbesondere für das jährliche Wachstum des Bestellungseingangs auf Quartalsbasis. Im Allgemeinen erwartet Sulzer für den Bestellungseingang in der ersten Hälfte des Jahres 2026 eine gedämpfte Entwicklung, vor allem im Vergleich zur starken Vorjahresperiode. Insgesamt erwartet das Unternehmen für den Bestellungseingang eine stärkere zweite Hälfte des Jahres.

Angesichts dieser höheren Marktvolatilität, die zu Investitionsunsicherheiten führt, prognostiziert das Unternehmen ein jährliches organisches Auftragswachstum von 1% bis 5% sowie ein Umsatzwachstum im Jahresvergleich zwischen 2% und 5%. Die EBITDA-Marge wird voraussichtlich weiter auf etwa 16.5% des Umsatzes steigen.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

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).

Starkes Umsatzwachstum, Rekordprofitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren die Änderungen im Vergleich zum Vorjahr auf organischen Zahlen (bereinigt für Währungseffekte, Übernahmen/Veräusserungen und Dekonsolidierungen).

Die Flow-Division erreichte 2025 ein solides Wachstum des Bestellungseingangs von 2.5%. Der Bestellungseingang in Wasser wuchs zweistellig, während jener für Industrie moderat wuchs. Der Bestellungseingang im Energiegeschäft war zurückhaltend. Während das Basis- und kleinere Projektgeschäft sich positiv entwickelte, wurden grosse Projekte teilweise aufgrund geopolitischer Unsicherheiten verschoben. Die Flow-Division verzeichnete einen ausgezeichneten Umsatz mit einem starken Wachstum von 12.3%. Das Energiegeschäft wuchs um 21.1%, unterstützt durch grosse Aufträge im Jahr 2024. Wasser und Industrie verzeichneten ein anhaltendes Wachstum von 7.1%, wobei Wasser zweistellig zulegte und Industrie stabil blieb. Die EBITDA-Marge stieg im Jahresvergleich um 160 Basispunkte, was einen kontinuierlichen Fortschritt in kommerziellen und operativen Exzellenz-Massnahmen sowie in diszipliniertem Kostenmanagement zeigt.

Wichtige Projekterfolge – Fokus auf Wasseraufbereitung

Offiziell Anfang 2026 eröffnet, vereint ein neues [Water Treatment Center of Excellence](#) die Wasseraufbereitungskompetenzen von Sulzer unter einem Dach. Durch die Kombination von etablierten Marken wie [Nordic Water](#), [FRC](#), [IPEC](#), [JWC Screens](#), [Owatec](#) und [Probig](#) hat Sulzer ein leistungsstarkes, durchgängiges Angebot geschaffen, das für Kunden Komplexität minimiert, Risiken reduziert und die Lebenszykluskosten optimiert. Eine Wachstumschance liegt auch in den neu etablierten Mietlösungen von Sulzer. Im Jahr 2025 wurde das bestehende Portfolio an temporären Lösungen für Pumpen, Belüftung und Wasseraufbereitung durch eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme eines kleineren [Pumpenverleihunternehmens in Dänemark](#) verstärkt. Zu den ersten Projekterfolgen gehörte die Unterstützung für den Wiederaufbau einer lokalen dänischen Kläranlage und mehrere Projekte in Schweden.

Was den langfristigen Kunden und Partner Veolia betrifft, einen globalen Umweltspezialisten im Bereich Wasser-, Abfall- und Energiemanagement, [so unterzeichnete Sulzer eine fünfjährige Rahmenvereinbarung](#). Dies umfasst ein breites Spektrum an Pumpen, Mischern und Turbokompressoren und bestätigt Sulzer als Partnerzulieferer von Veolia.

Weitere wichtige Projekterfolge sind die Ausrüstung einer hochmodernen Kläranlage in der Region Venedig (siehe [Midyear-Bericht 2025](#)) und eine [Vereinbarung mit dem Kunden Inpasa in Brasilien](#), die die Lieferung von mehr als 600 Produkten abdeckt. Diese werden ab dem ersten Halbjahr 2026 in Anlagen für Ethanol, DDGS (Distiller's Dried Grains with Solubles), Maisöl und weitere erneuerbare Energien installiert.

In Zusammenarbeit mit Kunden arbeitet Sulzer an zwei Forschungsprojekten von Pumpenlösungen für ultratiefe Geothermietechnologie und erzielt gute Fortschritte bei der Implementierung modernster Tiefseetechnologie zusammen mit seiner Kundenpartnerschaft am brasilianischen HISEP-Projekt®.

Der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten liegt auf der kontinuierlichen Verbesserung der Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Zuverlässigkeit aller Produkte. Pumpsysteme sind weltweit für etwa 10% des Stromverbrauchs verantwortlich. Flow investiert kontinuierlich in die Weiterentwicklung moderner Materialien und nachhaltiger Fertigungstechnologien. Darüber hinaus werden digitale Lösungen entwickelt, um die Produkte intelligenter zu machen. Diese Technologien helfen Kunden, den Betrieb ihrer Pumpsysteme zu optimieren und den genauen Zustand des Systems jederzeit im Blick zu behalten.

Wichtige Zahlen für Flow

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'576.3	1'603.3	-1.7	3.0	2.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	32.8%	31.3%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	990.0	1'053.5	-6.0		
Umsatz	1'551.2	1'444.3	7.4	12.6	12.3
EBITDA	206.6	169.6	21.8	29.1	28.7
EBITDA marge	13.3%	11.7%			
EBIT	149.7	111.8	33.9		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'559	5'492	1.2		

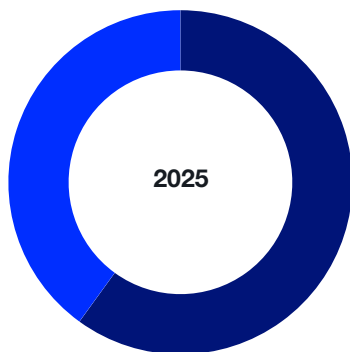
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Wachsender Bestellungseingang

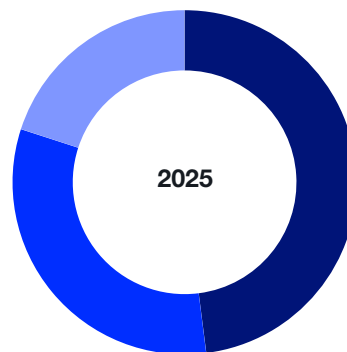
Der Bestellungseingang der Flow-Division zeigte mit 2.5% einen Aufwärtstrend (2024: 12.3% Zuwachs). Dieses Ergebnis wurde durch den Rückgang der Aufträge im ersten Halbjahr 2025 um 3.1% aufgrund einer aussergewöhnlich grossen Bestellung im ersten Halbjahr 2024 beeinflusst.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 60% Wasser und Industrie
- 40% Energie und Infrastruktur

Bestellungseingang nach Regionen



- 48% Europa, Naher Osten und Afrika
- 32% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 20% Asien-Pazifik

Rekordprofitabilität

Das Umsatzwachstum war in der Flow-Division stark, wobei beide Geschäftsbereiche zu einem positiven Ergebnis von +12.3% beitrugen. Eine bemerkenswerte Verbesserung der Profitabilität wurde 2025 erzielt, auch dank der Einführung von Sulzer Exzellenz, einer Säule der Strategie. Die EBITDA-Marge stieg um 160 Basispunkte von 11.7% auf 13.3%.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen.

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

Anhaltendes zweistelliges Wachstum und rekordhohe Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren die Änderungen im Vergleich zum Vorjahr auf organischen Zahlen (bereinigt für Währungseffekte, Übernahmen/Veräusserungen und Dekonsolidierungen).

Im Jahr 2025 erzielte die Services-Division zum dritten Mal in Folge ein zweistelliges Wachstum sowohl beim Bestellungseingang als auch beim Umsatz mit einer rekordhohen Profitabilität. Die starke Leistung wurde durch strategische Investitionen zur Entwicklung des Servicezentrum-Netzwerks unterstützt. Der Bestellungseingang stieg um +10.8%, unterstützt durch eine starke Nachfrage nach Energiesicherheit und Energieeffizienz. Der Umsatz wuchs im Jahresvergleich um +10.7%. Die EBITDA-Marge erreichte 18.3% und verbesserte sich damit deutlich um 150 Basispunkte gegenüber 2024 (2024: 16.8%), was auf die ersten Auswirkungen von Sulzer Exzellenz-Massnahmen und auf die erfolgreiche Umsetzung von bedeutsamen Projekten in mehreren Regionen zurückzuführen ist.

Sicherstellung eines zuverlässigen Betriebs kritischer Industrieanlagen

Die Mission von Services ist es, den zuverlässigen Betrieb kritischer Industrieanlagen sicherzustellen, indem Ausfallzeiten minimiert werden, die Lebensdauer optimiert und sowohl Umwelt- als auch Kosteneffizienz verbessert werden. Die gute Geschäftsentwicklung wird von einem starken Gasturbinenmarkt unterstützt, von dem zu erwarten ist, dass er in Zukunft weiter wachsen wird, da die Nachfrage nach Strom steigt und die Länder die Stabilität und Sicherheit ihrer Stromnetze priorisieren. Zu den wichtigsten Erfolgen zählen die Überholung von fünf Gasturbinen in Südafrika, was zur Stärkung der nationalen Energiesicherheit beigetragen hat, sowie die Durchführung einer siebentägigen Reparatur an Getrieben und Dampfturbinen in Indonesien, die eine schnelle Wiederaufnahme des Betriebs sicherstellten. Sulzers Strategie, über alle Produktlinien hinweg zu wachsen, zeigt sich im Irak, wo das Team Pumpen, Motoren und Kompressoren für ein grosses Gasunternehmen sanierte. Dies ermöglichte die Wiederinbetriebnahme der stillgelegten Anlage und gewährleistete die Zuverlässigkeit kritischer Anlagen.

Die Division erreichte 2025 mehrere erste Meilensteine, darunter die erste Gaskompressor-Umrüstung in den nordischen Ländern, die auf einer Produktionsplattform in der Nordsee durchgeführt wurde. Darüber hinaus erhielt Sulzer einen Auftrag zur Überholung von drei GE Frame 6B-Generatoren für ein grosses KI-Rechenzentrum in Texas. Nach Fertigstellung wird das Projekt zu den grössten Rechenzentren der Welt gehören.

Diese Erfolge wurden durch die Umsetzung von Lean-Prinzipien in den Servicezentren vorangetrieben. Die Abteilung hat die Zykluszeiten verkürzt und die pünktliche Lieferung weltweit verbessert, was Sulzers Engagement für kontinuierliche Verbesserung und kundenorientierte Innovation unterstreicht.

Services erweiterte weiterhin seine globale Präsenz, um Kunden in strategisch wichtigen wachsenden Märkten besser zu bedienen. In Ezeiza, Argentinien, eröffnete die Abteilung ein **neues Ausrüstungsservicezentrum**, das Industrien im ganzen Land und in der weiteren Region Lateinamerika unterstützt. Im Nahen Osten **übernahm Sulzer die in Bahrain ansässige Davies and Mills**, einen führenden Anbieter elektromechanischer Dienstleistungen, und stärkte damit das Angebot von Sulzer in der Region. In Nordamerika investierte Sulzer in zusätzliche Kapazitäten in einem der weltweit grössten Turbomaschinenzentren der Exzellenz Nordamerikas, um der wachsenden Kundennachfrage gerecht zu werden.

Kennzahlen Services

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'449.8	1'378.3	5.2	11.5	10.8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	39.6%	39.0%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	730.3	689.7	5.9		
Umsatz	1'312.8	1'249.1	5.1	11.3	10.7
EBITDA	240.0	209.6	14.5	24.1	23.0
EBITDA marge	18.3%	16.8%			
EBIT	201.3	171.5	17.3		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'855	4'832	0.5		

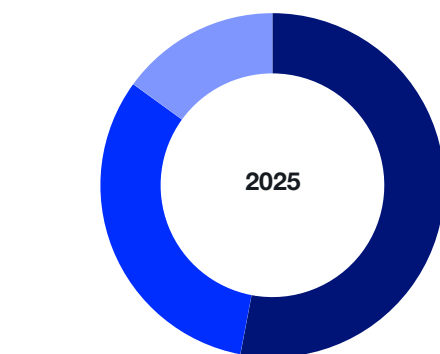
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Starkes Wachstum des Bestellungseingangs über Produktlinien und Regionen hinweg

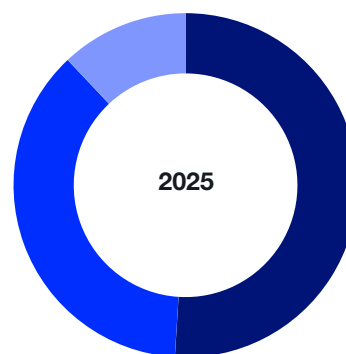
Alle Produktlinien (Marktsegmente) trugen positiv zum starken Wachstum bei. Dank anhaltender Nachfrage erreichten Europa, der Nahe Osten und Afrika (EMEA) 10.5% und Amerika (AME) ein zweistelliges Wachstum von 12.7%, während der Asien-Pazifik-Raum (APAC) mit einer nachlassenden Nachfrage um 4.2% gewachsen ist.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 53% Pumpen-Services
- 32% Turbomaschinen-Services
- 15% Elektromechanik-Services

Bestellungseingang nach Regionen



- 51% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 37% Europa, Naher Osten und Afrika
- 12% Asien-Pazifik

EBITDA-Marge auf Rekordniveau

Der Umsatz erreichte 2025 1'312.8 Millionen CHF (+10.7%), hauptsächlich aufgrund einer positiven Entwicklung in den Regionen AME und EMEA. Mit Fokus auf operative Exzellenz-Massnahmen erzielte die Division eine deutliche Verbesserung der EBITDA-Marge von 16.8% im Jahr 2024 auf 18.3% im Jahr 2025, insbesondere auch durch Verkürzung der Auftragszykluszeit und bessere Lieferungspünktlichkeit.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen.

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

Ergebnisse spiegeln ein herausforderndes Jahr

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren die Änderungen im Vergleich zum Vorjahr auf organischen Zahlen (bereinigt für Währungseffekte, Übernahmen/Veräusserungen und Dekonsolidierungen).

Der Bestellungseingang in der Chemtech-Division ging um 12.5% zurück, was auf ein herausforderndes Marktumfeld aufgrund von Überkapazitäten in China und einer schwachen Investitionsstimmung in der chemischen Industrie zurückzuführen ist. Dennoch blieb das Kurzzeit- und kleinere Projektgeschäft stabil und das Aftermarket-Segment ist gewachsen. Chemtech meldete einen soliden Bestelleingang im vierten Quartal 2025. Die Umsatzentwicklung zeigte im zweiten Halbjahr einen Anstieg im Vergleich zum ersten Halbjahr, während das Gesamtumsatzwachstum mit –13.6% negativ bleibt. Dies lag hauptsächlich an kundenbedingten Verzögerungen bei Grossprojekten und geringerem Bestellungseingang. Trotz des deutlichen Umsatzrückgangs erreichte die EBITDA-Marge 13.7% (2024: 15.7%). Umstrukturierungen, Kostenmassnahmen und ein gutes Lieferkettenmanagement haben die geringeren Verkaufsvolumina teilweise ausgeglichen.

Know How für Schlüsselindustrien

Im Jahr 2025 konzentrierte sich Chemtech durch verstärkte Segmentierung und Spezialisierung stärker auf Kundenbedürfnisse. Als Reaktion auf herausfordernde Marktbedingungen und Verzögerungen bei Grossprojekten legte das Kerngeschäft von Chemtech – Massentransferkomponenten und -dienstleistungen – einen stärkeren Fokus auf das Lebenszyklusmanagement. Bestehende Aftermarket-Angebote wie Umbauten, Turnaround-Services, Tower-Field-Services und automatisierte Schweissüberlagerungen wurden weltweit verstärkt und ausgebaut. Bestehende Servicezentren wie das 2024 eröffnete Zentrum in Essen, Deutschland, dienen nun als schnelle Einsatzzentren und helfen Kunden, ungeplante Ausfallzeiten zu vermeiden. In neuen Märkten wie Carbon Capture Utilization and Storage (CCUS) wurde die Division als Hauptlieferant für das Mega-Netto-Null-Projekt [Teesside Power ausgewählt](#). Chemtech liefert dafür strukturierte Verpackungen, welche jährlich bis zu zwei Millionen Tonnen CO₂ absorbieren können.

Durch seine Process Solutions Unit liefert Chemtech fortschrittliche Trenn- und Reinigungstechnologie für kritische chemische Prozesse. Im Jahr 2025 wurde das Angebot standardisiert und konzentrierte sich auf Schlüsselbranchen, um sich besser an Kundenbedürfnissen zu orientieren. Mit Avalon Energy schloss Chemtech eine strategische Allianz zur Skalierung der Produktion nachhaltiger Flugkraftstoffe. [Avalon wählte die BioFlux-Technologie™](#) für sein 200 KTA Sustainable Aviation Fuel-Projekt in Panama und sicherte sich ein globales Recht, BioFlux-Technologie in SAF-Anlagen in Lateinamerika, Indien, Südafrika, Kenia, Eswatini und den Vereinigten Staaten einzusetzen. Sulzer lizenziert die BioFlux-Technologie weltweit im Rahmen einer exklusiven Kooperationsvereinbarung mit Duke Technologies LLC.

Die BioFlux-Technologie wurde ausserdem von [SEDC Energy](#) für ein nachhaltiges Flugkraftstoffprojekt in Sarawak, Malaysia, ausgewählt. Die Anlage wird lokal gewonnene Öle aus Algen, Palmen und anderen Quellen umwandeln, um nachhaltige Luftfahrt in Südostasien voranzubringen.

Im Bereich Polymere und Kristallisation wächst das Interesse an biobasierten Polymeren weiterhin. Chemtech ist Marktführer bei PLA (Polylactic Acid), dem heute wichtigsten Bioplastik, und bietet eine zentrale Lösung von Lizenzierung bis hin zu Ingenieurwesen und Dienstleistungen. Die Division investiert weiterhin in den wachsenden Biopolymermarkt und [eröffnet eine neue InTech-Anlage](#) (Innovation Technology Hub) in Winterthur-Töss in der Schweiz. Kurz nach der Eröffnung zeigten mehrere Anwendungsentwicklungsprojekte zusammen mit Kunden die Nachfrage nach der Entwicklung fortschrittlicher biobasierter Materialien und zirkulärer Geschäftsmodelle.

Sulzer startete ausserdem ein innovatives [Kooperationsprojekt mit TripleW](#), einem Pionier der zirkulären Chemie, um das weltweit erste PLA (Polylactic Acid) vollständig aus Lebensmittelabfällen herzustellen. Während TripleW die Lebensmittelabfallströme verwendet, wandelt Sulzers Technologie Milchsäure im grossen Stil in PLA-Bioplastik um und ermöglicht so den Übergang von einem Pilotprojekt zur vollständigen industriellen Produktion. Die Abteilung brachte eine lizenzierte EcoStyrene-Technologie für das chemische Recycling kontaminierter Polystyrolmaterialien auf den Markt. Diese Technologie bietet eine praktische und wirtschaftlich tragfähige Lösung für Materialien, die zuvor als zu kontaminiert für herkömmliche Recyclingmethoden galten.

Im Rahmen von Sulzer Exzellenz startete Chemtech eine globale Initiative zur Verbesserung der Fabrikeffizienz. Standardisierung und Benchmarking über Fabriken hinweg geben den Kunden mehr Flexibilität bei der Auswahl der Produktionsstandorte und verkürzen die Gesamtlieferzeiten.

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	724.9	866.9	-16.4	-12.5	-12.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.4%	35.8%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	535.3	556.8	-3.9		
Umsatz	691.3	837.1	-17.4	-13.6	-13.6
EBITDA	94.4	131.6	-28.3	-22.2	-22.2
EBITDA marge	13.7%	15.7%			
EBIT	72.3	110.9	-34.8		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	2'781	2'934	-5.2		

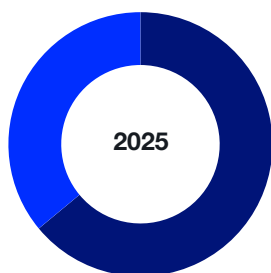
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Reduzierter Bestellungseingang

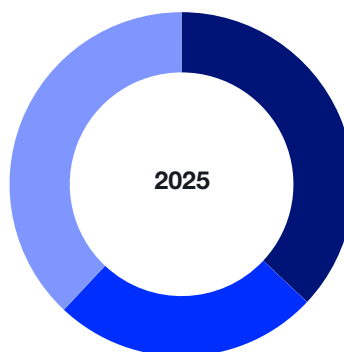
Der Bestellungseingang in der Chemtech-Division ging um 12.5% zurück, was auf ein allgemein herausforderndes Marktumfeld mit verzögerten Kundenentscheidungen zurückzuführen ist. Das Kurzzyklus- und Kleinprojektgeschäft blieb stabil, während das Aftermarket-Geschäft wuchs. Chemtech meldete einen soliden Bestelleingang im vierten Quartal 2025.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 64% Trenntechnologie- und Servicegeschäft
- 36% Verfahrenslösungen für Prozessanlagen

Bestellungseingang nach Regionen



- 37% Asien-Pazifik
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 38% Europa, Naher Osten und Afrika

Geringerer Umsatz und Profitabilität

Auch der Chemtech-Umsatz wurde von der schwachen Marktstimmung beeinflusst und ging um – 13.6% zurück. Dies lag hauptsächlich an der Phasenaufteilung grosser Projekte durch Kunden und einem geringeren Bestellungseingang. Dank starker Exzellenz- und Sparmassnahmen im Jahr 2025 gelang es der Division, die geringeren Verkäufe teilweise auszugleichen, was zu einer reduzierten, aber dennoch sehr guten EBITDA-Marge von 13.7% (2024: 15.7%) führte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen.

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

Arbeitssicherheit

Sulzer strebt an, eine Unfallhäufigkeitsrate (AFR) unter 1, eine Unfallschwererate (ASR) unter 15 und eine Gesamtunfallrate (TAR) unter 13 zu halten. Im Jahr 2025 war der AFR bei 0.7, was unter dem definierten Ziel liegt. Der ASR war bei 20.4 und übertraf damit das Ziel. Der TAR war bei 10.6, erreichte damit das Ziel und zeigte die Wirksamkeit der Sicherheitsinitiativen.

Sulzer verbesserte seine Unfallpräventionsstrategie weiter, indem die Risikominderungsmaßnahmen und Sicherheitsprotokolle verstärkt wurden. Im November führte Sulzer die Global Safety Week in allen Divisionen weltweit als koordinierte, unternehmensweite Initiative durch. Während dieser Woche nahmen Sulzer-Teams auf der ganzen Welt an Sicherheitsspaziergängen, Workshops, Schulungen und Umfragen teil, um offenen Dialog und gemeinsames Lernen zu fördern. Diese Aktivitäten stärkten Sicherheit und Gesundheit als zentrale Priorität und kollektive Verantwortung in der gesamten Organisation.

Für 2026 wird sich Sulzer darauf konzentrieren, Sicherheitsinitiativen voranzutreiben, in welchen neue Technologien integriert, Schulungsprogramme verbessert und die Mitarbeiterbindung in Sicherheitsaktivitäten aufrechterhalten werden. Ziel ist es, die Zahl der Vorfälle weiter zu reduzieren, die Sicherheitsleistung kontinuierlich zu verbessern und ein sicheres Arbeitsumfeld zu schaffen.

Flow

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) bei Flow sank von 1.4 Fällen pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2024 auf 1.2 im Jahr 2025. Dies liegt über dem Ziel von 1.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden, und 2026 werden gemeinsame Anstrengungen unternommen, um das AFR der Abteilung durch verstärkte Sicherheitsmassnahmen und Kommunikation zu senken. Die Unfallschwererate (ASR) der Abteilung sank auf 18.4 verlorene Tage pro Million Arbeitsstunden, gegenüber 29.5 im Vorjahr.

Im Jahr 2025 führte Flow das ESH XAudit ein, ein standortübergreifendes Bewertungsprogramm, das entwickelt wurde, um Sicherheitspraktiken abzustimmen und die zentralen operativen Praktiken zu stärken. Die Prüfung verwendet eine standardisierte Vorlage, die 15 ESH-Bereiche abdeckt, um Lücken zu identifizieren und erforderliche Massnahmen zu dokumentieren. Diese Massnahmen unterstützen die Harmonisierung und Standardisierung von Sicherheitsprozessen an verschiedenen Standorten.

Services

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) bei Sulzer Services war 2025 sogar noch niedriger als 2024 – mit 0.3 Fällen pro Million Arbeitsstunden (2024: 0.4), was zum dritten Mal in Folge unter dem Branchenstandard von 1.0 liegt. Die Unfallschwererate (ASR) stieg 2025 auf 24.8 verlorene Tage pro Million Arbeitsstunden (2024: 6.6).

Im Laufe des Jahres nahmen Dienstleister und Standortleiter an einem Schulungsprogramm teil, das im Einklang mit international anerkannten Standards entwickelt wurde. Bis Ende 2025 hatten 94% des Aufsichts- und Standortmanagementpersonals die Schulung abgeschlossen. Die Initiative unterstützte Konsistenz in der Risikobewertung, eine strukturiertere Ursachenanalyse und klarere ESH-bezogene Diskussionen zwischen den Teams.

Chemtech

Die Unfallhäufigkeitsrate (AFR) von Chemtech sank von 1.5 Fällen pro Million Arbeitsstunden im Jahr 2024 auf 0.7 im Jahr 2025. Diese Zahl unterhalb des Ziels von 1.0 Fällen pro Million Arbeitsstunden zeigt die konzentrierten Anstrengungen, die 2025 unternommen wurden, um das AFR der Division durch verstärkte Sicherheitsmassnahmen und Kommunikation zu senken. Die Unfallschwererate (ASR) der Abteilung sank ebenfalls auf 17.5 verlorene Tage pro Million Arbeitsstunden, von 21.3 im Vorjahr.

Im Jahr 2025 entwickelte Chemtech eine Working at Height-Initiative zur Reduzierung sturzbedingter Gefahren, zur Aktualisierung und Standardisierung von Leitlinien, Schulungen und zur Stärkung der Kompetenzen. Das Programm legt besonderen Wert auf Sturzvermeidungsmassnahmen wie Geräteinspektion, Nutzung genehmigter Befestigungspunkte, gesicherte Werkzeuge und Zugang, der für autorisiertes Personal beschränkt ist. Diese Aktivitäten sind Teil der laufenden Bemühungen von Sulzer, einheitliche Sicherheitspraktiken in allen Betriebsbereichen aufrechtzuerhalten.