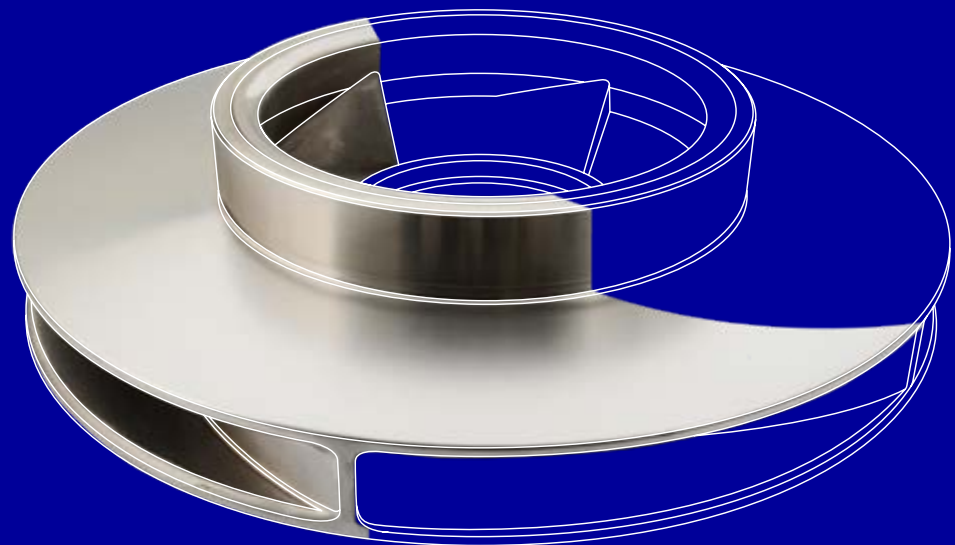


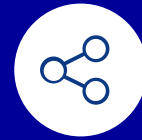
“

*Wir haben im ersten Halbjahr 2018 eine gute Geschäftsdynamik gespürt und gehen davon aus, dass sich dieser Trend in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen wird.*

Greg Poux-Guillaume, CEO



# Inhalt



- 3** Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre
- 6** Unsere Kennzahlen
- 8** Lagebericht
- 9 Finanzbericht
- 14 Lagebericht Divisionen
  
- 25** Finanzberichterstattung

# Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



*Sehr geehrte Aktionärinnen,  
Sehr geehrte Aktionäre*

2017 war das Jahr, in dem Sulzer den Aufschwung beim Bestellungseingang und bei der Profitabilität eingeleitet hat. Dieser Trend hält auch im Jahr 2018 an. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahrs haben wir beim Bestellungseingang in sämtlichen Divisionen eine starke Dynamik gespürt. So erhöhte sich im ersten Halbjahr 2018 der Bestellungseingang gegenüber der Vorjahresperiode um 11.6% (6.5% organisch). Alle Divisionen verzeichneten ein organisches Wachstum des Bestellungseingangs.

## Mehr Bestellungen in allen Märkten ausser im Energiemarkt

Mit Ausnahme des Energiemarkts haben sämtliche Märkte zum höheren Bestellungseingang beigetragen. Im Bereich Verarbeitung im Öl- und Gasmarkt (Downstream-Segment) war im letzten Jahr der Beginn einer Erholung zu erkennen, welche dieses Jahr auch das Upstream-Segment erfasste. Während die Volumen wieder anziehen, erwarten wir einen fortdauernden Preisdruck bis ins Jahr 2019. Die Bedingungen auf dem globalen Energiemarkt sind nach wie vor anspruchsvoll. Auf dem Servicegeschäft für Gasturbinen lastet weiterhin Preisdruck, und die Anzahl der konventionellen Kraftwerkprojekte geht weltweit zurück. Der Wassermarkt entwickelt sich für unser Unternehmen sehr gut. Dabei hilft auch die jüngst getätigte Akquisition von JWC Environmental, LLC (JWC). Das Marktsegment allgemeine Industrie verzeichnet ebenfalls Wachstum und zeigt äusserst positive Trends. Der Bestellungseingang konnte in allen Regionen gesteigert werden, am stärksten in Nord-, Mittel- und Südamerika (20.1%).

***Wir haben im ersten Halbjahr 2018 eine gute Geschäftsdynamik gespürt und gehen davon aus, dass sich dieser Trend in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen wird.***

**Greg Poux-Guillaume** CEO

Der Umsatz erhöhte sich um 10.5% (5.4% organisch). Das operative EBITA verzeichnete ein zweistelliges Wachstum, vor allem aufgrund der höheren Volumen und weiterer Kosteneinsparungen. Im Vergleich zur Vorjahresperiode stieg die operative EBITA-Marge (operative ROSA) im ersten Halbjahr 2018 von 7.4% auf 8.5%.

## Sparziel für das Gesamtjahr schon erreicht

Die Ausweitung des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) zahlt sich aus, ohne uns dabei zu behindern, von der Markterholung zu profitieren. Sulzer gelang es, sein inkrementelles Einsparungsziel für das Gesamtjahr in Höhe von CHF 25 Millionen schon in der ersten Jahreshälfte zu erreichen. Damit haben wir die Möglichkeit, mit vorgezogenen Massnahmen in diesem Jahr schrittweise Einsparungen von CHF 35 Millionen zu erzielen. Per Ende 2018 summieren sich die Gesamteinsparungen dann auf CHF 220 Millionen. Das wird dazu beitragen, den anhaltenden Margendruck in den Energiemärkten zu kompensieren. Wir sind zuversichtlich, dass wir unser Sparziel von insgesamt CHF 230 Millionen erreichen, die ab 2019 vollständig wirksam werden.

## Anpassung der Berichterstattung an IFRS 15

Sulzer hat die Rechnungslegung an den neuen Standard IFRS 15 angepasst. Die Tabellen in [Anmerkung 13](#) der Konzernrechnung zeigen die Auswirkungen der neuen Rechnungslegungsstandards auf die Konzernrechnung. Die Anwendung von IFRS 15 hat keinen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung.

## Optimierung des Finanzierungsmix

Mittels einer am 6. Juli 2018 in zwei Tranchen emittierten Anleihe von CHF 400 Millionen am Schweizer Kapitalmarkt hat Sulzer deutlich an finanzieller Flexibilität gewonnen. Die erste Tranche von CHF 110 Millionen hat eine Laufzeit von zwei Jahren, einen Coupon von 0.25% und wurde zu einem Emissionspreis von 100% begeben. Die zweite Tranche über CHF 290 Millionen hat eine Laufzeit von fünf Jahren, einen Coupon von 1.3% und wurde zu einem Emissionspreis von 100% begeben.

## Temporäre Sanktionen ohne langfristige Auswirkungen

Am 6. April 2018 stuft das Office of Foreign Assets Control (OFAC) des U.S. Department of the Treasury unseren damaligen Hauptaktionär Renova als sanktioniertes Unternehmen ein. Daraufhin verhandelten wir mit Renova den Rückkauf von fünf Millionen unserer eigenen Aktien zum Preis von CHF 109.13, womit sich der Anteil von Renova an Sulzer auf 48.83% reduzierte. Das OFAC stimmte der Transaktion zu und bestätigte, dass wir nicht länger als Teil der Renova-Gruppe angesehen werden. Damit waren wir von den Sanktionen befreit.

Auch wenn die Sanktionen den Geschäftsgang in gewissem Ausmass störten, konnten wir das Problem innerhalb von drei Arbeitstagen lösen. Nach einer Woche war das Geschäft wieder im Normalbetrieb. Wir schätzen, dass uns durch die Sanktionen einmalige Kosten von signifikant weniger als CHF zehn Millionen entstanden sind, die als nicht operativ verbucht werden. Wir rechnen nicht mit langfristigen Auswirkungen auf die Leistung von Sulzer.

Wir haben mit Renova einen zeitlich unbeschränkten Preisanpassungsmechanismus verhandelt. Sollte Sulzer die Aktien zu einem Kurs von weniger als CHF 109.13 wieder verkaufen, wird Renova das Unternehmen für die Differenz vollumfänglich kompensieren.

## Änderungen im Verwaltungsrat und in der Konzernleitung

Jill Lee war sechs Jahre lang Mitglied des Verwaltungsrats und zuletzt Vorsitzende des Prüfungsausschusses von Sulzer. Sie wechselte per 5. April 2018 als Chief Financial Officer in die Konzernleitung. Sie hatte sich nicht zur Wiederwahl in den Verwaltungsrat von Sulzer gestellt.

Michael Streicher, der mehr als zwanzig Jahre im Pumpengeschäft von Sulzer tätig war, trat am 1. Januar 2018 die Nachfolge von César Montenegro als Leiter der Division Pumps Equipment und als Mitglied der Konzernleitung von Sulzer an. César Montenegro trat in den Ruhestand.

Wegen des verringerten Aktienbesitzes und des neuen Status als Minderheitsaktionär von Sulzer hat Renova seine Vertretung im Verwaltungsrat per 28. Mai 2018 reduziert. Axel Heitmann, das von Renova entsandte Verwaltungsratsmitglied mit der kürzesten Amtsdauer, hat seinen Rücktritt aus dem Verwaltungsrat erklärt. Der Verwaltungsrat von Sulzer setzt sich jetzt aus sieben Mitgliedern zusammen, von denen vier unabhängig sind.

*Wir sind davon überzeugt, dass wir das richtige Führungsteam und die richtige Führungsstruktur haben, um Sulzer zu neuen Höhen zu führen.*

**Peter Löscher** Verwaltungsratspräsident

## Gezielte Akquisitionen zu vernünftigen Preisen

Sulzer erwarb im Januar 2018 JWC, einen führenden Anbieter von Anlagen für die kommunale und industrielle Abwasserreinigung. Mit der Übernahme ergänzten wir unser Portfolio mit neuen Produkten und verbesserten unseren Zugang zum wichtigen kommunalen Abwasserreinigungsmarkt in den USA.

Wir halten weiterhin Ausschau nach passenden kleinen bis mittelgrossen Akquisitionskandidaten. Unsere Strategie, das vorhandene Kapital gezielt für die Akquisition von vernünftig bewerteten Unternehmen einzusetzen, zahlt sich weiterhin aus.

## Höhere Prognosen für Bestellungseingang und Umsatz

Die gute Leistung im ersten Halbjahr hat Sulzer dazu veranlasst, seine Prognosen für den Bestellungseingang und Umsatz für das Gesamtjahr 2018 anzuheben. Unter Berücksichtigung von Akquisitionen und bereinigt um Währungseffekte rechnet das Unternehmen mit einem Anstieg des Bestellungseingangs um 7% bis 10% (bisher 5% bis 7%) und des Umsatzes um 6% bis 8% (bisher 4% bis 6%). Die Prognose für die operative EBITA-Marge (operatives EBITA in Prozent des Umsatzes) von 9.5% wird bekräftigt.

„Schneller und besser“ – nach diesem Motto haben wir in den ersten sechs Monaten dieses Jahres gelebt. Wir werden weiter daran arbeiten, noch schneller, besser und flexibler zu werden, wovon unsere Kunden und Sie – unsere geschätzten Aktionärinnen und Aktionäre – profitieren werden. Wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Freundliche Grüsse



Peter Löscher  
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume  
CEO

# Zweistelliges Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und operativem EBITA

Im ersten Halbjahr 2018 nahm der Bestellungseingang gegenüber der Vorjahresperiode um 11.6% und auf organischer Basis um 6.5% zu. Der Umsatz stieg um 10.5% und organisch um 5.4%. Das operative EBITA wuchs um 27.0% und organisch um 16.8%. Die operative ROSA erhöhte sich um mehr als einen Prozentpunkt auf 8.5%.

## Umsatz nach Division



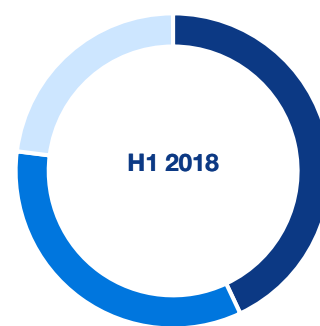
- 38% Pumps Equipment
- 32% Rotating Equipment Services
- 16% Chemtech
- 14% Applicator Systems

## Umsatz nach Marktsegment



- 43% Öl und Gas
- 14% Energie
- 13% Wasser
- 20% Allgemeine Industrie
- 10% Beauty- und Dentalsegment

## Umsatz nach Absatzgebiet



- 43% Europa, Naher Osten und Afrika
- 34% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik

## Kennzahlen (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2018 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>1)</sup>	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>2)</sup>	2017	Veränderung in +/--% <sup>3)</sup>	+/--% bereinigt <sup>4)</sup>	+/--% organisch <sup>5)</sup>
Bestellungseingang	1'801.4	1'801.4	1'594.6	13.0	11.6	6.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.8%	33.8%	34.2%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'891.7	1'807.2	1'593.5	13.4		
Umsatz	1'604.2	1'600.3	1'428.5	12.0	10.5	5.4
EBIT	90.5	78.0	55.3	41.1		
opEBITA	148.2	135.7	106.1	27.9	27.0	16.8
opROSA	9.2%	8.5%	7.4%			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	64.3	54.6	36.9	47.9		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.01	1.71	1.1	57.5		
Free Cash Flow	-29.8	-29.8	-2.5	1'093.3		
Nettoliiquidität am 30. Juni/31. Dezember	-521.9	-521.9	-225.0	132.0		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	15'031	15'031	14'732	2.0		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.



**15'000**  
Mitarbeitende

Rund 15'000 Mitarbeitende aus aller  
Welt arbeiten bei Sulzer.



**180**  
Produktions- und  
Servicestandorte

Sulzer hat ein globales  
Produktions- und Servicenetz.

**CHF 1.6**  
Mrd.  
Umsatz im ersten Halbjahr 2018

Sulzer generierte im ersten Halbjahr  
2018 einen Umsatz von CHF 1.6  
Milliarden.





# Lagebericht

**9** Finanzbericht

**14** Lagebericht Divisionen

14 Pumps Equipment

17 Rotating Equipment Services

20 Chemtech

23 Applicator Systems





# Starkes organisches Auftragswachstum und Profitabilitätssteigerung

Der Bestellungseingang verzeichnete ein organisches Wachstum von 6.5% und wuchs einschliesslich Akquisitionen um 11.6%. Der Umsatz erhöhte sich um 10.5%, gleichermassen gestützt von organischem wie akquisitionsbezogenem Wachstum. Die Profitabilität konnte dank der Einsparungen von CHF 25 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) und der Akquisitionen um mehr als einen Prozentpunkt auf 8.5% gesteigert werden. Der volumengetriebene Anstieg der Lagerbestände wirkte sich auf den Free Cash Flow aus, der sich auf CHF –29.8 Millionen belief.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

## Starkes Auftragswachstum

Der Bestellungseingang stieg in der ersten Jahreshälfte 2018 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 11.6% auf CHF 1'801.4 Millionen. Diese Entwicklung beruht auf einem organischen Wachstum von 6.5% sowie einem Auftragsvolumen von CHF 82.3 Millionen aus Akquisitionen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs reduzierte sich nominal um 0.4 Prozentpunkte auf 33.8%, was dem Geschäftsmix sowie Preisdruck in den Energiemärkten zuzuschreiben war.



*Sulzer hat trotz der Preiserosion auf den Energiemärkten ein solides Wachstum und einen Anstieg der Profitabilität erzielt.*

**Jill Lee** Chief Financial Officer

Die Division Pumps Equipment vermochte den Bestellungseingang markant um 21.3% zu steigern. Massgeblich dazu beigetragen hat das organische Wachstum von 12.1%, besonders im Öl- und Gasmarkt, sowie die Akquisition von JWC Environmental, LLC (JWC). Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services nahm dank des organischen Wachstums von 3.1% und der Akquisitionen um 6.5% zu. Die Division Chemtech verzeichnete ein Auftragswachstum von 5.0%, vor allem in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Lateinamerika. In der Division Applicator Systems erhöhte sich der Bestellungseingang um 6.3%, was in erster Linie auf die Akquisition von Transcodent bei einem organischen Auftragswachstum von 1.3% zurückzuführen war.

Sulzer verzeichnete in allen Marktsegmenten Wachstum mit Ausnahme des Energiemarktes, wo die Bestellungen um 9.5% zurückgingen. Der Auftragseingang im Wassermarkt nahm aufgrund von organischem Wachstum sowie der Akquisition von JWC um 23.9% zu. Im Öl- und Gasmarkt erhöhte sich das Auftragsvolumen um 18.9% dank des starken Bestellungseingangs sowohl im Up- als auch im Downstream-Segment. Der Auftragseingang nahm in der allgemeinen Industrie in erster Linie wegen der Akquisition von Transcodent um 8.3% zu. Das Auftragswachstum stieg in allen Regionen, am stärksten jedoch in Nord-, Mittel- und Südamerika (20.1%).

Im Zeitraum vom 31. Dezember 2017 bis 30. Juni 2018 erhöhte sich der Auftragsbestand um rund CHF 210 Millionen von CHF 1'593.5 Millionen auf CHF 1'807.2 Millionen.

## Starkes Umsatzwachstum

Der Umsatz betrug CHF 1'600.3 Millionen, was einer Zunahme von 10.5% entspricht. Der Anstieg setzt sich zusammen aus einem organischen Auftragswachstum von 5.4% und dem Beitrag von CHF 73.2 Millionen aus Akquisitionen.

Sämtliche Marktsegmente verzeichneten Umsatzwachstum, mit Ausnahme des Energiemarkts, der stagnierte und auf organischer Basis einen Rückgang in Kauf nehmen musste. Im Öl- und Gasmarkt nahm der Umsatz aufgrund des höheren Auftragsbestands zu Jahresanfang um 9.9% zu. Der Umsatz im Wassermarkt stieg um 38.3%, was auf das organische Wachstum und die Akquisition von JWC zurückzuführen war. In den allgemeinen Industriemärkten erhöhte sich der Umsatz durch organisches Wachstum und die Akquisition von Transcodent um 6.6%.

Die Regionen Asien-Pazifik und Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichneten eine starke Umsatzzunahme. In der Region EMEA entwickelten sich die Umsätze stabil. Der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte erhöhte sich von 40% in der Vorjahresperiode auf 43% im ersten Halbjahr 2018.

## Niedrigere Bruttomarge wegen Geschäftsmix und Preisdruck

Die Bruttomarge verringerte sich in den ersten sechs Monaten 2018 gegenüber der Vorjahresperiode von 31.3% auf 30.2%. Gründe für diese Entwicklung waren der höhere Anteil des Neuanlagengeschäfts, welches eine geringere Marge aufweist, sowie die Preiserosion in den Öl- und Gas- sowie Energiemärkten. Der Bruttogewinn wurde dank des höheren Umsatzvolumens auf total CHF 483.7 Millionen gesteigert (erstes Halbjahr 2017: CHF 446.7 Millionen).

## Steigerung der operativen Umsatzrendite auf 8.5%

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf CHF 135.7 Millionen (erstes Halbjahr 2017: CHF 106.1 Millionen). Das entspricht einer Zunahme um 27.0%. Die Einsparungen in Höhe von CHF 25 Millionen aus dem SFP-Programm und der Beitrag aus Akquisitionen machten die Mix- und Preiserosionseffekte auf den Bruttogewinn mehr als wett. Auf organischer Basis steigerte sich das opEBITA um 16.8%.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderung auf Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen erhöhten sich um 2.6%, weil die betrieblichen Aufwendungen der erworbenen Unternehmen die Einsparungen des SFP überstiegen.

Die operative Umsatzrendite (opROSA) stieg im ersten Halbjahr 2018 von 7.4% in der Vorjahresperiode auf 8.5%.

## Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2018 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>1)</sup>	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>2)</sup>	2017
<b>EBIT</b>	<b>90.5</b>	<b>78.0</b>	<b>55.3</b>
Amortisation	34.1	34.1	25.4
Wertminderung von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.7	0.7	13.4
Restrukturierungskosten	5.9	5.9	5.7
Nicht operative Positionen <sup>3)</sup>	17.0	17.0	6.3
<b>opEBITA</b>	<b>148.2</b>	<b>135.7</b>	<b>106.1</b>

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht weiter unten und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Übrige nicht operative Positionen beinhalten wesentliche akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien (inklusive aufgelöster Rückstellungen) und bestimmte nicht operative Positionen, die nicht wiederkehrend sind oder nicht regelmässig in dieser Größenordnung auftreten.

## SFP-Kosten beeinflussen das Betriebsergebnis

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms weitere Anstrengungen unternommen, um seine globale Präsenz anzupassen und seine Organisationsstruktur zu straffen. Der Restrukturierungsaufwand blieb im Vergleich zur Vorjahresperiode weitgehend stabil. Er stand 2018 vor allem im Zeichen der in Deutschland, Belgien, Brasilien und der Schweiz eingeleiteten Massnahmen. Die Anpassungen für übrige nicht operative Positionen erhöhten sich im ersten Halbjahr 2018 gegenüber der Vorjahresperiode um CHF 10.7 Millionen. Die Zunahme war in erster Linie den SFP-Kosten zuzuschreiben, einschliesslich der Kosten im Zusammenhang mit der Optimierung des globalen Fabriknetzwerks und der damit verbundenen Implementierungskosten.

Der EBIT erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 43.8% von CHF 55.3 Millionen auf CHF 78.0 Millionen. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 4.9% gegenüber 3.9% im ersten Halbjahr 2017.

## Stabiles Finanzergebnis und positives Ergebnis aus assoziierten Unternehmen

Das Finanzergebnis für das erste Halbjahr 2018 betrug CHF –4.9 Millionen, blieb also gleich wie in der Vorjahresperiode. Der höhere Zinsaufwand wurde von Währungsgewinnen kompensiert. Aus einem Joint Venture in Asien resultierte ein positives Ergebnis aus assoziierten Unternehmen von CHF 0.7 Millionen (erstes Halbjahr 2017: –0.4 Millionen).

## Niedrigerer effektiver Steuersatz

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich auf CHF 17.1 Millionen (2017: CHF 12.4 Millionen), was hauptsächlich auf den höheren Vorsteuererfolg zurückzuführen war. Die Konzernsteuerquote verringerte sich in den ersten sechs Monaten 2018 hauptsächlich aufgrund der Veränderung der Profitabilität der Konzerngesellschaften in den jeweiligen Ländern auf 23.2%, verglichen mit 24.8% in der Vorjahresperiode.

## Höherer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2018 lag der Nettogewinn bei CHF 56.6 Millionen gegenüber CHF 37.6 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne steuerbereinigte Effekte durch übrige nicht operative Positionen) belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf CHF 101.0 Millionen (erstes Halbjahr 2017: CHF 75.9 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie erhöhte sich im ersten Halbjahr 2018 von CHF 1.08 in der Vorjahresperiode auf CHF 1.71, vorwiegend aufgrund des höheren Gewinns. Ausserdem hat der Kauf von 15.24% eigener Aktien am 12. April 2018 die Anzahl Aktien im Umlauf reduziert, was den unverwässerten Gewinn je Aktie um CHF 0.11 erhöhte.

## Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme am 30. Juni 2018 lag bei CHF 4'246.8 Millionen und somit um CHF 129.5 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2017. Die langfristigen Vermögenswerte wuchsen nominal um CHF 133.9 Millionen an. Dieser Anstieg ist dem höheren Goodwill (CHF 78.2 Millionen) und den höheren übrigen immateriellen Anlagen (CHF 48.4 Millionen) – insbesondere infolge des Erwerbs von JWC – zu verdanken. Das Umlaufvermögen blieb weitgehend unverändert. Vorräte (CHF 86.9 Millionen) und Anzahlungen an Lieferanten (CHF 13.3 Millionen) nahmen infolge des seit Ende letzten Jahres mit rund CHF 210 Millionen angewachsenen Auftragsbestands zu. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich aufgrund des Umsatzwachstums um CHF 16.1 Millionen. Die flüssigen Mittel nahmen um CHF 129.7 Millionen ab.

Das gesamte Fremdkapital stieg per 30. Juni 2018 um CHF 765.2 Millionen auf CHF 3'180.1 Millionen. Hauptgründe hierfür waren die Verbindlichkeit in Höhe von CHF 546.0 Millionen im Zusammenhang mit dem Erwerb eigener Aktien vom ehemaligen Mehrheitsaktionär Renova sowie ausstehende Dividendenzahlungen von CHF 76.0 Millionen an Renova. Die kurzfristigen Finanzschulden wurden um CHF 167.8 Millionen erhöht, um die Akquisition von JWC zu finanzieren.

Das Eigenkapital verringerte sich um CHF 635.8 Millionen auf CHF 1'066.6 Millionen, in erster Linie infolge der oben genannten Effekte.

## Free Cash Flow vom volumengetriebenen Anstieg der Lagerbestände beeinflusst

Sulzer generiert den Grossteil des Free Cash Flow in der Regel in der zweiten Jahreshälfte. Der Free Cash Flow für das erste Halbjahr 2018 betrug CHF –29.8 Millionen gegenüber CHF –2.5 Millionen in der Vorjahresperiode. In der ersten Jahreshälfte 2018 wurde der Free Cash Flow in erster Linie vom Nettoumlaufvermögen beeinflusst. Diese Entwicklung war grösstenteils auf den Anstieg der Lagerbestände zurückzuführen, der aus der Zunahme des Auftragsbestands um rund CHF 210 Millionen seit Ende des letzten Jahres resultierte.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf CHF –242.5 Millionen (erstes Halbjahr 2017: CHF –111.2 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2018 rührte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit vornehmlich aus der Akquisition von JWC in Höhe von CHF 209.2 Millionen sowie aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 42.4 Millionen. In den ersten sechs Monaten 2017 resultierte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit hauptsächlich aus akquisitionsbedingten Zahlungen in Höhe von CHF 84.2 Millionen sowie aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 34.1 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2018 auf CHF 118.1 Millionen (erstes Halbjahr 2017: CHF 11.7 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2018 erhöhte Sulzer die kurzfristigen Finanzschulden, um die Akquisition von JWC zu finanzieren. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2018 betrug CHF –129.7 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf flüssigen Mitteln von CHF 8.3 Millionen.

## Ausblick für 2018

Sulzer geht davon aus, dass sich der Öl- und Gasmarkt, auf den etwa 40% des Umsatzes entfallen, weiter schrittweise erholen wird. Diese Erholung sollte sich bei Sulzer hauptsächlich im Jahr 2019 bemerkbar machen. Der Energiemarkt dürfte rückläufig sein. Es wird erwartet, dass die anderen Märkte von Sulzer ihren aktuellen Wachstumstrend im Jahr 2018 fortsetzen. Der organische Auftragseingang sollte daher zunehmen, ergänzt mit zusätzlichen Volumen aus den neu erworbenen Unternehmen.

Zur Jahresmitte 2018 hat Sulzer sein inkrementelles Einsparungsziel für das Gesamtjahr in Höhe von CHF 25 Millionen dank des Timings der entsprechenden Initiativen schon erreicht. Das Unternehmen erhöht sein Ziel für schrittweise Einsparungen im Jahr 2018 auf CHF 35 Millionen, um dann insgesamt CHF 220 Millionen zu erreichen. Das wird dazu beitragen, den anhaltenden Margendruck in den Energiemärkten zu kompensieren. Das Unternehmen bekräftigt sein Ziel von Einsparungen in Höhe von insgesamt CHF 230 Millionen, die ab 2019 vollständig wirksam werden.

Sulzer hat die Prognose für das Gesamtjahr 2018 angepasst. Unter Berücksichtigung von Akquisitionen und bereinigt um Währungseffekte rechnet das Unternehmen mit einem Anstieg des Bestellungseingangs um 7% bis 10% (bisher von 5% bis 7%) und des Umsatzes um 6% bis 8% (bisher 4% bis 6%). Die Prognose für die operative EBITA-Marge (operatives EBITA in Prozent des Umsatzes) von 9.5% wird bekräftigt.

## Einfluss von IFRS 15

---

Sulzer hat die Finanzberichterstattung an den Standard IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ angepasst. Der Standard ersetzt IAS 18 „Umsatzerlöse“ und IAS 11 „Fertigungsaufträge“. IFRS 15 legt fest, ob, in welcher Höhe und wann der Umsatz aus Verträgen mit Kunden zu erfassen ist. Im ersten Halbjahr 2018 wirkte sich IFRS 15 positiv auf den Umsatz (CHF 3.9 Millionen) und das opEBITA (CHF 12.5 Millionen) aus. Die Anwendung von IFRS 15 erhöhte auch die opROSA um 0.7 Prozentpunkte. Die Unterschiede beziehen sich auf Projekte, bei denen Umsatz, Kosten und Gewinne anhand des Projektfortschritts (Over-time-Methode) gemäss bisherigen Rechnungslegungsstandards erfasst wurden. Gemäss IFRS 15 werden Umsatz, Kosten und Gewinne dieser Projekte zu einem späteren Zeitpunkt erfasst.

Die Informationen für das Berichtsjahr 2017 wurden nicht angepasst. Aus Transparenzgründen führen wir die Zahlen für die erste Jahreshälfte 2018 sowohl gemäss der alten als auch der neuen Methode im Lagebericht auf. Die prozentualen Veränderungen, die in den Tabellen aufgeführt und im Text erwähnt werden, vergleichen die Zahlen 2018 nach der alten Methode mit den 2017 ausgewiesenen Zahlen. Im konsolidierten Halbjahresbericht ([Anmerkung 13](#)) werden die Auswirkungen der neuen Rechnungslegungsnormen auf die Halbjahresrechnung zusammengefasst.

### Abkürzungen

---

EBIT: Betriebsergebnis

ROS: Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz)

# Steigender Umsatz und Rückkehr zur Profitabilität

Pumps Equipment verzeichnete gegenüber der ersten Jahreshälfte 2017 einen Anstieg des Bestellungseingangs und des Umsatzes. Das operative EBITA sowie die operative EBITA-Marge (opROSA) verbesserten sich deutlich. Sulzer installierte seine Remote-Analytics-Plattform BLUE BOX™ bei einem Kunden und schloss die Akquisition von JWC Environmental, LLC ab.

## Vorausschauende Wartung in Echtzeit dank des Internets der Dinge

Sulzer erreichte auf dem Weg zur industriellen Agilität einen wichtigen Meilenstein. Seine Remote-Analytics-Lösung BLUE BOX™ ging bei Phillips 66 in Betrieb. Zwei Pipelines mit 40 Pumpen wurden vernetzt und können nun in Echtzeit überwacht werden. Dank der BLUE BOX spart Phillips 66 Geld und verbessert die Automatisierung der Feldtests sowie der Serviceaktivitäten. Das schlägt sich in einer besseren Effizienz, Performance und Verlässlichkeit der Pumpen und Pipelines nieder.



*Unser Bestellungseingang hat sich im ersten Halbjahr gut entwickelt, und wir haben die Profitabilität durch niedrigere Kosten und erfolgreiche Akquisitionen verbessert. JWC passt perfekt zu unserem Unternehmen und ist eine wertvolle Ergänzung unseres Produktportfolios.*

**Michael Streicher** Divisionsleiter Pumps Equipment

Im Januar 2018 schloss Sulzer die Akquisition von **JWC Environmental, LLC (JWC)** ab. JWC mit Hauptsitz in Santa Ana, Kalifornien, USA, ist ein Anbieter von Produkten für den Abwassermarkt und beschäftigt 230 Mitarbeitende. Die Produktpalette von Schreddern, Sieben und Flotationsanlagen ist eine hervorragende Ergänzung zum Angebot von Sulzer für die Abwasseraufbereitung. Ausserdem öffnet sie das Tor zum nordamerikanischen kommunalen und industriellen Abwassermarkt.

## Mehr Bestellungen in der ersten Jahreshälfte 2018

Der Bestellungseingang ist im ersten Halbjahr 2018 gestiegen. Mit Ausnahme des Energiemarktes wurde das Wachstum von allen Segmenten unterstützt. Besonders gross war der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt. Mit der Akquisition von JWC stieg der Auftragsbestand um CHF 47.4 Millionen.

Regional verzeichnete Pumps Equipment deutlich mehr Aufträge in Nord-, Mittel- und Südamerika als in der ersten Jahreshälfte 2017. Auch die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Asien-Pazifik meldeten einen steigenden Bestellungseingang.

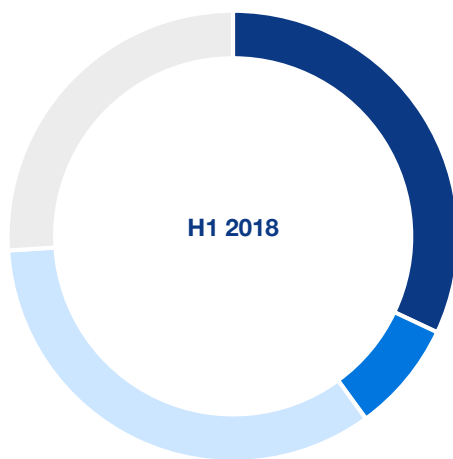
## Umsatzsteigerung und Rückkehr zur Profitabilität

Der Umsatz nahm in der ersten Jahreshälfte 2018 zu. Das Wachstum war in erster Linie dem Öl- und Gas- sowie dem Wassermarkt zu verdanken. Der Umsatz in den allgemeinen Industriemärkten blieb stabil, während er im Energiemarkt zurückging. Das operative EBITA verbesserte sich im Vergleich mit dem ersten Halbjahr 2017 deutlich, sodass die Division

wieder zu Profitabilität zurückkehrte. Diese Entwicklung wurde unterstützt von höheren Volumina und von Kosteneinsparungen im Rahmen des SFP-Programms. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg auf 1.0%.

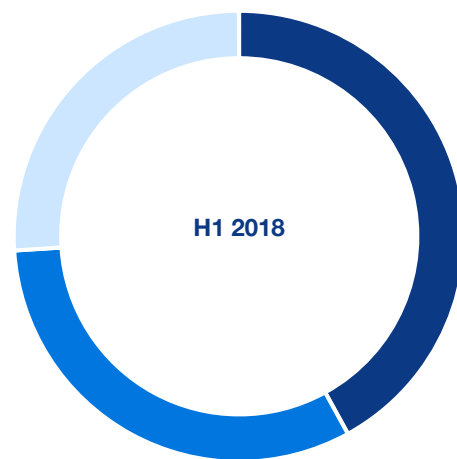
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

### Umsatz nach Marktsegment



- 32% Öl und Gas
- 8% Energie
- 34% Wasser
- 26% Allgemeine Industrie

### Umsatz nach Absatzgebiet



- 42% Europa, Naher Osten und Afrika
- 32% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 26% Asien-Pazifik

### Kennzahlen Pumps Equipment (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2018		2017	Veränderung in +/--% <sup>3)</sup>	+/--% bereinigt <sup>4)</sup>	+/--% organisch <sup>5)</sup>
	(neue Rechnungslegungsgrundsätze) <sup>1)</sup>	(bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) <sup>2)</sup>				
Bestellungseingang	719.8	719.8	581.8	23.7	21.3	12.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	27.6%	27.6%	28.9%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'051.1	983.5	847.0	16.1		
Umsatz	594.9	603.1	514.6	17.2	14.4	5.7
EBIT	-18.6	-19.9	-36.8	n/a		
opEBITA	7.7	6.3	-12.7	n/a	n/a	n/a
opROSA	1.3%	1.0%	-2.5%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	5'670	5'670	5'453	4.0		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.



## Abkürzungen

---

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/  
Umsatz)

# Bestellungseingang und Umsatz gestiegen

Rotating Equipment Services hat in der ersten Jahreshälfte 2018 einen Bestellungen- und Umsatzanstieg verzeichnet. Das operative EBITA verbesserte sich geringfügig, während die operative EBIT-Marge (opROSA) infolge der Preiserosion im Energiemarkt leicht zurückging. Die Division führte in Grossbritannien die erste papierlose Ersatzteillfabrik ein.

## Anpassung an neue digitale Standards

Rotating Equipment Services passt sich an neue digitale Standards an, um schneller und besser zu werden. In der ersten Jahreshälfte 2018 wurde das vollständig papierlose Parts Manufacturing Center in Leeds, Grossbritannien, in Betrieb genommen. Alle benötigten Informationen, einschliesslich der Fertigungszeichnungen, sind jetzt in den Werkshallen digital verfügbar. Die papierlose Fabrik hat die Lieferung von Ersatzteilen an die Kunden beschleunigt und reduziert darüber hinaus Kosten und Arbeitsaufwand. Die Division wird dieses Konzept in allen Ersatzteillfabriken weltweit einführen.



*Dank der Digitalisierung unserer Servicezentren wickeln wir Projekte schneller ab und stärken unser Wachstum.*

**Daniel Bischofberger** Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Die Fabriken des Unternehmens setzen für die Produktion von Pumpenersatzteilen zunehmend Rapid-Casting-Modelle ein, die mit additiven Fertigungsverfahren erstellt werden. Gussformen aus Wachs und Kunststoffen werden hergestellt, indem sie direkt aus dem digitalen 3D-CAD-Modell gedruckt werden. Dieser Ansatz erleichtert die Wartung bei Pumpen von Sulzer und von Drittanbietern und vermeidet darüber hinaus hohe Werkzeugkosten. Die Kunden profitieren von kürzeren Lieferzeiten, und Sulzer vergrössert die Flexibilität seiner Lieferkette.

## Höherer Bestellungseingang

Der Bestellungseingang ist im ersten Halbjahr 2018 gestiegen. Das Wachstum war bei den Servicelösungen für Pumpen am stärksten.

Der Bestellungseingang nahm in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Asien-Pazifik zu. In Nord-, Mittel- und Südamerika sank er im Vergleich zur Vorjahresperiode.

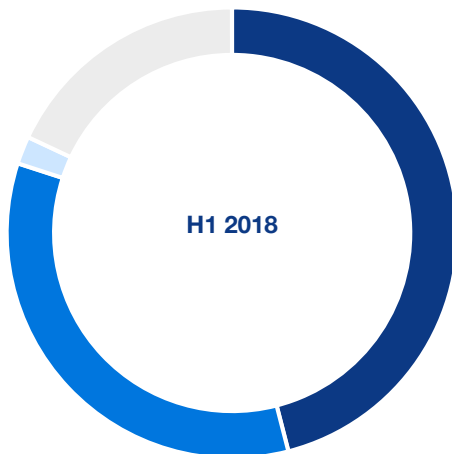
## Umsatzanstieg, leichte Zunahme des operativen EBITA und geringfügiger Rückgang der operativen EBITA-Marge (opROSA)

Die Division verzeichnete in der ersten Jahreshälfte 2018 einen Umsatzanstieg, der in erster Linie dem soliden Auftragsbestand zu Beginn des Jahres 2018, insbesondere in der EMEA-Region und bei den Servicelösungen für Pumpen, zu verdanken war.

Dank des höheren Umsatzes stieg das operative EBITA leicht. Dagegen sank die operative EBITA-Marge (opROSA) aufgrund der Preiserosion im Servicegeschäft für Gasturbinen, insbesondere in Nord-, Mittel- und Südamerika.

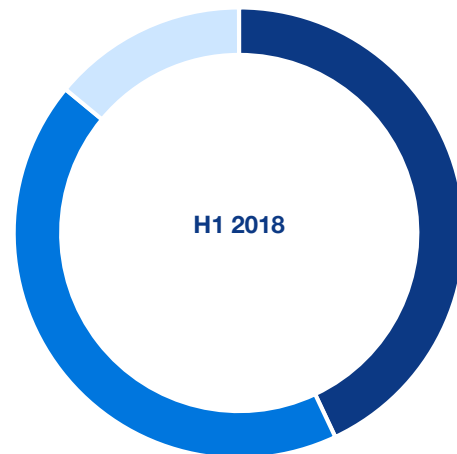
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

### Umsatz nach Marktsegment



- 46% Öl und Gas
- 34% Energie
- 2% Wasser
- 18% Allgemeine Industrie

### Umsatz nach Absatzgebiet



- 43% Europa, Naher Osten und Afrika
- 43% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 14% Asien-Pazifik

### Kennzahlen Rotating Equipment Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2018 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>1)</sup>	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>2)</sup>	2017	Veränderung in +/--% <sup>3)</sup>	+/--% bereinigt <sup>4)</sup>	+/--% organisch <sup>5)</sup>
Bestellungseingang	572.1	572.1	537.2	6.5	6.5	3.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	37.4%	37.4%	38.1%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	431.5	427.5	364.4	17.3		
Umsatz	512.6	504.7	474.1	6.4	6.5	2.5
EBIT	65.2	56.5	57.8	-2.2		
opEBITA	69.9	61.3	60.9	0.6	1.6	-2.8
opROSA	13.6%	12.1%	12.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	4'610	4'610	4'485	2.8		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

## Abkürzungen

---

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/  
Umsatz)

# Anstieg des Bestellungseingangs, des Umsatzes und der Profitabilität

In der ersten Jahreshälfte 2018 meldete die Division Chemtech einen Anstieg des Bestellungseingangs und des Umsatzes gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das operative EBITA sowie die operative EBITA-Marge (opROSA) stiegen ebenfalls an. Sulzer weitete die Kooperation mit der SGL Group im Bereich Kolonneneinbauten aus.

## Ausweitung der Kooperation bei Kolonneneinbauten

In der ersten Jahreshälfte 2018 weitete die Division Chemtech ihre Kooperation mit der [SGL Group](#) im Bereich Kolonneneinbauten aus. SGL liefert Produkte aus Kohlenstoff, die Stahl, Aluminium, Kupfer oder Kunststoffolie ersetzen können. Kohlenstoff ist temperatur- und korrosionsbeständiger als diese Materialien. Die Partner haben erstmals eine ganze Familie von Kolonneneinbauten auf Basis von Kohlenstofffaser-Verbundwerkstoffen (CFC) für Kunden auf der ganzen Welt hergestellt.



*Wir sind hocheifrig, dass unsere VIEC-Technologie sehr gut bei unseren Kunden ankommt. Gleiches gilt für unsere Kolonneneinbauten aus Kohlenstofffaser-Verbundwerkstoffen, die wir zusammen mit SGL entwickelt haben.*

**Torsten Wintergerste** Divisionsleiter Chemtech

Chemtech stellte seine Produkte an der Messe Achema 2018 in Frankfurt, Deutschland, aus. Mit 145'000 Besuchern ist die Achema das Weltforum für chemische Technik und chemische Prozessindustrie. Mit Anwendungen virtueller und erweiterter Realität demonstrierte die Division den Besuchern hautnah, wie ihre Ausrüstung in eine Prozessanlage passt.

## Anstieg des Bestellungseingangs

In den ersten sechs Monaten 2018 verzeichnete Chemtech einen steigenden Bestellungseingang, der auf die Geschäftseinheit Trenntechnologie zurückzuführen war. Der erhöhte Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt wurde durch die jüngste Akquisition von VIEC unterstützt. Die Division verzeichnete ausserdem mehr Bestellungen in den allgemeinen Industriemärkten als in der ersten Jahreshälfte 2017.

Am stärksten war das Wachstum des Bestellungseingangs in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA), gefolgt von Nord-, Mittel- und Südamerika. Dagegen sank der Bestellungseingang in der Region Asien-Pazifik.

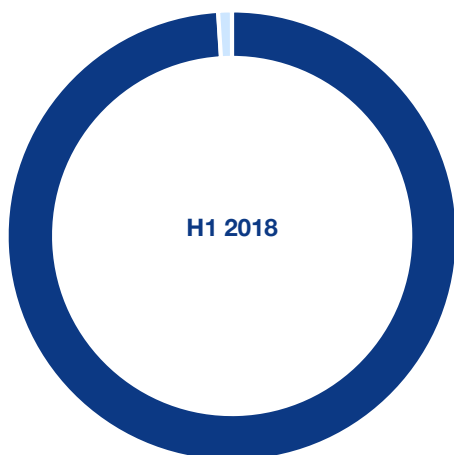
## Anstieg des Umsatzes, des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge (opROSA)

Der Umsatz stieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 um 13.3%. Die Umsatzzunahme im Trenntechnologiegeschäft kompensierte die Abnahme bei Tower Field Services.

Das operative EBITA verbesserte sich in der ersten Jahreshälfte deutlich. Die Gründe hierfür waren höhere Volumen, der Produktmix infolge der fokussierten Geschäftsstrategie von Chemtech sowie die höhere Produktivität. Folglich stieg die operative EBITA-Marge (opROSA) gegenüber dem Vorjahreszeitraum erheblich.

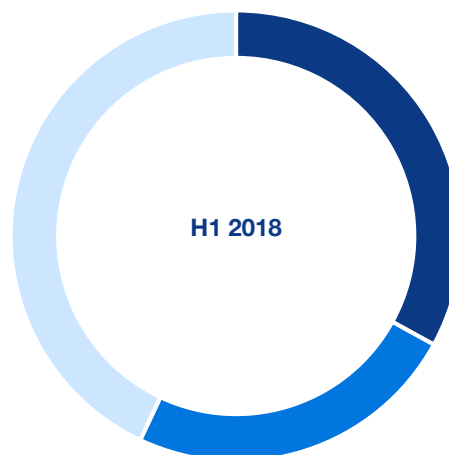
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

### Umsatz nach Marktsegment



- 99% Öl und Gas
- 1% Allgemeine Industrie

### Umsatz nach Absatzgebiet



- 33% Europa, Naher Osten und Afrika
- 24% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 43% Asien-Pazifik

### Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2018 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>1)</sup>	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) <sup>2)</sup>	2017	Veränderung in +/--% <sup>3)</sup>	+/--% bereinigt <sup>4)</sup>	+/--% organisch <sup>5)</sup>
Bestellungseingang	280.0	280.0	265.5	5.5	5.0	5.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	31.4%	31.4%	29.7%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	342.0	328.9	315.3	4.3		
Umsatz	267.7	263.5	231.3	13.9	13.3	13.1
EBIT	14.3	11.8	6.0	96.4		
opEBITA	22.3	19.8	11.4	73.5	71.1	71.2
opROSA	8.3%	7.5%	4.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	2'747	2'747	2'878	-4.5		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

## Abkürzungen

---

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/  
Umsatz)



# Bestellungseingang und Umsatz gestiegen

In der ersten Jahreshälfte 2018 verzeichnete Applicator Systems einen Bestellungen- und Umsatzzanstieg. Das operative EBITA verbesserte sich im Vergleich mit dem ersten Halbjahr 2017, während die operative EBITA-Marge (opROSA) leicht sank. Die Division erreichte weitere Meilensteine bei der Integration des übernommenen Unternehmens Transcodent.

## Integration von Transcodent

Sulzer hat mit der Konsolidierung auf dem US-Dentalmarkt und der Zusammenführung der Vertriebsteams die nächsten Meilensteine bei der Integration von **Transcodent** erreicht. Um die Kapazität des Industrieklebstoffgeschäfts auszuweiten, eröffnete Sulzer eine neue Fertigungsstätte in Breslau, Polen. Ausserdem gründete das Unternehmen für seine Klebstoff- und Beautyprodukte ein neues Vertriebszentrum in Luxemburg.



*Dank eines erstklassigen Service und innovativer Technologien vergrössert Applicator Systems weiterhin seine Kundenbasis. Im Dentalsegment sehen wir den positiven Beitrag unserer Transcodent-Akquisition.*

**Amaury de Menthiere** Divisionsleiter Applicator Systems

Die Division, die sich als Technologieinnovator positioniert, wird bald die erste umweltfreundliche, faltbare Kartusche (ecopaCC) als Ergänzung des aktuellen Klebstoffportfolios auf den Markt bringen. Ausserdem lancierte die Division ein operatives Exzellenzprogramm in ihrem Beauty-Segment. Das Programm deckt sämtliche Aspekte des Divisionsportfolios ab, einschliesslich Spritzblas-, Spritzguss- und Dekorationstechnologien für Wimperntuschen und Lip Gloss.

## Höherer Bestellungseingang und höherer Umsatz

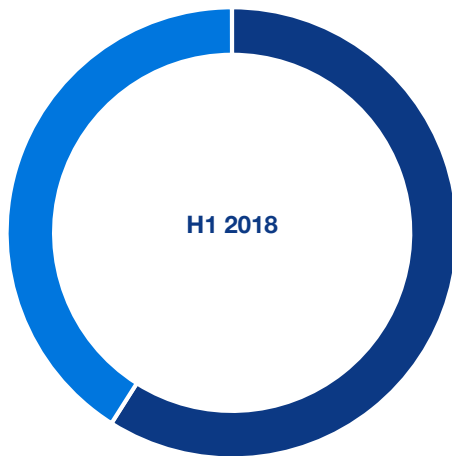
Der Bestellungseingang und der Umsatz sind im ersten Halbjahr 2018 gestiegen. Am stärksten war das Wachstum im Dentalsegment, das sich sowohl organisch als auch über Akquisitionen beschleunigte. Die Akquisition von Transcodent hatte einen positiven Umsatzeffekt von CHF 9.3 Millionen. Zum Umsatzzanstieg trugen alle Regionen bei.

## Höheres operatives EBITA – operative EBITA-Marge (opROSA) leicht schwächer

APS verzeichnete einen Anstieg des operativen EBITA gegenüber der ersten Jahreshälfte 2017, in erster Linie dank höherer Volumen (insbesondere im Dentalsegment). Aufgrund eines ungünstigen Produktmix sank die operative EBITA-Marge (opROSA) leicht.

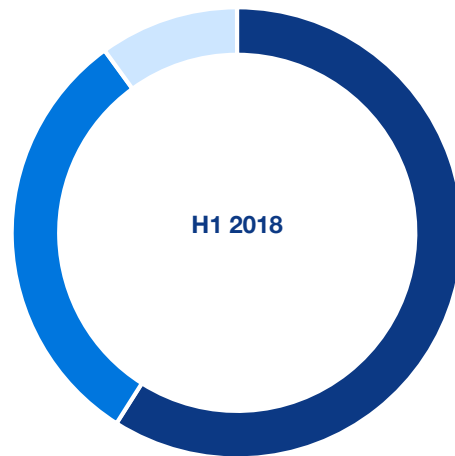
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

## Umsatz nach Marktsegment



- 59% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 41% Beauty

## Umsatz nach Absatzgebiet



- 59% Europa, Naher Osten und Afrika
- 31% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 10% Asien-Pazifik

## Kennzahlen Applicator Systems (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2018		2017	Veränderung in +/--% <sup>3)</sup>	+/--% bereinigt <sup>4)</sup>	+/--% organisch <sup>5)</sup>
	(neue Rechnungslegungsgrundsätze) <sup>1)</sup>	(bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) <sup>2)</sup>				
Bestellungseingang	229.5	229.5	210.1	9.3	6.3	1.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	47.5%	47.5%	44.6%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	65.2	65.2	64.7	0.7		
Umsatz	229.0	229.0	208.5	9.8	6.8	2.4
EBIT	36.1	36.1	35.5	1.6		
opEBITA	48.5	48.5	45.1	7.5	6.7	2.6
opROSA	21.2%	21.2%	21.6%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	1'790	1'790	1'716	4.3		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

## Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)



# Finanzbericht- erstattung

- 26 Konzernenerfolgsrechnung
- 27 Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
- 28 Konzernbilanz
- 30 Entwicklung Konzerneigenkapital
- 31 Konzernmittelflussrechnung
- 33 Anmerkungen zur Konzernrechnung



# Konzernerfolgsrechnung

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2018	2017
Umsatzerlös	3	1'604.2	1'428.5
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-1'108.0	-981.8
<b>Bruttogewinn</b>		<b>496.2</b>	<b>446.7</b>
Verkaufs- und Vertriebskosten		-180.2	-166.9
Verwaltungskosten		-185.0	-174.2
Forschungs- und Entwicklungskosten		-42.6	-39.2
Übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	6	2.1	-11.1
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>90.5</b>	<b>55.3</b>
Zins- und Wertschriftenertrag	7	1.5	1.8
Zinsaufwand	7	-10.8	-6.4
Übriges Finanzergebnis, netto	7	4.4	-0.3
Ergebnis von assoziierten Beteiligungen		0.7	-0.4
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>86.3</b>	<b>50.0</b>
Ertragssteuern	8	-20.0	-12.4
<b>Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten</b>		<b>66.3</b>	<b>37.6</b>
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		64.3	36.9
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		2.0	0.7
<b>Ergebnis je Aktie (in CHF)</b>			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		2.01	1.08
Verwässerter Gewinn je Aktie		2.00	1.08

# Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2018	2017
<b>Nettogewinn</b>		<b>66.3</b>	<b>37.6</b>
<b>Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können</b>			
Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern		-2.9	9.0
Währungsumrechnungsdifferenzen		-36.4	-34.6
<b>Total der Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können</b>		<b>-39.3</b>	<b>-25.6</b>
<b>Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden</b>			
Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, netto nach Steuern		19.5	22.2
<b>Total der Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden</b>		<b>19.5</b>	<b>22.2</b>
<b>Total übrige Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses</b>		<b>-19.8</b>	<b>-3.4</b>
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>46.5</b>	<b>34.2</b>
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		46.1	33.9
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		0.4	0.3

# Konzernbilanz

in Mio. CHF	Anmerkung	30. Juni 2018	31. Dezember 2017	30. Juni 2017
<b>Anlagevermögen</b>				
Goodwill		943.9	865.7	802.8
Übrige immaterielle Anlagen		469.2	420.8	376.2
Sachanlagen		538.2	531.6	506.3
Assoziierte Unternehmen		11.2	10.3	9.7
Übrige Finanzanlagen		14.6	13.6	16.9
Langfristige Forderungen		7.7	8.8	7.5
Latente Steuerforderungen		145.3	139.7	153.7
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>2'130.1</b>	<b>1'990.5</b>	<b>1'873.1</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
Vorräte		671.6	488.0	468.6
Kurzfristige Steuerforderungen		21.9	27.2	17.9
Anzahlungen an Lieferanten		97.6	84.7	68.0
Vertragsvermögenswerte		258.4	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		620.4	901.8	888.4
Übrige kurzfristige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		150.0	136.3	139.7
Flüssige Mittel		359.1	488.8	327.9
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>2'179.0</b>	<b>2'126.8</b>	<b>1'910.5</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>4'309.1</b>	<b>4'117.3</b>	<b>3'783.6</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital		0.3	0.3	0.3
Reserven		1'024.3	1'679.8	1'482.2
<b>Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend</b>		<b>1'024.6</b>	<b>1'680.1</b>	<b>1'482.5</b>
Nicht beherrschende Anteile		22.5	22.3	13.6
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>1'047.1</b>	<b>1'702.4</b>	<b>1'496.1</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Langfristige Finanzschulden	10	458.1	458.7	458.9
Latente Steuerverbindlichkeiten		99.8	104.8	120.0
Langfristige Steuerverbindlichkeiten		1.5	2.3	2.6
Vorsorgeverpflichtungen		213.6	239.1	301.3
Langfristige Rückstellungen	11	77.6	77.6	74.4
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		18.4	17.6	24.2
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>869.0</b>	<b>900.1</b>	<b>981.4</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Kurzfristige Finanzschulden	10	422.9	255.1	148.8
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		5.7	24.8	10.8
Kurzfristige Rückstellungen	11	154.5	158.5	178.1

Vertragsverbindlichkeiten		295.0	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		449.8	433.8	376.1
Anzahlungen von Kunden		-	210.1	205.1
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	12	1'065.1	432.5	387.2
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>2'393.0</b>	<b>1'514.8</b>	<b>1'306.1</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>3'262.0</b>	<b>2'414.9</b>	<b>2'287.5</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>4'309.1</b>	<b>4'117.3</b>	<b>3'783.6</b>



# Entwicklung Konzerneigenkapital

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend					Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
		Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Währungsumrechnungsdifferenzen			
<b>Eigenkapital am 1. Januar 2017</b>		<b>0.3</b>	<b>2'024.2</b>	<b>-16.9</b>	<b>-11.0</b>	<b>-415.4</b>	<b>1'581.2</b>	<b>9.8</b>	<b>1'591.0</b>
Gesamtergebnisrechnung für die Periode:									
Nettogewinn			36.9				36.9	0.7	37.6
– Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern					9.0		9.0		9.0
– Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern			22.2				22.2		22.2
– Währungsumrechnungsdifferenzen						-34.2	-34.2	-0.4	-34.6
Übriges Gesamtergebnis			22.2		9.0	-34.2	-3.0	-0.4	-3.4
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>-</b>	<b>59.1</b>	<b>-</b>	<b>9.0</b>	<b>-34.2</b>	<b>33.9</b>	<b>0.3</b>	<b>34.2</b>
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Verpflichtung aus Put-Option			-13.9				-13.9		-13.9
Verwendung eigener Aktien für Mitarbeiteraktienpläne			-5.9	5.9			-		-
Kauf von eigenen Aktien	9			-4.7			-4.7		-4.7
Aktienbasierte Vergütung			5.4				5.4		5.4
Dividenden	9		-119.4				-119.4	-0.7	-120.1
Veränderung Konsolidierungskreis							-	4.2	4.2
<b>Eigenkapital am 30. Juni 2017</b>		<b>0.3</b>	<b>1'949.5</b>	<b>-15.7</b>	<b>-2.0</b>	<b>-449.6</b>	<b>1'482.5</b>	<b>13.6</b>	<b>1'496.1</b>
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2017</b>		<b>0.3</b>	<b>2'069.4</b>	<b>-22.1</b>	<b>-6.5</b>	<b>-361.0</b>	<b>1'680.1</b>	<b>22.3</b>	<b>1'702.4</b>
Anpassung aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 9, netto nach Steuern	13		-6.6				-6.6		-6.6
Anpassung aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 15, netto nach Steuern	13		-29.4				-29.4		-29.4
<b>Eigenkapital am 1. Januar 2018</b>		<b>0.3</b>	<b>2'033.4</b>	<b>-22.1</b>	<b>-6.5</b>	<b>-361.0</b>	<b>1'644.1</b>	<b>22.3</b>	<b>1'666.4</b>
Gesamtergebnisrechnung für die Periode:									
Nettogewinn			64.3				64.3	2.0	66.3
– Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern					-2.9		-2.9		-2.9
– Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern			19.5				19.5		19.5
– Währungsumrechnungsdifferenzen						-34.8	-34.8	-1.6	-36.4
Übriges Gesamtergebnis			19.5		-2.9	-34.8	-18.2	-1.6	-19.8
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>-</b>	<b>83.8</b>	<b>-</b>	<b>-2.9</b>	<b>-34.8</b>	<b>46.1</b>	<b>0.4</b>	<b>46.5</b>
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Veränderung Beteiligungsrechte bei Tochtergesellschaften							-	0.6	0.6
Verwendung eigener Aktien für Mitarbeiteraktienpläne			-5.3	5.3			-		-
Kauf von eigenen Aktien	9			-551.4			-551.4		-551.4
Aktienbasierte Vergütung			4.9				4.9		4.9
Dividenden	9		-119.1				-119.1	-0.8	-119.9
<b>Eigenkapital am 30. Juni 2018</b>		<b>0.3</b>	<b>1'997.7</b>	<b>-568.2</b>	<b>-9.4</b>	<b>-395.8</b>	<b>1'024.6</b>	<b>22.5</b>	<b>1'047.1</b>

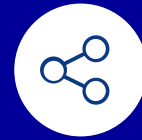
# Konzernmittelflussrechnung

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2018	2017
<b>Bestand flüssige Mittel am 1. Januar</b>		<b>488.8</b>	<b>429.5</b>
Nettogewinn		66.3	37.6
Zins- und Wertschriftenertrag	7	-1.5	-1.8
Zinsaufwand	7	10.8	6.4
Ertragssteuern	8	20.0	12.4
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen, Sachanlagen und Wertminderungen		70.6	73.9
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagen	6	-4.7	-3.8
Veränderung Vorräte		-94.1	-40.2
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		-9.5	13.2
Veränderung Vertragsvermögenswerte		-67.2	-
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		40.4	4.8
Veränderung Anzahlungen von Kunden		-	13.5
Veränderung Vertragsverbindlichkeiten		5.8	-
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		15.8	-25.1
Veränderung der Rückstellung für Personalvorsorge		0.7	-4.0
Veränderung Rückstellungen		-2.7	-3.5
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		-8.8	-36.3
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		4.8	-8.5
Zinseinnahmen		1.5	1.8
Zinszahlungen		-6.0	-2.3
Steuerzahlungen		-39.2	-28.6
<b>Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>3.0</b>	<b>9.5</b>
Erwerb von immateriellen Anlagen		-1.8	-1.7
Erwerb von Sachanlagen		-42.4	-34.1
Verkauf von Sachanlagen		10.9	8.5
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	4	-209.2	-79.6
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen		-	-4.6
Veräusserungen von Beteiligungen		0.6	-
Erwerb von Finanzanlagen		-0.6	-0.1
Verkauf von Finanzanlagen		-	0.4
<b>Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-242.5</b>	<b>-111.2</b>
Dividende	9	-43.1	-119.4
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteile		-0.8	-0.7
Kauf eigene Aktien		-5.8	-4.7
Erhöhung langfristige Finanzschulden	10	-	0.4
Rückzahlung langfristige Finanzschulden	10	-0.4	-0.8
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden	10	409.0	339.9
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden	10	-240.8	-203.0

<b>Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>118.1</b>	<b>11.7</b>
Währungsverluste auf flüssige Mittel		-8.3	-11.6
<b>Veränderung flüssige Mittel</b>		<b>-129.7</b>	<b>-101.6</b>
<b>Bestand flüssige Mittel am 30. Juni</b>		<b>359.1</b>	<b>327.9</b>

## Anmerkungen zur Konzernrechnung



- 34 01 | Grundlegende Informationen
- 34 02 | Wesentliche Ereignisse und Transaktionen während der Berichtsperiode
- 35 03 | Segmentinformationen
- 38 04 | Akquisitionen von verbundenen Unternehmen
- 39 05 | Finanzinstrumente
- 42 06 | Übrige betriebliche Erlöse und Kosten
- 43 07 | Finanzergebnis
- 43 08 | Ertragssteuern
- 43 09 | Aktienkapital
- 44 10 | Finanzschulden
- 45 11 | Rückstellungen
- 46 12 | Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen
- 46 13 | Rechnungslegungsgrundsätze
- 56 14 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

## 1 Grundlegende Informationen

Sulzer AG (nachstehend „die Gesellschaft“) ist eine in der Schweiz domizilierte Gesellschaft. Die registrierte Adresse der Firma lautet Neuwiesenstrasse 15 in Winterthur, Schweiz. Dieser ungeprüfte konsolidierte Zwischenbericht für das Halbjahr, endend am 30. Juni 2018, enthält Sulzer AG und ihre Tochtergesellschaften (zusammen bezeichnet als der „Konzern“, die einzelnen Firmen als „Konzerngesellschaften“) und Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures. Der Konzern ist auf Pumpen, Servicelösungen für rotierende Maschinen, Trenn- und Mischtechnologie sowie auf Applikationssysteme spezialisiert. Sulzer wurde 1834 in Winterthur in der Schweiz gegründet und beschäftigt rund 15'000 Personen. Der Konzern bedient Kunden auf der ganzen Welt an über 180 Produktions- und Servicestandorten. Sulzer AG ist an der SIX Swiss Exchange in Zürich, Schweiz, kotiert (Symbol: SUN).

Dieser Zwischenbericht wurde gemäss den Anforderungen von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Mit diesem Abschluss wurden erstmals die Anforderungen von IFRS 9 „Finanzinstrumente“ und IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ angewendet. Details und Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen des Konzerns werden in [Anmerkung 13](#) beschrieben.

## 2 Wesentliche Ereignisse und Transaktionen während der Berichtsperiode

Die finanzielle Situation und die Ertragslage des Konzerns wurden durch folgende Ereignisse und Transaktionen in der Berichtsperiode beeinflusst:

- Am 10. Januar 2018 hat Sulzer 100% der Anteile von JWC Environmental, LLC (JWC) für CHF 211.3 Mio. gekauft. JWC hat den Hauptsitz in Santa Ana, Kalifornien, USA, und beschäftigt rund 230 Mitarbeitende. JWC ist ein führender Anbieter von Produkten zur Reduzierung und Entfernung von Feststoffen aus kommunalen, industriellen und gewerblichen Abwässern. Dazu gehören Schredder, Siebe und verschiedene Trennsysteme. Aus dem Kauf resultierte ein Anstieg der Sachanlagen zum Zeitpunkt des Erwerbs von CHF 11.3 Mio., des Goodwills von CHF 91.8 Mio. und der übrigen immateriellen Anlagen von CHF 87.6 Mio. (siehe [Anmerkung 4](#)).
- Sulzer hat im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Die Massnahmen resultierten in einem Restrukturierungsaufwand von CHF 5.9 Mio. in 2018 (Halbjahr 2017: CHF 5.7 Mio.). Des Weiteren hat Sulzer aufgrund der Restrukturierungen Wertminderungen auf Sach- und immaterielle Anlagen über CHF 0.7 Mio. gebucht (Halbjahr 2017: CHF 13.4 Mio.).
- Mit diesem Abschluss wurden erstmals IFRS 9 „Finanzinstrumente“ und IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ angewendet. Die Umsetzung der neuen Rechnungslegungsstandards führte zu einer Erhöhung der Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und veränderte den Realisierungszeitpunkt der berichteten Umsätze, Gestehungskosten der verkauften Produkte und des Bruttogewinns einiger Fertigungsaufträge. Details und Änderungen zu den Rechnungslegungsgrundsätzen sind in [Anmerkung 13](#) beschrieben.
- Sulzer hat fünf Millionen eigene Aktien von Renova gekauft. Der Kaufpreis für die fünf Millionen Aktien, die Sulzer übernommen hat, belief sich auf CHF 109.13 pro Aktie. Damit einher ging ein Transaktionswert von CHF 545.7 Mio. Der Kaufpreis ist unter „Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen“ in der Bilanz ausgewiesen.

Für weitere Informationen zu den Zahlen und Fakten des Konzerns verweisen wir auf den „[Lagebericht](#)“.

## 3 Segmentinformationen

### Segmentinformationen nach Divisionen

	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech		Applicator Systems	
in Mio. CHF	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
<b>Bestellungsingang<sup>1)</sup></b>	<b>719.8</b>	<b>581.8</b>	<b>572.1</b>	<b>537.2</b>	<b>280.0</b>	<b>265.5</b>	<b>229.5</b>	<b>210.1</b>
Wachstum nominal	23.7%	4.1%	6.5%	5.0%	5.5%	7.4%	9.2%	97.8%
Wachstum währungsbereinigt	21.3%	5.2%	6.5%	4.5%	5.0%	7.7%	6.3%	100.0%
Wachstum organisch <sup>2)</sup>	12.1%	-0.9%	3.1%	1.8%	5.0%	7.5%	1.3%	5.4%
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'051.1	847.0	431.5	364.4	342.0	315.3	65.2	64.7
Umsatz, zu einem Zeitpunkt realisiert	417.9	n/a	432.1	n/a	155.6	n/a	229.0	n/a
Umsatz, über einen Zeitraum realisiert	177.0	n/a	80.5	n/a	112.1	n/a	-	n/a
<b>Umsatz<sup>3)</sup></b>	<b>594.9</b>	<b>514.6</b>	<b>512.6</b>	<b>474.1</b>	<b>267.7</b>	<b>231.3</b>	<b>229.0</b>	<b>208.5</b>
<b>opEBITA<sup>4)</sup></b>	<b>7.7</b>	<b>-12.7</b>	<b>69.9</b>	<b>60.9</b>	<b>22.3</b>	<b>11.4</b>	<b>48.5</b>	<b>45.1</b>
in % des Umsatzes <sup>5)</sup>	1.3%	-2.5%	13.6%	12.8%	8.3%	4.9%	21.2%	21.6%
Restrukturierungskosten	-4.2	-2.7	-1.0	-1.4	-	-0.9	-0.3	-
Amortisation	-17.4	-11.2	-3.7	-3.1	-2.7	-2.6	-9.8	-7.9
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-0.5	-9.0	-	-2.1	-	-2.2	-0.3	-
Nicht operative Positionen	-4.2	-1.2	-	3.5	-5.3	0.3	-2.0	-1.7
<b>EBIT<sup>6)</sup></b>	<b>-18.6</b>	<b>-36.8</b>	<b>65.2</b>	<b>57.8</b>	<b>14.3</b>	<b>6.0</b>	<b>36.1</b>	<b>35.5</b>
Abschreibungen	-12.2	-12.2	-8.5	-8.3	-4.1	-4.3	-10.7	-10.3
Betriebliche Aktiven	1'735.0	1'445.6	856.3	880.6	507.0	463.7	641.6	655.3
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Aktiven am 30. Juni/31. Dezember	1'735.0	1'445.6	856.3	880.6	507.0	463.7	641.6	655.3
Betriebliches Fremdkapital	760.9	685.3	306.8	319.8	259.7	234.1	73.9	71.5
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Fremdkapital am 30. Juni/31. Dezember	760.9	685.3	306.8	319.8	259.7	234.1	73.9	71.5
Betriebliche Nettoaktiven	974.1	760.3	549.5	560.8	247.3	229.6	567.7	583.8
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Nettoaktiven am 30. Juni/31. Dezember	974.1	760.3	549.5	560.8	247.3	229.6	567.7	583.8
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	13.2	9.6	11.8	8.4	3.7	4.6	15.1	12.6
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	5'670	5'453	4'610	4'485	2'747	2'878	1'790	1'716

1) Bestellungseingang von Drittkunden. Angepasster Vorjahresvergleichswert.

2) Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

3) Umsatz mit Drittkunden. Angepasster Vorjahresvergleichswert.

4) Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen.

5) Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz).

6) Betriebsergebnis.

## Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Total Divisionen		Übrige <sup>7)</sup>		Total Sulzer	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
<b>Bestellungseingang<sup>1)</sup></b>	<b>1'801.4</b>	<b>1'594.6</b>	–	–	<b>1'801.4</b>	<b>1'594.6</b>
Wachstum nominal	13.0%	12.0%	n/a	n/a	13.0%	12.0%
Wachstum währungsbereinigt	11.6%	12.5%	n/a	n/a	11.6%	12.5%
Wachstum organisch <sup>2)</sup>	6.5%	1.9%	n/a	n/a	6.5%	1.9%
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'889.8	1'591.4	1.9	2.1	1'891.7	1'593.5
Umsatz, zu einem Zeitpunkt realisiert	1'234.6	n/a	–	n/a	1'234.6	n/a
Umsatz, über einen Zeitraum realisiert	369.6	n/a	–	n/a	369.6	n/a
<b>Umsatz<sup>3)</sup></b>	<b>1'604.2</b>	<b>1'428.5</b>	–	–	<b>1'604.2</b>	<b>1'428.5</b>
<b>opEBITA<sup>4)</sup></b>	<b>148.4</b>	<b>104.7</b>	<b>–0.2</b>	<b>1.4</b>	<b>148.2</b>	<b>106.1</b>
in % des Umsatzes <sup>5)</sup>	9.3%	7.3%	n/a	n/a	9.2%	7.4%
Restrukturierungskosten	–5.5	–5.0	–0.4	–0.7	–5.9	–5.7
Amortisation	–33.6	–24.8	–0.5	–0.6	–34.1	–25.4
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	–0.7	–13.3	–	–0.1	–0.7	–13.4
Nicht operative Positionen	–11.5	0.9	–5.5	–7.2	–17.0	–6.3
<b>EBIT<sup>6)</sup></b>	<b>97.0</b>	<b>62.5</b>	<b>–6.6</b>	<b>–7.2</b>	<b>90.5</b>	<b>55.3</b>
Abschreibungen	–35.5	–35.1	–0.2	–	–35.7	–35.1
Betriebliche Aktiven	3'739.9	3'445.2	15.1	–9.4	3'755.0	3'435.8
Nicht zugeordnete Aktiven	–	–	554.1	681.5	554.1	681.5
Total Aktiven am 30. Juni/31. Dezember	3'739.9	3'445.2	569.2	672.1	4'309.1	4'117.3
Betriebliches Fremdkapital	1'401.3	1'310.7	118.6	106.6	1'519.9	1'417.3
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	–	–	1'742.1	997.6	1'742.1	997.6
Total Fremdkapital am 30. Juni/31. Dezember	1'401.3	1'310.7	1'860.7	1'104.2	3'262.0	2'414.9
Betriebliche Nettoaktiven	2'338.6	2'134.5	–103.5	–116.0	2'235.1	2'018.5
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	–	–	–1'188.0	–316.1	–1'188.0	–316.1
Total Nettoaktiven am 30. Juni/31. Dezember	2'338.6	2'134.5	–1'291.5	–432.1	1'047.1	1'702.4
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	43.8	35.2	0.7	0.7	44.5	35.9
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	14'817	14'532	214	200	15'031	14'732

1) Bestellungseingang von Drittkunden. Angepasster Vorjahresvergleichswert.

2) Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

3) Umsatz mit Drittkunden. Angepasster Vorjahresvergleichswert.

4) Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen.



5) Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz).

6) Betriebsergebnis.

7) Die wesentlichsten Aktivitäten, die unter „Übrige“ zusammengefasst werden, betreffen das Corporate Center.

## Informationen zur Segmentberichterstattung

Die operativen Segmente werden gleich offengelegt wie im internen Reporting an den Chief Executive Officer (CEO). Der CEO ist verantwortlich für strategische Entscheidungen, die Allokation der Ressourcen und die Beurteilung der Leistung der operativen Segmente. Die geschäftlichen Aktivitäten werden divisional geführt. Operativ berichtete Segmente sind:

**Pumps Equipment – Pumpentechnologie und -lösungen:**

Diese Division bietet ein breites Spektrum an Pumpenlösungen und zugehörigen Komponenten an. Der Marktfokus sind (a) Förderung, Transport und Verarbeitung von Rohöl und seinen Derivaten, (b) Wasserversorgung, -aufbereitung und -transport sowie Abwasseraufbereitung, (c) Energieerzeugung mit fossilen Brennstoffen, Kernenergie und erneuerbaren Energien und (d) spezifische allgemeine Industriebereiche, wie zum Beispiel Papier und Zellstoff, Düngemittel und sonstige Märkte.

**Rotating Equipment Services – Servicelösungen für rotierende Maschinen:**

Diese Division bietet eine vollständige Palette von Dienstleistungen für rotierende Maschinen an. Der Marktfokus sind industrielle Gas- und Dampfturbinen, Turbokompressoren, Generatoren und Motoren sowie Pumpen.

**Chemtech – Trenn-, Misch- und Servicelösungen:**

Diese Division bietet Komponenten und Lösungen für Trenn-, Reaktions-, Extraktions- und Mischtechnologie sowie Polymeranwendungen. Der Marktfokus sind Trennlösungen sowie Installation und Wartung von Trennkolonnen.

**Applicator Systems – Systeme für das Applizieren von Flüssigkeiten:**

Diese Division bietet Produkte für das Applizieren von Flüssigkeiten und Mischtechnologien an. Der Marktfokus sind Zweikomponentenmisch- und -austragssysteme und das Applizieren von Flüssigkeiten im Dental- und Gesundheitsbereich sowie für den Beautymarkt.

**Übrige:**

Bestimmte Aufwendungen in Bezug auf das Corporate Center sind nicht einem bestimmten Segment zuteilbar und werden vollständig über den Konzern verbucht. Ebenso enthalten ist die Eliminierung von interdivisionalen betrieblichen Aktiven und Passiven.

Der Chief Executive Officer verwendet hauptsächlich das bereinigte Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (operatives EBITA) als Massstab, um die Leistung der operativen Segmente zu beurteilen. Der Chief Executive Officer erhält jedoch auch monatliche Informationen über den Bestellungseingang, den Auftragsbestand, den Umsatz sowie die betrieblichen Aktiven und Passiven.

Das operative EBITA (opEBITA) schliesst Amortisationen, Restrukturierungskosten und Wertminderungen aus, wenn die Wertminderung eine Folge von einem isolierten, sich nicht wiederholenden Ereignis ist. Zusätzlich sind bestimmte nicht operative Positionen, die sich nicht wiederholen oder die nicht wieder in der gleichen Höhe auftreten, wie akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien, Ausgaben in Bezug auf das Sulzer Full Potential-Programm (SFP), nicht berücksichtigt, ebenso wie Anpassungen von Vorsorgeplänen.

Umsatz von externen Kunden wird dem Chief Executive Officer in einer Form gemeldet, die derjenigen in der Erfolgsrechnung entspricht. Kein einzelner Kunde trägt einen wesentlichen Teil zum Konzernumsatz bei.

Betriebliche Aktiven und Passiven sind Aktiven oder Passiven, die den operativen Tätigkeiten einer Gesellschaft zugeordnet werden können und zum Betriebsergebnis beitragen.

## 4 Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

### Akquisitionen 2018

Die nachfolgende Tabelle zeigt die erfassten Vermögenswerte und Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Akquisition, inklusive des daraus resultierenden Goodwills und der bezahlten Kaufpreisverpflichtung. Sollten innerhalb eines Jahres nach Akquisitionsdatum neue Fakten bekannt werden, die bereits zum Zeitpunkt der Akquisition bestanden, wird die Übernahmebilanz der Gesellschaft entsprechend angepasst.

### Akquiriertes Nettovermögen

in Mio. CHF	JWC Environmental, LLC
Immaterielle Anlagen	87.6
Sachanlagen	11.3
Flüssige Mittel	3.6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.2
Übriges Umlaufvermögen	11.7
Übrige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-11.9
<b>Identifizierbares Nettovermögen</b>	<b>119.5</b>
Goodwill	91.8
<b>Kaufpreisverpflichtung</b>	<b>211.3</b>
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	211.3
<b>Kaufpreisverpflichtung</b>	<b>211.3</b>

### JWC Environmental, LLC

Am 10. Januar 2018 hat Sulzer 100% der Anteile von JWC Environmental, LLC (JWC) für CHF 211.3 Mio. gekauft. JWC hat den Hauptsitz in Santa Ana, Kalifornien, USA, und beschäftigt rund 230 Mitarbeitende. JWC ist ein führender Anbieter von Produkten zur Reduzierung und Entfernung von Feststoffen aus kommunalen, industriellen und gewerblichen Abwässern. Dazu gehören Schredder, Siebe und verschiedene Trennsysteme. Die Übernahme erweitert Sulzers Angebot für die Abwasserbehandlung um zusätzliche Systeme und verbessert den Zugang zum wichtigen Markt für die Behandlung kommunaler Abwässer in Nordamerika. JWC wird als Teil der Sulzer-Division Pumps Equipment weitergeführt. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die in der Erfolgsrechnung erfassten Transaktionskosten betragen CHF -0.3 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat die übernommene Gesellschaft mit einem Bestellungseingang von CHF 47.4 Mio., einem Umsatz von CHF 39.2 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF 1.0 Mio. zum Konzern beigetragen.

### Erworbene Forderungen

Der Marktwert der erworbenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist CHF 17.2 Mio. Der vertragliche Bruttowert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug CHF 17.3 Mio., wovon CHF 0.1 Mio. zum Zeitpunkt der Akquisition als nicht einbringbar eingestuft wurden.

### Pro-forma-Umsatz und Ergebnisbeitrag

Das Management schätzt, dass der gesamte Nettoumsatz des Konzerns CHF 1'604.8 Mio. und der konsolidierte Nettogewinn CHF 66.0 Mio. betragen hätte, wenn die oben erwähnte Akquisition am 1. Januar 2018 stattgefunden hätte.

## Mittelfluss aus Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

in Mio. CHF	2018	2017
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	-211.3	-86.6
Bedingte Kaufpreiszahlung	-1.4	-
Erworbene flüssige Mittel	3.6	7.0
Zahlungen für Akquisitionen aus Vorjahren	-0.1	-
<b>Total Mittelfluss aus Akquisitionen, inkl. erworbener flüssiger Mittel</b>	<b>-209.2</b>	<b>-79.6</b>

## Bedingte Kaufpreisverpflichtung

in Mio. CHF	2018	2017
Bestand am 1. Januar	5.1	9.5
Begleichung bedingte Kaufpreiszahlung	-1.4	-2.2
Auflösung auf übrige betriebliche Erlöse	-1.4	-2.6
Währungsumrechnungsdifferenzen	0.1	0.4
<b>Total bedingte Kaufpreiszahlung am 30. Juni/31. Dezember</b>	<b>2.4</b>	<b>5.1</b>

Per 30. Juni 2018 wurde eine Abnahme von CHF 1.4 Mio. in der Erfolgsrechnung für bedingte Kaufpreiszahlungsverpflichtungen verbucht, da die angenommene Eintrittswahrscheinlichkeit für Bruttogewinn und EBITDA (Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation) neu berechnet wurde.

## 5 Finanzinstrumente

Die folgenden Tabellen präsentieren die Buch- und die Marktwerte (Fair Values) der per 30. Juni 2018 und per 31. Dezember 2017 gehaltenen finanziellen Aktiven und Passiven. Für finanzielle Aktiven oder Passiven, die nicht zum Marktwert in der Bilanz bewertet werden und bei denen der Markt- ungefähr dem Buchwert entspricht, erfolgen in der Tabelle keine weiteren Angaben zum Marktwert.

Die Marktwerte werden – basierend auf den für die Bewertung verwendeten Daten – in drei Levels der Fair-Value-Hierarchie wie folgt kategorisiert:

Marktwerte von Finanzinstrumenten, die wie die ausstehenden Anleihen an Märkten aktiv gehandelt werden, basieren auf Börsenkursen am Bilanzstichtag. Solche Finanzinstrumente sind unter Level 1 aufgeführt.

Die in Level 2 aufgeführten Marktwerte werden mit Bewertungsmodellen wie „Discounted-Cash-Flow-Analysen“, Optionspreismodellen oder mit Bezugnahme auf vergleichbare Instrumente berechnet. Dabei wird weitestgehend auf observierbare Marktkonditionen zum Zeitpunkt des jeweiligen Bewertungsstichtages abgestellt. Devisen- und andere Terminkontrakte werden anhand der vom Markt gestellten Terminkurse zum Bilanzstichtag bewertet.

Die Marktwerte, welche auf nicht beobachtbarem Input basieren, werden in Level 3 der Fair-Value-Hierarchie aufgeführt. Dies bezieht sich hauptsächlich auf bedingte Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit Akquisitionen.

Bedingte Kaufpreiszahlungen sind abhängig von der Vertragserfüllung in definierten Bereichen, hauptsächlich mit Bezug auf „Earn-out-Klauseln“ oder auf Technologietransfers. Weitere Informationen zu bedingten Kaufpreiszahlungen sind in [Anmerkung 4](#) aufgeführt.

## Schätzung der Marktwerte

	30. Juni 2018					
in Mio. CHF	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Derivative Aktiven – kurzfristig		5.9	5.9	–	5.9	–
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>5.9</b>	<b>5.9</b>	<b>–</b>	<b>5.9</b>	<b>–</b>
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Übrige Finanzanlagen		14.6				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		7.6				
Vertragsvermögenswerte	13	258.4				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		620.4				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven und Steuerguthaben)		22.2				
Flüssige Mittel		359.1				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>1'282.4</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivative Passiven – langfristig		0.6	0.6	–	0.6	–
Derivative Passiven – kurzfristig		11.6	11.6	–	11.6	–
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	4	2.4	2.4	–	–	2.4
Verbindlichkeiten aus Verkaufsoption		14.6	14.6	–	–	14.6
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>29.2</b>	<b>29.2</b>	<b>–</b>	<b>12.2</b>	<b>17.0</b>
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Ausstehende Anleihen	10	450.3	437.7	437.7	–	–
Übrige langfristige Finanzschulden	10	7.8				
Übrige kurzfristige Finanzschulden und Bankdarlehen		422.9				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Verkaufsoption)		3.6				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		449.8				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten, Steuerverbindlichkeiten und bedingte Kaufpreisanpassungen)		644.2				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>1'978.6</b>	<b>437.7</b>	<b>437.7</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

## Schätzung der Marktwerte

31. Dezember 2017						
in Mio. CHF	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Derivative Aktiven – langfristig		0.2	0.2	–	0.2	–
Derivative Aktiven – kurzfristig		7.3	7.3	–	7.3	–
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>7.5</b>	<b>7.5</b>	<b>–</b>	<b>7.5</b>	<b>–</b>
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Darlehen und Forderungen		9.4				
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		4.2				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		8.6				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		901.8				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven und Steuerguthaben)		27.0				
Flüssige Mittel		488.8				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>1'439.8</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivative Passiven – kurzfristig		6.8	6.8	–	6.8	–
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	4	5.1	5.1	–	–	5.1
Verbindlichkeiten aus Verkaufsoption		14.6	14.6	–	–	14.6
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>26.5</b>	<b>26.5</b>	<b>–</b>	<b>6.8</b>	<b>19.7</b>
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Ausstehende Anleihen	10	450.4	456.0	456.0	–	–
Übrige langfristige Finanzschulden	10	8.3				
Übrige kurzfristige Finanzschulden und Bankdarlehen		255.1				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Verkaufsoption)		3.0				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		433.8				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten, Steuerverbindlichkeiten und bedingte Kaufpreisanpassungen)		23.9				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>1'174.5</b>	<b>456.0</b>	<b>456.0</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

## 6 Übrige betriebliche Erlöse und Kosten

in Mio. CHF	2018	2017
Erlöse aus der Auflösung von Kaufpreisanpassungen	1.4	1.6
Erfolg aus Verkauf von Anlagevermögen	4.7	3.9
Betriebliche Währungsgewinne, netto	–	1.2
Sonstige betriebliche Erlöse	4.4	3.9
<b>Total übrige betriebliche Erlöse</b>	<b>10.5</b>	<b>10.6</b>
Restrukturierungskosten	–5.9	–5.7
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	–0.7	–13.4
Kosten aus Fusions- und Akquisitionsaktivitäten	–0.8	–2.2
Verlust aus Abgang von Anlagevermögen	–	–0.1
Betriebliche Währungsverluste, netto	–0.7	–
Sonstige betriebliche Kosten	–0.3	–0.3
<b>Total übrige betriebliche Kosten</b>	<b>–8.4</b>	<b>–21.7</b>
<b>Total übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto</b>	<b>2.1</b>	<b>–11.1</b>

Im ersten Halbjahr 2018 wurde die Erreichbarkeit der vereinbarten Earn-out-Ziele zu den bedingten Kaufpreisverpflichtungen neu eingeschätzt. Aus der Neubewertung resultiert ein Ertrag von CHF 1.4 Mio. (Halbjahr 2017: CHF 1.6 Mio.).

„Sonstige betriebliche Erlöse“ beinhalten Erträge aus Rechtsfällen, Zuwendungen und Prämienanreize der öffentlichen Hand sowie Weiterverrechnungen an Dritte, welche nicht als Umsatz gegenüber dem Kunden einzustufen sind.

Sulzer hat im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Im ersten Halbjahr 2018 hat Sulzer Restrukturierungskosten von CHF 5.9 Mio. (Halbjahr 2017: CHF 5.7 Mio.) in der Erfolgsrechnung erfasst. Der Restrukturierungsaufwand bezieht sich vorwiegend auf Massnahmen, welche in Deutschland, Belgien, Brasilien und der Schweiz eingeleitet wurden. Des Weiteren wurden Wertminderungstests zu den betroffenen Maschinen und Gebäuden durchgeführt. Sie führten zu Wertminderungen von CHF 0.7 Mio. (Halbjahr 2017: CHF 13.4 Mio.).

Die funktionale Verteilung der Restrukturierungskosten und Wertminderungen ist wie folgt: Gestehungskosten der verkauften Produkte CHF –1.2 Mio. (Halbjahr 2017: CHF –12.1 Mio.), Verkaufs- und Vertriebskosten CHF –0.1 Mio. (Halbjahr 2017: CHF –0.6 Mio.), Verwaltungskosten CHF –5.1 Mio. (Halbjahr 2017: CHF –6.4 Mio.) und Forschungs- und Entwicklungskosten CHF –0.2 Mio. (Halbjahr 2017: CHF 0.0 Mio.).

## 7 Finanzergebnis

in Mio. CHF	2018	2017
Zins- und Wertschriftenertrag	1.5	1.8
<b>Total Zins- und Wertschriftenertrag</b>	<b>1.5</b>	<b>1.8</b>
Zinsaufwand	-7.8	-3.8
Verzinsung von Vorsorgeplänen	-3.0	-2.6
<b>Total Zinsaufwand</b>	<b>-10.8</b>	<b>-6.4</b>
<b>Total Zinsertrag und -aufwand, netto</b>	<b>-9.3</b>	<b>-4.6</b>
Marktwertveränderungen	2.1	0.5
Übriger Finanzaufwand	-0.6	-0.1
Währungsgewinne/-verluste, netto	2.9	-0.7
<b>Total übriges Finanzergebnis</b>	<b>4.4</b>	<b>-0.3</b>
<b>Total Finanzergebnis</b>	<b>-4.9</b>	<b>-4.9</b>

Der „Zinsaufwand“ erhöhte sich im ersten Halbjahr von CHF 3.8 Mio. in 2017 auf CHF 7.8 Mio. im gleichen Zeitraum 2018. Der Anstieg beruht auf einer insgesamt höheren Verschuldung unter Inanspruchnahme der syndizierten Kreditlinie von CHF 500 Mio.

Die „Marktwertveränderungen“ beinhalten grösstenteils die Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten, welche als Absicherungsinstrumente für Fremdwährungsrisiken verwendet werden. Die Marktwertveränderung auf Absicherungsinstrumenten veränderte sich auf CHF 2.1 Mio. (Halbjahr 2017: CHF 0.5 Mio.) und die Währungseffekte auf Finanzpositionen beliefen sich im ersten Halbjahr 2018 auf CHF 2.9 Mio. 2018 (Halbjahr 2017: CHF -0.7 Mio.).

Vergleicht man das erste Halbjahr 2018 mit dem gleichen Zeitraum 2017, so bleiben die gesamten Finanzaufwendungen unverändert bei CHF -4.9 Mio.

## 8 Ertragssteuern

Die Ertragssteuern beinhalten laufende und latente Ertragssteuern. Der Steueraufwand wird gemäss der geschätzten Jahressteuerquote ausgewiesen. Die erwartete durchschnittliche Steuerquote 2018 wird voraussichtlich 23.2% betragen, im Vergleich zu 24,8% im ersten Halbjahr 2017. Dies hauptsächlich aufgrund von Veränderungen in der Profitabilität von einzelnen Konzerngesellschaften in den jeweiligen Ländern.

## 9 Aktienkapital

Das Aktienkapital beträgt CHF 342'623.70 und ist eingeteilt in 34'262'370 dividendenberechtigte Aktien zu CHF 0.01 Nennwert. Alle Aktien lauten auf den Namen und sind voll einbezahlt.

### Eigene Aktien

Per 30. Juni 2018 hielt die Sulzer AG 5'215'212 eigene Aktien (31. Dezember 2017: 219'277 Aktien).

Am 11. April kaufte Sulzer fünf Millionen Sulzer-Aktien von Renova. Renova reduzierte damit seinen Anteil an Sulzer auf 48.83%. Der Kaufpreis für die fünf Millionen Aktien, die Sulzer übernommen hat, richtet sich nach dem volumengewichteten Durchschnittspreis der gehandelten Sulzer-Aktie an der SIX Swiss Exchange für die Periode vom 9. April 2018 bis einschliesslich 13. April 2018. Der berechnete durchschnittliche Aktienpreis belief sich auf CHF 109.13 und der damit einhergehende Transaktionswert auf CHF 545.7 Mio. Der Kaufpreis ist unter „Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen“ in der Bilanz ausgewiesen.

Die verbleibenden 215'212 eigenen Aktien dienen vorwiegend der Deckung von Ansprüchen aus Management-Beteiligungsplänen.

## Dividenden

Am 4. April 2018 hat die Generalversammlung eine ordentliche Dividende von CHF 3.50 (2017: CHF 3.50) pro Aktie beschlossen, die aus den Reserven gezahlt wurde. Die Dividende wurde am 10. April 2018 an die Aktionäre ausgezahlt. Der Gesamtbetrag der Dividende belief sich auf CHF 119.1 Mio. (2017: CHF 119.4 Mio.). Davon wurden in 2018 Dividenden über CHF 43.1 Mio. (2017: CHF 119.4 Mio.) ausgezahlt und dementsprechend Dividenden über CHF 76.0 Mio. (2017: CHF 0.0 Mio.) nicht ausgezahlt. Die nicht gezahlten Dividenden sind in der Bilanzposition „Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen“ ausgewiesen.

## 10 Finanzschulden

in Mio. CHF	30. Juni 2018		
	Langfristige Finanzschulden	Kurzfristige Finanzschulden	Total
Bestand am 1. Januar 2018	458.7	255.1	713.8
Neubildung	–	409.0	409.0
Rückzahlung	–0.4	–240.8	–241.2
Währungsumrechnungsdifferenzen	–0.2	–0.5	–0.7
<b>Total Finanzschulden am 30. Juni 2018</b>	<b>458.1</b>	<b>422.9</b>	<b>881.0</b>

in Mio. CHF	31. Dezember 2017		
	Langfristige Finanzschulden	Kurzfristige Finanzschulden	Total
Bestand am 1. Januar 2017	458.3	7.1	465.4
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	6.7	2.1	8.8
Neubildung	0.5	534.6	535.1
Rückzahlung	–1.7	–294.1	–295.8
Umgliederungen	–4.9	4.9	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–0.2	0.5	0.3
<b>Total Finanzschulden am 31. Dezember 2017</b>	<b>458.7</b>	<b>255.1</b>	<b>713.8</b>

Per 30. Juni 2018 lag die Ausnutzung der syndizierten Kreditlinie bei CHF 328.2 Mio. (31. Dezember 2017: CHF 224.6 Mio.).

## Ausstehende Anleihen

in Mio. CHF	2018		2017	
	Buchwert	Nominal	Buchwert	Nominal
0.375% 07/2016–07/2022	325.3	325.0	325.4	325.0
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	125.0	125.0
<b>Total am 30. Juni / 31. Dezember</b>	<b>450.3</b>	<b>450.0</b>	<b>450.4</b>	<b>450.0</b>

Am 11. Juli 2016 gab Sulzer Anleihen in zwei Tranchen von total CHF 450 Mio. aus. Die erste Tranche von CHF 325 Mio. hat eine Laufzeit von sechs Jahren, trägt einen Coupon von 0.375% und der Effektivzins beläuft sich auf 0.77%. Die zweite Tranche über CHF 125 Mio. hat eine Laufzeit von zehn Jahren, trägt einen Coupon von 0.875% und der Effektivzins beträgt 1.65%.



Am 19. Juni 2018 hat Sulzer zwei neue Anleihen in zwei Tranchen von total CHF 400 Mio. erfolgreich platziert. Die erste Tranche von CHF 110 Mio. hat eine Laufzeit von zwei Jahren und trägt einen Coupon von 0.25% bei einem Ausgabepreis von 100%. Die zweite Tranche über CHF 290 Mio. hat eine Laufzeit von fünf Jahren und trägt einen Coupon von 1.3% bei einem Ausgabepreis von 100%. Die Bareinlage der neu ausgegebenen Anleihen erfolgte am 6. Juli 2018. Die ausstehenden und neuen Anleihen werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt.

## 11 Rückstellungen

in Mio. CHF	Andere Personalzusagen	Gewährleistungen/ Haftungsrisiko	Restrukturierung	Umwelt- verpflichtungen	Übrige	Total
Bestand am 1. Januar 2018	55.9	92.3	18.6	15.4	53.9	236.1
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	–	1.4	0.3	–	–	1.7
Neubildung	6.2	11.8	6.0	–	10.4	34.4
Auflösung nicht benötigt	–2.1	–2.3	–0.1	–	–0.4	–4.9
Verwendet	–3.2	–6.7	–11.7	–0.1	–10.7	–32.4
Umgliederungen	–	–	0.4	–	–0.4	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–0.3	–1.4	–0.5	–	–0.6	–2.8
<b>Total Rückstellungen am 30. Juni 2018</b>	<b>56.5</b>	<b>95.1</b>	<b>13.0</b>	<b>15.3</b>	<b>52.2</b>	<b>232.1</b>
– davon langfristig	37.1	6.6	3.1	15.3	15.5	77.6
– davon kurzfristig	19.4	88.5	9.9	–	36.7	154.5

Die Kategorie „Andere Personalzusagen“ beinhaltet hauptsächlich Rückstellungen für Dienstaltersgeschenke, Auskaufskosten für Frühpensionierung von Kadermitgliedern und andere Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden. Die Neubildung und die verwendeten Rückstellungen von „Anderen Personalzusagen“ stehen vorwiegend im Zusammenhang mit der medizinischen Grundversicherung der Mitarbeitenden in den USA.

Die Kategorie „Gewährleistungen/Haftungsrisiko“ beinhaltet Rückstellungen für Gewährleistungen, Kundenansprüche, Strafzahlungen, Gerichtsverfahren und Rechtsfälle in Verbindung mit gelieferter Ware oder ausgeführten Serviceleistungen.

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Die Restrukturierungsrückstellungen beziehen sich vorwiegend auf Massnahmen, welche in Deutschland, Belgien, Brasilien und der Schweiz eingeleitet wurden. Das Unternehmen verbuchte Restrukturierungsrückstellungen von CHF 6.0 Mio. Der Restrukturierungsbestand am 30. Juni 2018 betrug CHF 13.0 Mio., wovon CHF 9.9 Mio. innerhalb eines Jahres verbraucht werden sollen.

Die Kategorie „Umweltverpflichtungen“ beinhaltet insbesondere erwartete Kosten im Zusammenhang mit Altlasten.

Die Kategorie „Übrige“ beinhaltet Verpflichtungen, die nicht in die Definition der anderen Kategorien passen. Ein grosser Teil entfällt auf Rückstellungen für belastende Aufträge, vor allem aus Unternehmensverkäufen. Im Weiteren bestehen Rückstellungen für die laufenden Asbest-Rechtsstreitigkeiten und übrige Rechtsfälle. Aufgrund der Aktenlage geht Sulzer davon aus, dass der zurückgestellte Betrag ausreichend ist und die Erledigung der offenen Fälle ohne materielle Auswirkungen auf Liquidität und Finanzlage geschehen wird. Obwohl der grösste Teil der Rückstellungen in der Kategorie „Übrige“ im Jahr 2018 abgebaut werden soll, ist es aufgrund des Charakters dieser Verpflichtungen schwierig, eine Aussage über den Zeitpunkt und die Höhe der Mittelabflüsse zu treffen.

## 12 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen

in Mio. CHF	2018	2017
Steuerverbindlichkeiten (MwSt., Quellensteuern)	29.9	29.4
Derivative Finanzinstrumente	11.6	6.8
Ausstehende Dividendenzahlungen	76.0	–
Verbindlichkeit aufgrund des Kaufs von eigenen Aktien	545.7	–
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	24.9	29.0
<b>Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten am 30. Juni/31. Dezember</b>	<b>688.1</b>	<b>65.2</b>
Ferien- und Überzeitguthaben	31.4	32.1
Löhne und Gratifikationen	78.4	96.4
Ausstehende Auftragskosten	124.0	112.6
Sonstige passive Rechnungsabgrenzungen	143.2	126.2
<b>Total passive Rechnungsabgrenzungen am 30. Juni/31. Dezember</b>	<b>377.0</b>	<b>367.3</b>
<b>Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen am 30. Juni/31. Dezember</b>	<b>1'065.1</b>	<b>432.5</b>

## 13 Rechnungslegungsgrundsätze

### 13.1 Grundlagen der Rechnungslegung

Der Zwischenbericht wurde gemäss IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze sind mit Ausnahme der nachfolgenden neuen und angepassten Standards konsistent mit jenen, die zur Erstellung der Konzernrechnung des Jahres 2017 und der entsprechenden Zwischenberichterstattung verwendet wurden.

Dieser Zwischenbericht beinhaltet nicht alle Anmerkungen, welche im Normalfall im Jahresbericht enthalten sind. Dementsprechend ist dieser Zwischenbericht zusammen mit der Konzernrechnung per 31. Dezember 2017 und allen durch Sulzer während der Zwischenberichtsperiode publizierten Mitteilungen zu lesen.

### 13.2 Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen

#### a) Standards, Anpassungen und Interpretationen, welche seit 2018 in Kraft sind

Der Konzern wendet seit dem 1. Januar 2018 erstmals IFRS 9 „Finanzinstrumente“ und IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ an. Einige weitere neue Standards sind seit dem 1. Januar 2018 gültig. Diese haben keinen wesentlichen Einfluss auf die Konzernrechnung.

Die Umsetzung der erstmaligen Anwendung der neuen Rechnungslegungsstandards führte im Wesentlichen zu Folgendem:

- einer Erhöhung der Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.
- einem veränderten Realisierungszeitpunkt der Umsätze, der Gestehungskosten der verkauften Produkte und der Bruttogewinne auf einige Fertigungsaufträge.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Auswirkungen der beiden neuen Rechnungslegungsstandards auf die Konzernbilanz per 1. Januar 2018 zusammen.

## Konzernbilanz

in Mio. CHF	31. Dezember 2017, wie ursprünglich ausgewiesen	Anpassung IFRS 9	Anpassung IFRS 15	1. Januar 2018, angepasst
<b>Anlagevermögen</b>				
Goodwill	865.7			865.7
Übrige immaterielle Anlagen	420.8			420.8
Sachanlagen	531.6			531.6
Assoziierte Unternehmen	10.3			10.3
Übrige Finanzanlagen	13.6			13.6
Langfristige Forderungen	8.8			8.8
Latente Steuerforderungen	139.7	2.1	8.7	150.5
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>1'990.5</b>	<b>2.1</b>	<b>8.7</b>	<b>2'001.3</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
Vorräte	488.0		87.5	575.5
Kurzfristige Steuerforderungen	27.2			27.2
Anzahlungen an Lieferanten	84.7		4.6	89.3
Vertragsvermögenswerte	–		192.4	192.4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	901.8	–8.9	–244.1	648.8
Übrige kurzfristige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	136.3			136.3
Flüssige Mittel	488.8			488.8
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>2'126.8</b>	<b>–8.9</b>	<b>40.4</b>	<b>2'158.3</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>4'117.3</b>	<b>–6.8</b>	<b>49.1</b>	<b>4'159.6</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital	0.3			0.3
Reserven	1'679.8	–6.6	–29.4	1'643.8
<b>Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend</b>	<b>1'680.1</b>	<b>–6.6</b>	<b>–29.4</b>	<b>1'644.1</b>
Nicht beherrschende Anteile	22.3			22.3
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>1'702.4</b>	<b>–6.6</b>	<b>–29.4</b>	<b>1'666.4</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Langfristige Finanzschulden	458.7			458.7
Latente Steuerverbindlichkeiten	104.8	–0.2		104.6
Langfristige Steuerverbindlichkeiten	2.3			2.3
Vorsorgeverpflichtungen	239.1			239.1
Langfristige Rückstellungen	77.6			77.6
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	17.6			17.6
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>900.1</b>	<b>–0.2</b>	<b>–</b>	<b>899.9</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Kurzfristige Finanzschulden	255.1			255.1
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	24.8			24.8
Kurzfristige Rückstellungen	158.5			158.5
Vertragsverbindlichkeiten	–		291.1	291.1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	433.8			433.8

Anzahlungen von Kunden	210.1		-210.1	-
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	432.5		-2.5	430.0
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1'514.8</b>	<b>-</b>	<b>78.5</b>	<b>1'593.3</b>
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>2'414.9</b>	<b>-0.2</b>	<b>78.5</b>	<b>2'493.2</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>4'117.3</b>	<b>-6.8</b>	<b>49.1</b>	<b>4'159.6</b>

### IFRS 9 „Finanzinstrumente“

IFRS 9 beinhaltet Richtlinien zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten sowie für einige nichtfinanzielle Positionen. Dieser Standard ersetzt die bestehenden Richtlinien in IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“.

Der Konzern wendet IFRS 9 mittels des vereinfachten Ansatzes zur Berechnung der Wertminderungsrückstellungen auf Basis der lebenslangen erwarteten Kreditverluste für sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an.

Die obige Tabelle (IFRS 9 und IFRS 15, kombiniert in einer Tabelle) fasst die Auswirkungen der beiden neuen Rechnungslegungsstandards auf die Konzernbilanz per 1. Januar 2018 zusammen.

IFRS 9 enthält drei Hauptklassifizierungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: zu fortgeführten Anschaffungskosten, zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) durch das übrige Gesamtergebnis (FVOCI) und zum beizulegenden Zeitwert durch die Erfolgsrechnung (FVTPL). Der Standard eliminiert die bestehenden IAS-39-Kategorien: gehalten bis zur Endfälligkeit, Kredite und Forderungen und zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte.

Der Konzern hat die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten per 31. Dezember 2017 analysiert. Finanzielle Vermögenswerte, welche als Darlehen und Forderungen klassiert waren, sowie finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet waren, wurden zu fortgeführten Anschaffungskosten klassiert. Zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertete Devisenterminkontrakte, für welche kein Hedge Accounting angewendet wird, werden zum beizulegenden Zeitwert durch die Erfolgsrechnung (FVTPL) klassiert.

Die Bilanzierung der finanziellen Verbindlichkeiten bleibt unverändert, da die neuen Anforderungen nur die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewerteten Positionen betreffen und der Konzern keine solchen Verbindlichkeiten hält.

Die neuen Hedge-Accounting-Regeln haben die Bilanzierung von Sicherungsinstrumenten noch enger mit dem Risikomanagementprozess des Konzerns verbunden. Grundsätzlich können mehrere Hedge-Beziehungen für die Anwendung von Hedge Accounting in Frage kommen, da der Standard einen prinzipienorientierten Ansatz eingeführt hat. Der Konzern hat jedoch keine neuen Hedge-Beziehungen durch den neuen Standard. Die Hedge-Beziehungen des Konzerns per 31. Dezember 2017 sind auch nach der Umsetzung von IFRS 9 als Absicherungsgeschäfte zu klassifizieren. Infolgedessen gab es keine signifikanten Auswirkungen auf die Bilanzierung dieser Absicherungsgeschäfte.

Das neue Wertminderungsmodell erfordert die Erfassung von Wertminderungsrückstellungen auf Basis des erwarteten Kreditverlustes und nicht nur aufgrund der entstandenen Kreditverluste, wie dies nach IAS 39 der Fall war. Es gilt für Finanzanlagen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind, wie zum Beispiel für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte. Basierend auf diesem Wertminderungsmodell ist die Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gestiegen (siehe Tabelle oberhalb). Für die Vertragsvermögenswerte und die übrigen Finanzanlagen ergaben sich keine Auswirkungen.

## IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

IFRS 15 ist ein umfassendes Rahmenwerk, um zu bestimmen, ob, wie viel und wann Erlöse aus Verträgen mit Kunden zu erfassen sind. Der Standard ersetzt IAS 18 „Umsatzerlöse“, IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“.

Der Konzern hat IFRS 15 nach der kumulativen Effektmethode per 1. Januar 2018 angewendet (kumulierter Aufholeffekt im Gewinnvortrag). Dementsprechend wurden die für das Jahr 2017 vorgelegten Informationen nicht angepasst. Die für das Jahr 2017 vorgelegten Informationen sind wie zuvor gemäß IAS 18, IAS 11 und den entsprechenden Interpretationen berichtet.

Die obige Tabelle (IFRS 9 und IFRS 15, kombiniert in einer Tabelle) fasst die Auswirkungen der beiden neuen Rechnungslegungsstandards auf die Konzernbilanz per 1. Januar 2018 zusammen.

Die nachfolgenden Tabellen fassen die Auswirkungen von IFRS 15 auf die Konzernerfolgsrechnung, konsolidierte Gesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz und die Konzernmittelflussrechnung per 30. Juni 2018 zusammen.

## Konzernerfolgsrechnung

### 1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2018 (wie berichtet)	Anpassungen	2018 (Beträge ohne Anwendung von IFRS 15)
Umsatzerlös	3	1'604.2	-3.9	1'600.3
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-1'108.0	-8.6	-1'116.6
<b>Bruttogewinn</b>		<b>496.2</b>	<b>-12.5</b>	<b>483.7</b>
Verkaufs- und Vertriebskosten		-180.2	-	-180.2
Verwaltungskosten		-185.0	-	-185.0
Forschungs- und Entwicklungskosten		-42.6	-	-42.6
Übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	6	2.1	-	2.1
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>90.5</b>	<b>-12.5</b>	<b>78.0</b>
Zins- und Wertschriftenertrag	7	1.5	-	1.5
Zinsaufwand	7	-10.8	-	-10.8
Übriges Finanzergebnis, netto	7	4.4	-	4.4
Ergebnis von assoziierten Beteiligungen		0.7	-	0.7
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>86.3</b>	<b>-12.5</b>	<b>73.8</b>
Ertragssteuern	8	-20.0	2.8	-17.2
<b>Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten</b>		<b>66.3</b>	<b>-9.7</b>	<b>56.6</b>
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		64.3	-9.7	54.6
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		2.0	-	2.0
<b>Ergebnis je Aktie (in CHF)</b>				
Unverwässerter Gewinn je Aktie		2.01	-0.30	1.71
Verwässerter Gewinn je Aktie		2.00	-0.30	1.70

## Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2018 (wie berichtet)	Anpassungen	2018 (Beträge ohne Anwendung von IFRS 15)
<b>Nettogewinn</b>		66.3	-9.7	56.6
<b>Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können</b>				
Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern		-2.9	-	-2.9
Währungsumrechnungsdifferenzen		-36.4	-	-36.4
<b>Total der Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können</b>		<b>-39.3</b>	<b>-</b>	<b>-39.3</b>
<b>Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden</b>				
Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, netto nach Steuern		19.5	-	19.5
<b>Total der Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden</b>		<b>19.5</b>	<b>-</b>	<b>19.5</b>
<b>Total übrige Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses</b>		<b>-19.8</b>	<b>-</b>	<b>-19.8</b>
<b>Gesamtergebnis für die Periode</b>		<b>46.5</b>	<b>-9.7</b>	<b>36.8</b>
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		46.1	-9.7	36.4
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		0.4	-	0.4

## Konzernbilanz

in Mio. CHF	Anmerkung	30. Juni 2018 (wie berichtet)	Anpassungen	30. Juni 2018 (Beträge ohne Anwendung von IFRS 15)
<b>Anlagevermögen</b>				
Goodwill		943.9	–	943.9
Übrige immaterielle Anlagen		469.2	–	469.2
Sachanlagen		538.2	–	538.2
Assoziierte Unternehmen		11.2	–	11.2
Übrige Finanzanlagen		14.6	–	14.6
Langfristige Forderungen		7.7	–	7.7
Latente Steuerforderungen		145.3	–5.7	139.6
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>2'130.1</b>	<b>–5.7</b>	<b>2'124.4</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
Vorräte		671.6	–96.7	574.9
Kurzfristige Steuerforderungen		21.9	–	21.9
Anzahlungen an Lieferanten		97.6	0.4	98.0
Vertragsvermögenswerte		258.4	–258.4	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		620.4	298.1	918.5
Übrige kurzfristige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		150.0	–	150.0
Flüssige Mittel		359.1	–	359.1
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>2'179.0</b>	<b>–56.6</b>	<b>2'122.4</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>4'309.1</b>	<b>–62.3</b>	<b>4'246.8</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital		0.3	–	0.3
Reserven		1'024.3	19.5	1'043.8
<b>Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend</b>		<b>1'024.6</b>	<b>19.5</b>	<b>1'044.1</b>
Nicht beherrschende Anteile		22.5	–	22.5
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>1'047.1</b>	<b>19.5</b>	<b>1'066.6</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Langfristige Finanzschulden	10	458.1	–	458.1
Latente Steuerverbindlichkeiten		99.8	–	99.8
Langfristige Steuerverbindlichkeiten		1.5	–	1.5
Vorsorgeverpflichtungen		213.6	–	213.6
Langfristige Rückstellungen	11	77.6	–	77.6
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		18.4	–	18.4
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>869.0</b>	<b>–</b>	<b>869.0</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Kurzfristige Finanzschulden	10	422.9	–	422.9
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		5.7	–	5.7
Kurzfristige Rückstellungen	11	154.5	–	154.5
Vertragsverbindlichkeiten		295.0	–295.0	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		449.8	–	449.8

Anzahlungen von Kunden		-	210.5	210.5
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	12	1'065.1	2.7	1'067.8
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>2'393.0</b>	<b>-81.8</b>	<b>2'311.2</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>3'262.0</b>	<b>-81.8</b>	<b>3'180.2</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>4'309.1</b>	<b>-62.3</b>	<b>4'246.8</b>



## Konzernmittelflussrechnung

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2018 (wie berichtet)	Anpassungen	2018 (Beträge ohne Anwendung von IFRS 15)
<b>Bestand flüssige Mittel am 1. Januar</b>		<b>488.8</b>	–	<b>488.8</b>
Nettogewinn		66.3	–9.7	56.6
Zins- und Wertschriftenertrag	7	–1.5	–	–1.5
Zinsaufwand	7	10.8	–	10.8
Ertragssteuern	8	20.0	–2.9	17.1
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen, Sachanlagen und Wertminderungen		70.6	–	70.6
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagen	6	–4.7	–	–4.7
Veränderung Vorräte		–94.1	10.1	–84.0
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		–9.5	–4.4	–13.9
Veränderung Vertragsvermögenswerte		–67.2	67.2	–
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		40.4	–56.5	–16.1
Veränderung Anzahlungen von Kunden		–	1.2	1.2
Veränderung Vertragsverbindlichkeiten		5.8	–5.8	–
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		15.8	0.6	16.4
Veränderung der Rückstellung für Personalvorsorge		0.7	–	0.7
Veränderung Rückstellungen		–2.7	–	–2.7
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		–8.8	0.2	–8.6
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		4.8	–	4.8
Zinseinnahmen		1.5	–	1.5
Zinszahlungen		–6.0	–	–6.0
Steuerzahlungen		–39.2	–	–39.2
<b>Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>3.0</b>	<b>–</b>	<b>3.0</b>
Erwerb von immateriellen Anlagen		–1.8	–	–1.8
Erwerb von Sachanlagen		–42.4	–	–42.4
Verkauf von Sachanlagen		10.9	–	10.9
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	4	–209.2	–	–209.2
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen		–	–	–
Veräusserungen von Beteiligungen		0.6	–	0.6
Erwerb von Finanzanlagen		–0.6	–	–0.6
Verkauf von Finanzanlagen		–	–	–
<b>Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>–242.5</b>	<b>–</b>	<b>–242.5</b>
Dividende	9	–43.1	–	–43.1
Kauf eigene Aktien	9	–5.8	–	–5.8
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteile		–0.8	–	–0.8
Erhöhung langfristige Finanzschulden	10	–	–	–
Rückzahlung langfristige Finanzschulden	10	–0.4	–	–0.4
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden	10	409.0	–	409.0
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden	10	–240.8	–	–240.8
<b>Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>118.1</b>	<b>–</b>	<b>118.1</b>

Währungsverluste auf flüssige Mittel		-8.3	-	-8.3
<b>Veränderung flüssige Mittel</b>		<b>-129.7</b>	<b>-</b>	<b>-129.7</b>
<b>Bestand flüssige Mittel am 30. Juni</b>		<b>359.1</b>	<b>-</b>	<b>359.1</b>

Die Einzelheiten zu den neuen wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätzen und die Art der Änderungen der bisherigen Rechnungslegungsgrundsätze sind nachfolgend erläutert.

Nach IFRS 15 werden Umsatzerlöse erfasst, wenn ein Kunde die Kontrolle über die Güter oder Dienstleistungen erlangt. Die Bestimmung des Zeitpunkts der Übertragung der Kontrolle erfordert eine Beurteilung. Es gibt zwei Methoden, um Verkäufe, Gestehungskosten der verkauften Produkte und die entsprechende Gewinnmarge zu erfassen:

- **Zeitpunktmethode:** Umsatzrealisierung, wenn die Leistungsverpflichtung an einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt ist.
- **Zeitraummethode** (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze: Percentage-of-Completion-Methode, PoC): Umsatz, Kosten und Gewinnmarge werden entsprechend dem Projektfortschritt erfasst.

Das Kernprinzip von IFRS 15 besteht darin, dass ein Unternehmen Umsatzerlöse erfassen sollte, um die Übertragung von zugesagten Gütern und Dienstleistungen an Kunden in einem Betrag darzustellen, der die Gegenleistung widerspiegelt, die das Unternehmen im Austausch für diese Güter und Dienstleistungen erwartet.

#### Neue Bilanzpositionen

Aufgrund der Anwendung von IFRS 15 legt der Konzern zwei neue Bilanzpositionen offen, die wie folgt definiert sind:

- **Vertragsvermögenswerte:** repräsentiert das Recht des Konzerns auf Gegenleistung für Waren oder Dienstleistungen, bevor die endgültige Rechnung an den Kunden gestellt wurde. Wenn der Konzern Dienstleistungen erbringt oder Waren vor Erhalt einer Gegenleistung überträgt, verbucht der Konzern einen Vertragsvermögenswert. Nachdem die endgültige Rechnung ausgestellt wurde und der Anspruch auf eine Gegenleistung nur vom Zeitablauf abhängt, wird der Vertragsvermögenswert in „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ umgegliedert. Nach den bisherigen Rechnungslegungsgrundsätzen hat der Konzern die Vertragsvermögenswerte (Forderungen aus Fertigungsaufträgen) als „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausgewiesen.
- **Vertragsverbindlichkeiten:** repräsentiert die Verpflichtung des Konzerns, Waren oder Dienstleistungen an einen Kunden zu übertragen, für welche der Konzern eine Gegenleistung (oder den Betrag) bereits erhalten hat. Eine Vertragsverbindlichkeit wird erfasst, wenn der Konzern vor Leistungserbringung eine Gegenleistung erhält. Nach den bisherigen Rechnungslegungsgrundsätzen wurden diese Verbindlichkeiten als „Anzahlungen von Kunden“ ausgewiesen.

Aufgrund dieser abweichenden Darstellungen in der Bilanz haben sich die Positionen „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ und „Anzahlungen von Kunden“ nach Anwendung von IFRS 15 verringert.

#### Änderung von der Zeitraummethode auf die Zeitpunktmethode

Der wesentliche Teil der Anpassungen (neben den beschriebenen neuen Bilanzpositionen) ist auf die Einschränkungen bei der Anwendung der Zeitraummethode zurückzuführen. Dies ist im Wesentlichen auf Fertigungsaufträge ohne Anspruch auf Zahlung in Fällen der Kündigung durch den Kunden zurückzuführen. Bei einigen Fertigungsaufträgen, für welche der Konzern Umsätze und Gewinne gemäss den früheren Rechnungslegungsstandards über die Zeit erfasst hatte, führten diese Einschränkungen gemäss IFRS 15 zu einer Umsatz- und Gewinnrealisierung zu einem bestimmten Zeitpunkt. Mit diesen Änderungen tritt die Umsatz- und Gewinnrealisierung für solche Verträge später ein. Die Verkaufserlöse, Gestehungskosten der verkauften Produkte und die entsprechenden Gewinnmargen aus solchen Verträgen ohne Anspruch auf Zahlung wurden

zum 1. Januar 2018 angepasst. Diese Umsätze, Gestehungskosten der verkauften Produkte und die entsprechenden Gewinnmargen werden zum Zeitpunkt der Leistungsverpflichtungserfüllung realisiert (oder wurden bereits während der Interimsperiode realisiert).

Die Umstellung von der Zeitraummethode zur Zeitpunktmethode führt zu folgenden wesentlichen Auswirkungen:

- weniger Forderungen aus Fertigungsaufträgen (ausgewiesen als „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ gemäss den bisherigen Rechnungslegungsgrundsätzen und als „Vertragsvermögenswerte“ nach IFRS 15).
- höheren Vorräten.
- Ein geringeres Saldieren zwischen Forderungen aus Fertigungsaufträgen und Anzahlungen von Kunden führt zu höheren Forderungen aus Fertigungsaufträgen und höheren Anzahlungen von Kunden.

#### Erklärung des Einflusses auf die Bilanz

Aufgrund der beschriebenen Auswirkungen (neue Bilanzpositionen und Änderung von der Zeitraummethode auf die Zeitpunktmethode) ergeben sich folgende wesentliche Anpassungen aufgrund IFRS 15 (siehe auch obige Tabellen):

- **Vorräte:** Weniger Forderungen aus Fertigungsaufträgen führen zu höheren Vorräten gemäss IFRS 15.
- **Vertragsvermögenswerte:** Der unterschiedliche Ausweis der Forderungen aus Fertigungsaufträgen führt zu dieser neuen Bilanzposition nach IFRS 15.
- **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen:** Die separate Offenlegung von Forderungen aus Fertigungsaufträgen in der Bilanz als Vertragsvermögenswerte führt zu geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach IFRS 15. Die Umstellung von der Zeitraummethode zur Zeitpunktmethode führt zu niedrigeren Forderungen aus Fertigungsaufträgen nach IFRS 15. Eine geringere Saldierung zwischen Forderungen aus Fertigungsaufträgen und Anzahlungen von Kunden führt zu höheren Forderungen aus Fertigungsaufträgen.
- **Vertragsverbindlichkeiten:** Die abweichende Darstellung von Anzahlungen von Kunden führt zu dieser neuen Bilanzposition nach IFRS 15.
- **Anzahlungen von Kunden:** Eine geringere Saldierung zwischen Forderungen aus Fertigungsaufträgen und Anzahlungen von Kunden führt zu höheren Anzahlungen von Kunden. Die abweichende Darstellung von Anzahlungen von Kunden als Vertragsvermögenswerte führt dazu, dass es in der Bilanz keine Anzahlungen von Kunden mehr gibt.

#### b) Veröffentlichte, aber noch nicht in Kraft getretene Standards, Anpassungen und Interpretationen, bei denen der Konzern sich gegen eine vorzeitige Anwendung im Jahr 2018 entschied

##### IFRS 16 „Leasing“

IFRS 16 wurde im Januar 2016 veröffentlicht und führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Vermögenswerte und Verpflichtungen aus Leasing mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren, mit der Ausnahme, falls der beizulegende Wert nicht von Relevanz ist. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für das Gut als Vermögenswert zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren. Sulzer hat ein Projekt gestartet und arbeitet derzeit daran, die potenziellen Auswirkungen von IFRS 16 auf die Konzernrechnung zu analysieren. Die wesentlichste Auswirkung ist, dass der Konzern neue Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus dem operativen Leasing verbuchen wird. Zusätzlich wird sich die Kostenart durch die Anwendung von IFRS 16 verändern, da die lineare Kostenerfassung durch die Abschreibung auf das Recht der Nutzung und den Zinsaufwand für die Leasingverpflichtung ersetzt wird. Per 31. Dezember 2017 wies der Konzern unkündbare operative Leasingverbindlichkeiten von CHF 99.5 Mio. aus. Dies zeigt die bestmögliche Einschätzung des Einflusses von IFRS 16 auf die Konzernbilanz. IFRS 16 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, anzuwenden. Der Konzern hat sich bisher noch nicht entschieden, welche Übergangsmethode angewendet wird.

### IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“

IFRIC 23 wurde im Juni 2017 veröffentlicht und verdeutlicht, wie die Bewertungsanforderungen von IAS 12 auf die Unsicherheit bezüglich der Behandlung von Ertragssteuern umzusetzen sind. IFRIC 23 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, anzuwenden. Der Konzern arbeitet derzeit daran, die potenziellen Auswirkungen von IFRIC 23 auf die Konzernrechnung zu analysieren. Der Konzern hat sich bisher noch nicht entschieden, welche Übergangsmethode angewendet wird.

### 14 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der Verwaltungsrat genehmigte am 24. Juli 2018 die vorliegende Konzernrechnung zur Publikation. Weder dem Verwaltungsrat noch der Konzernleitung sind zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Konzernrechnung nicht berücksichtigte Ereignisse bekannt, welche die Konzernrechnung materiell beeinflussen würden.

# Kontakt für Investoren

## Head of Investor Relations

**Christoph Ladner**

Head of Investor Relations

### **Sulzer AG**

Neuwiesenstrasse 15

8401 Winterthur

Schweiz

**Telefon +41 52 262 30 22**

**Fax +41 52 262 32 62**

[Kontaktformular](#) | [Route](#)

# Impressum

**Herausgeber:**

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz  
© 2018

**Konzept/Layout:**

wirDesign, Berlin Braunschweig, Deutschland

**Publishingsystem:**

ns.wow von mms solutions AG, Zürich, Schweiz

**Fotografie:**

- Sulzer AG, Winterthur, Schweiz
- Geri Krischker, Zürich, Schweiz

# Disclaimer

Diese Webseite kann Aussagen enthalten, die zukunftsorientiert sind, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese Aussagen können sich ändern, und die effektiven Ergebnisse oder Leistungen können aufgrund bekannter oder unbekannter Risiken oder verschiedener anderer Faktoren erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

Der Sulzer-Halbjahresbericht 2018 ist auch in englischer Sprache verfügbar. Das Original ist in englischer Sprache verfasst.

## Rundungsdifferenzen

Die Summe der in diesem Bericht ausgewiesenen Zahlen stimmt möglicherweise nicht genau mit den in den Tabellen und im Text dargestellten Gesamtbeträgen überein. Prozentangaben, Veränderungen von Prozentangaben und absolute Veränderungen werden mittels der gerundeten Zahlen, die in den Tabellen und im Text dargestellt sind, berechnet und können von einem Wert, der auf nicht gerundeten Zahlen basiert, abweichen.

## Tabellen

Fehlende Angaben innerhalb eines Tabellenfelds bedeuten generell, dass das Feld entweder nicht anwendbar oder ohne Bedeutung ist oder dass per relevantem Datum oder für die relevante Periode keine Informationen verfügbar sind. Der Gedankenstrich (–) zeigt generell an, dass die entsprechende Zahl exakt oder gerundet null ist.