



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) ¹⁾	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2017
EBIT	90.5	78.0	55.3
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 ³⁾	17.0	17.0	6.3
opEBITA	148.2	135.7	106.1

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.

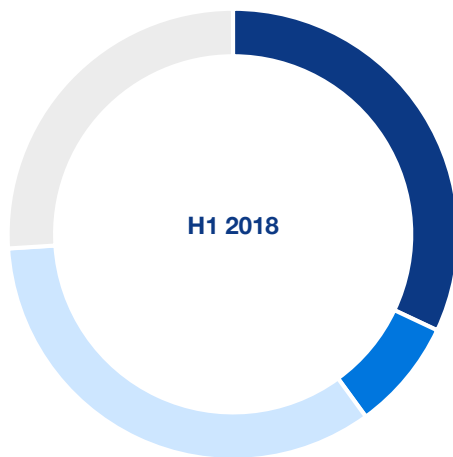
Umsatzsteigerung und Rückkehr zur Profitabilität

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%.

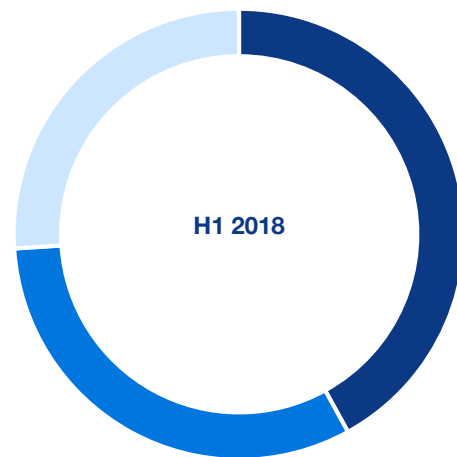
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

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 +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
	(neue Rechnungslegungsgrundsätze) ¹⁾	(bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) ²⁾				
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 Umsatzzanstieg 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.

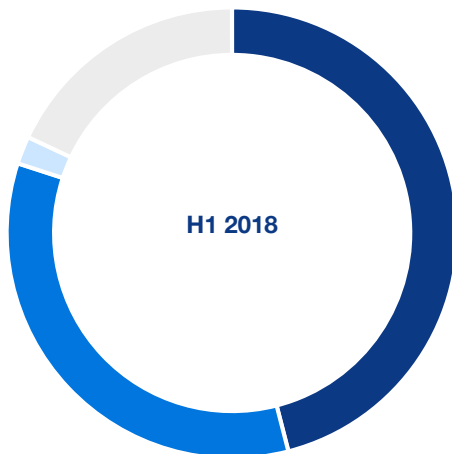
Umsatzzanstieg, leichte Zunahme des operativen EBITA und geringfügiger Rückgang der operativen EBITA-Marge (opROSA)

Die Division verzeichnete in der ersten Jahreshälfte 2018 einen Umsatzzanstieg, 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.

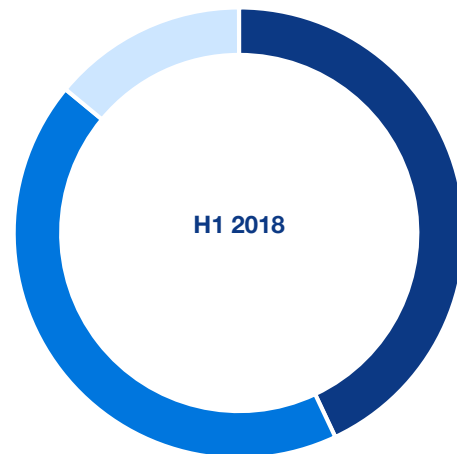
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

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) ¹⁾	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2017	Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
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.

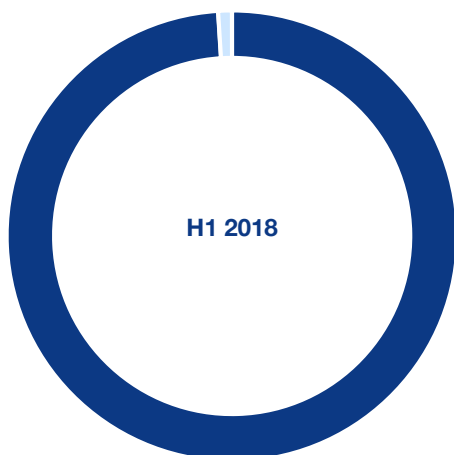
Anstieg des Umsatzes, des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge (opROSA)

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.

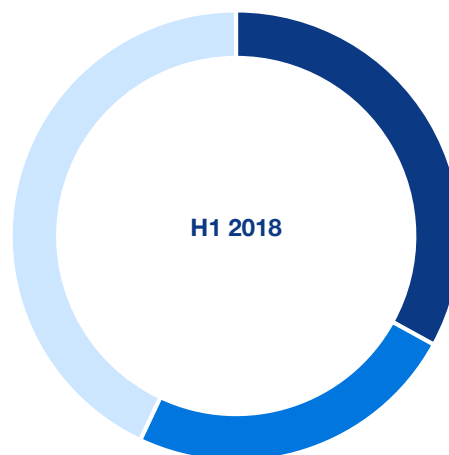
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

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) ¹⁾	2018 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2017	Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
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

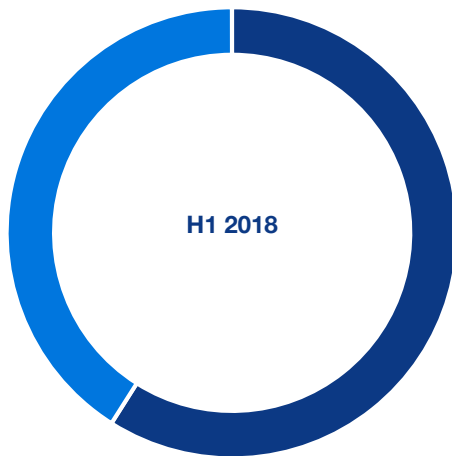
Der Bestellungseingang und der Umsatz sind im ersten Halbjahr 2018 gestiegen. Am stärksten war das Wachstum im Dentalsegment, das sich sowohl organisch als auch über Akquisitionen beschleunigte. Die Akquisition von Transcodent hatte einen positiven Umsatzeffekt von CHF 9.3 Millionen. Zum Umsatzzanstieg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

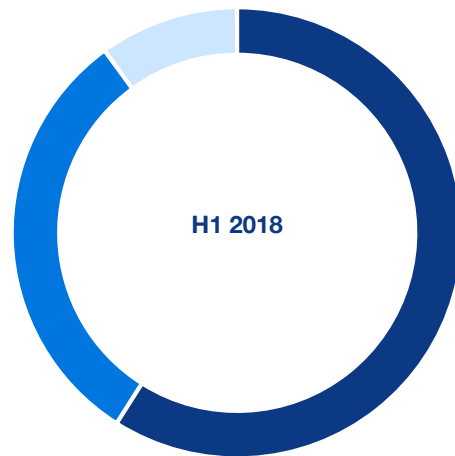
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

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 +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
	(neue Rechnungslegungsgrundsätze) ¹⁾	(bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) ²⁾				
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)