

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre

Die Dynamik unseres Geschäfts vom vergangenen Jahr hat sich 2019 fortgesetzt. Im ersten Halbjahr steigerten wir den Bestellungseingang auf CHF 1.9 Milliarden – ein Plus von 8.7% gegenüber der Vorjahresperiode. Auch der Umsatz entwickelte sich kräftig und stieg um 13.1%, während das operative EBITA um 15.4% auf CHF 159 Millionen zunahm. Damit verbesserte sich die operative EBITA-Marge (operative ROSA) auf 9.0%.

Das Wassergeschäft und Chemtech kurbeln Bestellungseingang an

In der Division Pumps Equipment hielt das Wachstum im Öl- und Gasmarkt an. Der grosse Treiber war jedoch der Wassermarkt mit einem organischen Wachstum des Bestellungseingangs von 20.6%. Unser kommunales Wassergeschäft expandierte im Einklang mit dem Gesamtmarkt in etwa auf BIP-Wachstumsniveau, aber wir konnten darüber hinaus zwei Grossaufträge im Nahen Osten mit einem Volumen von insgesamt CHF 42 Millionen gewinnen. Wir werden Pumpen für eines der grössten Wassertransportsysteme der Welt liefern und 1.2 Millionen m³ Trinkwasser pro Tag befördern. Zudem werden wir die Hauptpumpen für eine Entsalzungsanlage liefern – die effizientesten am Markt. Weltweit produzieren Entsalzungsanlagen, die mit Pumpen von Sulzer ausgerüstet sind, Tag für Tag mehr als 3 Millionen m³ Süsswasser.

Die Division Chemtech konnte ihren bemerkenswerten Wachstumstrend fortsetzen: Im Vergleich zum bereits guten ersten Halbjahr 2018 legte der Bestellungseingang nochmals deutlich um 25.9% zu. Alle Regionen trugen zum Wachstum bei. Wir profitierten von hohen Investitionen für den Kapazitätsausbau in der Petrochemie, die besonders in den USA von den niedrigen Erdgaspreisen angekurbelt wurden.

Unsere Division Rotating Equipment Services erzielte ein solides Wachstum von 7.3%. Alle Regionen trugen zum Erfolg bei, zumal unser Servicegeschäft für Pumpen anzog und auch Turbo Services stark ins Jahr startete.

In der Division Applicator Systems entwickelten sich alle Segmente gut, mit der Ausnahme von Beauty. In diesem Bereich war das Volumen vorübergehend rückläufig, da wir unsere Produktionsprozesse verändern, um die vom Viralmarketing getriebenen „Indie-Brands“ besser bedienen zu können. Diese Kundenbasis ist zwar stärker fragmentiert, wächst aber schneller.



Die Dynamik unseres Aufschwungs beim Auftragseingang setzte sich fort. Auch der Umsatz nahm kräftig zu, sodass wir unser operatives EBITA zweistellig steigern konnten. Aufgrund der anhaltend starken Kundennachfrage heben wir unsere Prognose für das Gesamtjahr an.

Greg Poux-Guillaume, CEO

Trend zu einer zweistelligen Profitabilität

Unser robuster Bestellungseingang der letzten zwei Jahre hat den Umsatz zunehmend in die Höhe getrieben. Dieser Trend dürfte auch künftig anhalten, weil unsere Märkte nach wie vor in einer guten Verfassung sind und wir unseren Auftragsbestand bei Produkten mit längeren Lieferfristen, wie zum Beispiel massgefertigten Pumpen, abarbeiten.

Zur Jahresmitte 2019 hat Sulzer sein inkrementelles Einsparungsziel für das Gesamtjahr in Höhe von CHF 10 Millionen dank des guten Timings der entsprechenden Initiativen schon erreicht. Das Unternehmen erwartet daher, dass die kumulierten Einsparungen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) bis Ende 2019 leicht über dem Gesamtziel von CHF 240 Millionen liegen werden.

Auch die Margen unserer Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt verbessern sich, da wir zunehmend selektieren und profitablere Aufträge bevorzugen können. Im Zuge der sich erholenden Investitionstätigkeit bieten sich punktuell auch Chancen für Preiserhöhungen.

Grössere Reichweite für Chemtech und Rotating Equipment Services

Im ersten Halbjahr stärkten wir das Geschäft von Chemtech mit der [Akquisition von GTC Technology](#). Dieses Technologieunternehmen entwickelt eigene Prozesse und Systeme zur Herstellung von Aromastoffen und anderen petrochemischen Erzeugnissen. Dadurch weitet Chemtech seine Umsatzbasis auf die Prozesslizenzierung sowie damit verbundene eigene Anlagen und Chemikalien aus. GTC mit seinen rund 200 Mitarbeitenden hat seinen Sitz in Houston, Texas (USA), und erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 48 Millionen.

Zudem gaben wir am 2. Juli die [Übernahme von Alba Power](#) bekannt, einem unabhängigen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen – im Grunde zu Turbinen umgebaute Düsentriebwerke – aus Schottland. Diese leichten und kompakten Turbinen kommen in dezentralen Stromnetzen sowie in Offshore- und Marineanwendungen zum Einsatz. Mit Alba werden wir unser Serviceangebot diversifizieren und in den Markt für die dezentrale Stromversorgung eintreten – ein beträchtlicher Wachstumsmarkt. Alba beschäftigt 80 Mitarbeitende und erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 44 Millionen.



Dank der starken Bilanz von Sulzer sind wir nach wie vor gut aufgestellt, um Akquisitionen durchzuführen. Die Teams prüfen grössere Ziele für Pumpen und Applikatoren sowie kleinere Kandidaten für die Bereiche Chemie und Wartungsservices.

Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident

Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe umwandeln

Sulzer ist ein zentraler Technologiezulieferer für das von der EU finanzierte Pilotprojekt „Steelanol“. Die Stahlerzeugung verursacht in grossem Ausmass CO₂-Emissionen. Mit der Bereitstellung von Destillationsausrüstung werden wir ArcelorMittal dabei unterstützen, in seinem Stahlwerk in Gent (Belgien) die Kohlenstoffemissionen in Bioethanol-Treibstoffe umzuwandeln. Als erste industrielle Anwendung dieser Art in Europa wird diese Anlage jährlich 80 Millionen Liter Bioethanol produzieren. Sobald sie vollständig in Betrieb ist, sollte dieses Projekt die CO₂-Emissionen des Stahlwerkes um 65% senken.

Umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Verpackungen

Zu Beginn des Jahres lancierte unsere Division Applicator Systems mit **ecopaCC™** eine umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Verpackungen für Klebstoffanwendungen. Der Transport konventioneller Plastikkartuschen bedeutet, viel Luft um die Welt zu schicken, während die Lagerung viel Raum in Anspruch nimmt. Nach Gebrauch sind die gesamten Kartuschen nur noch Abfall. Die faltbare Kartusche **ecopaCC™** von Sulzer senkt den Verpackungsmüll um bis zu 75%. Die vorgefaltete Verpackung ist bei Lagerung und Transport raumsparend, was die CO₂-Emissionen pro Stück reduziert.

Eine offene Kultur der Zusammenarbeit für unseren langfristigen Erfolg

Wir glauben, dass nachhaltiges Wachstum und Unternehmenskultur eng verknüpft sind. Deshalb arbeiten wir hart daran, offener und flexibler zu werden sowie die Zusammenarbeit zu verbessern. Wir haben unsere Entscheidungsstrukturen vereinfacht und unsere Standorte neu organisiert, um unsere Führungskräfte zu stärken und ihnen mehr Verantwortung zu übertragen. Ferner haben wir die Art und Weise, wie wir kommunizieren und intern zusammenarbeiten, verändert und soziale Plattformen eingeführt, um Interaktion und Ideenaustausch zwischen den Mitarbeitenden zu fördern – über die vorherigen Divisionsgrenzen und Geschäftsbereiche hinweg.

Unsere Initiative für Gesundheit und Wohlergehen, „Sulzer in Motion“, ist ein wichtiger Bestandteil unserer kulturellen Transformation. Sulzer in Motion wird von Freiwilligen aus dem ganzen Unternehmen geleitet und verkörpert unsere Werte. Die Initiative sponsert und organisiert Aktivitäten zu den Themen Gemeinschaft, Gesundheit und soziale Verantwortung. Unsere Reise geht weiter und wir sind gespannt, wohin uns dieser Weg noch führen wird.

Ausblick für 2019

Wir sind zwar nicht immun gegen die wirtschaftliche Unsicherheit, die in einigen der Märkte oder Regionen, in denen Sulzer tätig ist, aufkeimt, sehen aber zum jetzigen Zeitpunkt keine Anzeichen einer Schwächung in unseren Frühindikatoren.

Basierend auf der anhaltenden Kundennachfrage und der starken Leistung im ersten Halbjahr passt Sulzer seinen Ausblick an. Wir heben die Prognose für das Wachstum des Bestellungseingangs auf 6% bis 9% an (zuvor 2% bis 5%) und gehen neu von einer Umsatzsteigerung von 7% bis 9% (zuvor 3% bis 5%) aus, bereinigt um Währungseffekte und einschliesslich der beiden erwähnten Akquisitionen. Sulzer erwartet eine operative EBITA-Marge (operatives EBITA, gemessen am Umsatz) von rund 10%.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, danken wir für Ihr Engagement und wir freuen uns, unsere Reise gemeinsam fortzusetzen. Unser Dank gilt auch unseren treuen Kunden, unseren zuverlässigen Partnern sowie unseren motivierten Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt, die Tag für Tag dazu beitragen, Sulzer schneller und besser zu machen.

Freundliche Grüsse



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume
CEO