



Lagebericht

10 Finanzbericht

15 Lagebericht Divisionen

15 Pumps Equipment

17 Rotating Equipment Services

19 Chemtech

21 Applicator Systems

Kräftiges organisches Wachstum und höhere Profitabilität

Der Bestellungseingang verzeichnete ein organisches Wachstum von 7.5%. Einschliesslich Akquisitionen betrug das Wachstum 8.7%. Der Umsatz erhöhte sich um 13.1%, in erster Linie gestützt vom organischen Wachstum. Die Profitabilität konnte dank des starken Umsatzwachstums und zusätzlicher Einsparungen von CHF 11 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) auf 9.0% gesteigert werden. Der Free Cash Flow von CHF –27.9 Mio. lag trotz eines volumenbedingten Lageraufbaus auf dem Niveau des Vorjahres.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Kräftiges Auftragswachstum

Der Bestellungseingang stieg in der ersten Jahreshälfte 2019 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 8.7% auf CHF 1'933.3 Millionen. Diese Entwicklung beruht auf einem organischen Wachstum von 7.5% sowie einem Auftragsvolumen von CHF 21.8 Millionen aus Akquisitionen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs blieb mit 33.8% stabil. Die neuen Bestellungen aus dem Öl- und Gasmarkt zeigten dank einer besseren Selektivität beim Bestellungseingang höhere Margen. Der höhere relative Anteil der Aufträge aus dem Öl- und Gasmarkt und einige Grossaufträge führten zu einem gegenläufigen Mixeffekt in der gesamten Bruttomarge.



Sulzer erzielte ein starkes organisches Wachstum und steigerte erneut die Profitabilität.

Jill Lee, Chief Financial Officer

Die Division Pumps Equipment steigerte den Bestellungseingang um 5.9%. Der Anstieg resultierte aus einem organischen Wachstum von 5.5%, das von Grossprojekten im Wassermarkt und vom Wachstum im Öl- und Gasmarkt getragen wurde. Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services nahm um 7.3% zu. Der Anstieg war in erster Linie dem organischen Wachstum zu verdanken, ein kleinerer Beitrag entfiel auf die [Akquisition von Brithinee Electric](#). Alle Marktsegmente entwickelten sich positiv. Die Division Chemtech verzeichnete ein Wachstum von 25.9%, gestützt von organischem Wachstum in allen Regionen (23.3%). Das übrige Wachstum entfiel auf die [Akquisition von GTC](#). In der Division Applicator Systems blieb der Bestellungseingang unverändert. Das Wachstum der Geschäftseinheit Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie wurde durch den Rückgang in der Einheit Beauty aufgehoben. Der gesamte Bestellungseingang von Sulzer erhöhte sich in allen Regionen.

Im Zeitraum vom 31. Dezember 2018 bis 30. Juni 2019 erhöhte sich der Auftragsbestand um CHF 148 Millionen von CHF 1'786.9 Millionen auf CHF 1'934.9 Millionen.

Zweistelliges Umsatzwachstum

Der Umsatz betrug CHF 1'773.8 Millionen, was einer Zunahme von 13.1% entspricht. Der Anstieg setzt sich zusammen aus einem organischen Wachstum von 12.1% und einem Beitrag von CHF 15.7 Millionen aus Akquisitionen. Der Umsatz im Öl- und Gasmarkt verzeichnete mit 28.1% ein kräftiges

Wachstum, das dem hohen Auftragsbestand sowie einem kleinen Beitrag aus Akquisitionen zu verdanken war. Die chemische Prozessindustrie legte um 26.1% zu, während die allgemeine Industrie ein Plus von 4.7% erzielte. Im Energiemarkt musste ein Rückgang um 0.5% hingenommen werden, was unter anderem dem tieferen Auftragsbestand zum Jahresbeginn geschuldet war. Der Wassermarkt gab nach dem starken Plus im Jahr 2018 um 0.7% nach.

Der Umsatz erhöhte sich in allen Regionen, besonders in Nord-, Mittel- und Südamerika. Der Umsatzanteil der Schwellenländer blieb mit 43% stabil.

Geschäftsmix dämpft die Bruttomarge

Die Bruttomarge verringerte sich in den ersten sechs Monaten 2019 gegenüber der Vorjahresperiode von 30.6% auf 30.0%. Grund für diese Entwicklung war der höhere Anteil des Neuanlagengeschäfts im Energiemarkt am Geschäftsmix, ein Markt mit geringeren Margen. Der Bruttogewinn wurde dank des höheren Umsatzvolumens auf total CHF 532.0 Millionen gesteigert (erstes Halbjahr 2018: CHF 487.7 Millionen).

Operative Umsatzrendite steigt auf 9.0%

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF 158.8 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF 139.7 Millionen). Das entspricht einer Zunahme um 15.4%. Die positiven Beiträge durch den höheren Umsatz, die Einsparungen von CHF 11 Millionen aus dem SFP-Programm, die proportional tieferen Betriebskosten und Akquisitionen übertrafen die oben genannten negativen Mixeffekte auf den Bruttogewinn. Auf organischer Basis steigerte sich das opEBITA um 14.4%.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen erhöhten sich um 8.1%. Der Anstieg ist in erster Linie höheren Vertriebskosten sowie den Betriebskosten der akquirierten Unternehmen geschuldet. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg im ersten Halbjahr 2019 von 8.8% in der Vorjahresperiode auf 9.0%.

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

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018 ³⁾
EBIT	98.9	96.2	82.0
Amortisation	31.3	31.3	34.1
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.5	0.5	0.7
Restrukturierungskosten	16.2	16.2	5.9
Nicht operative Positionen ⁴⁾	14.6	14.6	17.0
opEBITA	161.5	158.8	139.7

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 der Konzernrechnung.

4) 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.

Nicht operative Kosten beeinflussten das Betriebsergebnis

Neben dem Abschluss des SFP-Programms im Jahr 2019 passt Sulzer die globalen Produktionskapazitäten weiter an die sich wandelnden Markt- und Geschäftsbedingungen an. Bis zum Juni 2019 beliefen sich die nicht operativen Kosten im Zusammenhang mit dem SFP-Programm

auf CHF 7.8 Millionen. In Deutschland wird die Konsolidierung von zwei Werken vorbereitet. Hierfür wurden im ersten Halbjahr 2019 Restrukturierungsrückstellungen von CHF 14.4 Millionen vorgenommen und nicht operative Kosten von CHF 6.4 Millionen verbucht.

Der EBIT erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode somit um 18.2% von CHF 82.0 Millionen auf CHF 96.2 Millionen. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 5.4% gegenüber 5.2% im ersten Halbjahr 2018.

Höherer Finanzaufwand

Der Finanzaufwand für das erste Halbjahr 2019 betrug CHF 10.5 Millionen, nach CHF 4.9 Millionen in der Vorjahresperiode. Der Anstieg war in erster Linie auf negative Währungseffekte bei Finanzinstrumenten zurückzuführen.

Stabile effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich auf CHF 19.6 Millionen (2018: CHF 17.8 Millionen), was hauptsächlich auf den höheren Vorsteuerertrag zurückzuführen war. Die Konzernsteuerquote blieb in den ersten sechs Monaten 2019 stabil bei 22.8%, verglichen mit 22.9% in der Vorjahresperiode.

Höherer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2019 lag der Nettogewinn bei CHF 65.3 Millionen gegenüber CHF 60.0 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF 113.6 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF 104.4 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 von CHF 1.81 in der Vorjahresperiode auf CHF 1.88, vorwiegend aufgrund des höheren Gewinns.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2019 bei CHF 4'931.0 Millionen und somit nominal um CHF 32.7 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2018. Die langfristigen Vermögenswerte blieben mit CHF 2'061.1 Millionen weitgehend stabil. Der tiefere Goodwill (CHF 15.4 Millionen) wurde kompensiert durch die höheren Immobilien und Sachanlagen (CHF 15.6 Millionen) und latente Steuerforderungen (CHF 5.0 Millionen). Das Umlaufvermögen erhöhte sich nominal um CHF 29.2 Millionen. Vorräte (CHF 31.9 Millionen) und Anzahlungen an Lieferanten (CHF 7.1 Millionen) nahmen infolge des seit Ende 2018 um CHF 148 Millionen angewachsenen Auftragsbestands zu. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken trotz des Umsatzwachstums um CHF 20.6 Millionen. Die flüssigen Mittel nahmen um CHF 156.6 Millionen ab.

Das gesamte Fremdkapital stieg per 30. Juni 2019 um CHF 98.0 Millionen auf CHF 3'355.3 Millionen. Hauptgründe waren ein Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 105.8 Millionen) aufgrund eines höheren Umsatzes des Projektgeschäfts sowie ausstehende Dividendenzahlungen an die Tiwel Holding AG (CHF 41.7 Millionen).

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 65.3 Millionen auf CHF 1'575.7 Millionen. Das war vor allem der Sulzer-Dividende (CHF 119.2 Millionen) und Währungseffekten (CHF 26.5 Millionen) geschuldet. Dies wurde zum Teil aufgewogen durch den Nettogewinn (CHF 65.3 Millionen) und die Neubewertung einer leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 15.5 Millionen).

Steigende Lagerbestände beeinflussen Free Cash Flow

Sulzer generiert den Grossteil des Free Cash Flow in der Regel in der zweiten Jahreshälfte. Ohne Berücksichtigung der positiven Auswirkungen der Umsetzung von IFRS 16 (CHF 16.3 Millionen) auf den Free Cash Flow war dieser im ersten Halbjahr 2019 mit CHF –27.9 Millionen zwar negativ, doch

etwas besser als in der Vorjahresperiode (CHF –29.8 Millionen). Der Free Cash Flow war negativ, weil der höhere Auftragsbestand von CHF 148 Millionen einen Aufbau der Lagerbestände erforderlich machte.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF –85.0 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF –242.5 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2019 rührte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit vornehmlich aus der Akquisition von GTC in Höhe von CHF 33.7 Millionen sowie aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 51.7 Millionen. In den ersten sechs Monaten 2018 hatte 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 gerührt.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF –94.5 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF 118.1 Millionen). Im ersten Halbjahr 2019 löste Sulzer in erster Linie fällige Finanzschulden ab. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2019 betrug CHF –156.6 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 3.9 Millionen.

Ausblick für 2019

Sulzer ist zwar nicht immun gegen die wirtschaftliche Unsicherheit, die in einigen der Märkte oder Regionen, in denen das Unternehmen tätig ist, aufkeimt, sieht aber zum jetzigen Zeitpunkt keine Anzeichen einer Schwächung in seinen Frühindikatoren.

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 SFP-Programm bis Ende 2019 leicht über dem Gesamtziel von CHF 240 Millionen liegen werden. Das wird dazu beitragen, den anhaltenden Margendruck in den Energiemärkten zu kompensieren.

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

Einfluss von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

Sulzer hat die Finanzberichterstattung an den Standard IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ angepasst. Dieser ersetzt IAS 17 „Leasingverhältnisse“. IFRS 16 führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Aktiven und Passiven aus Leasingverhältnissen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für den Leasinggegenstand zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren.

Im ersten Halbjahr 2019 wirkte sich IFRS 16 positiv auf das opEBITA (CHF 2.7 Millionen) und den Free Cash Flow (CHF 16.3 Millionen) aus. Infolgedessen erhöhte die Anwendung von IFRS 16 die EBITA-Marge (opROSA) um 0.1 Prozentpunkte. Die Gewinndifferenz ergibt sich durch die Erfassung von Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Zinsaufwand anstelle von Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse. Die Differenz beim Mittelfluss entsteht durch die Erfassung von Leasingzahlungen als Teil der Finanzierungsaktivitäten anstelle von Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit.

Die Informationen für das Berichtsjahr 2018 wurden nicht angepasst. Im Lagebericht hat der Konzern die Zahlen für das erste Halbjahr 2019 gemäss den neuen und den alten Rechnungslegungsstandards ausgewiesen. Die in den Tabellen aufgeführten und im Text erwähnten prozentualen Änderungen vergleichen die Zahlen für 2019 gemäss dem alten Rechnungslegungsstandard mit den Zahlen für 2018, wie zuvor ausgewiesen (auf Like-for-like-Basis). Im konsolidierten Halbjahresbericht ([Note 13](#)) sind 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)

Mehr Bestellungen, höherer Umsatz und bessere Profitabilität

In den ersten sechs Monaten 2019 konnte Pumps Equipment den Bestellungseingang steigern. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) nahmen ebenfalls zu. Sulzer erhielt zwei Grossaufträge im Wassermarkt mit einem Gesamtvolumen von CHF 42 Millionen.

Grossaufträge für Wassertransport und Entsalzung

Im ersten Halbjahr 2019 erhielt Sulzer zwei Grossaufträge für Entsalzungs- und Pipelinepumpen im Nahen Osten im Gesamtwert von CHF 42 Millionen. Die Pumpen von Sulzer sind mit ihrem Wirkungsgrad marktführend. Sie helfen den Kunden, täglich Süsswasser für Millionen von Menschen zu produzieren und es mit Pipelines dorthin zu transportieren, wo es gebraucht wird.



Unsere Pumpen sind Teil einiger der weltweit grössten Entsalzungs- und Wassertransportprojekte. Wir bieten unseren Kunden die effizienteste Ausrüstung am Markt, basierend auf unserem hoch angesehenen technischen Anwendungs-Know-how.

Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Anstieg des Bestellungseingangs

In den ersten sechs Monaten 2019 erzielte die Division Pumps Equipment ein organisches Wachstum des Bestellungseingangs von 5.5%. Als Reaktion auf die sich wandelnden Märkte konzentrierte sich die Division auf die Wachstumssegmente in den Wasser-, Energie- und Industriemärkten.

Der Bestellungseingang im Wassermarkt erhöhte sich um 22.0%, getrieben durch die zwei oben erwähnten Projekte sowie eine starke Nachfrage im Abwasserreinigungsgeschäft. Die Bestellungen im Öl- und Gasmarkt nahmen wegen der hohen Nachfrage im Verarbeitungsgeschäft (Downstream), vor allem in den Regionen Naher Osten und Asien, um 7.1% zu. Der Bestellungseingang im Energiemarkt war wegen einer höheren Selektivität als im ersten Halbjahr 2018 rückläufig, stieg aber im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 an. In den allgemeinen Industriemärkten blieb der Bestellungseingang stabil.

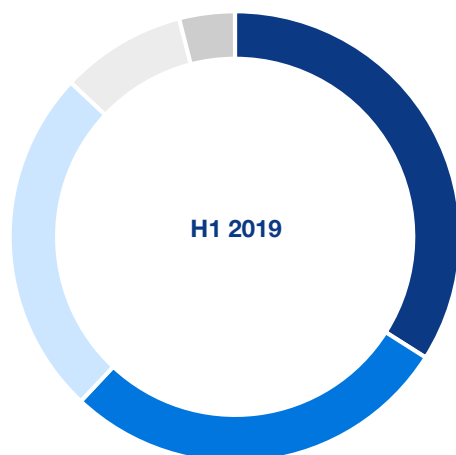
Deutlich mehr Umsatz und bessere Profitabilität

Der Umsatz nahm in den ersten sechs Monaten zu, wozu insbesondere das Öl- und Gasgeschäft beigetragen hat.

Das operative EBITA verdoppelte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum infolge der verbesserten Qualität bei der Auftragsausführung und im Management der Lieferkette. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg von 1.3% auf 2.7%.

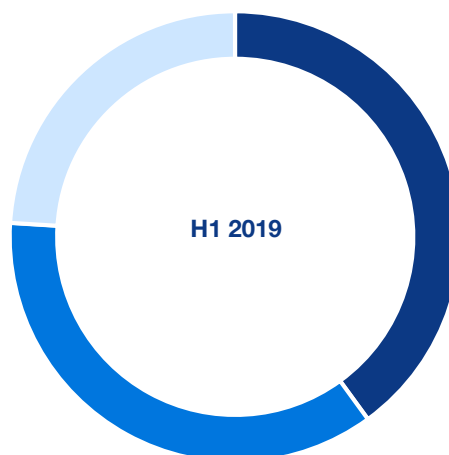
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 34% Öl und Gas
- 28% Wasser
- 25% Allgemeine Industrie
- 9% Energie
- 4% Chemische Prozessindustrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 40% Europa, Naher Osten und Afrika
- 36% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Asien-Pazifik

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

in Mio. CHF	2019		2018			
	(neue Rechnungslegungsgrundsätze) ¹⁾	(bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) ²⁾		Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
Bestellungseingang	752.5	752.5	719.8	4.5	5.9	5.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	27.4%	27.4%	27.6%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'042.2	1'042.2	982.9	6.0		
Umsatz	690.3	690.3	594.9	16.0	17.8	17.3
EBIT	-0.1	-1.1	-18.6	93.9		
opEBITA	20.0	18.9	7.7	146.2	146.3	144.1
opROSA	2.9%	2.7%	1.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	5'778	5'778	5'713	1.1		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

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 von Bestellungseingang, Umsatz und operativem EBITA

Rotating Equipment Services erhöhte in den ersten sechs Monaten 2019 den Bestellungseingang. Der Umsatz und das operative EBITA nahmen ebenfalls zu, während die operative EBITA-Marge (opROSA) leicht zurückging. Sulzer übernahm mit Alba Power einen führenden unabhängigen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen und diversifizierte somit in die dezentrale Stromversorgung.

Diversifizierung in die dezentrale Stromversorgung

Am 2. Juli 2019 gab Sulzer die [Übernahme von Alba Power](#) bekannt, einem führenden unabhängigen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen in Aberdeen, Schottland. Mit dieser Akquisition diversifizierte Sulzer sein Gasturbinenservicegeschäft in die Bereiche dezentrale Stromversorgung wie auch Offshore- und Marineanwendungen. Diese grossen und aktiven Märkte bieten zahlreiche Cross-Selling-Synergien mit bestehenden Kunden des Pumpen-, Motoren-, Generatoren- und Turboservice-Geschäfts. Alba Power beschäftigt 80 Mitarbeitende und erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 44 Millionen mit einer Gewinnmarge von über 20%.



Mit Alba Power diversifizieren wir unser Serviceangebot für Gasturbinen in die Bereiche dezentrale Stromversorgung sowie Offshore- und Marineanwendungen. Wir haben damit hervorragende Möglichkeiten für das Cross-Selling an unsere bestehenden Kunden.

Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Darüber hinaus treibt die Division eine Initiative voran, um die betrieblichen Prozesse weltweit zu straffen. Ein standardisierter Reparaturansatz und Digitalisierung verkürzen die Lieferfristen deutlich. Damit wird die Division ihren hochqualitativen Service in der halben Zeit erbringen können.

Alle Produktlinien trugen zum Wachstum des Bestellungseingangs bei

Der Bestellungseingang erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 gegenüber der Vorjahresperiode. Sämtliche Produktlinien – Service für Pumpen, Turbo Services und elektromechanische Services – leisteten einen Wachstumsbeitrag, wobei die Nachfrage nach Servicelösungen für Pumpen besonders kräftig war. Der Bestellungseingang erhöhte sich in allen Regionen, am stärksten fiel das Wachstum in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) aus.

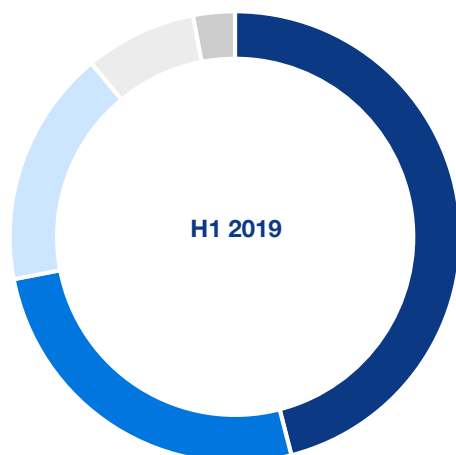
Umsatz und operatives EBITA höher – operativer ROSA rückläufig

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum kräftig. Das Wachstum in den Bereichen Pumpen- und elektromechanische Services überkompensierte den Rückgang in Turbo Services.

Die höheren Volumen führten zu einem Anstieg des operativen EBITA. Die operative EBITA-Marge (opROSA) ging jedoch von 12.3% im ersten Halbjahr 2018 auf 12.0% zurück, was dem Timing von Projekten geschuldet war.

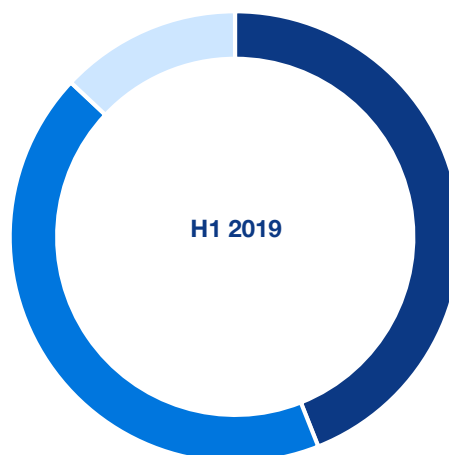
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 46% Öl und Gas
- 26% Energie
- 17% Allgemeine Industrie
- 8% Chemische Prozessindustrie
- 3% Wasser

Umsatz nach Absatzgebiet



- 44% Europa, Naher Osten und Afrika
- 43% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 13% Asien-Pazifik

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

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018 ³⁾	Veränderung in +/--% ⁴⁾	+/--% bereinigt ⁵⁾	+/--% organisch ⁶⁾
Bestellungsingang	602.2	602.2	572.1	5.3	7.3	6.2
Bruttomarge des Bestellungsingangs	39.4%	39.4%	37.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	429.4	429.4	393.1	9.2		
Umsatz	561.4	561.4	499.8	12.3	14.9	13.7
EBIT	64.1	63.4	56.6	12.1		
opEBITA	67.9	67.2	61.4	9.5	12.6	12.3
opROSA	12.1%	12.0%	12.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	4'882	4'882	4'721	3.4		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 der Konzernrechnung.

4) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

6) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

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)

Deutliches Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität

Die Division Chemtech erzielte ein zweistelliges Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und operativem EBITA. Die operative EBITA-Marge (opROSA) verbesserte sich ebenfalls deutlich. Sulzer erwarb GTC Technology US, LLC, und unterstützt ein Pilotprojekt zur Umwandlung von Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe.

Stärkung des petrochemischen Geschäfts

Im ersten Halbjahr 2019 übernahm Sulzer das US-Unternehmen [GTC Technology US, LLC](#). GTC entwickelt Technologien und lizenziert Prozesse für die petrochemische Industrie weltweit, darunter eigene Anlagen und Chemikalien. Das Unternehmen mit seinen rund 200 Mitarbeitenden stärkt die führende Position von Chemtech bei petrochemischen Prozessen und ermöglicht den Markteintritt in das attraktive Technologielizenzgeschäft.



Mit der Akquisition von GTC stärken wir unsere Position als Technologieanbieter für die Petrochemie.

Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Die Division stärkt zudem ihren Ruf bei innovativen verfahrenstechnischen Dienstleistungen und Anlagen. Sie unterstützt das von der EU finanzierte Projekt „Steelanol“, das darauf abzielt, Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe umzuwandeln. Chemtech wird die Destillationsausrüstung an das Stahlwerk von ArcelorMittal in Gent (Belgien) liefern, um jährlich rund 80 Millionen Liter Bioethanol aus Abgasen herzustellen.

Zweistelliges Wachstum des Bestellungseingangs

Chemtech meldete für das erste Halbjahr 2019 eine Zunahme des Bestellungseingangs gegenüber der Vorjahresperiode um 25.9% (23.3% organisch). Dieses robuste Wachstum wurde von strategischen Initiativen sowie von der besonders guten Entwicklung im Öl- und Gasmarkt getrieben. Die Akquisition von GTC trug CHF 7.8 Millionen zum Bestellungseingang bei.

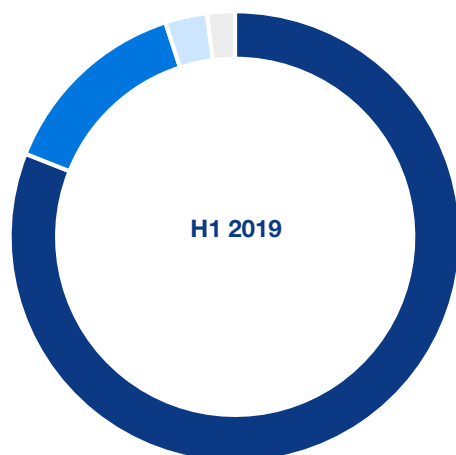
Wachstum von Umsatz, operativem EBITA und operativer ROSA

Der Umsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 um 14.4%, was dem starken Auftragsbestand zu verdanken war, besonders im Bereich Trenntechnologie, und den Effizienzsteigerungen in den Fabriken der Division.

Das operative EBITA stieg um 24.1%, was auf die höheren Volumina und einen besseren Produktmix zurückzuführen ist. Die operative EBITA-Marge (opROSA) kletterte gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 8.3% auf 8.9%.

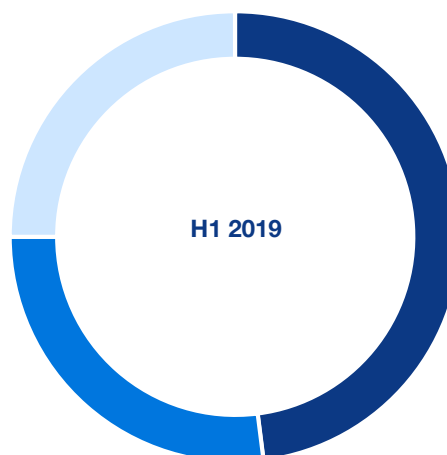
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 81% Öl und Gas
- 14% Chemische Prozessindustrie
- 3% Allgemeine Industrie
- 2% Energie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 48% Asien-Pazifik
- 27% Europa, Naher Osten und Afrika
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018	Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
Bestellungsingang	350.3	350.3	280.0	25.1	25.9	23.3
Bruttomarge des Bestellungsingangs	29.7%	29.7%	31.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	390.7	390.7	345.9	13.0		
Umsatz	303.8	303.8	267.7	13.5	14.4	13.0
EBIT	24.1	23.9	14.3	66.7		
opEBITA	27.3	27.1	22.3	21.2	24.1	24.1
opROSA	9.0%	8.9%	8.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	3'576	3'576	3'063	16.7		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

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)

Stabiler Bestellungseingang und höhere Profitabilität

Applicator Systems verzeichnete einen stabilen Bestellungseingang und einen Umsatzrückgang. Das operative EBITA sank, während die operative EBITA-Marge (opROSA) zunahm. Das Klebstoff-, Dental- und Gesundheitssegment entwickelt sich weiter gut, während sich Beauty an einen sich verändernden Markt anpasst.

Von Klebstoff- bis Beautyindustrie – Lancierung innovativer Lösungen

Sulzers innovative Teams lancierten neue Produkte wie [ecopaCC™](#) und [Mixpeel™](#). Die faltbaren Kartuschen [ecopaCC™](#) für die Austragung von Klebstoffen bieten Kunden eine nachhaltige Lösung und Kostenersparnisse. [Mixpeel™](#) ist eine Verpackungs- und Dispenserlösung, bei der die Kunden von einer einfachen Handhabung, einem verbesserten Abfüllverfahren, zusätzlichem Füllvolumen, weniger Abfall und verbesserter Leistung profitieren.

Mit der Übernahme von [Medmix Systems AG](#) im vergangenen Jahr hat Sulzer sein Portfolio um Applikatoren für die Gewebebehandlung, Knochenreparatur, Oralchirurgie und Wirkstofffreisetzung erweitert. Der Integrationsprozess verlief reibungslos und Medmix trägt zu einem gesunden Wachstum im Segment Healthcare von Sulzer bei.



Unsere Innovationspipeline ist voll von spannenden Produkten und Lösungen. Mit neuen Produkten und unserem Technologie-Know-how unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre Herausforderungen punkto Nachhaltigkeit erfolgreich zu meistern.

Amaury de Menthiere, Divisionsleiter Applicator Systems

Geka entwickelte einen [3D- und Augmented-Reality-Konfigurator für Mascara](#). Mit diesem Tool haben Kunden Online-Zugriff auf den Produktkatalog von Geka und können ihre eigene Mascara dynamisch gestalten und dekorieren.

Gleichbleibender Bestellungseingang und geringerer Umsatz

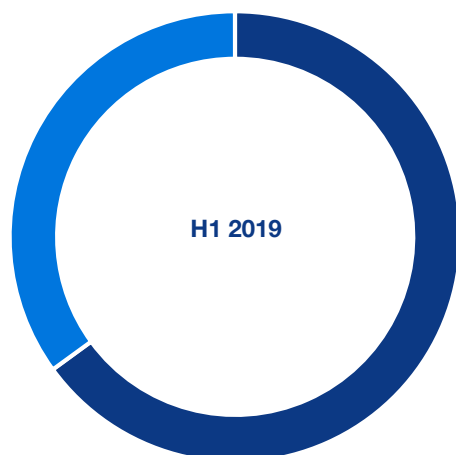
Der Bestellungseingang blieb auf Vorjahresniveau, während der Umsatz zurückging. Das profitable Wachstum der Geschäftseinheit Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie wurde durch einen Volumentrückgang im Beauty-Markt geschmälert. Während Sulzer weiterhin Marktführer bei pinselbasierten Beauty-Applikatoren ist, investiert das Unternehmen in eine signifikante Transformation seiner Produktionsprozesse und Angebote, um die vom Viralmarketing getriebenen „Indie-Brands“ besser zu bedienen. Diese aufstrebenden Unternehmen treiben das Marktwachstum voran, ein Trend, von dem Sulzer im Laufe der Zeit profitieren sollte.

Operatives EBITA gesunken – operative ROSA gesteigert

Das operative EBITA sank aufgrund von Volumenausfällen. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg dank eines günstigen Mix gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum von 21.2% auf 21.5%.

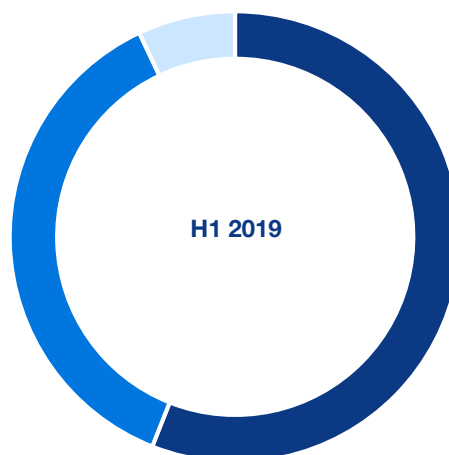
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 65% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 35% Beauty

Umsatz nach Absatzgebiet



- 56% Europa, Naher Osten und Afrika
- 37% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 7% Asien-Pazifik

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

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018	Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
Bestellungsingang	228.4	228.4	229.5	-0.5	0.1	-2.1
Bruttomarge des Bestellungsingangs	46.4%	46.4%	47.5%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	72.6	72.6	65.0	11.6		
Umsatz	218.2	218.2	229.0	-4.7	-4.3	-5.9
EBIT	15.9	15.6	36.1	-56.7		
opEBITA	47.3	47.0	48.5	-3.1	-3.2	-5.3
opROSA	21.7%	21.5%	21.2%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	1'831	1'831	1'864	-1.8		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

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)