



Lagebericht

10 Finanzbericht

16 Lagebericht Divisionen

16 Pumps Equipment

19 Rotating Equipment Services

22 Chemtech

25 Applicator Systems

Starke Performance trotz Pandemie

Der Bestellungseingang erhöhte sich einschliesslich Akquisitionen um 1.7% und blieb auf organischer Basis stabil. Der Umsatzrückgang aufgrund der pandemiebedingten Lockdowns belief sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf lediglich 3.9%. Das geringere Umsatzvolumen und ein ungünstiger Mixeffekt, die durch Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 21 Millionen gegenüber dem Vorjahr wieder ausgeglichen wurden, hatten eine operative EBITA-Marge (opROSA) von 7.5% zur Folge. Der Free Cash Flow belief sich auf solide CHF 36.8 Millionen, was einer Steigerung von CHF 44.6 Millionen gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Solide Auftragsdynamik in den Divisionen Pumps Equipment und Rotating Equipment Services

Trotz der Pandemie konnte Sulzer ihr Auftragswachstum in der ersten Jahreshälfte 2020 fortsetzen. Der Bestellungseingang in Höhe von CHF 1'840.5 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1.7%. Auf organischer Basis blieb der Bestellungseingang stabil (-0.6%), während mit Akquisitionen ein Plus von CHF 42.3 Millionen verbucht wurde. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs ging auf 33.3% zurück. Massgeblich hierfür war der Mixeffekt aufgrund eines geringeren relativen Anteils an Aufträgen aus der Division Applicator Systems.



In der ersten Jahreshälfte 2020 verbuchte Sulzer einen robusten Bestellungseingang und Free Cash Flow. Trotz der tiefgreifenden Auswirkungen der Pandemie konnten wir den Umsatzrückgang und die geringere Profitabilität durch schnelles Handeln und Kostensenkungsmassnahmen abfedern.

Jill Lee, Chief Financial Officer

Der Bestellungseingang in der Division Pumps Equipment legte mit 6.0% kräftig zu. Mit dem Auftragseingang im Nahen Osten konnte der Rückgang im Industriesegment, der sich auf 6.3% belief und im schwächeren Marktumfeld aufgrund von Covid-19 begründet lag, mehr als ausgeglichen werden. Die Aufträge im Wassergeschäft legten im ersten Halbjahr 2020 um 2.5% zu, wobei zwei Grossprojekte von CHF 42 Millionen für Wassertransport und Entsalzung im ersten Halbjahr 2019, die eine hohe Vergleichsbasis bilden, nicht berücksichtigt sind. Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services zog um 10.2% an, wovon 3.9% auf die Akquisition von Alba zurückzuführen waren. Die Bestellungen von Chemtech gingen in der ersten Jahreshälfte 2020 um 3.2% zurück, da Kunden Projekte auf einen späteren Zeitpunkt verlegten und der Vergleichswert im ersten Halbjahr 2019 hoch war. Akquisitionen erhöhten den Bestellungseingang um CHF 29.6 Millionen, wovon CHF 20.1 Millionen von GTC stammten. In der Division Applicator Systems brach der Bestellungseingang unvermittelt um 27.3% ein, da Kosmetikgeschäfte und Zahnarztpraxen ihren Betrieb vorübergehend einstellen mussten.

Der Bestellungseingang wurde aufgrund von Währungseffekten um CHF 125.8 Millionen geschmälert. Ausschlaggebend hierfür war die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber anderen Währungen.

Per 30. Juni 2020 hatte sich der Auftragsbestand um CHF 153.6 Millionen auf CHF 1'946.2 Millionen erhöht, ausgehend von CHF 1'792.6 Millionen am 31. Dezember 2019. Die negativen Währungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 115.8 Millionen.

Bestellungen

	2020	2019
Bestellungsseingang	1'840.5	1'933.3
Bruttomarge des Bestellsungsseingangs	33.3%	33.8%
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	1'946.2	1'792.6

Umsatzrückgang durch Lockdowns

Der Umsatz belief sich auf CHF 1'598.5 Millionen und ging damit um 3.9% zurück. Akquisitionen steigerten den Umsatz gegenüber 2019 um CHF 27.1 Millionen. Negative Währungseffekte verringerten den Umsatz dagegen um CHF 106.8 Millionen.

Die Umsätze aller Divisionen litten unter den Schutzmassnahmen, die den Kunden auferlegt wurden. So war der Zugang zu Standorten eingeschränkt und Fabriken und Outlets mit direktem Kundenkontakt mussten vorübergehend schliessen. Der Umsatz der Division Pumps Equipment ging um 4.4% zurück. Der Rückgang in den Bereichen Energie und Industrie konnte nicht durch den höheren Umsatz im Wassersegment wettgemacht werden. Der Umsatz in der Division Rotating Equipment Services zog um 1.3% an, angetrieben durch die Akquisition von Alba. In der Division Chemtech blieb der Umsatz stabil – trotz der spürbaren Auswirkungen von Covid-19. So musste das Werk in Indien seinen Betrieb zwischen Ende März und Anfang Mai für sechs Wochen einstellen. Die Division Applicator Systems verbuchte einen Umsatzrückgang von 21.0%. Ausschlaggebend hierfür war die abrupte Schliessung weltweiter Einzelhandelsgeschäfte und Zahnkliniken.

Niedrigerer Umsatz und Geschäftsmix beeinflussen Bruttomarge

Trotz eines höheren relativen Anteils des Energiegeschäfts innerhalb der Division Pumps Equipment und eines niedrigeren Anteils der Division Applicator Systems blieb die Bruttomarge stabil und belief sich auf 29.8%, verglichen mit 30.0% im Vorjahreszeitraum. Der Bruttogewinn ging folglich auf CHF 476.0 Millionen zurück (erstes Halbjahr 2019: CHF 532.0 Millionen).

Bereinigte operative Umsatzrendite bei 7.5%

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF 120.2 Millionen und lag damit um 20.5% unter dem Vorjahresergebnis von CHF 161.5 Millionen. Eine geringere Bruttomarge und Kostenunterdeckung aufgrund des rückläufigen Umsatzvolumens sowie der ungünstige Mixeffekt durch den geringeren Anteil von Applicator Systems konnten zum Teil durch Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 21 Millionen ausgeglichen werden.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen sanken im Jahresvergleich um CHF 21.7 Millionen. Geringere organische Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten wurden teilweise durch die höheren Betriebskosten der akquirierten Unternehmen wettgemacht.

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

in Mio. CHF	2020	2019
EBIT	36.0	98.9
Amortisation	31.6	31.3
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.2	0.5
Restrukturierungskosten	42.0	16.2
Nicht operative Positionen ¹⁾	6.4	14.6
opEBITA	120.2	161.5

1) 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.

Die operative EBITA-Marge (opROSA) fiel im ersten Halbjahr 2020 von 9.1% in der Vorjahresperiode auf 7.5%.

Berechnung von ROS und opROSA (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019
EBIT	36.0	98.9
Umsatz	1'598.5	1'773.8
ROS	2.3%	5.6%
opEBITA	120.2	161.5
Umsatz	1'598.5	1'773.8
opROSA	7.5%	9.1%

Strukturelle Massnahmen

Wie bereits Anfang des Jahres angekündigt, hat Sulzer umfassende Massnahmen ergriffen, um die pandemiebedingten Auswirkungen von Marktstörungen auf die Geschäftsaktivitäten im Energiebereich zu mindern. Bis Juni 2020 wurden Einmalaufwendungen in Höhe von CHF 52.6 Millionen erfasst, die Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 42.0 Millionen, nicht operative Kosten in Höhe von CHF 6.4 Millionen und Wertminderungen in Höhe von CHF 4.2 Millionen beinhalteten. Diese Kosten standen hauptsächlich im Zusammenhang mit der Restrukturierung in Europa und den USA sowie mit der Skalierung unterstützender Ressourcen.

Folglich belief sich das EBIT auf CHF 36.0 Millionen, was einem Rückgang von 58.3% gegenüber der ersten Jahreshälfte 2019 (CHF 98.9 Millionen) entspricht. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 2.3%, verglichen mit 5.6% im ersten Halbjahr 2019.

Stabiler Finanzaufwand

Der Finanzaufwand für das erste Halbjahr 2020 betrug CHF 12.3 Millionen, nach CHF 12.0 Millionen in der Vorjahresperiode.

Höhere effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand verringerte sich auf CHF 6.7 Millionen (2019: CHF 19.6 Millionen), was hauptsächlich auf den geringeren Vorsteuerertrag zurückzuführen war. Die Konzernsteuerquote erhöhte sich in den ersten sechs Monaten 2020 auf 28.4%, verglichen mit 22.8% in der Vorjahresperiode.

Der effektive Ertragssteuersatz für 2020 wurde durch den Restrukturierungsaufwand im Zusammenhang mit geschlossenen Standorten ohne entsprechenden Steuereffekt beeinflusst.

Geringerer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2020 sank der Nettogewinn auf CHF 16.8 Millionen gegenüber CHF 66.5 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) belief sich auf CHF 81.5 Millionen, verglichen mit CHF 114.7 Millionen im Vorjahreszeitraum. Der unverwässerte Gewinn je Aktie fiel im ersten Halbjahr 2020 von CHF 1.92 in der Vorjahresperiode auf CHF 0.45. Der Rückgang ist in erster Linie auf den geringeren Gewinn zurückzuführen.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2020	2019
Nettogewinn	16.8	66.5
Amortisation	31.6	31.3
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.2	0.5
Restrukturierungskosten	42.0	16.2
Nicht operative Positionen ¹⁾	6.4	14.6
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-19.4	-14.5
Kern-Nettogewinn	81.5	114.7

1) 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.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2020 bei CHF 4'760.6 Millionen und somit nominal CHF 348.8 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2019. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich nominal um CHF 69.3 Millionen auf CHF 2'102.7 Millionen. Massgeblich hierfür waren der niedrigere Goodwill (CHF 21.7 Millionen), die geringeren immateriellen Vermögenswerte (CHF 36.7 Millionen) und niedrigere Immobilien und Sachanlagen (CHF 7.0 Millionen). Das Umlaufvermögen gab nominal um CHF 279.6 Millionen nach. Ausschlaggebend hierfür war der Rückgang bei den Vorräten (CHF 27.4 Millionen), bei den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten (CHF 52.7 Millionen), bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (CHF 87.1 Millionen) und bei den Anzahlungen an Lieferanten (CHF 5.8 Millionen), was auf den geringeren Umsatz zurückzuführen war. Die flüssigen Mittel nahmen um CHF 78.2 Millionen ab.

Das gesamte Fremdkapital sank nominal per 30. Juni 2020 um CHF 107.3 Millionen auf CHF 3'408.2 Millionen. Ursächlich hierfür waren die niedrigeren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 99.1 Millionen), was im geringeren Umsatz im Transaktionsgeschäft begründet lag, sowie niedrigere Vertragsverbindlichkeiten (CHF 32.5 Millionen) aufgrund eines niedrigeren Umsatzes im Projektgeschäft.

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 241.5 Millionen auf CHF 1'352.4 Millionen. Ursächlich hierfür waren vor allem die Ausschüttung der Dividende (CHF 136.1 Millionen), Währungseffekte (CHF 91.1 Millionen) sowie die Neubewertung einer leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 21.0 Millionen). Dies konnte nur zum Teil durch den Nettogewinn (CHF 16.8 Millionen) kompensiert werden.

Steigerung des Free Cash Flow durch besseres Working Capital

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF 36.8 Millionen. Damit wurde gegenüber dem Vorjahreszeitraum (CHF –7.8 Millionen) eine deutliche Verbesserung erzielt. Diese positive Entwicklung lag in einem besseren Net Working Capital Management und einem niedrigeren Netto-Umlaufvermögen begründet.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2020	2019
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	91.8	43.1
Erwerb von immateriellen Anlagen	–5.4	–2.1
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.3
Erwerb von Sachanlagen	–54.3	–51.7
Verkauf von Sachanlagen	4.7	2.5
Free Cash Flow	36.8	–7.8

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF –17.3 Millionen (erstes Halbjahr 2019: CHF –85.0 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2020 resultierte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit aus der Nettoveränderung der finanziellen Vermögenswerte in Höhe von CHF 49.7 Millionen, aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF –54.3 Millionen sowie aus Investitionen in Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen in Höhe von CHF –12.0 Millionen. In den ersten sechs Monaten 2019 wurde der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit durch die Akquisition von GTC in Höhe von CHF –33.7 Millionen und durch den Kauf von Sachanlagen in Höhe von –51.7 Millionen bestimmt.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF –120.6 Millionen (erstes Halbjahr 2019: CHF –110.8 Millionen). Im Geschäftsjahr 2020 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 92.6 Millionen, verglichen mit CHF 77.5 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2020 betrug CHF –78.2 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 32.1 Millionen.

Ausblick für 2020

Das aktuelle Geschäftsumfeld ist mit einer hohen Unsicherheit behaftet, die durch Covid-19 und seine wirtschaftlichen Auswirkungen verursacht wird. Wir haben ehrgeizige Kostenmassnahmen ergriffen, um die Auswirkungen der Pandemie abzufedern, und verfügen über einen hohen Auftragsbestand. Aus diesen Gründen sind wir optimistisch, dass wir weiterhin eine gute Leistung erzielen werden. Wir gehen davon aus, dass die opEBITA-Marge (opROSA) für das Gesamtjahr 2020 bei 8.5 – 9.0% liegen wird und sich für das gesamte Jahr 2021 wieder auf dem Niveau vor der Pandemie bewegen wird.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ROS: Umsatzrendite

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

FCF: Free Cash Flow

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Auftragsplus bei höherer Profitabilität

Im ersten Halbjahr 2020 verzeichnete die Division Pumps Equipment (PE) gegenüber dem Vorjahreszeitraum einen höheren Bestellungseingang. Die Pandemie und damit einhergehende Marktstörungen belasteten sowohl den Umsatz als auch das operative EBITA. Dagegen erhöhte sich die operative EBITA-Marge (opROSA) dank einer soliden Ausführung und Kostendisziplin auf 3.1%.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Schnelles Handeln in beispielloser Krise

Das Team reagierte schnell auf die mit der Pandemie einhergehenden Schwierigkeiten und ergriff frühzeitig Massnahmen, um die Sicherheit der Belegschaft und die Fortführung der Geschäftstätigkeit zu gewährleisten.

Das Unternehmen hat von Behörden weltweit die Genehmigung für die Aufrechterhaltung seines Betriebs während der Lockdowns erhalten, um zentrale Infrastrukturen wie die Energie- und Wasserinfrastruktur, Krankenhäuser, Schifffahrt und Raffinerien in Gang zu halten. Die Aktivitäten in den weltweiten Produktionsstätten von PE wurden während der Krise weitergeführt. Unterbrechungen der Lieferkette und logistische Störungen wurden schnell behoben.

Da hohe Ölvorräte und die rückläufige Nachfrage die Investitionen am Energiemarkt noch für einige Zeit beeinträchtigen dürften, hat Sulzer strukturelle Massnahmen angekündigt. Diese zielen darauf ab, die Kapazitäten im Energiegeschäft um ein Drittel zu senken, beispielsweise durch die beabsichtigte Konsolidierung der Produktion und die Straffung von Ressourcen.



Die Division Pumps Equipment konnte trotz widriger Marktbedingungen erneut eine solide Leistung erzielen. Unsere schnelle und entschiedene Reaktion auf die Pandemie wird dazu beitragen, die Auswirkungen auf unsere künftigen Ergebnisse zu mindern.

Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Digitalisierung und Diversifizierung vorantreiben

Aufgrund der Reisebeschränkungen und des erschwerten Zugangs zu Kundenstandorten hat Sulzer Digitalisierungsprojekte vorangetrieben, um die Geschäftstätigkeit weiter fortführen zu können. Das Unternehmen hat sein Programm für den digitalen Testlauf von Pumpen erweitert. Somit konnten Pumpenprojekte während der Covid-19-Krise schnell und effizient digital abgenommen werden, ohne dass Kunden hierfür an einen Sulzer-Standort reisen mussten. Dies dürfte für Kunden künftig die bevorzugte Option darstellen und markiert somit auch einen klaren Schritt in Richtung der intelligenten Fabrik.

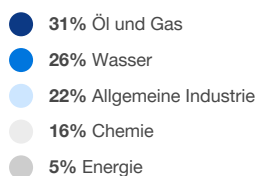
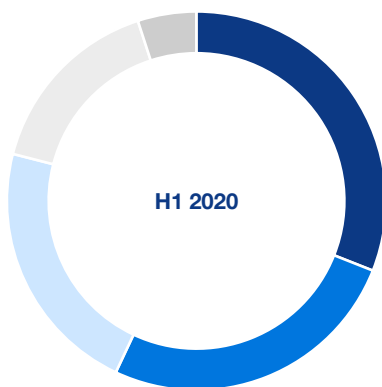
Wie im Juni mitgeteilt, beteiligten wir uns mit 25% am finnischen Technologieunternehmen **Tamturbo**. Damit treibt Sulzer ihre Diversifizierung weiter voran und hat ihr bestehendes Angebot an Niederdruckkompressoren um ölfreie industrielle Luftkompressoren erweitert. Die bahnbrechenden Lösungen von Tamturbo ebnen den Weg für eine umweltfreundlichere, energieeffizientere und nahezu instandhaltungsfreie Druckluftherzeugung.

Anstieg des Bestellungseingangs

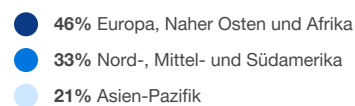
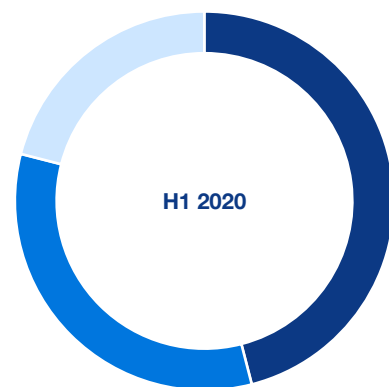
Der Bestellungseingang erhöhte sich um 6.0%, was auf die weltweite Präsenz der Division und ihre starke Marktposition im Nahen Osten zurückzuführen war. Ohne zwei Grossaufträge in Höhe von insgesamt CHF 42 Millionen im ersten Halbjahr 2019, die einen hohen Vergleichswert darstellten, erhöhte sich der Bestellungseingang im Wassermarkt um 2.5%. Der Bestellungseingang im Segment der allgemeinen Industrie ging aufgrund der schwächeren Marktentwicklung im Zuge der Covid-19-Pandemie um 6.3% zurück.

Auf regionaler Basis erhöhte sich der Bestellungseingang um 21.2% in Nord-, Mittel- und Südamerika und um 4.4% im Asien-Pazifik-Raum. Bereinigt um den hohen Wert im Vergleichszeitraum 2019, der sich auf die beiden oben erwähnten Grossaufträge stützte, belief sich der Anstieg in Europa, dem Nahen Osten und Afrika auf 10.2%.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Solide Profitabilität bei geringerem Umsatz

Obwohl die Lockdowns zu Unterbrechungen in der Lieferkette und Logistik führten, die den Umsatz um 4.4% verringerten, erhöhte sich die Profitabilität auf 3.1% (opROSA). Das operative EBITA ging infolge des geringeren Absatzvolumens zurück. Dagegen konnte die operative EBITA-Marge (opROSA) mit einer soliden Ausführung und Kostenmassnahmen verbessert werden.

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

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	744.0	752.5	-1.1	6.0	7.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	26.7%	27.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	999.1	924.3	8.1		
Umsatz	616.6	690.3	-10.7	-4.4	-3.1
EBIT	-27.1	-0.1	n/a		
opEBITA	19.2	20.0	-3.8	-4.5	6.3
opROSA	3.1%	2.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	5'623	5'759	-2.4		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Starke Leistung in anspruchsvollem Marktumfeld

Im ersten Halbjahr 2020 verzeichnete Rotating Equipment Services (RES) einen höheren Bestellungseingang und konnte Umsatz und operatives EBITA gegenüber der ersten Jahreshälfte 2019 verbessern – trotz Störungen entlang der Lieferkette und dem eingeschränkten Zugang zu Kundenstandorten. Die operative EBITA-Marge (opROSA) blieb mit 12.1% stabil. Die Teams von Sulzer als wichtigem Serviceanbieter trugen dazu bei, kritische Infrastrukturen auch während der Lockdowns in Betrieb zu halten.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Aufrechterhaltung grundlegender Services

Als sich das Coronavirus weltweit ausbreitete, haben die Servicezentren von Sulzer schnelle und entschiedene Massnahmen ergriffen, um ihre Mitarbeitenden zu schützen und den Kundendienst aufrechtzuerhalten. Die weltweiten RES-Standorte setzten unverzüglich umfassende Notfallpläne um, die strikte Vorgaben hinsichtlich Social Distancing, Schichtarbeit und Schutzkleidung sowie weitgehende Hygienemassnahmen vorsahen.

Da wir von den nationalen Regierungen als wichtiger Dienstleister eingestuft werden, unterstützten unsere Serviceteams auch während der Lockdowns kritische Infrastrukturen wie Energie- und Wasserunternehmen, Transportsysteme und das Gesundheitswesen. [RES bot auch ehrenamtlich unterstützende Dienstleistungen für die Instandhaltung der Notstromversorgung in Krankenhäusern an](#) und trug somit dazu bei, dass Patienten verlässlich behandelt werden konnten – selbst bei einem Ausfall der Hauptstromversorgung.



Unser Servicegeschäft leistete während der Lockdowns einen entscheidenden Beitrag zur Sicherstellung einer funktionierenden Infrastruktur. Dank des ausserordentlichen Engagements unserer Mitarbeitenden haben wir im ersten Halbjahr eine solide Leistung erzielt.

Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Robuste Aftermarket-Aktivitäten

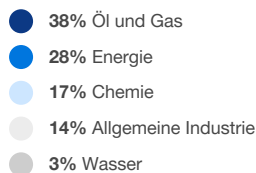
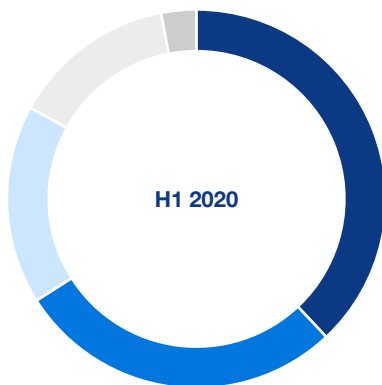
Das Ersatzteil- und Servicegeschäft von Sulzer ist gut diversifiziert und stellt Dienstleistungen für verschiedene Marktsegmente bereit. Mit rund 100 Servicezentren in allen Teilen der Welt sind unsere Teams nah am Kunden und reagieren schnell auf eingehende Projekte. In Anbetracht der anspruchsvollen Marktbedingungen und der länderübergreifenden Lockdowns und Reisebeschränkungen haben sich die Vielfalt und die Kundennähe der Division als wichtige Erfolgsfaktoren erwiesen. Unsere Mitarbeitenden setzen sich dafür ein, Kunden schnell und pragmatisch zu betreuen – dadurch haben sich unsere Kundenbeziehungen in diesen beispiellosen Zeiten noch stärker gefestigt.

Kräftiges Auftragswachstum

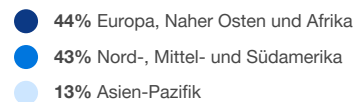
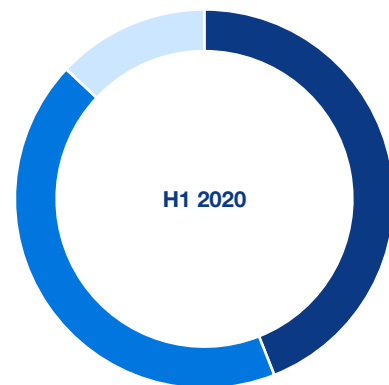
Alle Regionen konnten ihre Servicezentren während der Pandemie in Betrieb halten und zeichneten sich durch hohe Widerstandsfähigkeit aus. Trotz der Lockdown-Massnahmen und der Unterbrechungen entlang der Lieferkette erhöhte sich der Bestellungseingang im ersten Halbjahr um 10.2%.

Alle Produktlinien trugen zum Anstieg des Bestellungseingangs bei, wobei insbesondere Turbo Services ein hohes Wachstum aufweisen konnte. Dank einer regen Projektaktivität erzielte auch Pumps Services ein starkes Wachstum. Auf regionaler Ebene trugen insbesondere Nord-, Mittel- und Südamerika zum Wachstum bei.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Umsatz und operatives EBITA höher

Obwohl der Zugang zu Kundenstandorten eingeschränkt war, Unterbrechungen entlang der Lieferkette auftraten und Kunden von Reisebeschränkungen betroffen waren, legte der Umsatz im ersten Halbjahr 2020 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1.3% zu.

Das operative EBITA zog bei strikter Kostenkontrolle um 3.8% an. Die operative EBITA-Marge (opROSA) blieb mit 12.1% stabil.

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

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	617.0	602.2	2.5	10.2	6.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	39.0%	39.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	485.0	422.2	14.9		
Umsatz	528.1	561.4	-5.9	1.3	-1.2
EBIT	51.2	64.1	-20.1		
opEBITA	64.0	67.9	-5.7	3.8	1.0
opROSA	12.1%	12.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	4'795	4'900	-2.1		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Temporäre Marktstörungen bewältigen

In der ersten Jahreshälfte 2020 ging der Bestellungseingang von Chemtech zurück. Ausschlaggebend hierfür waren Marktstörungen und die Tatsache, dass Kunden Projekte aufgrund von Covid-19 zurückstellten. Während der Umsatz stabil blieb, verringerte sich das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) infolge der Lockdowns. Chemtech hat strukturelle Massnahmen ergriffen und die Betriebsausgaben reduziert, um das Unternehmen an die aktuelle Situation anzupassen und widerstandsfähiger zu machen.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Hochfahren der Produktionskapazitäten nach temporären Werksschliessungen

Dank der schnellen Umsetzung der unternehmensweiten Notfallpläne im Zuge der Lockdowns konnte das Chemtech-Werk in Shanghai am 10. Februar 2020 wieder geöffnet werden und zählte zu den ersten Unternehmen in der Region, in denen die Produktion wieder anlief. Auch in Indien und Russland wurde die Fertigung vorübergehend eingestellt. Anfang Mai hatten alle Werke im Einklang mit den behördlichen Vorschriften ihren Betrieb wieder aufgenommen. Indien ist nach wie vor von staatlichen Einschränkungen betroffen und hat die volle Kapazitätsauslastung noch nicht erreicht.

Zum Schutz der Mitarbeitenden wurden strengste Sicherheitsmassnahmen in den Anlagen von Chemtech erlassen. [Gleichzeitig trug die Division mit ihrer Trenntechnologie ihren Teil zur schnelleren Bekämpfung von Covid-19 bei.](#) Chemtech unterstützte die Farmhispania Group bei der Erhöhung der Produktionskapazitäten für eines ihrer Arzneimittel, das bei der Behandlung von Covid-19-Patienten von entscheidender Bedeutung ist.

Strategische Ausrichtung auf nachhaltige Aktivitäten stärken

Als Technologiepartner der BEWiSynbra Group, des europaweit führenden Herstellers von expandierbarem Polystyrol (EPS), [hilft Sulzer bei der Verwirklichung des ehrgeizigen Ziels, pro Jahr 60'000 Tonnen EPS zu sammeln und wiederzuverwerten.](#) In der Produktionslinie von Chemtech werden EPS-Abfälle in neues EPS-Material umgewandelt, das dann für die Dämmung von Gebäuden oder für Verpackungen genutzt werden kann. Auf diese Weise hilft Chemtech BEWiSynbra dabei, die angestrebte Kreislaufwirtschaft zu realisieren und gleichzeitig ihre Produktionskapazitäten zu erweitern.

Um das Geschäft von Sulzer strategisch klar auf Nachhaltigkeit auszurichten, hat Chemtech ihre Aktivitäten in diesem Bereich verstärkt und im Jahr 2020 ein [globales Entwicklungsteam für biobasierte Produkte und erneuerbare Anwendungen ins Leben gerufen.](#) Das Team wird als Innovationsführer bei der Umwandlung erneuerbarer Rohstoffe in Oleochemikalien, Biokraftstoffe, biologische Chemikalien und Biopolymere vorgehen und darüber hinaus die Entwicklung hochmoderner Lösungen für die Wiederverwertung von Kunststoff vorantreiben.



Unsere Leistung wurde durch vorübergehende Werksschliessungen und die Verschiebung von Kundenprojekten beeinträchtigt. Wir haben entschiedene Massnahmen ergriffen, um unser Unternehmen an das aktuelle Marktumfeld anzupassen und widerstandsfähiger zu machen.

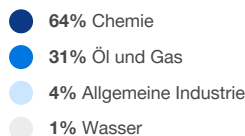
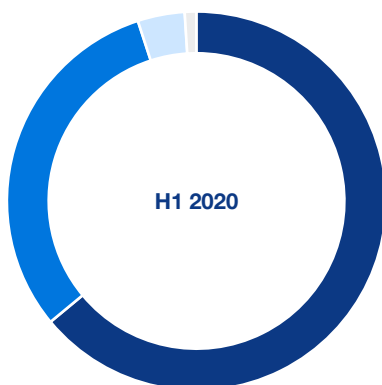
Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Bestellungseingang gesunken

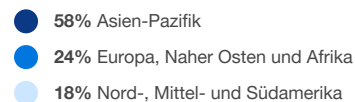
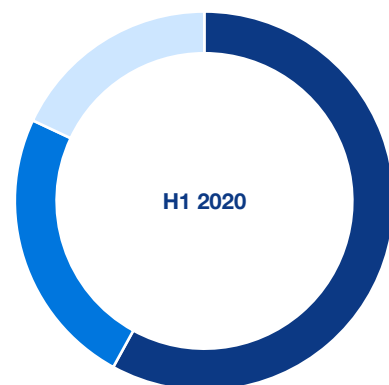
Der Bestellungseingang von Chemtech fiel im ersten Halbjahr 2020 um 3.2% niedriger aus als in der Vorjahresperiode. Der Bestellungseingang und die Projektausführung wurden durch Marktstörungen, Umsatzrückgänge in allen Regionen ausser China, den beschränkten Zugang zu Kundenstandorten, die Verschiebung von Kundenprojekten und die Turbulenzen am Öl- und Gasmarkt belastet.

In der Asien-Pazifik-Region erhöhte sich der Bestellungseingang um 20.2%. Dagegen gab er in Nord-, Mittel- und Südamerika um 25.8% und in der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) um 22.1% nach.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Temporäre Werksschliessungen beeinflussen Umsatz und Profitabilität

Obwohl das indische Werk von Ende März bis Anfang Mai für sechs Wochen stillgelegt wurde, blieb der Umsatz im ersten Halbjahr 2020 stabil, was hauptsächlich auf die Akquisition von GTC zurückzuführen war.

Im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2019 ging das operative EBITA um 9.6% zurück. Die vorübergehende Schliessung des Werks in Indien hatte grosse Auswirkungen auf die Leistung anderer Regionen wie Europa, Russland und Afrika. Folglich verringerte sich die operative EBITA-Marge (opROSA) im ersten Halbjahr 2020 auf 8.0%, nachdem sie in der Vorjahresperiode deutlich auf 9.0% zugelegt hatte. Chemtech hat strukturelle Massnahmen ergriffen und ihre Betriebsausgaben reduziert, um das Unternehmen an das aktuelle Marktumfeld anzupassen und widerstandsfähiger zu machen.

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	319.4	350.3	-8.8	-3.2	-12.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.5%	29.7%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	408.5	385.3	6.0		
Umsatz	287.8	303.8	-5.3	0.2	-7.7
EBIT	10.6	24.1	-56.0		
opEBITA	23.0	27.3	-15.8	-9.6	-22.3
opROSA	8.0%	9.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	3'206	3'803	-15.7		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Lockdowns führen im zweiten Quartal zu Nachfragestopp

Der starke Jahresauftakt wurde durch den abrupten Volumenrückgang im zweiten Quartal aufgrund der Schliessung von Einzelhandelsgeschäften, Zahnarztpraxen und Fabriken im Zuge der Pandemie überschattet. Applicator Systems (APS) reagierte frühzeitig und entschied sich mit Kostensenkungsmassnahmen, die in der zweiten Jahreshälfte in vollem Umfang Wirkung zeigen werden. Der niedrigere Umsatz hatte einen drastischen Rückgang des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge (opROSA) zur Folge. Das Geschäft von APS erholte sich im Juni allmählich wieder. Die Erweiterung des Bechhofen-Werks, mit dem das Unternehmen seine Stellung auf dem Beautymarkt ausbauen will, läuft plangemäss.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Spürbare Folgen der Lockdowns

Die Lockdowns, die von den Behörden zur Bekämpfung des Coronavirus verhängt wurden, hatten weltweit die Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen zur Folge. Kunden aus dem Kosmetiksegment und Dentalpraxen stellten deshalb umgehend sämtliche Aufträge ein. Im Segment Klebstoffe, das ein breites Spektrum an Märkten einschliesslich der Automobil-, Luftfahrt- und Elektronikbranche bedient, schmälerten Werksschliessungen die Nachfrage.

Transformation der Produktionsprozesse und wachsendes Portfolio

Die Division hat Massnahmen ergriffen, um während der Pandemie die Sicherheit der Mitarbeitenden und die Fortsetzung der Geschäftstätigkeit zu gewährleisten. Gleichzeitig treibt das Beautysegment die Transformation seiner Produktionsprozesse weiter voran, um seinen sich verändernden und vielfältigen Kundenstamm besser zu bedienen. Ebenso wird mit der Einführung der Prozessautomation eine höhere Flexibilität angestrebt.

Im Juni 2020 erwarb Sulzer Stamixco, ein kleines Schweizer Unternehmen, das einen innovativen und leistungsstarken Mischer für Klebstoffe entwickelt hat und diesen vertreibt. Damit füllt Sulzer eine Lücke in ihrem Portfolio aus statischen Mixern.



Unser Geschäft litt unter den Lockdown-Massnahmen, die in zahlreichen Ländern weltweit ergriffen wurden. Die vorübergehende Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen führte zu einem starken Nachfragerückgang. Wir haben entschiedene Kostenmassnahmen ergriffen, um die Auswirkungen zu mindern. Zudem sind wir gut positioniert, um bei einer Erholung des Marktes die sich bietenden Chancen zu nutzen.

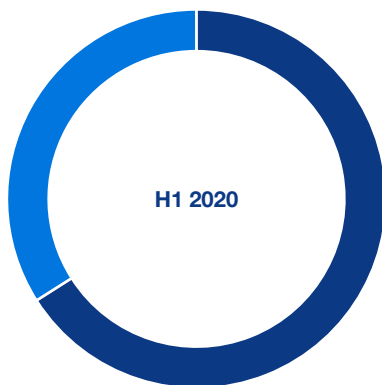
Girts Cimersans, Divisionsleiter Applicator Systems

Covid-19-Massnahmen mindern Bestellungseingang und Umsatz

In der ersten Jahreshälfte 2020 ging der Bestellungseingang um 27.3% zurück. Das zweistellige Wachstum im Segment Healthcare konnte den Rückgang in den anderen Segmenten nicht kompensieren, die von der vorübergehenden Schliessung von Einzelhandelsgeschäften, Zahnarztpraxen und Fabriken betroffen waren.

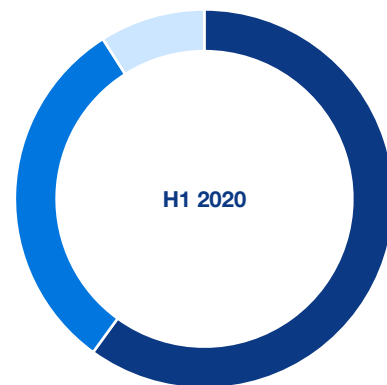
Aufgrund der kurzzyklischen Natur des Geschäfts ging der Umsatz infolge der Pandemie gegenüber der Vorjahresperiode um 21.0% zurück. Mit Ausnahme des Segments Healthcare waren die negativen Auswirkungen in allen Segmenten spürbar.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 66% Klebstoffe, Dental und Healthcare
- 34% Beauty

Bestellungseingang nach Regionen



- 60% Europa, Naher Osten und Afrika
- 31% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 9% Asien-Pazifik

Rückgang des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge

Das operative EBITA ging im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2019 um 58.3% zurück. Das höhere operative EBITA im Healthcare-Segment konnte die Unterauslastung in den APS-Werken aufgrund der einbrechenden Nachfrage nicht ausgleichen. Die entschiedenen Kostenmassnahmen, die anschliessend ergriffen wurden, werden sich in der zweiten Jahreshälfte positiv auswirken.

Folglich ging die operative EBITA-Marge (opROSA) in der ersten Jahreshälfte 2020 auf 11.8% zurück, verglichen mit 21.7% in der Vorjahresperiode.

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

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	160.2	228.4	-29.9	-27.3	-27.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	47.4%	46.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	53.6	60.8	-11.9		
Umsatz	166.1	218.2	-23.9	-21.0	-21.0
EBIT	9.0	15.9	-43.5		
opEBITA	19.5	47.3	-58.7	-58.3	-58.3
opROSA	11.8%	21.7%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	1'769	1'821	-2.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).