

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre

Nach einem guten Start ins Jahr 2020 stellte Covid-19 die Welt auf den Kopf. Am 11. März erklärte die Weltgesundheitsorganisation (WHO) den Covid-19-Ausbruch zu einer Pandemie. Seitdem hat sich unser Berufs- und Privatleben drastisch verändert. Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden blieb in dieser beispiellosen Situation unsere oberste Priorität, während wir das Sulzer-Netzwerk im laufenden Betrieb umgestalteten, um unsere Kunden weiterhin ohne Unterbrechung zu unterstützen. Die weltweite Präsenz von Sulzer, das ausgewogene Verhältnis zwischen Geschäften mit kurzen und langen Zyklen sowie unser schnelles Handeln zur Bekämpfung der Covid-19-Folgen haben entscheidend zu unserer Widerstandsfähigkeit in den ersten sechs Monaten 2020 beigetragen.

Weltweit verliessen sich die Behörden selbst während der Lockdowns auf Sulzer, damit wir als Anbieter grundlegender Dienstleistungen den Betrieb aufrechterhielten. Unsere Teams trugen dazu bei, die Funktionsfähigkeit kritischer Infrastrukturen zu gewährleisten, darunter Wasser- und Energieunternehmen, das Verkehrssystem und der Gesundheitssektor. Wir sind stolz auf unsere Mitarbeitenden, die in diesen unsicheren Zeiten ein ausserordentliches Engagement zeigten und sich darauf konzentrierten, unsere Kunden unter Einhaltung strengster Sicherheitsvorkehrungen zu betreuen.

Starker Bestellungseingang und Auftragsbestand auf neuem Höchststand

In der ersten Jahreshälfte 2020 erhöhte sich der Bestellungseingang insgesamt um 1.7% auf CHF 1'840 Millionen. Unser Auftragsbestand zum 30. Juni näherte sich CHF 2 Milliarden an – ein Höchststand, der seit vielen Jahren nicht mehr erreicht wurde und um 8.6% über dem Vorjahreszeitraum lag. Unsere Aftermarket-Aktivitäten, die fast die Hälfte von Sulzer ausmachen, führten das Wachstum an. Mit einem Bestellszuwachs von 10.2% setzte die Division Rotating

Equipment Services ihre Wachstumsdynamik in allen Produktlinien und Regionen fort – trotz des eingeschränkten Zugangs zu Kundenstandorten im Zuge von Covid-19.

Die Division Pumps Equipment meldete ein Auftragsplus von 6.0%, begünstigt von ihrer starken Marktstellung im Nahen Osten, in China und in Brasilien sowie von ihrer vernachlässigbaren Exponierung gegenüber dem nichtkonventionellen Ölsektor (Schiefer). Die Dynamik im kommunalen Wasser- und Abwassersegment setzte sich mit einem organischen Anstieg von 2.5% fort. Der Bereich Chemie verbuchte ein kräftiges Auftragswachstum von 27.1%. Dagegen ging der Bestellungseingang in den Industriesegmenten um 6.3% zurück, da Covid-19 die Industrieproduktion weltweit schwächte.

Im Vergleich zur Vorjahresperiode gab der Bestellungseingang in der Division Chemtech um 3.2% nach. Während der Chemiemarkt dynamisch blieb, wurden Entscheidungen über grössere Projekte verzögert. Ausserdem traf uns der Lockdown in Indien, wo wir eine starke Präsenz haben. Dem stand ein chinesischer Markt gegenüber, der im Zuge der Öffnung des Landes nach den Lockdowns immer stärker wurde.

Nach einem starken Jahresauftakt, insbesondere im Beauty-Bereich, kam unsere Division Applicator Systems im März abrupt zum Stillstand, da unsere Kunden gezwungen waren, den Betrieb einzustellen. Folglich gingen die Bestellungen im ersten Halbjahr 2020 um 27.3% zurück. Das Beauty- und das Dentalsegment litten unter der Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen weltweit. Das Klebstoffsegment, das eine Vielzahl von Märkten bedient – darunter die Automobil-, Luftfahrt- und Elektronikindustrie –, musste aufgrund der vorübergehenden Schliessung von Kundenwerken Einbussen hinnehmen. Mit der Aufhebung der Lockdowns zogen auch die Bestellungen und Umsätze in sämtlichen Segmenten von Applicator Systems wieder an. Dieser Trend dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen und beschleunigen.



Sulzer hat erneut ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt, die auf ihrer weltweiten Präsenz und auf einem ausgewogenen Verhältnis zwischen früh- und spätzyklischen Geschäften gründet. Wir haben frühzeitig umfassende strukturelle Kostenmassnahmen ergriffen und sind damit gut aufgestellt, wenn sich der Markt wieder erholt.

Greg Poux-Guillaume, CEO

Umsatz und Profitabilität durch Lockdowns beeinträchtigt

Die Lockdowns brachten das öffentliche Leben in vielen Ländern zum Stillstand. Die Folgen waren ein eingeschränkter Zugang zu Kundenstandorten, Reisebeschränkungen und schwierige Bedingungen entlang der Lieferketten und Vertriebskanäle. Dank unseres diversifizierten Portfolios und unserer weltweiten Präsenz belief sich der Umsatzrückgang in der ersten Jahreshälfte 2020 auf lediglich 3.9%.

Unsere Teams handelten schnell, um die Geschäftskontinuität unserer Kunden zu gewährleisten und gleichzeitig Kostenmassnahmen voranzutreiben. Auf diese Weise konnten wir die Auswirkungen des geringeren Absatzvolumens, der temporären Werksschliessungen und der Unterbrechungen entlang der Lieferkette mindern und ein operatives EBITA von CHF 120.2 Millionen sowie eine solide opEBITA-Marge (opROSA) von 7.5% erzielen.

Anpassung an das neue Marktumfeld

Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig Agilität für ein Unternehmen ist, damit es sich schnell an sich wandelnde Marktbedingungen anpassen kann. Wie bereits im April angekündigt, werden wir unsere Betriebskosten im Jahr 2020 um CHF 60 Millionen senken, um die Auswirkungen der Covid-19-bedingten Marktstörungen abzufedern. In der ersten Jahreshälfte haben wir unsere Betriebskosten anhand von Kostensenkungsmassnahmen bereits um CHF 21 Millionen gesenkt.

Da wir erwarten, dass die ungünstigen Bedingungen auf dem Öl- und Gasmarkt voraussichtlich bis weit in das Jahr 2021 hinein anhalten werden, haben wir strukturelle Massnahmen ergriffen, um unser Energiegeschäft schlanker zu gestalten. Mit diesen Schritten dürften wir erhebliche Kosteneinsparungen von rund CHF 70 Millionen erzielen, die in den nächsten zwei Jahren vollständig realisiert werden, wobei der grösste Teil des Aufschwungs bereits 2021 eintreten wird.

Gleichzeitig tätigen wir vermehrt Investitionen, die uns auf die Zukunft vorbereiten – beispielsweise additive Fertigung, Datenplattformen, Remote-Systeme und digitale Produktionsmethoden, die uns schneller und flexibler machen.

Strategische Investitionen in nachhaltige Technologieführer

Mehr denn je arbeiten wir daran, unser Portfolio an biobasierten Technologien und Anwendungen für die Kreislaufwirtschaft zu erweitern. Wir werden auch künftig strategisch in Technologieunternehmen investieren, die unser Angebot ergänzen und innovative Spitzenlösungen für eine umweltfreundlichere Zukunft bereitstellen.

Im Juni dieses Jahres [erwarb Sulzer 25% am Technologieunternehmen Tamturbo](#), mit der Option, künftig die Kontrolle zu übernehmen. Der Hersteller ölfreier industrieller Luftkompressoren bietet bahnbrechende Lösungen für eine sauberere und energieeffizientere Druckluftherzeugung. Diese ergänzen Sulzers marktführendes Angebot an Niederdruckkompressoren für den Abwasserbereich optimal. Damit sind wir gut aufgestellt, um den wachstumsstarken Markt für die industrielle Automatisierung zu bedienen, in dem eine steigende Nachfrage nach ölfreier Druckluftherzeugung herrscht, insbesondere in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie.

Sulzer erhöhte auch ihre Investitionen in Worn Again. Das Unternehmen entwickelt ein einzigartiges Polymer-Recyclingverfahren, bei dem Sulzer-Technologie eingesetzt wird, um das Recycling von Rohstoffen in Textilien und Polyesterverpackungen zu ermöglichen. Sulzer und H&M kontrollieren als strategische Partner das Unternehmen und setzen gemeinsam auf seine Zukunft.



Mit unserer führenden Stellung in der Prozesstechnologie und bei energieeffizienten Lösungen für vielfältige Anwendungsbereiche treibt Sulzer die Entwicklung nachhaltiger Lösungen und die Förderung einer Kreislaufwirtschaft voran.

Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident

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.

Wir möchten uns bei unseren Mitarbeitenden für ihr aussergewöhnliches Engagement und ihren Einsatz bedanken. Damit haben sie für einen sicheren und stabilen Betrieb gesorgt und sind unserer tief verwurzelten Sicherheits- und Servicekultur in jeder Hinsicht gerecht geworden. Unser aufrichtiger Dank gilt auch unseren treuen Kunden, unseren vertrauenswürdigen Partnern und Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in dieser komplexen Zeit.

Bleiben Sie gesund und passen Sie auf sich auf.

Freundliche Grüsse

Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident

Greg Poux-Guillaume
CEO