



Lagebericht

11 Finanzbericht

16 Lagebericht Divisionen

16 Pumps Equipment

19 Rotating Equipment Services

22 Chemtech

25 Applicator Systems

Starkes Umsatzwachstum, Profitabilität und Cash Flow auf neuem Höchststand

Der Bestellungseingang blieb gegenüber der hohen Vergleichsbasis im ersten Halbjahr 2020 stabil (Anstieg um 0.2%), organisch verringerte er sich aber aufgrund des antizipierten Rückgangs im Energiesektor um 3.3%. Der Umsatz stieg deutlich um 9.2% (6.1% organisch) und führte zu einer rekordhohen operationellen Profitabilität von 10.0%. Zu diesem Ergebnis trugen neben höheren Umsätzen auch zusätzliche Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 23 Millionen aus strukturellen Massnahmen bei. Der Free Cash Flow erreichte CHF 117.1 Millionen, ein Zuwachs von CHF 80.3 Millionen im Vergleich zum Vorjahr.

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sulzer verwendet einige alternative Leistungskennzahlen, welche im [Sulzer Annual Report 2020](#) definiert sind (nur in englischer Sprache verfügbar).

Solider Bestellungseingang und günstiger Mixeffekt

Sulzer verzeichnete dank eines sequenziellen Anstiegs der Bestellungen im ersten Halbjahr 2021 trotz einer hohen Vergleichsbasis im Vorjahreszeitraum einen stabilen Bestellungseingang (Anstieg um 0.2%) in Höhe von CHF 1'820.4 Millionen. Akquisitionen trugen CHF 67.4 Millionen zum Bestellungseingang bei. Die Währungsumrechnungseffekte wirkten sich mit CHF 24.0 Millionen negativ auf den Bestellungseingang aus. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg von 33.3% im ersten Halbjahr 2020 auf 35.3%, bedingt durch einen besseren Geschäftsmix.

In der ersten Jahreshälfte 2021 erzielte Sulzer ein robustes sequenzielles Wachstum des Bestellungseingangs. Dank der zügigen Umsetzung struktureller Massnahmen zur Minderung des Umsatzrückgangs im Energiesektor konnten wir Profitabilität und Cash Flow über das Niveau vor der Pandemie steigern.



Jill Lee, Chief Financial Officer

Der Anstieg des Bestellungseingangs in den Marktsegmenten Wasser und Industrie von Pumps Equipment konnte den erwarteten Rückgang im Energiesektor nur teilweise ausgleichen, was zu einer Verringerung des Umsatzes von 15.3% (-20.2% organisch) in der Division führte. Der Bestellungseingang im Segment Wasser stieg um 25.2%, wovon 7.0% organisches Wachstum waren und CHF 39.4 Millionen aus der Akquisition von Nordic Water resultierten. Der Bereich Industrie verzeichnete ebenfalls ein starkes erstes Halbjahr mit einem erhöhten Bestellungseingang von 5.8%. Aufgrund des erwarteten Nachfragerückgangs und anhaltender Selektivität bei den Bestellungen verzeichnete der Energiemarkt einen Rückgang von 49.5%. In der Division Rotating Equipment Services ging der Bestellungseingang im Vergleich zum rekordstarken ersten Halbjahr 2020 um 5.6% zurück. Im zweiten Quartal 2021 verbuchte die Division den höchsten vierteljährlichen Bestellungseingang seit dem ersten Quartal 2020. Dieses Ergebnis unterstreicht die positive fortlaufende Wachstumsdynamik in allen Regionen, insbesondere nach den Lockerungen der Zugangsbeschränkungen zu Kundenstandorten. Der Bestellungseingang bei Chemtech stieg um 12.8%, vor allem durch Zuwächse in den USA und China sowie durch den schnellen Ausbau des Geschäftsfeldes der erneuerbaren Energien. In der Division Applicator Systems stiegen die Bestellungen im Zuge einer starken Markterholung auf ein Rekordhoch von CHF 268.9 Millionen. Die

Akquisition von Haselmeier trug CHF 25.5 Millionen zum Bestellungseingang bei. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Bestellungen um 69.4% bzw. 53.3% organisch.

Wir starten mit einem hohen Auftragsbestand in Höhe von CHF 1'948.9 Millionen (31. Dezember 2020: CHF 1'758.9 Millionen) in die zweite Jahreshälfte 2021. Die positiven Währungsumrechnungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 31.1 Millionen.

Bestellungen

	2021	2020
Bestellungseingang	1'820.4	1'840.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.3%	33.3%
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	1'948.9	1'758.9

Steigende Umsätze in allen Divisionen

Der Umsatz legte im Vergleich zum ersten Halbjahr 2020 um 9.2% zu und belief sich auf CHF 1'723.3 Millionen. Akquisitionen trugen mit CHF 52.1 Millionen zum organischen Wachstum von 6.1% bei, während sich die negativen Währungsumrechnungseffekte auf CHF 22.3 Millionen beliefen.

Der Umsatz der Division Pumps Equipment stieg um 8.8% (4.4% organisch). Nach der erfolgreichen Akquisition von Nordic Water stieg der Umsatz im Wassersegment um 23.7% und organisch um 9.3%. In Verbindung mit dem starken Umsatz im Industriesegment (+12.6%) konnte der Umsatzrückgang im Energiesegment (-4.7%) mehr als ausgeglichen werden. Der Umsatz der Division Rotating Equipment Services legte in allen Regionen zu, wobei die Zugangsbeschränkungen zu Kundenstandorten weiter gelockert wurden und ein Plus von 1.3% gegenüber dem Vorjahr erzielt wurde. In der Division Chemtech erhöhte sich der Umsatz um 7.7%. Ursächlich hierfür waren die starke Geschäftsentwicklung in China und die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Auswirkungen von Standortbeschränkungen. Der Umsatz in der Division Applicator Systems erholte sich deutlich und legte um 38.4% zu. Die Übernahme von Haselmeier trug CHF 21.3 Millionen zum positiven Ergebnis bei. Der Anteil des Segments Healthcare am Umsatz der Division beträgt nun 38.5%.

Höhere Bruttomarge bei Umsatz und Geschäftsmix

Dank eines gestiegenen Umsatzvolumens, eines höheren Anteils an margenstarken Geschäftsfeldern und der positiven Auswirkungen der umgesetzten Kostenmassnahmen stieg die Bruttomarge im ersten Halbjahr 2021 auf 31.2% (2020: 29.8%) und führte zu einem höheren Bruttogewinn von CHF 538.5 Millionen (erstes Halbjahr 2020: CHF 476.0 Millionen).

Operationelle Profitabilität liegt bei 10%

Der operative Gewinn belief sich auf CHF 171.6 Millionen im Vergleich zu CHF 120.2 Millionen im ersten Halbjahr 2020, ein Anstieg von 43.5%. Der höhere Bruttogewinn aufgrund des gestiegenen Umsatzes und eines besseren Mixes wurde durch Einsparungen von CHF 23 Millionen aus Kostensenkungsmassnahmen im energiebezogenen Geschäft und fortgesetzter Ausgabendisziplin weiter unterstützt.

Die operationelle Profitabilität erreichte im ersten Halbjahr 2021 mit 10.0% einen neuen Höchststand, gegenüber 7.5% im Vorjahreszeitraum.

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

in Mio. CHF	2021	2020
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	128.7	36.0
Amortisation	35.7	31.6
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.9	4.2
Restrukturierungskosten	2.0	42.0
Nicht operative Positionen ¹⁾	4.3	6.4
Operationelles Ergebnis	171.6	120.2

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.

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

in Mio. CHF	2021	2020
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	128.7	36.0
Umsatz	1'723.3	1'598.5
Umsatzrendite (ROS)	7.5%	2.3%
Operationelles Ergebnis	171.6	120.2
Umsatz	1'723.3	1'598.5
Operationelle Profitabilität	10.0%	7.5%

Umsatzrendite liegt bei 7.5%

Die Einmalaufwendungen im ersten Halbjahr 2021 beliefen sich auf CHF 7.2 Millionen, nach CHF 52.6 Millionen im ersten Halbjahr 2020. Die Aufwendungen stehen im Zusammenhang mit den strukturellen Massnahmen zur Anpassung der energiebezogenen Aktivitäten an die veränderten Marktbedingungen, die in der ersten Jahreshälfte 2020 ergriffen wurden.

Das EBIT belief sich auf CHF 128.7 Millionen, gegenüber CHF 36.0 Millionen im ersten Halbjahr 2020. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 7.5%, verglichen mit 2.3% im Vorjahreszeitraum.

Finanzaufwand

Der Finanzaufwand für das erste Halbjahr 2021 betrug CHF 13.4 Millionen, nach CHF 12.3 Millionen in der Vorjahresperiode. Zum überwiegenden Teil ist der Anstieg auf höhere Fremdkapitalzinsen zurückzuführen.

Niedrigere effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich aufgrund des höheren Vorsteuerertrags auf CHF 27.9 Millionen (2020: CHF 6.7 Millionen). Die Konzernsteuerquote sank im ersten Halbjahr 2021 auf 24.4%, im Vorjahreszeitraum lag sie bei 28.4%. Der Grund hierfür sind geringere Restrukturierungsaufwendungen ohne entsprechende Steuereffekte sowie eine günstigere Umlage der Profitabilität auf die Konzerngesellschaften.

Höherer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2021 stieg der Nettogewinn auf CHF 86.3 Millionen, gegenüber CHF 16.8 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) belief sich auf CHF 119.3 Millionen, verglichen mit CHF 81.5 Millionen in der

Vorjahresperiode. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg im ersten Halbjahr 2021 von CHF 0.45 in der Vorjahresperiode auf CHF 2.53. Der Anstieg ist in erster Linie auf den höheren Nettogewinn zurückzuführen.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2021	2020
Nettogewinn	86.3	16.8
Amortisation	35.7	31.6
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.9	4.2
Restrukturierungskosten	2.0	42.0
Nicht operative Positionen ¹⁾	4.3	6.4
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-9.9	-19.4
Kern-Nettogewinn	119.3	81.5

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.

Wichtige Bilanzpositionen

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Bilanzveränderungen zum Vorjahr auf nominellen Werten.

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2021 bei CHF 5'603.9 Millionen und somit CHF 239.1 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2020. Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um CHF 188.7 Millionen auf CHF 2'390.7 Millionen. Ausschlaggebend hierfür waren der höhere Goodwill (CHF 76.5 Millionen, basierend auf CHF 53.8 Millionen aus neuen Akquisitionen und Währungseffekten), höhere immaterielle Vermögenswerte (CHF 60.1 Millionen) und höhere Immobilien und Sachanlagen (CHF 20.5 Millionen). Das Umlaufvermögen legte um CHF 50.5 Millionen zu. Die flüssigen Mittel erhöhten sich um CHF 169.3 Millionen. Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte, bestehend aus Festgeldern mit einer Laufzeit zwischen drei und zwölf Monaten, nahmen um CHF 302.2 Millionen ab. Das höhere Umsatzvolumen führte zu einem Anstieg der Vorräte (CHF 67.1 Millionen), der Vertragsvermögenswerte (CHF 54.4 Millionen) und der Lieferantenanzahlungen (CHF 16.5 Millionen). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich um CHF 24.1 Millionen. Dagegen stiegen die sonstigen kurzfristigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten um CHF 74.8 Millionen. Massgeblich hierfür war die Überdeckung der Schweizer Pensionskasse.

Das gesamte Fremdkapital erhöhte sich um CHF 187.1 Millionen und lag zum 30. Juni 2021 bei CHF 4'134.7 Millionen. Wesentliche Gründe waren die Zunahmen der nicht ausgeschütteten Dividende (CHF 43.5 Millionen), der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten (CHF 58.1 Millionen) und der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 45.8 Millionen) infolge höherer Umsätze im Projektgeschäft sowie der gestiegenen latenten Ertragssteuerverbindlichkeiten (CHF 38.8 Millionen).

Das Eigenkapital verbesserte sich um CHF 52.1 Millionen auf CHF 1'469.3 Millionen, hauptsächlich aufgrund des Nettogewinns (CHF 86.3 Millionen), der Währungsumrechnungseffekte (CHF 75.1 Millionen) und der Neubewertung einer leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 55.6 Millionen). Dies wurde durch die Ausschüttung der Dividende (CHF 137.5 Millionen, davon CHF 2.1 Millionen an Minderheitsanteile) und die Akquisition von Minderheitsanteilen (CHF 17.3 Millionen) ausgeglichen.

Free Cash Flow auf neuem Höchststand

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr 2021 auf CHF 117.1 Millionen. Dies stellt gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit CHF 36.8 Millionen eine deutliche Verbesserung dar.

Ursächlich für diese positive Entwicklung ist ein höheres Nettoergebnis sowie eine verbesserte Effizienz des Umlaufvermögens.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2021	2020
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	155.1	91.8
Erwerb von immateriellen Anlagen	-4.0	-5.4
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-38.9	-54.3
Verkauf von Sachanlagen	4.9	4.7
Free Cash Flow (FCF)	117.1	36.8

Der Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2021 auf CHF 129.1 Millionen (erstes Halbjahr 2020: CHF -17.3 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2021 resultierte ein Mittelfluss aus Investitionstätigkeit aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 38.9 Millionen, aus Investitionen in Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen in Höhe von CHF 130.8 Millionen, hauptsächlich in Zusammenhang mit der Akquisition von Nordic Water, sowie aus der Nettoveränderung der Finanzanlagen in Höhe von CHF 302.5 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF -149.7 Millionen gegenüber CHF -120.6 Millionen im ersten Halbjahr 2020. Dies ist insbesondere auf den Erwerb von Minderheitsanteilen in Höhe von CHF 17.3 Millionen zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2021 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 91.9 Millionen, verglichen mit CHF 92.6 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2021 betrug netto CHF 169.3 Millionen. Darin enthalten sind Wechselkursgewinne aus flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 34.9 Millionen.

Ausblick für 2021

Auch im zweiten Quartal hat sich der positive Trend beim Bestellungseingang von Sulzer fortgesetzt, erneut mit sequenziellem Wachstum in allen Divisionen. Das dritte Quartal dürfte saisonbedingt etwas schwächer ausfallen. Wir erwarten jedoch eine starke Verbesserung gegenüber dem Vorjahr, angetrieben durch anhaltendes Wachstum in den Divisionen Applicator Systems und Chemtech, positive Impulse bei Rotating Equipment Services und nachhaltiges Wachstum der Segmente Wasser und Industrie in der Division Pumps Equipment.

Sulzer bestätigt ihre am Kapitalmarkttag Mitte Juni erhöhte Prognose: Für das Gesamtjahr 2021 erwartet Sulzer ein Bestellwachstum von 4–6%¹, einen Umsatzanstieg von 8–10%¹ und eine operationelle Profitabilität in der Bandbreite von 10.0%–10.5%.

Für 2021 erwartet Sulzer ohne medmix einen Anstieg der Bestellungen um 2–3%¹ und ein Umsatzwachstum von 6–8%¹. Die operationelle Profitabilität wird voraussichtlich bei rund 9% liegen und sich damit über dem Niveau vor der Pandemie bewegen.

¹ Die Veränderungen zum Vorjahr basieren auf währungsbereinigten Werten inklusive bereits abgeschlossener Akquisitionen.

Starkes Wachstum bei den Segmenten Wasser und Industrie, solide Umsetzung und deutlicher Aufwärtstrend bei der operationellen Profitabilität

Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte 2021 im Wassersegment um 25.2% und im Industriesegment um 5.8%. Mit 41% ist Wasser jetzt das grösste Segment der Division Pumps Equipment (PE). Der Umsatz zog gegenüber dem Vorjahreszeitraum um deutliche 8.8% an. Durch strukturelle Kostensenkungsmassnahmen konnten früher als erwartet Einsparungen erzielt werden, was zusammen mit einem besseren Geschäftsmix zu einer von 3.1 auf 5.0% verbesserten operationellen Profitabilität geführt hat. Die im Januar 2021 angekündigte Integration von Nordic Water verläuft nach Plan. Die Division Pumps Equipment baut damit ihre Führungsposition im Wassermarkt aus – eine der strategischen Wachstumsprioritäten von Sulzer.

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

Wachstumschancen in den Segmenten Wasser und Industrie

Globale Megatrends wie Bevölkerungswachstum, Urbanisierung, Wasserknappheit und der Trend zur Nachhaltigkeit eröffnen den Segmenten Wasser und Industrie ein erhebliches Wachstumspotenzial. Mit einem umfassenden Produktportfolio und als ein Lieferant von kritischen Anlagen für das gesamte Wasserökosystem und für prozesskritische Anwendungen in der Industrie ist Sulzer optimal aufgestellt, um das erwartete Wachstum in den globalen Wasser- und Industriemärkten zu nutzen.

Anfang Februar 2021 schloss Sulzer die Akquisition von Nordic Water ab, einem führenden Anbieter von Wasseraufbereitungstechnologie. Mit dieser Ergänzung des Portfolios von Pumps Equipment ist Wasser das grösste Einzelsegment der Division geworden, mit einem Anteil von 41%. Die Integration von Nordic Water kommt planmässig voran. Sulzer festigt damit ihre Position mit einem der umfassendsten Angebote an Lösungen für das Pumpen und die Aufbereitung von Wasser.

Grüne Energie aus Abwasser

Mit der zunehmenden Fokussierung auf Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung bekommen die Lösungen von Sulzer noch mehr Gewicht. Im Abwasserbereich, in dem Sulzer eine weltweit führende Position einnimmt, haben wir [eine der grössten europäischen Abwasseranlagen](#) in Wien bei ihrer Transformation vom Energieverbraucher zum nachhaltigen Nettoproduzenten unterstützt. Ausgestattet mit unseren effizienten Turbokompressoren und Rührwerken, sorgt die Anlage jetzt auch dafür, dass die jährlichen CO₂-Emissionen der Stadt um 40'000 Tonnen gesenkt werden.

Wir konnten in unseren strategischen Wachstumssegmenten Wasser und Industrie bei Bestellungen und Umsatz zulegen. Die frühzeitige, erfolgreiche Umsetzung unseres Energie-Resilienz-Programms hat dazu beigetragen, dass wir unsere operationelle Profitabilität deutlich verbessern konnten. Wir sind bestens aufgestellt, um weitere Wachstumschancen zu nutzen.



Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

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

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	626.8	744.0	-15.8	-15.3	-20.2
Bruttomarge des Bestellungsingangs	30.8%	26.7%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	869.8	845.0	2.9		
Umsatz	663.9	616.6	7.7	8.8	4.4
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	14.8	-27.1	n/a		
Operationelles Ergebnis	33.2	19.2	72.9	70.5	56.8
Operationelle Profitabilität	5.0%	3.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	5'408	5'362	0.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

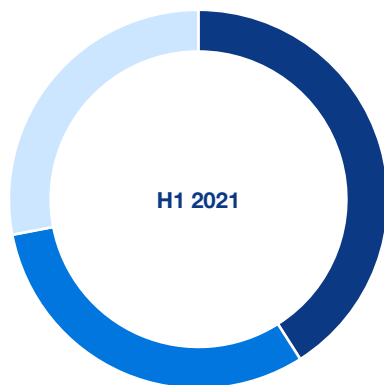
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Der erwartete Rückgang im Energiebereich konnte durch das Wachstum in den Segmenten Wasser und Industrie nicht vollständig aufgefangen werden

Die Segmente Wasser und Industrie legten in den ersten sechs Monaten 2021 bei den Bestellungen weiter zu – um 25.2 bzw. 5.8%. Der erwartete Rückgang im Energiesegment (-49.5%) konnte dadurch jedoch nicht ausgeglichen werden. Ein Grund für diesen Rückgang sind die hohe Vergleichsbasis des ersten Halbjahrs 2020 und unsere anhaltende Selektivität bei den Bestellungen.

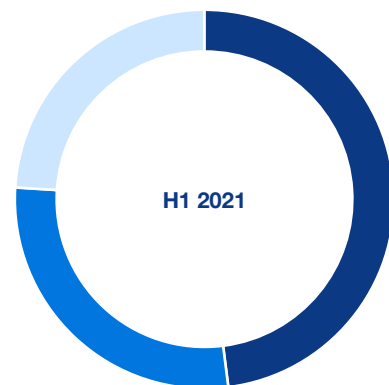
Für die zweite Jahreshälfte erwarten wir eine Erholung des Energiemarktes und eine anhaltende Wachstumsdynamik in den Wasser- und Industriemärkten.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 41% Wasser
- 31% Industrie
- 28% Energie

Bestellungseingang nach Regionen



- 48% Europa, Naher Osten und Afrika
- 28% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Asien-Pazifik

Guter Geschäftsverlauf und deutlicher Aufwärtstrend bei der operationellen Profitabilität

Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 8.8%, was vor allem den Segmenten Wasser und Industrie (+23.7% bzw. +12.6%) zu verdanken ist. Der durch die Verschiebung grosser Projekte bei Kunden im Nahen Osten bedingte Umsatzrückgang im Energiesegment konnte damit mehr als ausgeglichen werden.

Die Division PE verbesserte ihre operationelle Profitabilität von 3.1 auf 5.0%. Dafür waren neben dem deutlichen Wachstum in den Segmenten Wasser und Industrie auch die Kostensenkungsmassnahmen im Rahmen unseres Energie-Resilienz-Programms verantwortlich.

Widerstandsfähige Performance und beschleunigte Digitalisierung

Das sequenzielle Auftragswachstum setzte sich fort, während der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1.3% stieg. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich von 12.1% im Vorjahr auf 13.4%; die starke Umsetzung und die Kostendisziplin haben massgeblich dazu beigetragen. Die Division Rotating Equipment Services (RES) spielt eine Schlüsselrolle beim Übergang zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit durch Digitalisierung und hilft den Kunden, ihren ökologischen Fussabdruck zu verkleinern.

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

Wachstum und Nachhaltigkeit vorantreiben

Als Teil der Nachhaltigkeitsstrategie von Sulzer trägt die Division RES dazu bei, die Energiewende hin zu nachhaltigeren Produkten und Verfahren voranzutreiben. Die Nachfrage nach Modernisierungen und Aufrüstungen steigt, weil unsere Kunden ihre Effizienz und Nachhaltigkeit verbessern wollen. Unsere Retrofits können mit den energieeffizienten Produkten den Energieverbrauch, die Betriebskosten und die Abfallmenge deutlich senken und dabei die Leistung der gesamten Anlage verbessern. Ausserdem helfen sie uns, unseren Marktanteil bei der Wartung von erneuerbaren Energieproduktionsanlagen wie Wind- und Biomassekraftwerken oder Anlagen zur Energieerzeugung aus Abfällen auszubauen. Retrofits spielen für Sulzer daher eine wichtige strategische Rolle.

Wir erfinden die Art und Weise, wie wir für unsere Kunden Mehrwert generieren, mithilfe fortschrittlicher Datenanalyse und additiver Fertigung neu. Mit unserer KI-Lösung BLUE BOX können wir Pumpen identifizieren, die nachgerüstet oder optimiert werden müssen – bevor sich die Probleme manifestieren. Die additive Fertigung, unsere globale Produktion und unser Netzwerk an Servicezentren, mit dem wir eine konkurrenzlose Kundennähe erreichen, machen uns schneller und flexibler bei Reparaturen und der Lieferung von Ersatzteilen und Nachrüstungen – und helfen uns, das Wachstum voranzutreiben.

Unsere hocheffizienten Technologien, kombiniert mit der Kundennähe durch unser globales Netzwerk und unser umfangreiches Serviceangebot, helfen unseren Kunden dabei, ihren ökologischen Fussabdruck deutlich zu verringern. Deshalb sind wir gut positioniert, um unsere Kunden in allen Industrien auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft zu unterstützen.



Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

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

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	570.8	617.0	-7.5	-5.6	-6.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	37.3%	39.0%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	496.1	435.0	14.0		
Umsatz	525.5	528.1	-0.5	1.3	0.9
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	66.3	51.2	29.4		
Operationelles Ergebnis	70.3	64.0	9.8	11.3	10.7
Operationelle Profitabilität	13.4%	12.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	4'510	4'449	1.4		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

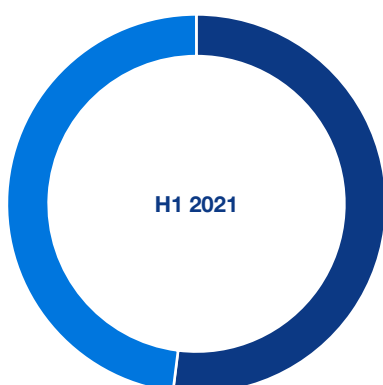
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Bestellungseingang gegenüber Vorquartal gestiegen

Nach einem sequenziellen Anstieg um 10.3% im ersten Quartal 2021 stieg der Bestellungseingang im zweiten Quartal gegenüber dem ersten um weitere 7.3%. Die Zugangsbeschränkungen bei unseren Kunden wurden in der ersten Jahreshälfte weiter gelockert. Die Bestellungen gingen im ersten Halbjahr 2021 um 5.6% zurück, was sich im Wesentlichen durch den rekordhohen Bestellungseingang im ersten Halbjahr 2020 und die Verschiebung von Projekten bei einigen unserer Kunden erklärt.

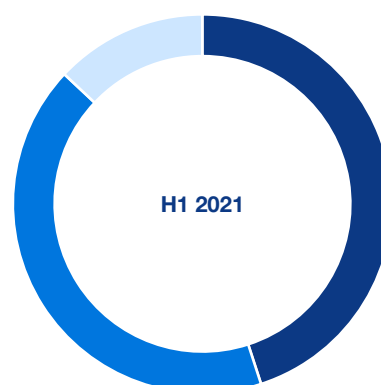
Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichnet die stärkste Erholung bei den Wartungstätigkeiten. In den anderen Regionen zeichnet sich ein ähnlicher Trend ab, und alle Regionen sind im ersten und zweiten Quartal 2021 sequenziell gewachsen.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 52% Pumpenservice
- 48% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 45% Europa, Naher Osten und Afrika
- 42% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 13% Asien-Pazifik

Gestiegener Umsatz, verbesserte operationelle Profitabilität

Dank unseres soliden Auftragsbestands bei Jahresbeginn konnte die Division Rotating Equipment Services ihren Umsatz um 1.3% steigern. Alle Regionen – Nord-, Mittel- und Südamerika, Europa, Naher Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik – verzeichneten eine Umsatzsteigerung.

Die operationelle Profitabilität verbesserte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2020 von 12.1 auf 13.4%, wozu Kostendisziplin und ein guter Geschäftsverlauf massgeblich beigetragen haben.

Starkes Wachstum, solide Profitabilität, Renewables legen zu

Chemtech (CT) konnte Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität im ersten Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigern. Die Division ist gut aufgestellt, um ihre Führungsposition im Chemiebereich weiter auszubauen, ihr Geschäftsfeld Renewables auszubauen und das attraktive Wachstumspotenzial in diesen Märkten auszuschöpfen.

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

Chemtech erzielt zwei Drittel ihrer Geschäftsaktivitäten in den Bereichen Chemikalien und Renewables

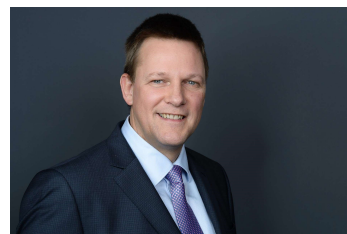
Die Division Chemtech erzielt heute rund zwei Drittel ihrer Geschäftsaktivitäten in den schnell wachsenden Märkten für Chemikalien und erneuerbare Energien. Sie hat während der Pandemie ihre Widerstandsfähigkeit bewiesen und bietet Lösungen für einige der dringendsten Probleme unserer Gesellschaft. Damit ist Chemtech gut aufgestellt, um die Chancen in diesen Märkten zu nutzen. Während der Wandel zur Nachhaltigkeit überall in der Welt an Fahrt aufnimmt, gewinnt auch der Markt für erneuerbare Energien weiter an Schwung.

Wachstum in den Märkten für erneuerbare Energien und biobasierte Anwendungen beschleunigen

Wir verfügen über die geeigneten Anlagen und die proprietären Prozesstechnologien für die Herstellung von sauberen und erneuerbaren Treibstoffen, Chemikalien, Biopolymeren, Lebensmitteln, Duftstoffen und Pharmaprodukten, die unseren Kunden helfen, Energie zu sparen, Emissionen zu senken und Abfall zu vermeiden.

Chemtech ist beispielsweise führender Hersteller von Polymilchsäure (PLA), dem weltweit meistgenutzten biologisch abbaubaren Kunststoff. Sulzer geht davon aus, dass sich der PLA-Markt in den kommenden fünf Jahren mehr als verdoppeln wird, da biologisch abbaubare Kunststoffe weltweit zunehmend zum Einsatz kommen. Die Technologien von Chemtech fördern zudem die Kreislaufwirtschaft und die Reduktion von CO₂-Emissionen. In der ersten Jahreshälfte 2021 gab die Division ihre [Partnerschaft mit Blue Planet](#) bekannt. Die beiden Unternehmen wollen zur Reduzierung der CO₂-Emissionen aus einer Vielzahl von Emissionsquellen wie Kraftwerken, Stahl, Zement, Raffinerien und anderen CO₂ emittierenden Industrien beitragen. Chemtech entwickelt in diesem Rahmen eine hochspezialisierte Anlage zur Kohlenstoffabscheidung, die bei den Lösungen von Blue Planet eine Schlüsselrolle spielen wird. Die Technologie kann zur nachhaltigen Transformation dieser Industrien genutzt werden, weil das CO₂ dauerhaft in einer festen, kristallinen Karbonatform gebunden und für andere Anwendungen verwendet wird – beispielsweise zur Herstellung von kohlenstoffneutralem oder kohlenstoffnegativem Beton.

Dank unserer strategischen Ausrichtung auf Chemikalien und Renewables eröffnen sich Sulzer grossartige Möglichkeiten. Dank des guten Geschäftsverlaufs und der raschen Erholung nach den Lockdowns haben Bestellungen, Umsatz und Profitabilität in der ersten Jahreshälfte angezogen.



Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	353.9	319.4	10.8	12.8	12.8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.3%	30.5%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	458.2	396.9	15.4		
Umsatz	305.6	287.8	6.2	7.7	7.7
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	21.1	10.6	99.1		
Operationelles Ergebnis	27.7	23.0	20.3	20.2	20.2
Operationelle Profitabilität	9.1%	8.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	3'536	3'221	9.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

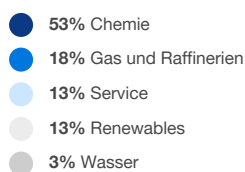
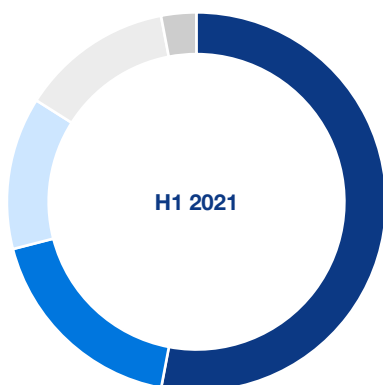
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Anstieg der Bestellungen in allen Regionen

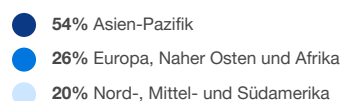
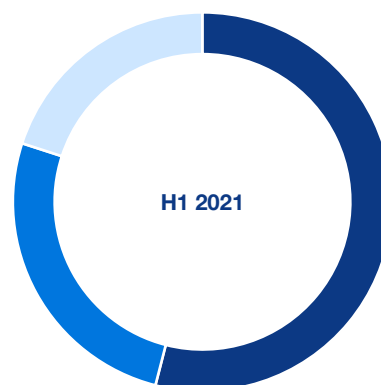
In der ersten Hälfte des Jahres stieg der Bestellungseingang bei Chemtech um 12.8%. Dieser Anstieg ist auf das Wachstum in allen Regionen zurückzuführen, das hauptsächlich der fortschreitenden Erholung der Märkte von den negativen Auswirkungen der Pandemie zuzuschreiben ist.

Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichnete ein Plus von 26.0%, während der Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika um 25.6% anstieg. Nach einem deutlichen Plus von 14.7% im Vorjahr konnte die Region Asien-Pazifik in der ersten Jahreshälfte 2021 erneut um 3.2% zulegen.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Gestiegener Umsatz, verbesserte operationelle Profitabilität

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 stieg der Umsatz um 7.7%. Massgeblich dafür waren ein guter Auftragsbestand zu Beginn des Jahres und der Umstand, dass die Werke der Division nach dem Lockdown schnell wieder hochgefahren werden konnten.

Der höhere Umsatz und die erfolgreiche Umsetzung von strukturellen Einsparungen führten zu einer deutlichen Verbesserung der operationellen Profitabilität von 8.0 auf 9.1%.

Umsatz- und Profitabilitätssteigerung im 1. Halbjahr 2021 – Spin-off und Börsennotierung beschleunigen das Wachstum

Wie im Mai 2021 bekanntgegeben, plant Sulzer die Ausgliederung der Division Applicator Systems, die in medmix umbenannt wird und noch in diesem Jahr an die Börse gehen soll. Der Spin-off wird es Sulzer und medmix erlauben, das volle Potenzial beider Unternehmen auszuschöpfen. Nach der pandemiebedingten Marktbaisse während der Lockdowns im letzten Jahr haben sich Bestellungseingang, Umsatz und operationelle Profitabilität bei Applicator Systems in der ersten Jahreshälfte 2021 wieder erholt.

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

Wachstum durch Fokussierung vorantreiben

Im Mai 2021 gab Sulzer die geplante Ausgliederung der Division Applicator Systems bekannt – die in medmix umbenannt werden soll. medmix hat sich in den vergangenen fünf Jahren zu einem globalen Marktführer für Präzisionsgeräte für das Gesundheitswesen sowie für Verbraucher- und Industriemärkte entwickelt. Das Unternehmen ist gut positioniert, um profitable Wachstumschancen in attraktiven, von Megatrends geprägten Nischen zu nutzen. medmix nimmt in verschiedenen Märkten wie Dental, Medikamentenverabreichung, Chirurgie, Industrie und Beauty eine führende Position ein und wird diese weiter festigen.

Nachdem sich die Märkte erholt haben, steht medmix als unabhängiges Unternehmen bereit, diese Chance zu nutzen. Insbesondere mit einem Anteil an Bestellungen von 37.2% im Gesundheitsbereich in der ersten Jahreshälfte will medmix sein Wachstum weiter beschleunigen. Das Unternehmen konnte seine Position im Gesundheitswesen im Jahr 2020 durch die Akquisition von Haselmeier, einem führenden Hersteller von Geräten für die Medikamentenverabreichung, festigen. Die operative Transformation des Beauty-Geschäfts und die Erweiterung des Werks in Bechhofen sind abgeschlossen. Damit ist medmix auf die sich erholende Nachfrage im Beauty-Markt bestens vorbereitet.

Als ein fokussiertes, unabhängiges Unternehmen werden wir die signifikanten Möglichkeiten in unseren Märkten nutzen, insbesondere im schnell wachsenden Gesundheitssektor. Mein Team und ich freuen uns darauf, medmix als einen globalen Marktführer für Präzisionsgeräte zu neuen Höhen zu führen.



Girts Cimermans, Divisionsleiter Applicator Systems

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

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	268.9	160.2	67.9	69.4	53.3
Bruttomarge des Bestellungsingangs	48.2%	47.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	124.8	82.0	52.2		
Umsatz	228.3	166.1	37.5	38.4	25.8
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	31.3	9.0	248.7		
Operationelles Ergebnis	44.0	19.5	125.7	127.5	109.1
Operationelle Profitabilität	19.3%	11.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	1'945	1'857	4.7		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

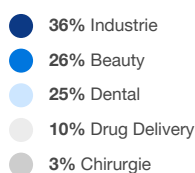
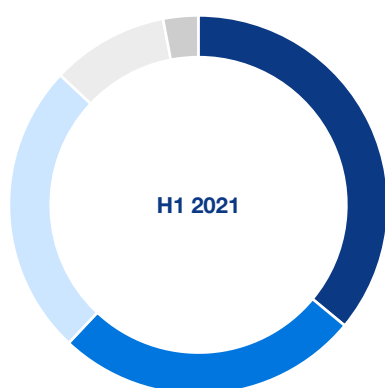
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Starkes Wachstum in allen Segmenten

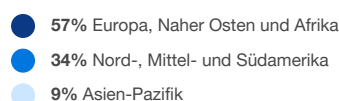
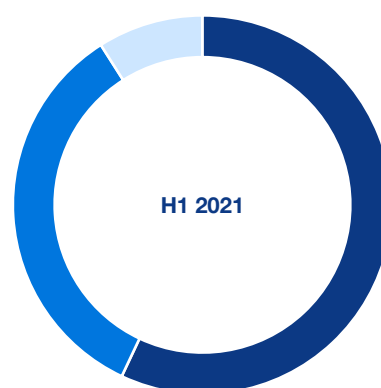
Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte 2021 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 69.4%. Zu verdanken ist dies der schnellen Erholung in allen Segmenten und dem Umstand, dass die Auswirkungen der Pandemie im letzten Jahr durch schnelles Handeln abgefedert werden konnten. Sowohl das der Bereich Healthcare als auch die Verbraucher- und Industriemärkte haben zu diesem starken Anstieg der Bestellungen beigetragen. Massgeblich waren dabei die Lageraufstockung bei den Kunden, die aufgestaute Nachfrage, der Gewinn weiterer Marktanteile und das zugrunde liegende Marktwachstum.

Die Erholung war bei den Kunden mit Sitz in Nordamerika als Erstes spürbar. Hier gab es ein Plus von 95.1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik haben sich ebenfalls gut entwickelt und legten um 56.0% bzw. 71.1% zu.

Bestellungsingang nach Segmenten



Bestellungsingang nach Regionen



Deutliches Plus bei Umsatz und operationeller Profitabilität

Dank der sich erholenden Nachfrage sowohl im Gesundheitswesen als auch in den Verbraucher- und Industriemärkten zog der Umsatz von Applicator Systems im ersten Halbjahr 2021 wieder deutlich an (38.4%). Das höhere Volumen und die robuste Leistung in den Dental- und Industriemärkten trugen zu einem Anstieg des operationellen Gewinns um 128% bei. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich aufgrund der Erholung des Umsatzvolumens und günstiger Mixeffekte von 11.8 auf 19.3%.