

SULZER



**Halbjahres-
bericht 2023**

3 Brief an die Aktionäre

6 Unsere Kennzahlen

7 Lagebericht

8 Finanzbericht

14 Lagebericht Flow Equipment

17 Lagebericht Services

20 Lagebericht Chemtech

23 Financial reporting (English only)



Sulzer Executive Committee

Von links nach rechts: Tim Schulten, Divisionsleiter Services; Haining Auperin, Chief Human Resources Officer; Thomas Zickler, Chief Financial Officer; Uwe Boltersdorf, Divisionsleiter Chemtech; Suzanne Thoma, Executive Chair; Jan Lüder, Divisionsleiter Flow Equipment

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre*

Sowohl die Energieversorgung als auch die Energieeffizienz sind essentielle Grundpfeiler für die Stabilität unserer Gesellschaft. Dies wird auch in der globalen Energiedebatte deutlich: Die konventionelle Energieversorgung muss im Hinblick auf eine nachhaltige Energiewende dekarbonisiert und effizienter gestaltet werden. Gleichzeitig rücken neue Lösungsansätze zur Förderung der Kreislaufwirtschaft und zur Verringerung von Abfällen in den Fokus. Unsere Technologien bieten grundlegende Ansätze, um diese gesellschaftlichen und marktwirtschaftlichen Herausforderungen zu lösen. Wie unsere Resultate im ersten Halbjahr zeigen, sind wir in diesen Märkten gut aufgestellt für nachhaltiges profitables Wachstum.

Starke Leistung

Nachdem der Bestellungseingang im ersten Quartal um mehr als 30% stieg, setzte sich das Wachstum auch im zweiten Quartal fort. Unsere Kunden sind bestrebt, ihre ambitionierten Ziele zu erreichen, was die gestiegene Nachfrage nach unseren Lösungen deutlich unterstreicht. Das Resultat ist ein zweistelliges Wachstum im ersten Halbjahr 2023, zu dem alle Divisionen beigetragen haben. Sulzers Bestellungseingang lag insgesamt bei 1'992 Millionen Schweizer Franken. Das entspricht einem organischen Wachstum von 24.1% im Vergleich zum Vorjahr (CHF 1'734 Millionen), mit einem zweistelligen Zuwachs in allen Divisionen.

Die Division Chemtech setzte ihren starken Wachstumskurs sowohl in ihren Kernmärkten als auch in neuen Märkten fort und verzeichnete ein Auftragsplus von 25.3%. Der Bestellungseingang bei Flow Equipment stieg aufgrund des starken Geschäfts in den Energiemärkten um 25.1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, und bei Services sorgte die Nachfrage nach höherer Effizienz und längerer Lebensdauer im Infrastrukturbereich für ein kräftiges Wachstum von 22.1% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Basierend auf unserer starken Auftragsausführung stieg der Umsatz um 15.4% auf CHF 1'601.6 Millionen, und unsere operationelle Profitabilität verbesserte sich um 110 Basispunkte auf 10.1%. Die Division Flow Equipment konnte ihre Profitabilität um 170 Basispunkte auf ihr bisher bestes Ergebnis von 7.0% verbessern, und Chemtech erreichte mit 11.7% ebenfalls eine neue Höchstmarke. Diese Erfolge basieren auf einem vorteilhaften Produktportfolio-Mix, einem disziplinierten Kostenmanagement und einer marktgerechten Preisgestaltung sowie einem höheren Umsatzvolumen.

Langfristiges Wachstumspotenzial

Die Märkte verändern sich schnell und dynamisch. Dies führt zu Nachfrageverschiebungen, welche wir bedienen können. Die Entwicklung innovativer Technologien, verbesserter Verfahren für kritische Anwendungen und einer belastbaren Infrastruktur treiben den Wandel zu sauberer und erneuerbarer Energie voran.

Für Sulzer stellen diese grundlegenden Herausforderungen erhebliche Wachstumschancen dar, weil unsere Lösungen diese nachhaltigen Entwicklungen im Kern unterstützen und ermöglichen. Damit wir diese Chancen nutzen können, investieren wir im gesamten Konzern weiter in Forschung und Entwicklung (F&E), um technische Innovationen zu fördern und unsere marktführende Position zu festigen. Ein gutes Beispiel dafür ist unser [neues Forschungs- und Entwicklungszentrum in Singapur](#). Wie im April bekanntgegeben, wird dieses Forschungszentrum die Entwicklung innovativer, sauberer Technologien für Kundenanwendungen in der Region Asien-Pazifik vorantreiben.



“Märkte verändern sich kontinuierlich und so auch die Nachfrage. Indem wir die Chancen ergreifen, die diese Veränderungen mit sich bringen, treiben wir die Entwicklung weiter voran und gestalten die Zukunft aktiv mit.”

Suzanne Thoma
Executive Chair



Strategieüberprüfung

Vor dem Hintergrund der sich wandelnden Märkte passen wir unsere Strategie an, um sicherzustellen, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden weltweit weiterhin erfüllen können. Zugleich prüfen wir interne Prozesse, um unsere Wertschöpfung zu verbessern und Operational Excellence zu erreichen. Wir definieren Operational Excellence als Verbesserung aller Aspekte unseres Unternehmens. Ein wichtiges Element ist dabei unser Nettoumlaufvermögen (NWC), das wir reduziert haben, um das Kapital effektiver einzusetzen und künftiges Wachstum zu finanzieren. Darüber hinaus erfordert Operational Excellence Effektivität und Effizienz beim Management aller wesentlichen Prozesse. Sie ist die Basis für den Umgang mit unseren Ressourcen und für die Gestaltung unserer Unternehmenskultur – sie hilft unseren Führungskräften, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Es geht dabei auch um Qualität, die unsere Beziehungen zu unseren Kunden prägt und letztlich unsere Innovation vorantreibt.

Diese Bestrebungen bilden das Fundament, auf dem wir unsere Strategie aufbauen und weiterentwickeln. In diesem Rahmen prüfen wir die grundlegenden Werttreiber im gesamten Unternehmen, unsere Marktpositionen und die Weiterentwicklung unseres Geschäftsportfolios, um sicherzustellen, dass wir auch weiterhin profitabel wachsen.

Ausblick

Das erste Halbjahr verlief sehr erfolgreich für Sulzer, und wir gehen weiterhin von einer robusten Nachfrage auf unseren Märkten aus. Aufgrund unserer starken Position in den Wachstumsmärkten haben wir unsere Jahresprognose nach oben angepasst und erwarten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein organisches Auftragsplus von 10 bis 14%, ein organisches Umsatzwachstum von 11 bis 13% und eine operationelle Profitabilität von rund 11% des Umsatzes.

An dieser Stelle möchten wir Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, unsere Wertschätzung für Ihre Unterstützung aussprechen und uns bei unseren Mitarbeitenden, Kunden und Partnern bedanken, die unsere Erfolge erst möglich machen.

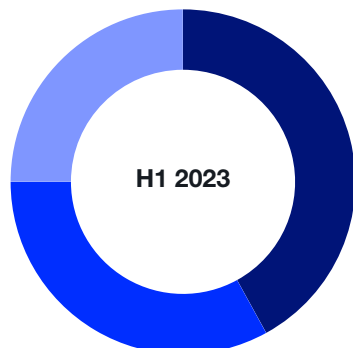
Herzlich

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Suzanne Thoma', written in a cursive style.

Suzanne Thoma
Executive Chair

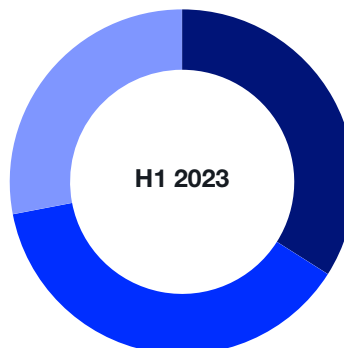
Unsere Kennzahlen

Bestellungseingang nach Divisionen



- 42% Flow Equipment
- 33% Services
- 25% Chemtech

Bestellungseingang nach Regionen



- 34% Europa, Naher Osten und Afrika
- 38% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 28% Asien-Pazifik

Kennzahlen

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ²⁾	+/--% organisch ³⁾
Bestellungseingang	1'992.4	1'734.1	14.9	22.7	24.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.0%	32.8%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'141.7	1'844.7	16.1		
Umsatz	1'601.6	1'516.8	5.6	12.6	15.4
EBIT ³⁾	151.5	-25.5	n/a		
Operationelles Ergebnis	162.4	135.8	19.6	26.3	27.3
Operationelle Profitabilität	10.1%	9.0%			
Kern-Nettogewinn	114.4	74.4	53.8		
Nettogewinn	104.3	-48.8	n/a		
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	3.07	-1.43	n/a		
Free Cash Flow (FCF)	106.6	-78.2	n/a		
Nettoverschuldung am 30. Juni / 31. Dezember	288.6	234.6	23.0		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	12'981	12'868	0.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.



Lagebericht

- 8 Finanzbericht
- 14 Lagebericht Divisionen
- 14 Flow Equipment
- 17 Services
- 20 Chemtech

Starke Performance in allen Geschäftsbereichen

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Der Bestellungseingang stieg um 24.1%, wobei alle Divisionen gute Geschäftsergebnisse erzielten. Das Umsatzvolumen erhöhte sich mit 15.4% gegenüber dem Vorjahr ebenfalls deutlich. Die operationelle Profitabilität belief sich auf 10.1%, ein Plus von 110 Basispunkten im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022. Der Free Cash Flow erreichte CHF 106.6 Millionen, ein Anstieg um CHF 184.8 Millionen gegenüber CHF –78.2 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Starke Wachstumsdynamik in allen drei Divisionen

Der Bestellungseingang von Sulzer stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022 um 24.1% auf CHF 1'992.4 Millionen. Dies trotz negativer Währungseffekte auf den Auftragseingang in Höhe von CHF 136.0 Millionen und einem negativen Einfluss von CHF 24.0 Millionen aus Veräusserungen und Dekonsolidierungen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg nominal um 20 Basispunkte auf 33.0%.

In der Division Flow Equipment legten die Bestellungen um 25.1% zu, gestützt vor allem auf ein Auftragsplus von 84.3% im Bereich Energie. Der Bereich Wasser verzeichnete einen stabilen Bestellungseingang, im Bereich Industrie gingen die Bestellungen leicht um 1.2% zurück. In der Division Services legten die Bestellungen mit 22.1% ebenfalls deutlich zu. Im Hinblick auf die Regionen war der Bestellungseingang in Nord-, Mittel- und Südamerika mit einem Anstieg von 34.7% und in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) mit einem Wachstum von 14.0% besonders stark ausgeprägt. Dadurch konnte ein Rückgang von 7.6% in der Region Asien-Pazifik, die in der ersten Jahreshälfte 2022 einen Grossauftrag verbuchen konnte, mehr als ausgeglichen werden. Bei Chemtech nahm der Bestellungseingang um 25.3% zu. Ein Grund dafür waren die Steigerungen in der Region Asien-Pazifik (29.7%) sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika (25.0%), die den Rückgang in Europa/Übriges Afrika (ERA) von 21.8% kompensierten. Die Bestellungen in der Division Chemtech legten in allen Geschäftsbereichen weiterhin stark zu, insbesondere im Segment Renewables, das einen Anstieg um 78.9% auf insgesamt 88.7 Millionen verzeichnete. Dies entspricht 17.6% des gesamten Bestellungseingangs von Chemtech.

Sulzer startet in die zweite Jahreshälfte 2023 mit einem hohen Auftragsbestand von CHF 2'141.7 Millionen (31. Dezember 2022: CHF 1'844.7 Millionen). Darin enthalten sind negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von CHF 155.3 Millionen.



“Die starke Nachfrage nach den innovativen Lösungen von Sulzer führte zu einem deutlichen Bestellwachstum in allen Divisionen. Dank der ausgezeichneten Auftragsabwicklung und höherer Margen stiegen Umsatz und Gewinn deutlich. Wir erwarten, dass sich die Dynamik im zweiten Halbjahr fortsetzt, und haben infolgedessen unsere Prognose für das Gesamtjahr für Bestellungen, Umsatz und Profitabilität erhöht.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Bestellungen

	2023	2022
Bestellungseingang	1'992.4	1'734.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.0%	32.8%
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'141.7	1'844.7

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 15.4% auf CHF 1'601.6 Millionen, trotz eines negativen Einflusses aus Veräusserungen in Höhe von CHF 43.2 Millionen und negativer Währungsumrechnungseffekte von CHF 105.8 Millionen.

Der Umsatz in der Division Flow Equipment stieg um 14.1%. Im Bereich Wasser war er mit 19.5% am höchsten, gefolgt vom Bereich Industrie mit einem Plus von 18.4%. Beide Geschäftssegmente waren in der ersten Jahreshälfte 2022 stark von Schwierigkeiten in der Lieferkette beeinträchtigt. Im Jahr 2023 hat sich diese Situation entspannt und der Umsatz im Energiebereich nahm um 4.7% zu. Die Division Services konnten in allen Regionen ein starkes Umsatzwachstum verzeichnen, was zu einem Gesamtanstieg von 11.3% führte. Auch hier war das Wachstum in Nord-, Mittel- und Südamerika am höchsten, aber auch in den Regionen Asien-Pazifik und EMEA wurden starke Zuwächse erzielt. Bei Chemtech stiegen die Umsätze deutlich um 24.3%, dank einer starken Ausrichtung auf die Abwicklung des hohen Auftragsbestands, mit dem die Division in das Jahr gestartet war.

Höhere Bruttomarge

Die Bruttomarge verbesserte sich auf 32.3% und lag damit deutlich über dem Wert von 28.4% im ersten Halbjahr 2022, als russlandbedingte Abschreibungen in Höhe von CHF 38.8 Millionen die Bruttomarge belasteten. Ohne diese Abschreibungen wäre die Bruttomarge im ersten Halbjahr 2023 dank einer soliden Umsetzung und einem besseren Geschäftsmix höher ausgefallen als im Vorjahreszeitraum. In Verbindung mit dem gestiegenen Umsatzvolumen belief sich der Bruttogewinn auf CHF 516.9 Millionen (H1 2022: CHF 430.9 Millionen).

Operationelle Profitabilität steigt auf 10.1%

Der operationelle Gewinn belief sich auf CHF 162.4 Millionen im Vergleich zu CHF 135.8 Millionen im ersten Halbjahr 2022, ein Anstieg von 27.3%. Gestiegene Umsätze, solide Margen und ein besserer Mix trugen am meisten zu diesem Wachstum bei und führten zu einer operationellen Profitabilität von 10.1% (erstes Halbjahr 2022: 9.0%).

Die operationelle Profitabilität konnte in allen Divisionen verbessert werden:

- Flow Equipment stieg auf 7.0%, gegenüber 5.3% im ersten Halbjahr 2022.
- Services erreichte 14.2%, 90 Basispunkte mehr als im Vorjahr mit 13.3%.
- Chemtech verbesserte die operationelle Profitabilität auf 11.7% gegenüber 9.9%, in der ersten Hälfte des Jahres 2022.

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

in Mio. CHF	2023	2022
Operationelles Ergebnis	162.4	135.8
Amortisation	-18.5	-20.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-0.0	-36.4
Restrukturierungskosten	-0.4	-0.9
Nicht operative Positionen ¹⁾	8.1	-104.1
EBIT	151.5	-25.5

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.

Umsatzrendite bei 9.5%

Im ersten Halbjahr 2023 wurde infolge des Ausstiegs aus den russischen Geschäftsaktivitäten ein Gewinn aus der Dekonsolidierung in Höhe von CHF 8.0 Millionen verbucht und unter den nicht operativen Positionen ausgewiesen. Sulzer verzeichnete bis Ende Juni Einmalaufwendungen in Höhe von CHF 141.4 Millionen. Darunter fallen insbesondere Abschreibungen in Höhe von CHF 132.5 Millionen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russlandgeschäft und den Schliessungen der Standorte in Polen.

Bis Ende Juni 2023 belief sich das EBIT nach CHF -25.5 Millionen im ersten Halbjahr 2022 auf CHF 151.5 Millionen. In diesem Ergebnis sind die genannten Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russlandgeschäft enthalten. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 9.5%, gegenüber -1.7% am 30. Juni 2022.

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

in Mio. CHF	2023	2022
EBIT	151.5	-25.5
Umsatz	1'601.6	1'516.8
ROS	9.5%	-1.7%
Operationelles Ergebnis	162.4	135.8
Umsatz	1'601.6	1'516.8
Operationelle Profitabilität	10.1%	9.0%

Finanzergebnis

Der Finanzaufwand betrug insgesamt CHF 12.8 Millionen, verglichen mit einem Finanzaufwand von CHF 8.5 Millionen im Jahr 2022. Der Nettozinsaufwand verbesserte sich von CHF 9.7 Millionen im ersten Halbjahr 2022 auf CHF 5.6 Millionen in der ersten Jahreshälfte 2023. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Sicherungsinstrumenten für nicht operative Positionen wirkten sich mit CHF 9.1 Millionen negativ aus (positiv: CHF 9.1 Millionen bis 30. Juni 2022). Die sonstigen Wechselkursgewinne beliefen sich auf CHF 2,7 Millionen, verglichen mit Gewinnen von CHF 10.3 Millionen im ersten Halbjahr 2022. Dabei konnten die negativen Wechselkursbewegungen bei nicht operativen Positionen durch den positiven Einfluss von CHF 21.0 Millionen aus nicht abgesicherten konzerninternen Darlehen an Russland mehr als ausgeglichen werden.

Effektive Steuerquote liegt bei 24.2%

Die geschätzte durchschnittliche Steuerquote für das Jahr 2023 liegt bei 24.2%, verglichen mit 166.4% (ohne Russland und Polen: 30.3%) in den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2022. Der Ertragssteueraufwand belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 33.3 Millionen, gegenüber CHF 30.5 Millionen in den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2022. Dies aufgrund eines deutlich höheren steuerpflichtigen Ertrags.

Anstieg von Nettogewinn und Kern-Nettogewinn

Ein höheres operationelles Ergebnis führte zu einem Anstieg des Nettogewinns auf CHF 104.3 Millionen im Vergleich zu CHF -48.8 Millionen im Vorjahr, das durch Einmaleffekte belastet war. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) betrug CHF 114.4 Millionen, verglichen mit CHF 74.4 Millionen in der Vorjahresperiode. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg in den ersten sechs Monaten bis zum 30. Juni 2023 von CHF -1.43 im Vorjahreszeitraum auf CHF 3.07.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2023	2022
Nettogewinn	104.3	-48.8
Amortisation	18.5	20.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.0	36.4
Restrukturierungskosten	0.4	0.9
Nicht operative Positionen ¹⁾	-8.1	104.1
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-0.8	-38.1
Kern-Nettogewinn ²⁾	114.4	74.4

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.

2) Kern-Nettogewinn enthält keine Anpassungen für Finanzpositionen.

Wichtige Bilanzpositionen

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

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2023 bei CHF 4'539.3 Millionen und somit CHF 80.9 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2022. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um CHF 33.2 Millionen auf CHF 1'551.0 Millionen, hauptsächlich aufgrund negativer Fremdwährungseffekte in Höhe von CHF 17.7 Millionen auf den in anderen Währungen als dem Schweizer Franken denominierten Goodwill sowie einer Verringerung weiterer immaterieller Vermögenswerte um CHF 18.1 Millionen. Das Umlaufvermögen verringerte sich um CHF 47.7 Millionen, darunter CHF 30.4 Millionen aus der Dekonsolidierung der russischen Geschäftsaktivitäten, die zuvor als „zur Veräusserung gehalten“ klassifiziert waren. Darüber hinaus gingen die flüssigen Mittel hauptsächlich aufgrund von Dividendenzahlungen um CHF 54.9 Millionen zurück. Die Vorräte erhöhten sich (CHF 18.0 Millionen). Gleichzeitig stiegen die Lieferantenzahlungen (CHF 28.0 Millionen). Dagegen verringerten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um CHF 32.3 Millionen.

Das gesamte Fremdkapital erhöhte sich um CHF 5.1 Millionen und lag zum 30. Juni 2023 bei CHF 3'596.6 Millionen. Die Hauptgründe hierfür waren eine Zunahme der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 59.5 Millionen) sowie ein Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 25.6 Millionen). Verbindlichkeiten in Höhe von CHF 25.4 Millionen, die zuvor als „zur Veräusserung gehalten“ ausgewiesen waren, wurden im Zuge der Dekonsolidierung des Russlandgeschäfts eliminiert.

Das Eigenkapital verringerte sich um CHF 86.0 Millionen auf CHF 942.6 Millionen. Ursächlich hierfür waren vor allem die Dividendenausschüttung (CHF 119.0 Millionen) sowie Währungsumrechnungseffekte (CHF 67.1 Millionen), die nur teilweise durch den Nettogewinn (CHF 104.3 Millionen) ausgeglichen werden konnten.

Free Cash Flow verbessert

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 106.6 Millionen, ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Wert von CHF -78.2 Millionen im Vorjahreszeitraum. Neben dem höheren Nettogewinn und einem besseren Management des Umlaufvermögens waren auch geringere Steuerzahlungen für diese Verbesserung ausschlaggebend.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2023	2022
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	133.3	-47.6
Erwerb von immateriellen Anlagen	-3.5	-2.8
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-25.7	-34.4
Verkauf von Sachanlagen	2.5	6.6
Free Cash Flow (FCF)	106.6	-78.2

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 68.2 Millionen, verglichen mit CHF 28.3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Neben dem Nettomittelabfluss von CHF 26.7 Millionen für den Kauf sowie Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten ist dies vor allem auf den Mittelabfluss, bedingt durch Akquisitionen und Veräusserungen/ Dekonsolidierungen, von CHF 43.4 Millionen zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF 124.3 Millionen gegenüber CHF 113.4 Millionen im ersten Halbjahr 2022. Im Geschäftsjahr 2022 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 80.9 Millionen, verglichen mit CHF 80.6 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2023 betrug netto CHF -83.5 Millionen. Darin enthalten sind Wechselkursverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 24.3 Millionen.

Ausblick für 2023

Der bisherige Jahresverlauf verlief sehr erfolgreich, und wir gehen weiterhin von einer lebhaften Nachfrage auf unseren Märkten aus. Aufgrund unserer starken Position in den Wachstumsmärkten haben wir unsere Guidance kürzlich nach oben angepasst und erwarten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein organisches Auftragsplus von 10 bis 14%, ein organisches Umsatzwachstum von 11 bis 13% und eine operationelle Profitabilität von rund 11% des Umsatzes.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ROS: Umsatzrendite

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

FCF: Free Cash Flow

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Geschäftsbericht 2022 (nur in englischer Sprache verfügbar).

Anhaltend starker Bestellungseingang und gestiegene Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Die Division Flow Equipment verzeichnete ein starkes Auftragsplus von 25.1% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022, insbesondere aufgrund der starken Entwicklung auf dem globalen Energiemarkt, wobei der Bereich Wasser stabil blieb. Der Umsatz stieg um 14,1% auf 662.5 Millionen Schweizer Franken, dies dank des starken Wachstums in den Geschäftsbereichen Wasser und Industrie. Die operationelle Profitabilität stieg im Vergleich zum Vorjahr um 170 Basispunkte, was auf eine disziplinierte Preisgestaltung und eine verbesserte kommerzielle und operative Exzellenz zurückzuführen ist. Die Division konzentriert sich weiterhin auf betriebliche Effizienz in allen Geschäftseinheiten, um die steigende Nachfrage im Infrastruktursektor und Servicebereich zur Unterstützung der Energiewende zu bedienen.

Den Einsatz von erneuerbaren Energien fördern

Das Energiegeschäft von Flow Equipment entwickelt sich weiterhin sehr positiv, angetrieben von zukunftsweisenden Lösungen, die Kunden bei der grünen Energiewende zuverlässig unterstützen. Die Division erzielte im ersten Halbjahr aufgrund der Neuausrichtung des Bereichs Energie ein starkes Ergebnis, was sich im Bestellungseingang, Umsatz und in verbesserten Margen widerspiegelt. Der Bereich Wasser bleibt ein strategischer Markt und wächst weiterhin profitabel, während der Bereich Industrie im Vergleich zum Vorjahr stabil blieb.

Anfang dieses Jahres hat sich ein grosser kanadischer Energieerzeuger für [Sulzer-Technologie entschieden, um die Produktion von Biotreibstoff in industriellem Massstab zu unterstützen](#). Strömungstechnik von Sulzer wird dazu beitragen, die Emissionen um bis zu 3'000'000 Tonnen jährlich zu senken. Sulzer hat vor kurzem bekannt gegeben, dass das Unternehmen eine entscheidende Rolle bei der [Herstellung von grünem Wasserstoff spielt](#), nachdem es vom Endkunden Air Products ausgewählt wurde, deren Projekt in der Smart City NEOM in Saudi-Arabien zu unterstützen. Die Anlage wird pro Jahr voraussichtlich etwa 220'000 Tonnen kohlenstofffreien, grünen Wasserstoff produzieren.

Der Bereich Wasser stärkt seine Position durch die Erweiterung seines Portfolios und seiner geografischen Präsenz und liefert mit einem stabilen Bestellungseingang für seine hochmodernen Lösungen zur Abwasseraufbereitung erneut solide Ergebnisse. Im Bereich Industrie konnte die Marktführerschaft in der Zellstoff- und Papierindustrie aufrechterhalten werden. Die strategische Ausrichtung auf die Kunden- und Produktentwicklung in anderen Industriesegmenten wird fortgesetzt.

Die Division Flow Equipment wird auch in Zukunft ihre Technologien und ihr Potenzial in allen drei Geschäftsbereichen nutzen und ihre Kunden mit innovativen Lösungen zur Verbesserung der Effizienz und zur Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele unterstützen.



“Flow Equipment ist gut aufgestellt, um die sich bietenden Wachstumschancen in unseren Kernmärkten zu nutzen. Wir entwickeln innovative und zuverlässige Lösungen, die unsere Kunden bei der Umstellung auf umweltfreundliche Energien unterstützen. Mit konsequentem Fokus auf die Steigerung der betrieblichen Effizienz tragen alle Geschäftsbereiche zu einem profitablen Wachstum bei.”

Jan Lüder
Divisionsleiter Flow Equipment



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

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	824.8	709.1	16.3	24.4	25.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	28.7%	31.1%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	978.4	850.1	15.1		
Umsatz	662.5	631.9	4.9	11.8	14.1
EBIT ³⁾	28.4	3.7	671.9		
Operationelles Ergebnis	46.4	33.7	37.6	38.9	39.8
Operationelle Profitabilität	7.0%	5.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	5'334	5'263	1.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

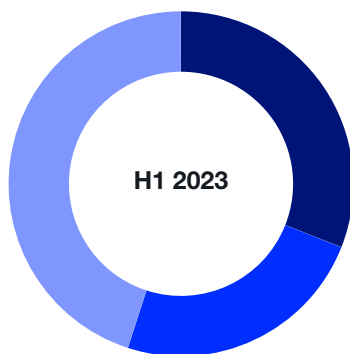
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Anhaltend starker Bestellungseingang

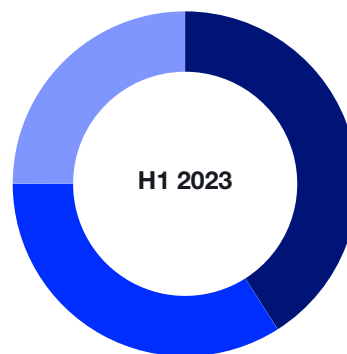
Nach einer Reihe von Grossaufträgen im ersten Quartal hat sich der Bestellungseingang im zweiten Quartal normalisiert. Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte, bedingt durch die starke Nachfrage nach sauberer Energie, um 25.1%.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 31% Wasser
- 24% Industrie
- 45% Energie

Bestellungseingang nach Regionen



- 41% Europa, Naher Osten und Afrika
- 34% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 25% Asien-Pazifik

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg in allen Geschäftsbereichen um 14.1 Prozentpunkte. Die operationelle Profitabilität stieg um 1.7 Prozentpunkte auf 7.0%. Gründe hierfür waren die verstärkte Ausrichtung auf die inflationsbedingte Preisgestaltung und die strikte Kontrolle der betrieblichen Aufwendungen.

Anhaltend starkes Wachstum

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Der Bestellungseingang der Division Services stieg in der ersten Jahreshälfte 2023 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022, gestützt auf ein starkes Wachstum, um 22.1%. Starkes Wachstum war vor allem in der EMEA-Region sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika zu verzeichnen. Der Umsatz legte gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11.3% zu, wobei alle Regionen und Produktlinien zu diesem Anstieg beitrugen. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich aufgrund des höheren Volumens und eines besseren Geschäftsmixes um 90 Basispunkte. Die Division investiert weiterhin in ihr Serviceangebot, um ihr Technikportfolio sowie ihre geografische Präsenz zu erweitern.

Starke Nachfrage durch nachhaltige Lösungen

Die zunehmende Fokussierung auf Klimaschutz und Energieeffizienz im Markt führt in der Division Services zu einer steigenden Nachfrage im Bereich Retrofits und Reparaturen. Retrofits für ältere Anlagen kurbeln die Nachfrage an, da im Bereich Pumpenservice das umfassende technische Know-how branchen- und standortübergreifend genutzt wird. Die Division Turbo Services setzt ihre Kompetenz und ihr Know-how weiterhin ein und sorgte kürzlich dafür, dass ein [Gasturbinenkraftwerk in China den Ausstoss von Stickoxiden \(NOx\) senken und strenge neue Emissionsstandards erfüllen konnte](#).

Das globale Netzwerk an Servicezentren von Sulzer stellt einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar. [Aus diesem Grund erweitert und modernisiert das Unternehmen kontinuierlich seine Standorte und baut seine geografische Präsenz aus](#). Das kürzlich eröffnete neue Servicezentrum in der Lausitz mit einer Fläche von 1'680 Quadratmetern ist mit innovativen digitalen Technologien und Funktionen ausgestattet. Mit dem neuen Standort will Sulzer Kunden in Deutschland, Polen und der Tschechischen Republik besser unterstützen. Weitere Beispiele sind der Ausbau der Zentren in Orange (Texas) und Baton Rouge (Louisiana). An beiden Standorten konnte die Kapazität im ersten Halbjahr verdoppelt werden und weitere Netzerweiterungen sind derzeit in Arbeit.

“Unsere Performance ist ein Beweis für unsere Fähigkeit, rasch auf Marktaufschwünge zu reagieren. Unser Fokus liegt auf der Verkürzung der Durchlaufzeiten. Dies erreichen wir, indem wir unsere Reaktionsfähigkeit und Flexibilität weiter verbessern. Wir investieren weiter in unser Geschäftsfeld, damit wir nahe an den Kunden bleiben und ihnen bestmögliche Services bieten können, wann und wo immer sie benötigt werden.”

Tim Schulten
Divisionsleiter Services



Kennzahlen Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	662.7	587.9	12.7	21.5	22.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.4%	37.3%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	568.5	492.9	15.3		
Umsatz	558.1	542.8	2.8	10.2	11.3
EBIT ³⁾	91.7	-19.0	n/a		
Operationelles Ergebnis	79.4	72.2	10.0	17.7	18.5
Operationelle Profitabilität	14.2%	13.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	4'571	4'559	0.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

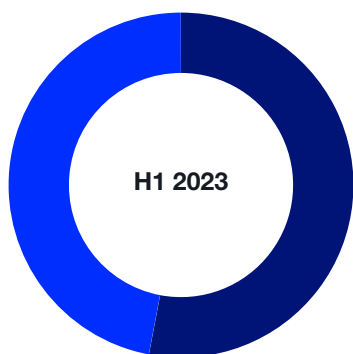
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Weiter auf Wachstumskurs

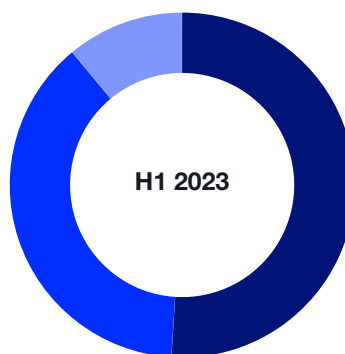
Die Division Services erhöhte den Bestellungseingang im Vergleich zum Vorjahr um 22.1% und setzte damit ihren Wachstumskurs fort. Sowohl die Region EMEA als auch Nord-, Mittel- und Südamerika konnten im ersten Halbjahr 2023 ein Wachstum im zweistelligen Bereich verzeichnen. Haupttreiber hierfür sind der steigende Energiebedarf und neue Nachhaltigkeitsziele der Kunden. Retrofits für ältere Anlagen kurbeln die Nachfrage an, da im Bereich Pumpenservice das umfassende technische Know-how branchen- und standortübergreifend genutzt wird. Bedingt durch eine Grossbestellung, die Anfang 2022 einging, fiel das Ergebnis in der Region Asien-Pazifik in diesem Halbjahr niedriger aus als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 53% Pumpenservice
- 47% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 51% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 38% Europa, Naher Osten und Afrika
- 11% Asien-Pazifik

Steigende Umsätze

Alle Regionen trugen zu dem deutlichen Umsatzwachstum von 11.3% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 bei und konnten damit die Auswirkungen des Ausstiegs aus dem russischen Markt mehr als ausgleichen. Die operationelle Profitabilität stieg trotz Inflationsdruck um 90 Basispunkte, was vor allem einem besseren Geschäftsmix und einem gestiegenen Volumen zu verdanken ist.

Starkes Wachstum bei anhaltendem Fokus auf Renewables

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Die Division Chemtech verzeichnete im ersten Halbjahr 2023 ein sehr starkes Wachstum der Bestellungen von 25.3%, vor allem in den Regionen Asien-Pazifik sowie Nord-, Mittel- und Südamerika. Der Bestellungseingang legte im Geschäftsfeld Renewables und in allen anderen Segmenten kräftig zu. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 24.3% und wurde sowohl durch Grossaufträge als auch durch eine solide Abwicklung des Auftragsbestands gestützt. Die operationelle Profitabilität der Division verbesserte sich um 180 Basispunkte, was vor allem auf die disziplinierte Abwicklung und einen günstigen Produktmix zurückzuführen ist.

Die grüne Energiewende vorantreiben

Die Division hat bereits zahlreiche Erfolge in den Bereichen Biokraftstoffe, Recycling und Kohlenstoffbindung erzielt und treibt ihr Wachstum weiter voran. Chemtech ist führend auf dem Gebiet der Trenntechnologien und wird auch zukünftig den Schwerpunkt auf erneuerbare Energien und betriebliche Effizienz legen. Die Division wurde Anfang des Jahres in einem Bericht von NexantECA gewürdigt. Darin wurde ihre [lizenzierte BioFlux®-Prozesstechnologie als eine der beiden kosteneffizientesten Hydrotreating-Lösungen](#) für die Herstellung von hydrierten Pflanzenölen (HVO) und/oder nachhaltigem Flugkraftstoff (SAF) aufgeführt.

Chemtech setzt seine Strategie, das Geschäftssegment Renewables auszubauen, fort. Darüber hinaus zeichnet sich die überragende Leistung der Division durch ihr umfangreiches Portfolio an lizenzierten Verfahungstechniken aus. Ein kürzlich erhaltener Auftrag in China unterstreicht das umfassende Angebot von Chemtech im Bereich biobasierter Technologien: [Jindan New Biomaterials nutzt die lizenzierte PLA-Technologie von Sulzer](#) in seiner neuen Produktionsanlage zur Herstellung von jährlich bis zu 75'000 Tonnen Polymilchsäure (PLA). Diese wird überwiegend in Lebensmittelverpackungen, Formartikeln und der Faserproduktion zum Einsatz kommen. In dem Werk sollen verschiedene PLA-Produkte hergestellt werden, um die erweiterte Verwendung von Biokunststoffen in verschiedenen Branchen in China voranzutreiben, beispielsweise bei der Textil- und Verpackungsherstellung.

In ähnlicher Weise [unterstützt Chemtech als Lizenzgeber der GT-LPG Max™-Technologie Hanwha TotalEnergies Petrochemical \(HTC\) bei der Verbesserung der Produktivität in ihrem Werk in Daesan, Südkorea](#). Die patentierte Technologie unterstützt die Dekarbonisierung durch die Extraktion von Flüssiggaskomponenten (LPG), was wiederum dabei hilft, die Gewinne aus dem Abgasfackelsystem zu steigern.

Im Rahmen der Entwicklung weiterer kundenspezifischer Lösungen für Trenntechnologien und Verfahrenskonzepte hat die Division vor kurzem eine Vereinbarung mit JTC Corporation, einer Regierungsbehörde des Ministeriums für Handel und Industrie in Singapur, über den **Bau und Betrieb eines neuen Forschungszentrums** in Singapur unterzeichnet. Ziel der neuen Einrichtung, die im zweiten Quartal 2024 voraussichtlich voll funktionsfähig sein wird, ist die Förderung von sauberen und nachhaltigen Produktionsverfahren in der Region. Chemtech wird seine Forschungstätigkeiten auf chemische Trennprozesse für zirkuläre Anwendungen wie Polymerrecycling sowie die Produktion biobasierter Treibstoffe konzentrieren.



“Durch unsere einmalige Positionierung in Wachstumsmärkten und als führender Anbieter von Trenn- und Reinigungslösungen treiben wir das Wachstum der Division weiter voran. Mit dem Ausbau unseres Lizenzgeschäfts und unseren Investitionen in Technologien für unser Geschäftsfeld Renewables findet unser Engagement für Innovationen immer mehr Beachtung.”

Uwe Boltersdorf
Divisionsleiter Chemtech

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	504.9	437.1	15.5	21.7	25.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.1%	29.6%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	594.8	501.7	18.6		
Umsatz	380.9	342.0	11.4	17.8	24.3
EBIT ³⁾	38.1	-5.3	n/a		
Operationelles Ergebnis	44.7	33.8	32.2	41.4	42.8
Operationelle Profitabilität	11.7%	9.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	2'887	2'852	1.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

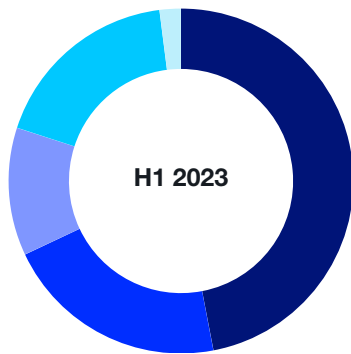
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

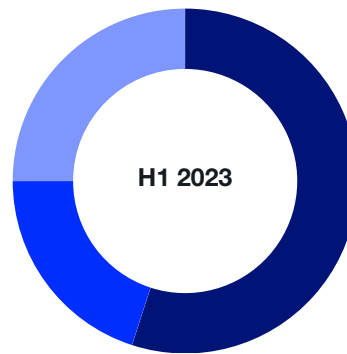
Die Bestellungen stiegen in der ersten Hälfte des Jahres 2023 um 25.3%. Angetrieben durch die starke Nachfrage nach Trenntechnologien und Stoffaustauschkomponenten, verzeichneten die Regionen Asien-Pazifik sowie Nord-, Mittel- und Südamerika zweistellige Wachstumsraten. Der Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika fiel aufgrund der hohen Vergleichsbasis im ersten Halbjahr 2022 geringer aus, bewegte sich jedoch weiterhin auf einem guten Niveau.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 47% Chemie
- 21% Gas und Raffinerien
- 12% Services
- 18% Renewables
- 2% Wasser

Bestellungseingang nach Regionen



- 55% Asien-Pazifik
- 20% Europa, Naher Osten und Afrika
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika

Anstieg bei Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg in der ersten Jahreshälfte um 24.3% an. Zu diesem Wachstum trugen insbesondere die Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik bei. Die operationelle Profitabilität erhöhte sich um 180 Basispunkte auf 11.7%, was der disziplinierten Abwicklung und einem günstigen Produktmix zu verdanken ist.



Financial reporting (English only)

24	Consolidated financial statements
24	Consolidated income statement
25	Consolidated statement of comprehensive income
26	Consolidated balance sheet
27	Consolidated statement of changes in equity
28	Consolidated statement of cash flows
30	Notes to the consolidated financial statements

Consolidated income statement

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2023	2022
Sales	3	1'601.6	1'516.8
Cost of goods sold		-1'084.7	-1'085.9
Gross profit		516.9	430.9
Selling and distribution expenses		-166.7	-158.4
General and administrative expenses		-175.3	-188.1
Research and development expenses		-35.1	-32.4
Net impairment release / (loss) on contract assets and trade accounts receivable		2.6	-36.8
Other operating income / (expenses), net	7	9.1	-40.6
Operating income (EBIT)		151.5	-25.5
Interest and securities income	8	10.5	3.5
Interest expenses	8	-16.1	-13.2
Other financial income / (expenses), net	8	-7.2	18.3
Share of profit / (loss) of associates		-1.1	-1.4
Income before income tax expenses		137.6	-18.3
Income tax expenses	9	-33.3	-30.5
Net income		104.3	-48.8
- thereof attributable to shareholders of Sulzer Ltd		103.9	-48.3
- thereof attributable to non-controlling interests		0.3	-0.5
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share		3.07	-1.43
Diluted earnings per share		3.03	-1.41

Consolidated statement of comprehensive income

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2023	2022
Net income		104.3	-48.8
Items that may be reclassified subsequently to the income statement			
Cash flow hedges, net of tax		9.7	-2.8
Currency translation differences		-67.1	13.7
Total of items that may be reclassified subsequently to the income statement		-57.4	10.9
Items that will not be reclassified to the income statement			
Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		9.4	-107.0
Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		2.4	-12.0
Total of items that will not be reclassified to the income statement		11.8	-119.0
Total other comprehensive income		-45.6	-108.1
Total comprehensive income for the period		58.7	-156.9
- thereof attributable to shareholders of Sulzer Ltd		58.8	-156.6
- thereof attributable to non-controlling interests		-0.1	-0.3

Consolidated balance sheet

millions of CHF	Notes	June 30, 2023	December 31, 2022	June 30, 2022
Non-current assets				
Goodwill		659.2	676.9	702.5
Other intangible assets		216.2	234.3	253.0
Property, plant and equipment		358.1	360.5	381.8
Lease assets		92.8	90.1	77.8
Associates		49.8	41.8	24.2
Other non-current financial assets		27.0	28.5	15.1
Defined benefit assets		3.7	1.3	–
Non-current receivables		1.3	1.0	4.4
Deferred income tax assets		142.9	149.9	182.9
Total non-current assets		1'551.0	1'584.2	1'641.8
Current assets				
Inventories		540.4	522.4	524.4
Current income tax receivables		33.2	28.3	27.2
Advance payments to suppliers		92.4	64.4	64.3
Contract assets		470.8	466.1	446.7
Trade accounts receivable		553.1	585.5	556.1
Other current receivables and prepaid expenses		139.8	128.7	142.6
Current financial assets		17.1	14.0	13.8
Cash and cash equivalents		1'141.4	1'196.3	1'300.6
Total current assets without disposal group		2'988.3	3'005.6	3'075.7
Assets of disposal group held for sale	5	–	30.4	42.4
Total current assets		2'988.3	3'036.0	3'118.2
Total assets		4'539.3	4'620.2	4'760.0
Equity				
Share capital		0.3	0.3	0.3
Reserves		938.5	1'023.9	994.4
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd		938.8	1'024.3	994.7
Non-controlling interests		3.8	4.4	4.1
Total equity	10	942.6	1'028.6	998.8
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	11	1'044.1	1'043.9	1'164.7
Non-current lease liabilities		68.7	67.2	54.6
Deferred income tax liabilities		54.8	53.0	59.6
Non-current income tax liabilities		1.6	2.7	2.2
Defined benefit obligations		109.7	122.2	168.3
Non-current provisions	12	55.7	58.2	67.3
Other non-current liabilities		1.2	1.3	1.3
Total non-current liabilities		1'335.8	1'348.6	1'518.0
Current liabilities				
Current borrowings	11	310.7	311.4	341.7
Current lease liabilities		23.7	22.4	22.8
Current income tax liabilities		32.2	30.0	26.1
Current provisions	12	164.6	155.9	158.7
Contract liabilities		441.8	382.3	364.5
Trade accounts payable		415.2	440.8	453.6
Other current and accrued liabilities	13	872.7	874.7	833.3
Total current liabilities without disposal group		2'260.8	2'217.5	2'200.7
Liabilities of disposal group held for sale	5	–	25.4	42.4
Total current liabilities		2'260.8	2'242.9	2'243.2
Total liabilities		3'596.6	3'591.5	3'761.1
Total equity and liabilities		4'539.3	4'620.2	4'760.0

Consolidated statement of changes in equity

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	Attributable to shareholders of Sulzer Ltd					Total	Non-controlling interests	Total equity
		Share capital	Retained earnings	Treasury shares	Cash flow hedge reserve	Currency translation adjustment			
Equity as of January 1, 2022		0.3	1'967.7	-51.0	3.3	-646.5	1'273.8	5.5	1'279.3
Comprehensive income for the period:									
Net income			-48.3				-48.3	-0.5	-48.8
- Cash flow hedges, net of tax		-	-	-	-2.8	-	-2.8	-	-2.8
- Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		-	-107.0	-	-	-	-107.0	-	-107.0
- Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-	-12.0	-	-	-	-12.0	-	-12.0
- Currency translation differences		-	-	-	-	13.5	13.5	0.2	13.7
Other comprehensive income		-	-119.0	-	-2.8	13.5	-108.3	0.2	-108.1
Total comprehensive income for the period		-	-167.3	-	-2.8	13.5	-156.6	-0.3	-156.9
Transactions with owners of the company:									
Contribution from medmix	10	-	0.4	-	-	-	0.4	-	0.4
Transaction costs	10	-	-0.7	-	-	-	-0.7	-	-0.7
Allocation of treasury shares to share plan participants		-	-27.0	27.0	-	-	-	-	-
Purchase of treasury shares		-	-	-10.8	-	-	-10.8	-	-10.8
Share-based payments		-	7.2	-	-	-	7.2	-	7.2
Dividends	10	-	-118.7	-	-	-	-118.7	-1.1	-119.8
Equity as of June 30, 2022		0.3	1'661.8	-34.9	0.6	-633.1	994.7	4.1	998.8
Equity as of January 1, 2023		0.3	1'777.7	-42.9	-4.1	-706.7	1'024.3	4.4	1'028.6
Comprehensive income for the period:									
Net income			103.9				103.9	0.3	104.3
- Cash flow hedges, net of tax		-	-	-	9.7	-	9.7	-	9.7
- Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		-	9.4	-	-	-	9.4	-	9.4
- Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-	2.4	-	-	-	2.4	-	2.4
- Currency translation differences		-	-	-	-	-66.6	-66.6	-0.4	-67.1
Other comprehensive income		-	11.8	-	9.7	-66.6	-45.1	-0.4	-45.6
Total comprehensive income for the period		-	115.8	-	9.7	-66.6	58.8	-0.1	58.7
Transactions with owners of the company:									
Acquisition of non-controlling interests without a change in control	4	-	-22.4	-	-	0.0	-22.4	-0.4	-22.8
Contribution from medmix	10	-	0.3	-	-	-	0.3	-	0.3
Allocation of treasury shares to share plan participants		-	-26.3	26.3	-	-	-	-	-
Purchase of treasury shares		-	-	-9.4	-	-	-9.4	-	-9.4
Share-based payments		-	6.1	-	-	-	6.1	-	6.1
Dividends	10	-	-118.9	-	-	-	-118.9	-0.1	-119.0
Equity as of June 30, 2023		0.3	1'732.2	-25.9	5.6	-773.4	938.8	3.8	942.6

Consolidated statement of cash flows

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2023	2022
Cash and cash equivalents as of January 1, as per balance sheet		1'196.3	1'505.4
Cash and cash equivalents classified as held for sale		28.6	–
Cash and cash equivalents as of January 1		1'224.9	1'505.4
Net income		104.3	–48.8
Interest and securities income	8	–10.5	–3.5
Interest expenses	8	16.1	13.2
Income tax expenses	9	33.3	30.5
Depreciation, amortization and impairments		55.0	95.2
Income from disposals of tangible and intangible assets	7	–0.6	–4.7
Changes in inventories		–34.1	–41.8
Changes in advance payments to suppliers		–28.1	–0.5
Changes in contract assets		–32.2	–26.2
Changes in trade accounts receivable		29.3	–28.9
Changes in contract liabilities		79.6	64.5
Changes in trade accounts payable		–16.1	29.4
Changes in employee benefit plans		–0.9	–4.1
Changes in provisions		8.9	–8.8
Changes in other net current assets		–54.2	–43.2
Other non-cash items		10.7	–14.1
Interest received		10.5	3.3
Interest paid		–4.7	–4.8
Income tax paid		–33.1	–54.1
Total cash flow from operating activities		133.3	–47.6
Purchase of intangible assets		–3.5	–2.8
Sale of intangible assets		0.0	0.0
Purchase of property, plant and equipment		–25.7	–34.4
Sale of property, plant and equipment		2.5	6.6
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	4	–1.3	–4.2
Divestitures and deconsolidation of subsidiaries, net of cash derecognized	5	–32.0	3.1
Acquisitions of associates	4	–10.1	–0.0
Dividends from associates		0.2	0.1
Purchase of other non-current financial assets		–0.4	–0.4
Repayments of other non-current financial assets		–	2.9
Purchase of current financial assets		–1.6	–0.0
Repayments of current financial assets		3.7	0.7
Total cash flow from investing activities		–68.2	–28.3

Dividends paid to shareholders of Sulzer Ltd	10	-80.9	-80.6
Dividends paid to non-controlling interests in subsidiaries		-0.1	-1.1
Purchase of treasury shares		-9.4	-10.8
Payments of lease liabilities		-14.4	-17.1
Acquisition of non-controlling interests	4	-19.4	-
Proceeds from current borrowings	11	17.5	272.3
Repayments of current borrowings	11	-17.7	-276.0
Total cash flow from financing activities		-124.3	-113.4
Exchange gains / (losses) on cash and cash equivalents		-24.3	26.0
Net change in cash and cash equivalents		-83.5	-163.3
Cash and cash equivalents as of June 30		1'141.4	1'342.0
Cash and cash equivalents classified as held for sale	5	-	-41.5
Cash and cash equivalents as of June 30 as per balance sheet		1'141.4	1'300.6

For the calculation of free cash flow (FCF), please refer to [“Financial review”](#).

Notes to the consolidated financial statements

31	01 General information
32	02 Significant events and transactions during the reporting period
33	03 Segment information
38	04 Acquisitions and disposals of subsidiaries
39	05 Disposals
40	06 Financial instruments
43	07 Other operating income and expenses
44	08 Financial income and expenses
45	09 Income taxes
45	10 Equity
46	11 Borrowings
48	12 Provisions
49	13 Other current and accrued liabilities
50	14 Accounting policies
51	15 Subsequent events after the balance sheet date

1 General information

Sulzer Ltd (the “company”) is a company domiciled in Switzerland. The address of the company’s registered office is Neuwiesenstrasse 15 in Winterthur, Switzerland. The unaudited consolidated interim financial statements for the six months ended June 30, 2023, comprise the company and its subsidiaries (together referred to as the “group” and individually as the “subsidiaries”) and the group’s interest in associates and joint ventures. The company specializes in energy-efficient pumping, agitation, mixing, separation, purification, crystallization and polymerization technologies for fluids of all types. Our solutions enable carbon emission reductions, development of polymers from biological sources, recycling of plastic waste and textiles, and efficient power storage. Sulzer was founded in 1834 in Winterthur, Switzerland, and employs 12’981 people. The company serves customers through a network of 160 production and service sites around the world. Sulzer Ltd is listed on the SIX Swiss Exchange in Zurich, Switzerland (symbol: SUN).

The interim financial statements have been prepared in accordance with the requirements of IAS 34 “Interim financial reporting”. Details of the group’s accounting policies are described in [note 14](#).

2 Significant events and transactions during the reporting period

The financial position and performance of the group was not affected by any significant event during the period. As disclosed in the Annual Report 2022, Sulzer signed a sales agreement to sell its business in Russia on February 3, 2023, and deconsolidated the business in the first half of 2023. Further details are provided in [note 5](#).

For a detailed discussion about the group's performance and financial position, please refer to "[Financial review](#)".

3 Segment information

Segment information by divisions

millions of CHF	Flow Equipment		Services		Chemtech	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Order intake ¹⁾	824.8	709.1	662.7	587.9	504.9	437.1
Nominal growth	16.3%	13.1%	12.7%	3.0%	15.5%	23.5%
Currency-adjusted growth	24.4%	14.0%	21.5%	2.7%	21.7%	20.8%
Organic growth ²⁾	25.1%	13.1%	22.1%	2.4%	25.3%	20.9%
Order backlog as of June 30 / December 31	978.4	850.1	568.5	492.9	594.8	501.7
Sales recognized at a point in time	450.5	415.0	420.7	387.0	191.8	159.9
Sales recognized over time	212.1	216.8	137.4	155.8	189.1	182.1
Sales ³⁾	662.5	631.9	558.1	542.8	380.9	342.0
Nominal growth	4.9%	-4.8%	2.8%	3.3%	11.4%	11.9%
Currency-adjusted growth	11.8%	-4.4%	10.2%	2.8%	17.8%	9.2%
Organic growth ²⁾	14.1%	-5.1%	11.3%	2.4%	24.3%	9.8%
Operational profit	46.4	33.7	79.4	72.2	44.7	33.8
Operational profitability	7.0%	5.3%	14.2%	13.3%	11.7%	9.9%
Restructuring expenses	-0.0	-0.4	0.0	-0.4	-0.4	-0.0
Amortization	-12.9	-13.7	-1.9	-2.5	-3.4	-3.4
Impairments on tangible and intangible assets	0.0	-2.8	-0.0	-21.4	-0.0	-12.2
Non-operational items	-5.1	-13.2	14.2	-67.0	-2.7	-23.4
EBIT	28.4	3.7	91.7	-19.0	38.1	-5.3
Depreciation	-14.8	-15.6	-13.8	-14.7	-6.6	-7.1
Operating assets	1'522.5	1'554.1	983.5	980.0	570.9	579.7
Unallocated assets	-	-	-	-	-	-
Total assets as of June 30 / December 31	1'522.5	1'554.1	983.5	980.0	570.9	579.7
Operating liabilities	723.9	730.9	419.8	456.4	459.4	439.8
Unallocated liabilities	-	-	-	-	-	-
Total liabilities as of June 30 / December 31	723.9	730.9	419.8	456.4	459.4	439.8
Operating net assets	798.6	823.2	563.7	523.7	111.4	139.9
Unallocated net assets	-	-	-	-	-	-
Total net assets as of June 30 / December 31	798.6	823.2	563.7	523.7	111.4	139.9
Capital expenditure (incl. lease assets)	-20.6	-17.1	-18.1	-23.0	-6.9	-8.4
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30 / December 31	5'334	5'263	4'571	4'559	2'887	2'852

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for acquisition, deconsolidation and currency effects.

3) Sales from external customers.

Segment information by divisions

millions of CHF	Total divisions		Others ⁴⁾		Total Sulzer	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Order intake ¹⁾	1'992.4	1'734.1	–	–	1'992.4	1'734.1
Nominal growth	14.9%	11.8%	–	–	14.9%	11.8%
Currency-adjusted growth	22.7%	11.4%	–	–	22.7%	11.4%
Organic growth ²⁾	24.1%	10.9%	–	–	24.1%	10.9%
Order backlog as of June 30 / December 31	2'141.7	1'844.7	–	–	2'141.7	1'844.7
Sales recognized at a point in time	1'063.0	962.0	–	–	1'063.0	962.0
Sales recognized over time	538.6	554.7	–	–	538.6	554.7
Sales ³⁾	1'601.6	1'516.8	–	–	1'601.6	1'516.8
Nominal growth	5.6%	1.5%	–	–	5.6%	1.5%
Currency-adjusted growth	12.6%	0.9%	–	–	12.6%	0.9%
Organic growth ²⁾	15.4%	0.6%	–	–	15.4%	0.6%
Operational profit	170.5	139.7	–8.1	–3.9	162.4	135.8
Operational profitability	10.6%	9.2%	n/a	n/a	10.1%	9.0%
Restructuring expenses	–0.4	–0.8	0.0	–0.1	–0.4	–0.9
Amortization	–18.2	–19.6	–0.4	–0.4	–18.5	–20.0
Impairments on tangible and intangible assets	–0.0	–36.4	–	–	–0.0	–36.4
Non-operational items	6.4	–103.6	1.6	–0.5	8.1	–104.1
EBIT	158.3	–20.6	–6.8	–4.9	151.5	–25.5
Depreciation	–35.2	–37.3	–1.3	–1.6	–36.4	–38.8
Operating assets	3'076.8	3'113.8	–36.7	–47.5	3'040.1	3'066.3
Unallocated assets	–	–	1'499.2	1'553.8	1'499.2	1'553.8
Total assets as of June 30 / December 31	3'076.8	3'113.8	1'462.4	1'506.4	4'539.3	4'620.2
Operating liabilities	1'603.1	1'627.0	17.1	8.0	1'620.2	1'635.0
Unallocated liabilities	–	–	1'976.4	1'956.5	1'976.4	1'956.5
Total liabilities as of June 30 / December 31	1'603.1	1'627.0	1'993.5	1'964.5	3'596.6	3'591.5
Operating net assets	1'473.7	1'486.8	–53.8	–55.5	1'419.9	1'431.4
Unallocated net assets	–	–	–477.3	–402.7	–477.3	–402.7
Total net assets as of June 30 / December 31	1'473.7	1'486.8	–531.1	–458.2	942.6	1'028.6
Capital expenditure (incl. lease assets)	–45.5	–48.5	–2.4	–1.8	–47.9	–50.2
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30 / December 31	12'792	12'674	189	194	12'981	12'868

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for acquisition, deconsolidation and currency effects.

3) Sales from external customers.

4) The most significant activities under "Others" relate to Corporate Center.

For the definition of operational profit, operational profitability, currency-adjusted growth and organic growth, please refer to "[Supplementary information](#)" in the Sulzer Annual Report 2022.

Information about reportable segments

Operating segments are determined based on the reports reviewed by the Chief Executive Officer that are used to measure performance, make strategic decisions and allocate resources to the segments. The business is managed on a divisional basis, and the reported segments have been identified as follows:

Flow Equipment

The Flow Equipment division specializes in pumping solutions specifically engineered for the processes of its customers. The division provides pumps, agitators, compressors, grinders, screens and filters developed through intensive research and development in fluid dynamics and advanced materials. The focus is on pumping solutions for water, oil and gas, power, chemicals and most industrial segments.

Services

The Services division provides cutting-edge parts as well as maintenance and repair solutions for pumps, turbines, compressors, motors and generators, through a network of some 130 service sites around the world. The division services Sulzer original equipment, but also all associated third-party rotating equipment run by customers, maximizing its sustainability and life cycle cost-effectiveness. The division's technology-based solutions, fast execution and expertise in complex maintenance projects are available at its customers' doorsteps.

Chemtech

The Chemtech division focuses on innovative mass transfer, static mixing and polymer solutions for chemicals, petrochemicals, refining and LNG. Chemtech also provides ecological solutions such as biobased chemicals, polymers and fuels, recycling technologies for textiles and plastic as well as carbon capture and utilization/storage, contributing to a circular and sustainable economy. The division's product offering ranges from process components to complete process plants and technology licensing.

Others

Certain expenses related to the Corporate Center are not attributable to a particular segment and are assessed as a whole across the group. Also included are the eliminations for operating assets and liabilities.

The Chief Executive Officer primarily uses operational profit to assess the performance of the operating segments. However, the Chief Executive Officer also receives information about the segments' order intake, backlog, sales and operating assets on a monthly basis.

Sales from external customers reported to the Chief Executive Officer are measured in a manner consistent with the measurement in the income statement. There are no significant sales between the segments. No individual customer represents a significant portion of the group's sales.

Operating assets and operating liabilities are assets or liabilities related to the operating activities of an entity and contributing to EBIT.

Segment information by region

The allocation of sales from external customers is based on the ship-to location defined by Sulzer's customer, which does not necessarily correspond with the location of the end customer.

Sales by region

	2023			
millions of CHF	Flow Equipment	Services	Chemtech	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	299.6	212.3	102.4	614.2
– thereof United Kingdom	20.8	58.1	9.1	88.0
– thereof Saudi Arabia	39.3	14.4	19.4	73.1
– thereof Germany	31.8	22.0	17.0	70.7
– thereof France	18.9	19.0	4.1	42.0
– thereof United Arab Emirates	8.4	16.6	6.1	31.1
Americas	228.2	277.2	89.5	594.9
– thereof USA	136.8	211.5	65.6	413.9
Asia-Pacific	134.7	68.7	189.0	392.4
– thereof China	87.7	9.7	132.7	230.1
Total	662.5	558.1	380.9	1'601.6

	2022			
millions of CHF	Flow Equipment	Services	Chemtech	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	303.5	208.0	64.0	575.5
– thereof United Kingdom	9.5	58.3	5.2	73.1
– thereof Germany	47.3	20.6	5.0	72.9
– thereof Saudi Arabia	32.4	8.6	6.6	47.5
– thereof France	13.5	15.3	4.4	33.2
– thereof United Arab Emirates	8.5	9.8	1.4	19.7
Americas	205.0	265.7	101.1	571.7
– thereof USA	103.4	195.3	69.6	368.3
Asia-Pacific	123.4	69.2	177.0	369.5
– thereof China	90.6	13.3	119.9	223.8
Total	631.9	542.8	342.0	1'516.8

Segment information by market segment

The following table shows the allocation of sales from external customers by market segment:

Sales by market segment – Flow Equipment

millions of CHF	2023	2022
Water	256.9	230.6
Energy	210.3	216.4
Industry	195.3	184.9
Total Flow Equipment	662.5	631.9

Sales by market segment – Services

millions of CHF	2023	2022
Pumps Services	292.3	288.7
Other Equipment	265.9	254.1
Total Services	558.1	542.8

Sales by market segment – Chemtech

millions of CHF	2023	2022
Chemicals	188.6	184.6
Gas and Refining	80.1	66.6
Renewables	51.5	25.7
Services	45.9	55.9
Water	14.7	9.4
Total Chemtech	380.9	342.0

4 Acquisitions of subsidiaries, associates and transactions with non-controlling interests

Transactions with non-controlling interests

The following table summarizes the effect of changes in the equity attributable to owners of Sulzer Ltd:

millions of CHF	2023	2022
Carrying amount of non-controlling interests acquired	0.4	-
Consideration paid in cash	-19.4	-
Consideration non-cash	-2.8	-
Consideration payable	-0.6	-
Decrease in equity attributable to owners of Sulzer Ltd	-22.4	-

In January 2023, the group acquired the remaining 25% in Sulzer Saudi Pump Company Limited for a total consideration of CHF 22.8 million.

Contingent consideration from the acquisition of subsidiaries

millions of CHF	2023	2022
Balance as of January 1	1.9	5.9
Payment of contingent consideration	-1.3	-4.2
Release to other operating income	-0.5	-
Currency translation differences	-0.0	0.2
Total contingent consideration as of June 30 / December 31	-	1.9
- thereof non-current	-	-
- thereof current	-	1.9

In the first half of 2023, the group paid a contingent consideration in the amount of CHF 1.3 million and recorded a release to other operating income amounting to CHF 0.5 million, both related to an acquisition in 2021.

Investment in associates

In February 2023, Sulzer acquired a strategic stake in Fuenix Ecogy Holding B.V., a circular technology company. The partnership aims to drive the development, commercialization and adoption of advanced, fully integrated solutions for plastic waste processing. The investment of CHF 10.1 million was classified as an investment in an associate.

5 Disposals, loss of control and disposal group held for sale

Loss of control in 2023

In February 2023, the group entered into an agreement with a third party for the sale of four legal entities in Russia. From the date of the sales agreement, the group lost power over the relevant activities of these entities due to the contractual requirements and legal environment. Consequently, these four entities were deconsolidated in the first half of 2023, resulting in the derecognition of the assets and liabilities previously classified as held for sale. Upon deconsolidation, a loan with one of these former subsidiaries was measured at a fair value and recognized as a current financial asset.

The deconsolidation resulted in a gain on deconsolidation amounting to CHF 8.0 million, of which CHF 11.2 million resulted from the reclassification of accumulated currency translation differences and CHF 0.6 million from the reclassification of cash flow hedge reserves, net of tax. The gain on deconsolidation is recorded in other operating income. The following table presents the assets and liabilities derecognized, previously classified as assets and liabilities of disposal groups held for sale.

millions of CHF	Total
Cash and cash equivalents	32.1
Non-current lease liabilities	-0.3
Other non-current liabilities	-0.0
Current lease liabilities	-0.2
Current provisions	-0.4
Trade accounts payable and contract liabilities	-13.8
Other current and accrued liabilities	-10.6
Net assets derecognized	6.8

Cash and cash equivalents in the amount of CHF 32.3 million were derecognized as part of deconsolidations in the first half of 2023, and consideration amounting to CHF 0.3 million was received for a divestment in prior years. The net cash flow of CHF 32.0 million was presented in the statement of cash flows as "Divestitures and deconsolidation of subsidiaries, net of cash derecognized".

Disposals, loss of control and disposal group held for sale in 2022

In the first half year of 2022, the group sold its 100% shareholding in the Brazilian subsidiary Sulzer Services Brasil, Triunfo. The disposal resulted in a loss of CHF 0.6 million, including a loss of CHF 1.0 million from the reclassification of currency translation differences into the income statement. The deconsolidation of two Polish subsidiaries resulted in a loss of CHF 6.2 million, including a loss of CHF 1.2 million from the reclassification of currency translation differences into the income statement. The investment retained is valued at zero. The losses are recorded in other operating expenses (see [note 7](#)).

The cash flows resulting from disposals in the first half of 2022 amounted to CHF 3.1 million, consisting of CHF 7.8 million cash consideration received and CHF 4.7 million cash disposed. They are presented in the statement of cash flows as "Divestitures and deconsolidation of subsidiaries, net of cash derecognized".

In the first half of 2022, the four legal entities in Russia were classified as 'held for sale,' and impairments of CHF 88.9 million were recorded, of which CHF 32.2 million was recorded in other operating expenses, CHF 38.8 million in cost of goods sold, CHF 15.7 million in general and administrative expenses, and CHF 2.2 million was recorded in the income tax expenses line. The write-downs included mainly impairments of goodwill, other intangible assets, property, plant and equipment, and write-down of inventory. The total net impairment loss recorded on contract assets and receivables amounted to CHF 37.9 million.

6 Financial instruments

The following tables present the carrying amounts and fair values of financial assets and liabilities as of June 30, 2023, and December 31, 2022, including their levels in the fair value hierarchy. For financial assets and financial liabilities not measured at fair value in the balance sheet, fair value information is not provided if the carrying amount is a reasonable approximation of fair value.

Fair values are categorized into three different levels in a fair value hierarchy based on the inputs used in the valuation techniques as follows:

The fair value of financial instruments traded in active markets, including the outstanding bonds, is based on quoted market prices at the balance sheet date. Such instruments are included in level 1.

The fair values included in level 2 are based on valuation techniques using observable market input data. These may include discounted cash flow analysis, option pricing models or reference to other instruments that are substantially the same, while always making maximum use of market inputs and relying as little as possible on entity-specific inputs. The fair values of forward contracts are measured based on broker quotes for foreign exchange rates and interest rates.

Fair values measured using unobservable inputs are categorized within level 3 of the fair value hierarchy. Level 3 investments consist of non-current financial assets measured at fair value through profit and loss, amounting to CHF 21.3 million as of June 30, 2023, compared to CHF 22.6 million as of December 31, 2022. Unrealized fair value losses recorded in other financial income / (expenses), net, amount to CHF 1.7 million for the first half year of 2023 (first half of 2022: CHF 0.0 million). A fair value gain of CHF 0.5 million was recorded in other operating income related to the settlement of a contingent consideration amounting to CHF 1.9 million as of December 31, 2022 (see [note 4](#)).

Fair value table

June 30, 2023											
millions of CHF	Notes	Carrying amount					Fair value			Total fair value	
		Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	FVOCI – equity instruments	Financial assets at amortized cost	Other financial liabilities	Total carrying amount	Level 1	Level 2		Level 3
Financial assets measured at fair value											
Other non-current financial assets (at fair value)			21.5	–			21.5	0.2	–	21.3	21.5
Derivative assets – current		11.1					11.1	–	11.1	–	11.1
Current financial assets (at fair value)			2.2	11.8			14.0	14.0	–	–	14.0
Total financial assets measured at fair value		11.1	23.7	11.8	–	–	46.7	14.2	11.1	21.3	46.7
Financial assets not measured at fair value											
Other non-current financial assets (at amortized cost)					5.4		5.4				
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)					1.3		1.3				
Trade accounts receivable					553.1		553.1				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)					23.9		23.9				
Current financial assets (at amortized cost)					3.1		3.1				
Cash and cash equivalents					1'141.4		1'141.4				
Total financial assets not measured at fair value		–	–	–	1'728.3	–	1'728.3				
Financial liabilities measured at fair value											
Derivative liabilities – current		6.7					6.7	–	6.7	–	6.7
Total financial liabilities measured at fair value		6.7	–	–	–	–	6.7	–	6.7	–	6.7
Financial liabilities not measured at fair value											
Outstanding non-current bonds	11					1'044.1	1'044.1	1'018.3	–	–	1'018.3
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities)						1.2	1.2				
Outstanding current bonds	11					290.0	290.0	290.0	–	–	290.0
Other current borrowings and bank loans	11					20.7	20.7				
Trade accounts payable						415.2	415.2				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)						431.3	431.3				
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	–	2'202.4	2'202.4				

Fair value table

											December 31, 2022							
											Carrying amount				Fair value			
millions of CHF	Notes	Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	Financial assets at fair value through other comprehensive income – equity instruments	Financial assets at amortized cost	Other financial liabilities	Total carrying amount	Level 1	Level 2	Level 3	Total fair value							
Financial assets measured at fair value																		
Other non-current financial assets (at fair value)			22.8	–			22.8	0.2	–	22.6	22.8							
Derivative assets – non-current		0.1					0.1	–	0.1	–	0.1							
Derivative assets – current		13.2					13.2	–	13.2	–	13.2							
Current financial assets (at fair value)			1.5	8.8			10.3	10.3	–	–	10.3							
Total financial assets measured at fair value		13.2	24.4	8.8	–	–	46.4	10.5	13.2	22.6	46.4							
Financial assets not measured at fair value																		
Other non-current financial assets (at amortized cost)					5.6		5.6											
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)					0.9		0.9											
Trade accounts receivable					585.5		585.5											
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)					23.4		23.4											
Current financial assets (at amortized cost)					3.6		3.6											
Cash and cash equivalents					1'196.3		1'196.3											
Total financial assets not measured at fair value		–	–	–	1'815.5	–	1'815.5											
Financial liabilities measured at fair value																		
Derivative liabilities – non-current		0.0					0.0	–	0.0	–	0.0							
Derivative liabilities – current		7.0					7.0	–	7.0	–	7.0							
Contingent considerations	4		1.9				1.9	–	–	1.9	1.9							
Total financial liabilities measured at fair value		7.0	1.9	–	–	–	8.9	–	7.0	1.9	8.9							
Financial liabilities not measured at fair value																		
Outstanding non-current bonds	11					1'043.9	1'043.9	1'003.7	–	–	1'003.7							
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities)						1.3	1.3											
Outstanding current bonds	11					289.9	289.9	288.5	–	–	288.5							
Other current borrowings and bank loans	11					21.5	21.5											
Trade accounts payable						440.8	440.8											
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)						396.3	396.3											
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	–	2'193.6	2'193.6											

7 Other operating income and expenses

millions of CHF	2023	2022
Income from release of contingent consideration	0.5	–
Gain from sale of property, plant and equipment	0.6	7.5
Gain from deconsolidation of subsidiaries	8.3	–
Other operating income	5.6	9.1
Total other operating income	14.9	16.6
Restructuring expenses	–0.4	–0.9
Impairments on tangible and intangible assets	–0.0	–36.4
Cost for mergers and acquisitions	–1.0	–0.4
Loss from sale of property, plant and equipment	–0.0	–2.8
Loss from deconsolidation of subsidiaries	–0.9	–6.7
Operating currency exchange losses, net	–3.4	–9.9
Total other operating expenses	–5.9	–57.2
Total other operating income / (expenses), net	9.1	–40.6

Other operating income includes income from litigation cases, government grants and incentives, as well as recharges to third parties not qualifying as sales from customers. Other operating income included income from charges to the discontinued operation Applicator System division (later renamed medmix) for corporate support functions and centrally procured indirect spend utilized by medmix of CHF 1.6 million (first half of 2022: CHF 4.6 million).

In the first half of 2023, the total gain from deconsolidation primarily included a gain of CHF 8.0 million from the deconsolidation of four Russian legal entities (see [note 5](#)). The total gain and loss from deconsolidation in the first six months includes a net gain from the reclassification of currency translation adjustments of CHF 10.7 million and a gain of CHF 0.6 million from the reclassification of cash flow hedge reserves.

In the first half of 2022, the loss from deconsolidation of subsidiaries comprised a loss from deconsolidation of subsidiaries of CHF 6.2 million resulting from the deconsolidation of two subsidiaries in Poland and a loss of CHF 0.6 million from the disposal of a subsidiary in Brazil. The loss from deconsolidation of subsidiaries includes a loss from reclassification of currency translation differences amounting to CHF 2.2 million (see [note 5](#)).

In the first half of 2023, the group recognized impairments of CHF 0.0 million (first half of 2022: CHF 36.4 million). In the first half of 2022, the group recorded impairments of CHF 32.2 million on goodwill, other intangible assets, and property, plant and equipment in connection with the classification of the business in Russia as held for sale and the write-down to fair value less costs to sell and CHF 4.2 million based on performed impairment tests on production machines and facilities.

8 Financial income and expenses

millions of CHF	2023	2022
Interest and securities income	10.5	3.3
Interest income on employee benefit plans	0.0	0.2
Total interest and securities income	10.5	3.5
Interest expenses on borrowings and lease liabilities	-14.0	-11.7
Interest expenses on employee benefit plans	-2.1	-1.5
Total interest expenses	-16.1	-13.2
Total interest income / (expenses), net	-5.6	-9.7
Fair value changes	-9.1	9.1
Other financial expenses	-0.7	-1.1
Currency exchange gains / (losses), net	2.7	10.3
Total other financial income / (expenses), net	-7.2	18.3
Total financial income / (expenses), net	-12.8	8.5
- thereof fair value changes on financial assets at fair value through profit or loss	-9.1	9.1
- thereof interest income on financial assets at amortized costs	10.5	3.3
- thereof other financial expenses	-0.7	-1.1
- thereof currency exchange gains / (losses), net	2.7	10.3
- thereof interest expenses on borrowings	-12.7	-10.8
- thereof interest expenses on lease liabilities	-1.3	-0.9
- thereof interest expenses on employee benefit plans, net	-2.1	-1.3

In the first half of 2023, the total financial expenses, net, amounted to CHF 12.8 million, compared with total financial income, net, amounting to CHF 8.5 million in the first half of 2022.

The total interest and securities income amounted to CHF 10.5 million for the first half of 2023 (first half of 2022: CHF 3.5 million). The increase compared to the prior year is mainly due to higher variable interest rates on deposits.

The higher total interest expenses are mainly related to the partial replacement of a matured bond of CHF 325 million with an interest rate of 0.375% by a new bond of CHF 170 million with an interest rate of 3.35% in December 2022.

The fair value changes are largely related to derivative financial instruments that are classified as financial assets or financial liabilities at fair value through profit and loss and that are used as hedging instruments to hedge foreign exchange risks.

Currency exchange gains/losses are mainly related to foreign currency differences of non-operating assets and liabilities recorded at the prevailing rate at the time of acquisition (or preceding year-end closing rate) as against the current balance sheet rate. The gain in 2022 includes a positive foreign exchange effect of CHF 21.0 million, arising from foreign exchange movements on unhedged intercompany loans to Russian entities prior to their classification as held for sale.

9 Income taxes

Income tax expenses comprise current and deferred tax. Income tax expenses are recognized based on the estimated income tax rate for the full financial year. The estimated average annual tax rate used for 2023 is 24.2%, compared with 166.4% (excluding Russia and Poland: 30.3%) for the six months ended June 30, 2022. Compared to 2022, the tax rate used for 2023 was not impacted by write-offs for Russia and Poland. Additionally, deferred income tax assets were recognized on step-ups in relation to the Swiss Corporate Tax Reform (TRAF) enacted in prior periods.

10 Equity

The share capital amounts to CHF 342'623.70, made up of 34'262'370 shares with dividend entitlement and a par value of CHF 0.01. All shares are fully paid in and registered. On June 30, 2023, conditional share capital amounted to CHF 17'000 (December 31, 2022: CHF 17'000), consisting of 1'700'000 shares with a par value of CHF 0.01.

Treasury shares

The total number of treasury shares held by Sulzer Ltd as of June 30, 2023, was 328'409 shares (December 31, 2022: 523'855 shares).

The treasury shares are mainly held for the purpose of issuing shares under the management share-based payment programs.

Dividends

On April 19, 2023, the Annual General Meeting approved an ordinary dividend of CHF 3.50 (2022: ordinary dividend of CHF 3.50) per share to be paid out of reserves. The dividend was paid to shareholders on April 25, 2023. The total amount of the dividend to shareholders of Sulzer Ltd was CHF 118.9 million (2022: CHF 118.7 million), thereof paid dividends of CHF 80.9 million (2022: CHF 80.6 million), and unpaid dividends of CHF 38.0 million (2022: CHF 38.1 million). The unpaid dividends are reflected in the balance sheet position "Other current and accrued liabilities" (see [note 13](#)).

Acquisition of non-controlling interests without change of control

Reference is made to [note 4](#).

Contribution from medmix

The contribution relates to vested shares under Sulzer share plans for medmix employees.

11 Borrowings

	2023		
millions of CHF	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'043.9	311.4	1'355.3
Cash flow from proceeds	–	17.5	17.5
Cash flow for repayments	–	–17.7	–17.7
Changes in amortized costs	0.2	0.1	0.2
Currency translation differences	–	–0.5	–0.5
Total borrowings as of June 30	1'044.1	310.7	1'354.8

	2022		
millions of CHF	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'164.6	345.5	1'510.1
Cash flow from proceeds	169.6	1'054.0	1'223.6
Cash flow for repayments	–0.0	–1'376.1	–1'376.1
Changes in amortized costs	0.3	–	0.3
Reclassifications	–289.9	289.9	–
Currency translation differences	–0.8	–1.8	–2.6
Total borrowings as of December 31	1'043.9	311.4	1'355.3

The group has a CHF 500 million syndicated credit facility with an original maturity date of December 31, 2026. The facility includes two one-year extension options and a further option to increase the credit facility by CHF 250 million (subject to lenders' approval). In 2022, the group exercised the first of the two extension options, extending the term of the credit facility partially by one year to December 2027 (for CHF 85 million of the facility, the maturity date remains unchanged). The facility is available for general corporate purposes, including the financing of acquisitions. The facility is subject to financial covenants based on net financial indebtedness and EBITDA, which were adhered to throughout the reporting period. As of June 30, 2023, and December 31, 2022, the syndicated facility was not used.

Outstanding bonds

millions of CHF	2023		2022	
	Amortized costs	Nominal	Amortized costs	Nominal
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	125.0	125.0
1.300% 07/2018–07/2023	290.0	290.0	289.9	290.0
1.600% 10/2018–10/2024	249.9	250.0	249.9	250.0
0.800% 09/2020–09/2025	299.7	300.0	299.6	300.0
0.875% 11/2020–11/2027	199.8	200.0	199.7	200.0
3.350% 12/2022–11/2026	169.7	170.0	169.6	170.0
Total as of June 30 / December 31	1'334.0	1'335.0	1'333.8	1'335.0
– thereof non-current	1'044.1	1'045.0	1'043.9	1'045.0
– thereof current	290.0	290.0	289.9	290.0

All outstanding bonds are traded on SIX Swiss Exchange.

12 Provisions

	2023					
millions of CHF	Other employee benefits	Warranties / liabilities	Restructuring	Environmental	Other	Total
Balance as of January 1	44.5	92.3	8.1	11.4	57.8	214.1
Additions	6.2	18.9	0.4	–	26.0	51.6
Released as no longer required	–0.6	–4.0	–	–	–4.1	–8.7
Utilized	–4.5	–5.7	–2.7	–0.1	–20.9	–33.8
Currency translation differences	–0.6	–1.8	–0.0	0.1	–0.5	–2.9
Total provisions as of June 30	45.0	99.7	5.8	11.4	58.3	220.3
– thereof non-current	29.8	3.1	1.6	11.4	10.0	55.7
– thereof current	15.2	96.7	4.2	0.0	48.4	164.6

The category “Other employee benefits” includes provisions for jubilee gifts, early retirement of senior managers and other obligations to employees.

The category “Warranties/ liabilities” includes provisions for warranties, customer claims, penalties, litigation and legal cases relating to goods delivered or services rendered.

Up to June 2023, the group utilized CHF 2.7 million of restructuring provisions, mainly relating to resizing measures at sites in Europe and the USA initiated in 2020 and 2021. The remaining restructuring provisions as of June 30, 2023, are CHF 5.8 million, of which CHF 4.2 million is expected to be utilized within one year.

“Environmental” mainly consists of expected costs related to inherited liabilities.

“Other” includes provisions that do not fit into the aforementioned categories. A large number of these provisions refer to onerous contracts and indemnities, in particular related to divestitures. In addition, provisions for ongoing asbestos lawsuits and other legal claims are included. Based on the currently known facts, the group estimates that the resolution of the open cases will not have material effects on its liquidity or financial condition. Although the group expects a large part of the category “Other” to be realized in one year, by their nature, the amounts and timing of any cash outflows are difficult to predict.

13 Other current and accrued liabilities

millions of CHF	2023	2022
Liability related to the purchase of treasury shares	92.2	92.9
Outstanding dividend payments	277.2	239.2
Taxes (VAT, withholding tax)	34.2	33.0
Derivative financial instruments	6.7	7.0
Notes payable	16.7	20.6
Contingent consideration	–	1.9
Other current liabilities	45.1	43.6
Total other current liabilities as of June 30 / December 31	472.2	438.2
Contract-related costs	145.6	137.8
Salaries, wages and bonuses	80.6	108.9
Vacation and overtime claims	27.3	22.4
Other accrued liabilities	147.0	167.3
Total accrued liabilities as of June 30 / December 31	400.5	436.5
Total other current and accrued liabilities as of June 30 / December 31	872.7	874.7

The outstanding dividend payments amounted to CHF 277.2 million (December 31, 2022: CHF 239.2 million), which is an increase of CHF 38.0 million. For further details on the dividends, refer to [note 10](#).

14 Accounting policies

14.1 Basis of preparation

These interim financial statements have been prepared in accordance with the requirements of IAS 34 Interim Financial Reporting. The accounting policies applied are consistent with those applied in the consolidated financial statements for the year 2022 and the corresponding interim reporting period, except for the adoption of new and amended standards, as set out below.

These interim financial statements do not include all the notes of the type normally included in an annual financial report. Accordingly, these financial statements are to be read in conjunction with the financial statements for the year ended December 31, 2022, and any public announcements made by Sulzer during the interim reporting period.

The preparation of these interim financial statements requires management to make estimates and assumptions that affect the application of accounting policies and the reported amounts of assets and liabilities, income and expenses. Actual results in the future could differ from such estimates. A description of information that requires significant judgements to be made by Management and the key sources of estimation uncertainty, is disclosed in [note 7, Critical accounting estimates and judgments](#), to the December 31, 2022 consolidated financial statements. Significant judgement by Management is also required when determining fair values. Assumptions and estimates of unobservable market inputs in the fair valuation of financial assets require significant judgment and could affect amounts recognized in the statement of income. Valuation approaches that have to rely heavily on unobservable inputs inherently require a higher level of judgement.

Due to rounding, numbers presented throughout this report may not add up precisely to the total provided. All ratios, percentages and variances are calculated using the underlying amount rather than the presented rounded amount.

14.2 Change in accounting policies

a) Standards, amendments and interpretations that are effective for 2023

Starting from January 1, 2023, the group applied changes in standards, amendments and interpretations that became effective January 1, 2023. None of these changes had a material effect on the financial statements of the group.

In May 2023, amendments to IAS 12 Income Taxes, International Tax Reform - Pillar Two model rules were published. The amendments clarify that IAS 12 applies to income taxes arising from tax law enacted or substantively enacted but not yet in effect to implement the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) Pillar Two model rules. As a temporary mandatory relief to the requirements in IAS 12, no deferred tax assets and liabilities should be recognized related to Pillar Two income taxes, and no information needs to be disclosed on such deferred tax assets and liabilities. Sulzer has applied the exception.

b) Standards, amendments and interpretations issued but not yet effective that the group has decided not to adopt early in 2023

There are no other IFRS standards or interpretations not yet effective that would be expected to have a material impact on the group.

15 Subsequent events after the balance sheet date

The Board of Directors authorized these consolidated interim financial statements for issue on July 24, 2023. At the time when these consolidated interim financial statements were authorized for issue, the Board of Directors and the Executive Committee were not aware of any other events that would materially affect these financial statements.

Kontakt für Investoren

Thomas Zickler

CFO

Sulzer AG

Neuwiesenstrasse 15

8401 Winterthur

Schweiz

Telefon +41 52 262 33 15

[Kontaktformular](#) | [Route](#)

Impressum

Herausgeber

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz

© 2023

Layout/Grafik

- Office for spatial identity, Zürich, Schweiz
- Sergeant, Zurich, Switzerland

Publishingsystem

- ns.wow von mms solutions AG, Zürich, Schweiz

Fotografie

- Sulzer Management AG, Winterthur, Schweiz
- Fabian Hugo, Bern, Switzerland (management portraits and Executive Committee photo)
- Jean-Luc Grossmann, Zürich, Schweiz (Management-Porträts)
- Stock-Images: Getty/Shutterstock

Disclaimer

Diese Website kann Aussagen enthalten, die zukunftsorientiert sind, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese Aussagen können sich ändern, und die effektiven Ergebnisse oder Leistungen können aufgrund bekannter oder unbekannter Risiken oder verschiedener anderer Faktoren erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

Rundungsdifferenzen

Aufgrund von Rundungen stimmt die Summe der in diesem Bericht ausgewiesenen Zahlen möglicherweise nicht genau mit den dargestellten Gesamtbeträgen überein. Sämtliche Verhältnisangaben, Prozentangaben sowie Veränderungen von Prozentangaben werden anhand des zugrunde liegenden Betrags und nicht anhand des dargestellten gerundeten Betrags berechnet.

Tabellen

Fehlende Angaben innerhalb eines Tabellenfelds bedeuten generell, dass das Feld entweder nicht anwendbar oder ohne Bedeutung ist oder dass per relevantem Datum oder für die relevante Periode keine Informationen verfügbar sind. Der Gedankenstrich (-) zeigt generell an, dass die entsprechende Zahl exakt null ist, während ein 0.0 anzeigt, dass die relevante Zahl auf null gerundet wurde.

Sprachen

Teile des Sulzer-Halbjahresbericht 2023 wurden in die deutsche Sprache übersetzt. Rechtlich bindend ist immer nur die englische Originalversion.