



## 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