



Lagebericht

9	Finanzbericht
15	Lagebericht Divisionen
15	Flow
17	Services
19	Chemtech

Anhaltendes profitables Wachstum

Hinweis: Wenn nicht anders angegeben, basieren die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr auf organischen Zahlen (bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen, Desinvestitionen/Entkonsolidierungen)

Die anhaltende Wachstumsdynamik von Sulzer spiegelt die Stärke des Portfolios, den Fokus auf Wertschöpfung und die Fähigkeit wider, die steigende Nachfrage in den strukturell wachsenden Märkten zu bedienen. In der ersten Jahreshälfte betrug die Zunahme des Auftragseingangs 8.9%, nach einem hohen Ausgangswert von 24.1% im Jahr 2023. Der Umsatz stieg in allen Divisionen weiter an und verzeichnete ein zweistelliges Wachstum von 10.5% im Vergleich zum Vorjahr. Sulzer erzielte eine operationelle Rentabilität von 11.4%, 130 Basispunkte mehr als in H1 2023. Der freie Cashflow belief sich auf CHF 55.4 Millionen und lag damit um CHF 51.1 Millionen unter dem Wert von CHF 106.6 Millionen von Ende Juni 2023.

Starke Wachstumsdynamik in allen drei Divisionen

Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023 stieg der Bestellungseingang um 8.9% und erreichte CHF 2'078.8 Millionen CHF. Ohne Währungsumrechnungseffekte läge der Bestellungseingang bei CHF 2'167.9 Millionen. Die Bruttogewinnmarge beim Bestellungseingang verbesserte sich um 120 Basispunkte auf 34.2%.

Der Bestellungseingang bei Flow stieg um 6.3%, nach einem Wachstum von 25.1% in H1 2023. Das Wasser- und Industriegeschäft verzeichnete ein solides Wachstum von 10.7%, während die Aufträge im Bereich Energie und Infrastruktur um 1.3% zunahmen. In der Division Services profitierte der Bestellungseingang weiterhin von den Markttrends zu Energieeffizienz und Klimaneutralität, was zu einem zweistelligen Wachstum von 12.6% im Vergleich zum Vorjahr führte. Der Anstieg wurde insbesondere durch einen Zuwachs von 21.2% in der Region Asien-Pazifik und von 15.9% in Nord-, Mittel- und Südamerika getragen; die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) verzeichnete ein Wachstum von 6.0% im Vergleich zum Vorjahr. Das Wachstum des Auftragseingangs von Chemtech blieb mit 8.3% im Jahresvergleich robust, nach einem Wachstum des Auftragseingangs von 25.3% in H1 2023 und spiegelt die starke Dynamik in den Märkten für Biopolymere und Kohlenstoffabscheidung wider.

Sulzer geht mit einem Auftragsbestand von CHF 2'404.3 Millionen in die zweite Hälfte des Jahres 2024 (31. Dezember 2023: CHF 1'946.8 Millionen). Ohne Währungsumrechnungseffekte läge der Auftragsbestand bei CHF 2'313.5 Millionen.



“Die integrierten Lösungen von Sulzer schaffen einen erheblichen Wert in den von uns bedienten Märkten. Umsatz und Gewinn stiegen dank besserer Margen und einer soliden Umsetzung der operationellen Exzellenz noch über das starke Ergebnis des Vorjahres. Wir erwarten, dass die Wachstumsdynamik in der zweiten Jahreshälfte 2024 zunehmen wird und wir haben infolgedessen unsere Prognose für das Gesamtjahr erhöht.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Bestellungen

	2024	2023
Bestellungseingang	2'078.8	1'992.4
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.2%	33.0%
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'404.3	1'946.8

Der Umsatz erreichte in der ersten Jahreshälfte 2024 CHF 1'699.3 Millionen, ein Anstieg von 10.5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dieser Anstieg ist vor allem auf die starke Konzentration auf die Auslieferung von Grossaufträgen und die disziplinierte Abwicklung des Auftragsbestands zurückzuführen. Ohne Währungsumrechnungseffekte läge der Umsatz bei CHF 1'767.3 Millionen.

Die Division Flow trug in absoluten Zahlen mit einem starken Anstieg von 11.2% gegenüber dem gleichen Zeitraum 2023 am meisten zum Umsatzwachstum bei. Dies war vor allem auf das Wachstum von 32.3% im Bereich Energie und Infrastruktur zurückzuführen, während im Bereich Wasser und Industrie das Geschäft konstant blieb. Der Umsatz in der Division Services stieg um 12.0%, angetrieben durch ein Wachstum von 16.9% in Nord-, Mittel- und Südamerika und 8.8% in der Region EMEA. Die positive Entwicklung im Bereich Ersatzteile und Reparaturen sowie Nachrüstungen trugen erheblich zum Ergebnis der Division Services bei. Bei Chemtech stieg der Umsatz um 7.2%, was vor allem auf der soliden Ausführung von Grossaufträgen in der ersten Hälfte des Jahres 2024 und der anhaltenden Dynamik in den Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika und Asien-Pazifik.

Höhere Bruttogewinnmarge

Die Bruttogewinnmarge stieg auf 33.7% und lag damit 140 Basispunkte über den im Juni 2023 gemeldeten 32.3%. Anhaltende operationelle Exzellenz trugen zur Steigerung der Bruttogewinnmarge bei. In Verbindung mit dem gestiegenen Verkaufsvolumen erreichte der Bruttogewinn CHF 573.1 Millionen und stieg damit um 15.0% gegenüber dem ersten Halbjahr 2023. Ohne Währungsumrechnungseffekte läge der Bruttogewinn bei CHF 593.8 Millionen.

Operationelle Profitabilität steigt um 130 Basispunkte auf 11.4%

Das operationelle Ergebnis stieg im Jahresvergleich um 25.9% und erreichte CHF 193.5 Millionen gegenüber CHF 162.4 Millionen im ersten Halbjahr 2023. Höhere Absatzmengen, bessere Margen und eine solide Umsetzung der operationellen Exzellenz trugen am meisten zu einer operationellen Profitabilität von 11.4% bei, 130 Basispunkte mehr als im gleichen Zeitraum des Jahres 2023 (10.1%).

Die operationelle Profitabilität in der Division Flow stieg auf 9.5% gegenüber 7.0% im ersten Halbjahr 2023. Chemtech erzielte eine solide operationelle Rentabilität von 13.2%, eine Steigerung um 150 Basispunkte gegenüber 11.7% im ersten Halbjahr des Vorjahrs. In der Division Services blieb die operationelle Profitabilität stabil bei 14.2% im Jahresvergleich, resultierend aus laufenden Investitionen in die geografische Reichweite und die technischen Fähigkeiten, um die wachsende Nachfrage zu decken.

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

in Mio. CHF	2024	2023
Operationelles Ergebnis	193.5	162.4
Amortisation	-18.8	-18.5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-4.6	-0.0
Restrukturierungskosten	-1.5	-0.4
Nicht operative Positionen ¹⁾	1.5	8.1
EBIT	170.1	151.5

¹⁾ Übrige nicht operative Positionen beinhalten wesentliche akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien und bestimmte nicht operative Positionen, die nicht wiederkehrend sind oder nicht regelmässig in dieser Grössenordnung auftreten.

Umsatzrendite von 10.0%

Bis zum 30. Juni 2024 stieg das EBIT um 18.7% auf CHF 170.1 Millionen gegenüber CHF 151.5 Millionen im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Ohne Währungsumrechnungseffekte läge das EBIT bei CHF 180.4 Millionen. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei soliden 10.0%, 50 Basispunkte über den 9.5% des ersten Halbjahres 2023.

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

in Mio. CHF	2024	2023
EBIT	170.1	151.5
Umsatz	1'699.3	1'601.6
ROS	10.0%	9.5%
Operationelles Ergebnis	193.5	162.4
Umsatz	1'699.3	1'601.6
Operationelle Profitabilität	11.4%	10.1%

Finanzergebnis

Im ersten Halbjahr 2024 beliefen sich die Nettofinanzaufwendungen auf insgesamt CHF 11.8 Millionen, verglichen mit CHF 12.8 Millionen im gleichen Zeitraum 2023. Der Nettozinsaufwand verbesserte sich auf CHF 4.4 Millionen gegenüber CHF 5.6 Millionen im ersten Halbjahr 2023. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts, vor allem aus Absicherungsinstrumenten für nicht-operative Posten, wirkten sich mit CHF 11.4 Millionen negativ aus (CHF 9.1 Millionen zum 30. Juni 2023). Die sonstigen Wechselkursgewinne beliefen sich auf CHF 3.7 Millionen, verglichen mit einem Gewinn von CHF 2.7 Millionen im ersten Halbjahr 2023.

Effektive Steuerquote liegt bei 24.9%

Die geschätzte durchschnittliche jährliche Steuerquote für 2024 wird voraussichtlich 24.9% betragen, verglichen mit 24.2% für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2023. Der Ertragssteueraufwand belief sich in der ersten Jahreshälfte 2024 auf CHF 38.9 Millionen, verglichen mit CHF 33.3 Millionen in den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2023, was auf den höheren steuerpflichtigen Ertrag zurückzuführen ist.

Höheres Nettoeinkommen und höherer Kern-Nettogewinn

Der Nettogewinn stieg im ersten Halbjahr 2024 auf CHF 117.4 Millionen gegenüber CHF 104.3 Millionen im ersten Halbjahr 2023. Der Kern-Nettogewinn, der Restrukturierungskosten, Abschreibungen, Wertminderungen, nicht-operative Posten und die steuerbereinigten Effekte nicht-operativer Posten ausschliesst, belief sich im ersten Halbjahr 2024 auf CHF 135.2 Millionen. Im ersten Halbjahr 2023 waren es noch CHF 114.4 Millionen. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg von CHF 3.07 für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2023 auf CHF 3.44 für den gleichen Zeitraum im Jahr 2024, vor allem aufgrund des höheren Gewinns.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2024	2023
Nettogewinn	117.4	104.3
Amortisation	18.8	18.5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.6	0.0
Restrukturierungskosten	1.5	0.4
Nicht operative Positionen ¹⁾	-1.5	-8.1
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-5.5	-0.8
Kern-Nettogewinn	135.2	114.4

1) Übrige nicht operative Positionen beinhalten wesentliche akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien und bestimmte nicht operative Positionen, die nicht wiederkehrend sind oder nicht regelmässig in dieser Grössenordnung auftreten.

Wichtige Bilanzpositionen

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

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2024 bei CHF 4'575.4 Millionen und somit CHF 205.9 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2023. Das Anlagevermögen erhöhte sich um CHF 78.9 Millionen auf CHF 1'764.8 Millionen, vor allem aufgrund eines Anstiegs des Goodwills um CHF 33.4 Millionen (davon CHF 22.5 Millionen aufgrund von Währungsumrechnungseffekten und CHF 10.8 Millionen aus Akquisitionen) sowie einer Zunahme der Sachanlagen um CHF 30.2 Millionen und der Vermögenswerte von leistungsorientierten Pensionsplänen um CHF 20.4 Millionen. Das Umlaufvermögen erhöhte sich um CHF 127.0 Millionen auf CHF 2'810.5 Millionen, hauptsächlich aufgrund eines Anstiegs von CHF 145.1 Millionen bei den Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vorauszahlungen an Lieferanten. Darüber hinaus verringerten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf CHF 931.4 Millionen (CHF 974.7 Millionen im Dezember 2023), was vor allem auf die Dividendenzahlungen zurückzuführen ist.

Das gesamte Fremdkapital erhöhte sich um CHF 156.3 Millionen und lag zum 30. Juni 2024 bei CHF 3'427.1 Millionen. Der Hauptgrund war ein Anstieg der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um CHF 119.1 Millionen. Die laufenden Ertragsteuerverbindlichkeiten sanken um CHF 18.1 Millionen.

Das Eigenkapital ist um CHF 49.6 Millionen auf CHF 1'148.2 Millionen anstiegen. Dies ist hauptsächlich auf die Dividendenausschüttung (CHF 127.3 Millionen) zurückzuführen, die durch Währungsumrechnungseffekte in Höhe von CHF 61.5 Millionen und den Nettogewinn von CHF 117.4 Millionen teilweise ausgeglichen wurde.

Free Cash Flow verbessert

Der Free Cash Flow sank im ersten Halbjahr 2024 auf CHF 55.4 Millionen gegenüber CHF 106.6 Millionen am 30. Juni 2023. Dies ist vor allem auf ein höheres Nettoumlaufvermögen im Vergleich zum 31. Dezember 2023, höhere Ertragsteuerzahlungen und weitere Investitionen zurückzuführen.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2024	2023
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	97.9	133.3
Erwerb von immateriellen Anlagen	-4.7	-3.5
Erlös aus dem Verkauf von immateriellen Anlagen	-	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-39.0	-25.7
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagen	1.2	2.5
Free Cash Flow (FCF)	55.4	106.6

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf CHF 113.6 Millionen (erstes Halbjahr 2023: CHF 124.3 Millionen). Die Dividendenzahlungen beliefen sich auf CHF 86.5 Millionen, verglichen mit CHF 80.9 Millionen im Vorjahr.

Die Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente seit dem 1. Januar 2024 betrug netto CHF -43.3 Millionen. Darin enthalten sind Wechselkursgewinne aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von CHF 23.3 Millionen.

Ausblick für 2024

Sulzer ist in strukturell wachsenden Märkten tätig, die voraussichtlich auch 2024 weiter wachsen werden. Basierend auf dieser positiven Entwicklung erhöht Sulzer die Prognose für den Bestellungseingang in 2024 auf +9 bis 12% (von +2 bis 5%) und für die Umsätze auf +9 bis 11% (von +6 bis 9%). Die aktualisierte Prognose reflektiert unser Vertrauen in Sulzers Fähigkeiten, unsere Stärken im Bereich von höchst anspruchsvollen und wichtigen Kundenanwendungen sowie der Qualität unseres Geschäftsportfolios zu nutzen.

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 2023 (nur in englischer Sprache verfügbar).

Flow: Starke operationelle Profitabilität

Hinweis: Wenn nicht anders angegeben, basieren die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen, Desinvestitionen / Dekonsolidierungen).

Nach einer hohen Ausgangsbasis im ersten Halbjahr 2023 (2023: 25.1%) stieg der Auftragseingang des Geschäftsbereichs Flow im ersten Halbjahr 2024 um 6.3%. Dies wurde hauptsächlich durch solides Wachstum in den Bereichen Wasser und Industrie (10.7%) unterstützt, während Energie und Infrastruktur einen Anstieg von 1.3% verzeichneten, nachdem sie mehrere grössere Aufträge im Jahr 2023 verbuchen konnten. Der Umsatz der Division Flow stieg im ersten Halbjahr 2024 um 11.2% auf CHF 712.1 Millionen, unterstützt durch die Bereiche Energie und Infrastruktur. Die operationelle Rentabilität stieg im Vergleich zum Vorjahr um 250 Basispunkte, was auf die kontinuierliche Verbesserung der operationellen Exzellenz durch eine konsequente Fokussierung auf alle Wertströme und eine strikte Kostendisziplin zurückzuführen ist. Die Division konzentriert sich weiterhin auf betriebliche Effizienz und den grünen Wandel, um die zukünftige Energie- und Wassersicherheit zu gewährleisten.

Starke Dynamik in wachsenden Märkten

Die Division Flow nutzt weiterhin Wachstumschancen in den Segmenten Energie, Wasser und Industrie, wo sie nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum durch Effizienzsteigerung und Kreislaufwirtschaft unterstützt.

Nach Jahren der Erprobung und Entwicklung stellt Flow durch die [Zusammenarbeit mit TechnipFMC bei der Entwicklung neuer Unterwasser-CO₂-Pumpenlösungen](#) für neue Technologien ihr tiefes Know-how und ihre Branchenführerschaft unter Beweis. Die HISEP®-Technologie von Petrobras, eine revolutionäre Hochdruck-Trenntechnik, ermöglicht die Trennung von CO₂-reichem Erdgas von Öl am Meeresboden. Diese bemerkenswerte neue Technologie bietet erhebliche Energieeinsparungen und sorgt gleichzeitig für sauberere Energie und profitables Wachstum.

Das Know-how der Division kommt auch im Wassergeschäft zum Tragen, wo ihre [energieeffizienten Strömungstechnologien die weltweit grösste Wasseraufbereitungsanlage in Ägypten unterstützen](#). Die New Delta Treatment Plant mit einer Tageskapazität von 7.5 Millionen Kubikmetern setzt auf die integrierten Lösungen und das Know-how von Sulzer, um landwirtschaftliche Drainage- und Abwässer aufzubereiten, die zur Kultivierung von Ackerland und zur Förderung der Ernährungssicherheit wiederverwendet werden sollen.

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

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungsingang	848.0	824.8	2.8	6.3	6.3
Bruttomarge des Bestellungsingangs	30.1%	28.7%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	1'052.0	878.3	19.8		
Umsatz	712.1	662.5	7.5	11.3	11.2
EBIT	56.4	28.4	98.3		
Operationelles Ergebnis	67.8	46.4	46.1	53.0	53.1
Operationelle Profitabilität	9.5%	7.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	5'454	5'465	-0.2		

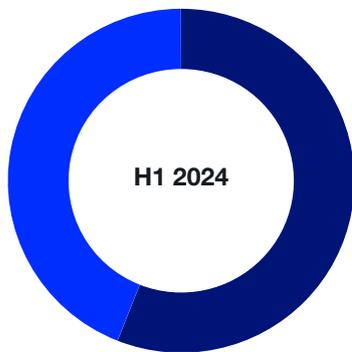
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Bestellungsingang

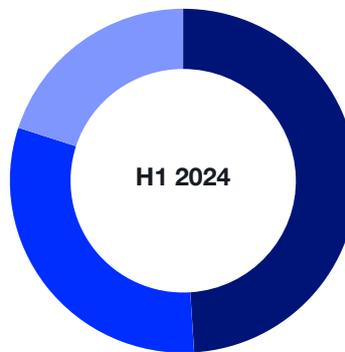
Der Auftragseingang des Geschäftsbereichs Flow stieg im ersten Halbjahr 2024 um 6.3%, nach einer hohen vergleichbaren Basis im ersten Halbjahr 2023 (2023: 25.1%). Dies wurde hauptsächlich durch solide Ergebnisse in den Bereichen Wasser und Industrie mit einem Zuwachs von 10.7% und Energie und Infrastruktur mit einem Anstieg von 1.3%, nach dem Erhalt mehrerer grösserer Aufträge im Jahr 2023, erzielt.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 56% Wasser und Industrie
- 44% Energie und Infrastruktur

Bestellungsingang nach Regionen



- 49% Europa, Naher Osten und Afrika
- 31% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 20% Asien-Pazifik

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg in allen Geschäftsbereichen um 11.2%, unterstützt durch die Bereiche Energie und Infrastruktur. Die operationelle Rentabilität stieg im Vergleich zum Vorjahr um 250 Basispunkte auf 9.5%, was vor allem auf einen stärkeren Fokus auf Preis- und Kostenmanagement zurückzuführen ist.

Services: Umsatzwachstum hält an

Hinweis: Wenn nicht anders angegeben, basieren die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen, Desinvestitionen / Dekonsolidierungen).

Im ersten Halbjahr 2024 setzte die Division Services ihre Wachstumsdynamik aus dem Jahr 2023 fort und verzeichnete sowohl beim Bestellungseingang als auch beim Umsatz ein zweistelliges Wachstum. Der Bestellungseingang stieg um 12.6% (H1 2023: 22.1%) und der Umsatz um 12.0% (H1 2023: 11.3%) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, wobei alle Regionen und Produktlinien zum Wachstum beitrugen. Die operationelle Profitabilität blieb konstant bei 14.2%. Angesichts der starken Geschäftsdynamik investiert die Division auch weiterhin in ihre geografische Reichweite und ihre technischen Fähigkeiten, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden.

Widerstandsfähigkeit mit Lebenszykluslösungen aufbauen

Der zunehmende globale Fokus auf Effizienz und Dekarbonisierung in Verbindung mit einer alternden installierten Basis hat die Nachfrage nach Ersatzteilen, Reparaturen, Upgrades und Nachrüstungen angetrieben. Mit einem wachsenden Netzwerk von über 100 Servicezentren weltweit verlässt sich die Division Services auf ihr fundiertes technisches Fachwissen in verschiedenen Branchen und an verschiedenen Standorten, um energieeffiziente Komplettlösungen für den Aftermarket zu liefern – und zwar schnell.

In Asien hat die Division Services vor kurzem eine umfangreiche Rotor- und Generatorreparatur in einem 1'200-MW-Wärmeleistungswerk nach einem unerwarteten technischen Ausfall durchgeführt. Das Team lieferte eine vollständige Reparatur nach Neuwertigkeits-Spezifikationen und sicherte so die Energieversorgung von rund einer Million Haushalten pro Monat. Ausserdem wurde die Lebensdauer der Anlage um schätzungsweise 20 Jahre verlängert, bei Effizienz einsparungen von 45%. Die Division baut derzeit ihre Präsenz in der Region aus und eröffnet ein neues Servicezentrum in Thailand, um die lokale Verfügbarkeit von spezialisiertem Wartungsservice für rotierende Maschinen zu gewährleisten.

Mit bisher über 5'000 abgeschlossenen Nachrüstungen auf der ganzen Welt sorgt die Division Services durch ihr tiefes Verständnis der Infrastruktur ihrer Kunden auch für erhebliche Leistungsvorteile und Energieeffizienzsteigerungen. Für eine Pipeline in Nordamerika hat die Division vor kurzem die Pumpen mit neuen Strömungsdynamiken, Teilen und Materialien aufgerüstet, um nicht nur den Energieverbrauch und die Kosten des Kunden zu senken, sondern auch seine Emissionen.

Nach einem verheerenden Erdbeben und schweren Unwettern in der südöstlichen Türkei nutzte Services ihr globales Netzwerk, um die Schäden zu bewerten und schnell die notwendigen Teile für umfangreiche Reparaturen an Kesselspeisepumpen in einem Kraftwerk zu beschaffen. Die Division stellte nicht nur sicher, dass das 1'300-MW-Kraftwerk schnell wieder an das nationale Stromnetz angeschlossen werden konnte, sondern arbeitete auch mit dem Managementteam des Standorts zusammen, um eine optimale Strategie zur Minimierung der Ausfallzeiten bei ähnlichen unerwarteten Ereignissen zu entwickeln.

Kennzahlen Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungsingang	701.4	662.7	5.8	12.6	12.6
Bruttomarge des Bestellungsingangs	38.6%	38.4%			
Auftragsbestand am 30 Juni / 31. Dezember	677.5	547.3	23.8		
Umsatz	592.6	558.1	6.2	11.6	12.0
EBIT	76.7	91.7	-16.4		
Operationelles Ergebnis	83.9	79.4	5.6	11.9	12.0
Operationelle Profitabilität	14.2%	14.2%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30 Juni / 31. Dezember	4'797	4'630	3.6		

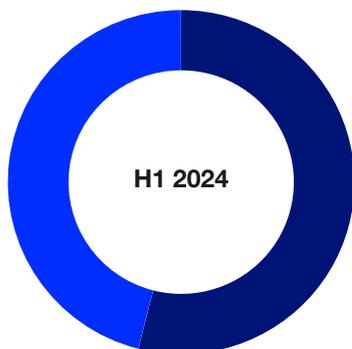
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Anhaltend starkes Wachstum

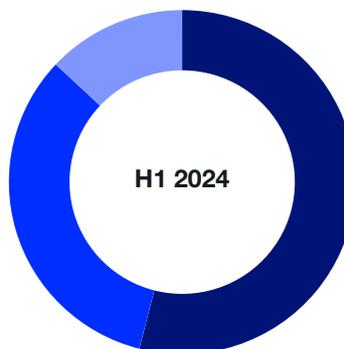
Die Division Services setzte ihren Wachstumskurs fort und steigerte den Bestellsingang um 12.6% im Vergleich zum Vorjahr. Sowohl in Nord-, Mittel- und Südamerika als auch in der Region Asien-Pazifik wurde im ersten Halbjahr 2024 ein zweistelliges Wachstum verzeichnet, das durch die steigende Energienachfrage und die neuen Netto-Null-Emissionsziele der Kunden angetrieben wurde. Nachrüstungen von Altanlagen treiben die Nachfrage weiter an, wofür das breite technische Know-how des Unternehmens in allen Branchen und an allen Standorten genutzt wird.

Bestellungsingang nach Marktsegment



- 54% Pumpenservice
- 46% übrige Ausrüstung

Bestellungsingang nach Regionen



- 54% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 33% Europa, Naher Osten und Afrika
- 13% Asien-Pazifik

Starke Verkaufslleistung

Alle Regionen trugen zu einem deutlichen Umsatzwachstum von 12.0% bei. Die operationelle Profitabilität blieb stabil bei 14.2%. Dies ist das Ergebnis der kontinuierlichen Investitionen der Division in ihre geografische Reichweite und technischen Fähigkeiten, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden.

Chemtech: Starke Wachstum bei anhaltendem Fokus auf Renewables

Hinweis: Wenn nicht anders angegeben, basieren die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen, Desinvestitionen/Dekonsolidierungen).

Die Division Chemtech verzeichnete in der ersten Hälfte des Jahres 2024 ein robustes Auftragswachstum von 8.3%; dies gegenüber einem sehr starken Wachstum im gleichen Zeitraum 2023 (25.3%). Dies ist vor allem auf die Auftragslage in den Bereichen Biopolymere und Kohlenstoffabscheidung zurückzuführen, gestützt von Grossaufträgen in EMEA und Asien-Pazifik. Ausgehend von einem hohen Auftragsbestand zu Jahresbeginn stieg der Umsatz der Division Chemtech im ersten Halbjahr 2024 im Vergleich zum Vorjahr um 7.2% (H1 2023: 24.3%). Chemtech setzt seinen Weg des profitablen Wachstums fort, was sich in einem Anstieg um 150 Basispunkte auf 13.2% (H1 2023: 11.7%) zeigt. Die Division profitiert weiterhin von ihren führenden Trenntechnologien mit dem Schwerpunkt auf Leistungsverbesserungen und Emissionsreduzierungen für ihre Kunden.

Optimierung von Leistung und Kreislaufwirtschaft

Mit ihren marktführenden Technologien ist die Division Chemtech einzigartig positioniert, um Effizienzgewinne zu erzielen, neue Chancen zu entwickeln und das wirtschaftliche Wachstum weiter zu steigern. Die Division hat kürzlich auf der AICHEMA 2024 ihre [neue strukturierte Packung MellapakEvo vorgestellt](#), die die Effizienz von Destillationskolonnen, wie sie in der gesamten Prozessindustrie eingesetzt werden, deutlich erhöht. MellapakEVO wurde entwickelt, um den Energieverbrauch zu minimieren und gleichzeitig eine bis zu 40% höhere Effizienz oder 20% höhere Kapazität zu bieten. Damit ermöglicht MellapakEVO sowohl Kosteneinsparungen als auch Umweltvorteile für eine beispiellose Performance in der Stoffaustausch-Technologie.

Auf dem Weg zu einer kohlenstoffneutralen Zukunft hat die Division Chemtech kürzlich einem Kunden im Nahen Osten geholfen, über 1.5 Millionen Tonnen CO₂ abzuscheiden und zu binden, was gleichbedeutend ist mit der Reduzierung von 300'000 Benzinfahrzeugen aus dem Verkehr. Kürzlich lieferte das Unternehmen alle Kolonneneinbauten und Packungen für [das gesamte kommerzielle Verfahren zur Kohlenstoffabscheidung in einem grossen Kohlenstoffabscheidungsprojekt in Japan](#). Ebenso betreut die Division mit ihrem [neuen Forschungszentrum in Singapur](#) weiterhin massgeschneiderte Lösungen für chemische Trennverfahren für Kreislaufprozesse wie das Polymerrecycling und die Herstellung biobasierter Kraftstoffe.

Als Branchenführer in der Technologie zur Herstellung von Polymilchsäure (PLA), einem Biopolymer, das aus erneuerbaren Rohstoffen hergestellt wird, ermöglicht Chemtech [einem Kunden in Indien die weltweit erste voll integrierte Anlage zur Herstellung von PLA aus Zuckerrohr](#). Die neue hochmoderne Biokunststoff-Anlage wird jährlich 75'000 Tonnen kompostierbaren und vollständig recycelbaren Biokunststoff aus Zuckerrohr, einem biobasierten und biologisch abbaubaren Rohstoff, herstellen und dabei 70% Einsparungen im Vergleich zu handelsüblichen Kunststoffen erzielen.

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2024	2023	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	529.4	504.9	4.8	7.9	8.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.9%	33.1%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	674.8	521.2	29.5		
Umsatz	394.5	380.9	3.6	6.9	7.2
EBIT	47.8	38.1	25.4		
Operationelles Ergebnis	52.1	44.7	16.5	22.4	22.7
Operationelle Profitabilität	13.2%	11.7%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	2'975	2'849	4.4		

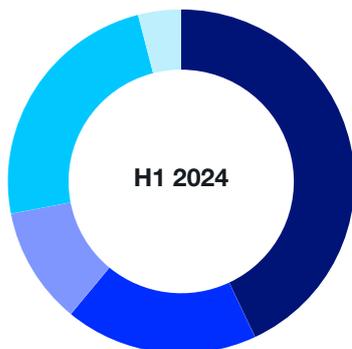
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Starker Bestellungseingang

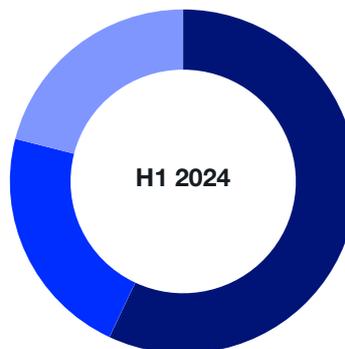
Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte 2024 um 8.3% (H1 2023: 25.3%), wobei das zweistellige Wachstum in der EMEA-Region und im asiatisch-pazifischen Raum durch Grossaufträge für Trenntechnologien und einen starken Fokus auf die Instandhaltung angetrieben wurde. Die Bestellungen in Nord-, Mittel- und Südamerika waren aufgrund der hohen Vergleichszahlen im ersten Halbjahr 2023 niedriger. Im asiatisch-pazifischen Raum wird weiterhin in nachhaltige Lösungen investiert, und in Nord-, Mittel- und Südamerika hat der starke Trend zu sauberen Kraftstoffen und sauberer Energie eine gute Pipeline an zukünftigen Projekten geschaffen.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 43% Chemie
- 18% Gas und Raffinerien
- 11% Services
- 24% Renewables
- 4% Wasser

Bestellungseingang nach Regionen



- 57% Asien-Pazifik
- 22% Europa, Naher Osten und Afrika
- 21% Nord-, Mittel- und Südamerika

Steigerung des Umsatzes und der Profitabilität

Der Umsatz stieg in der ersten Jahreshälfte um 7.2%, mit besonders starkem Wachstum in Nord-, Mittel- und Südamerika und im Asien-Pazifik-Raum. Die operationelle Profitabilität stieg um 150 Basispunkte, unterstützt durch ungebrochenes Umsatzwachstum und gesunde Margen.