



Halbjahres- bericht 2025

**3 Brief an die Aktionärinnen
und Aktionäre**

6 Unsere Kennzahlen

7 Lagebericht

8 Finanzbericht

13 Lagebericht Flow

15 Lagebericht Services

17 Lagebericht Chemtech

**19 Financial reporting (English
only)**

20 Consolidated financial statements

20 Consolidated income statement

21 Consolidated statement of comprehensive income

22 Consolidated balance sheet

23 Consolidated statement of changes in equity

24 Consolidated statement of cash flows

26 Notes to the consolidated financial statements

47 Supplementary information



Im Bild: Der Sulzer Hauptsitz in Winterthur

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

*Sch. geehrte Aktionärinnen,
Sch. geehrte Aktionäre*

In der ersten Hälfte des Jahres 2025 hat sich die Dynamik des Welthandels erheblich verändert, was vor allem auf die Einführung von US-Zöllen und die entsprechenden Reaktionen der internationalen Märkte und Regierungen zurückzuführen ist. Während sich unser Umfeld ständig weiterentwickelt, bleibt Sulzer trotz der Unsicherheiten, die wichtige Entscheidungsträger weltweit beeinflussen, standhaft – mit unserer Präsenz in essenziellen Märkten und Branchen und den Lösungen, die wir unseren Kunden anbieten. Wir nehmen Chancen wahr, die mit unserer Vision von Wachstum, Wohlstand und nachhaltiger Lebensweise übereinstimmen.

Mit Fokus auf Mehrwert für unsere Kunden und Gemeinschaften entwickeln wir uns weiter – durch kompetente Geschäftsführung, kontinuierliche Verbesserung und robuste globale Partnerschaften.

Der Beitrag, den wir für Schlüsselindustrien und strukturell wachsende Märkte leisten, ist so wichtig wie eh und je. Dank diesem Beitrag sehen wir uns in der Lage, kommende Herausforderungen nicht nur zu bewältigen, sondern auch zu meistern.

Ein starkes Jahresergebnis dank konsequenter Umsetzung

Im ersten Halbjahr 2025 erreichten wir ein starkes Umsatzwachstum und einen guten Auftragseingang bei Flow und Services. Chemtech spürte die Auswirkungen der geopolitischen Situation deutlicher, was zu Projektverschiebungen, aber nicht zu Projektstornierungen führte. Wir gehen davon aus, dass sich der Auftragseingang in der zweiten Jahreshälfte 2025 verbessern wird.

Unsere Profitabilität verbesserte dank unserer strategischen Exzellenz-Initiativen im dritten Jahr in Folge. Durch die kontinuierliche Verbesserung von Prozessen und generelle Reduktion von Komplexität legen wir den Fokus auf Innovation und auf konkreten Mehrwert für profitables Wirtschaftswachstum.

Exzellenz: Mehr Wirkung durch Innovation

Wir setzen stark auf Exzellenz und damit auch auf Technologien, welche die Energiewende dank Ressourceneffizienz beschleunigen, die Energiesicherheit stärken, Emissionen reduzieren und die Prozessindustrie modernisieren. Projektgewinne und strategische Kooperationen – wie unser Wasseraufbereitungsprojekt in Venedig, [unsere Partnerschaft mit Hyme](#), einem Experten für thermische Energiespeicherung in Dänemark, unsere [langfristigen Serviceverträge in Südafrika und dem Nahen Osten](#) sowie unser Beitrag bei einem führenden Projekt für [Kohlenstoffabscheidung in Teesside](#) – unterstreichen unser Engagement dafür, den Herausforderungen unserer Kunden zu begegnen und einen Mehrwert für sie zu schaffen. Dank marktnaher Innovationen und einfacher Prozesse reagieren wir nicht nur auf die heutigen Marktbedürfnisse, sondern gestalten die Bedürfnisse der essenziellen Industrien von morgen aktiv mit.



“Wir setzen auf Exzellenz in unserem Tun und Handeln, verbessern unsere internen Prozesse kontinuierlich und legen den Fokus auf Technologien für bessere Energieeffizienz, höhere Ressourcensicherheit und für die Modernisierung der Prozessindustrie.”

Suzanne Thoma
Executive Chair



Vertrauen als wichtiger Faktor in einer sich stetig verändernden Welt

Als wichtiger Akteur in der globalen Industrielandschaft schaffen wir langfristig Mehrwert – für Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – indem wir alles, was wir tun, an unseren Werten ausrichten.

Ausblick

Wir sind zuversichtlich, unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2025 zu erreichen, und bestätigen unsere Prognose diesbezüglich.

Sofern keine unvorhergesehenen Ereignisse eintreten, erwarten wir für das Gesamtjahr eine Profitabilität von über 15% des Umsatzes verglichen mit 14,2% im Jahr 2024, mit einem organischen Wachstum beim Auftragseingang von 2% bis 5% und von 5% bis 8% beim Umsatz.

Ich möchte diese Gelegenheit wahrnehmen um Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung zu danken. Mein Dank gilt auch unseren 13.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die unsere Vision von nachhaltigem wirtschaftlichem Wohlstand in die Realität umsetzen. Gemeinsam tragen wir damit zu einer resilienteren und verantwortungsvolleren Welt und einer besseren Zukunft für uns alle bei.

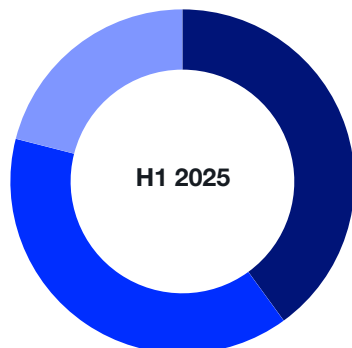
Mit besten Grüßen



Suzanne Thoma
Executive Chair

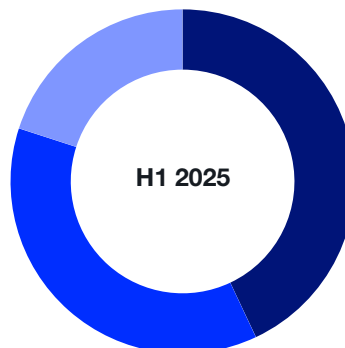
Unsere Kennzahlen

Auftragseingang nach Divisionen



- 40% Flow
- 39% Services
- 21% Chemtech

Auftragseingang nach Regionen



- 43% Europa, Naher Osten und Afrika
- 37% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 20% Asien-Pazifik

Kennzahlen

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Auftragseingang	1'961.4	2'078.8	-5.6	-2.1	-2.4
Bruttomarge des Auftragseingangs	36.3%	34.2%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'327.5	2'300.0	1.2		
Umsatz	1'743.9	1'699.3	2.6	6.7	6.3
EBITDA	251.0	229.2	9.5	16.4	15.9
EBITDA-Marge	14.4%	13.5%			
EBIT	192.7	170.1	13.3		
Kern-Nettogewinn	143.6	135.2	6.2		
Nettogewinn	128.2	117.4	9.2		
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	3.77	3.44	9.7		
Free Cash Flow (FCF)	43.2	55.4	-22.0		
Nettoverschuldung am 30. Juni / 31. Dezember	232.5	100.4	> 100		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	13'453	13'455	-0.0		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

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



Lagebericht

8	Finanzbericht
13	Lagebericht Divisionen
13	Flow
15	Services
17	Chemtech

Starkes Umsatzwachstum und Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräusserungen / Entkonsolidierungen)

Sulzer hat in einem herausfordernden Marktumfeld Widerstandsfähigkeit und operative Stärke bewiesen und im ersten Halbjahr 2025 ein sehr gutes operatives Ergebnis erzielt. Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 6,3% dank des konsequenten Abarbeitens des Auftragsbestands. Durch firmenweite Initiativen und den Fokus auf "Sulzer Excellence" erreichte Sulzer eine starke Profitabilität mit einer EBITDA-Marge von 14,4% (H1 2024: 13,5%), was einem Anstieg von 90 Basispunkten entspricht. Der Auftragseingang lag im ersten Halbjahr bei -2,4% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (H1 2024: 8,9%), was auf ein starkes Jahr 2024 zurückzuführen ist. Der Free Cash Flow belief sich auf CHF 43.2 Millionen und war mit CHF 12.2 Millionen tiefer als im ersten Halbjahr 2024 (H1 2024: CHF 55.4). Die Gründe dafür sind Projektverzögerungen bei Kunden, die zu höheren Lagerbeständen führten, sowie die negativen Auswirkungen von Währungsumrechnungen.

Leicht rückläufiger Auftragseingang im ersten Halbjahr

Geopolitische Unsicherheiten führten zu Verzögerungen bei Kundeninvestitionen, was sich wiederum auf den Zeitpunkt des Auftragseingangs auswirkte. Deshalb ging der Auftragseingang um 2.4% auf CHF 1'961.4 Millionen im Vergleich zur gleichen Periode im Jahr 2024 zurück. Ohne Berücksichtigung von Währungsumrechnungseffekten hätte der Auftragseingang CHF 2'035.2 Millionen betragen. Die Bruttomarge beim Auftragseingang verbesserte sich um 210 Basispunkte auf 36,3%.

Aufträge

	2025	2024	Veränderung in +/-	+/--% organisch ¹⁾
Auftragseingang	1'961.4	2'078.8	-117.4	-2.4
Bruttomarge des Auftragseingangs	36.3%	34.2%	2.1	
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'327.5	2'300.0	27.5	

¹⁾ Bereinigt um Akquisitions-, Veräusserungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

Im Geschäftsbereich Flow ging der Auftragseingang um 3,1% zurück, während er im ersten Halbjahr 2024 ein Wachstum von 6,3% aufwies. Das Wasser- und Industriegeschäft erzielte ein solides Wachstum von 5,0%, während das Energie- und Infrastrukturgeschäft aufgrund eines aussergewöhnlichen Grossauftrags im 1. Halbjahr 2024 um 13,2% zurückging. Der Auftragseingang in der Division Services profitierte weiterhin von der gestiegenen Nachfrage nach Energiesicherheit und der stärkeren Präsenz der Gruppe im Nahen Osten und stieg um 12,0% gegenüber dem Vorjahr (H1 2024: 12,6%). Zum Anstieg trugen die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika mit einem Plus von 25,0% sowie Nord- und Südamerika mit 7,9% bei; die Region Asien-Pazifik verzeichnete einen Rückgang von 8,7 % gegenüber dem Vorjahr. Nach einem guten Ergebnis beim Auftragseingang mit einem Wachstum von 8,3% im ersten Halbjahr 2024 war der Auftragseingang der Division Chemtech entscheidend von Projektverschiebungen im ersten Halbjahr 2025 geprägt und verzeichnete einen Rückgang von 20,3% gegenüber dem Vorjahr.

Sulzer geht mit einem soliden Auftragsbestand von CHF 2'327.5 Millionen in die zweite Jahreshälfte 2025 (31. Dezember 2024: CHF 2'300.0 Millionen). Ohne Berücksichtigung der Währungsumrechnungseffekte hätte der Auftragsbestand CHF 2'502.4 Millionen betragen.



“Dank unserem Fokus auf Massnahmen im Rahmen von "Sulzer Excellence" haben wir trotz geopolitischer Unsicherheiten ein gutes Resultat erzielt, welches die Resilienz und Stärke unserer Strategie unter Beweis stellt. Wir erwarten deshalb für das Gesamtjahr ein Ergebnis gemäss unserer bisherigen Prognose.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer

Der Umsatz erreichte im ersten Halbjahr 2025 CHF 1'743.9 Millionen, was einer Steigerung von 6.3% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Der Anstieg ist auf einen starken Fokus auf die Auslieferung von Grossaufträgen und eine disziplinierte Ausführung des Auftragsbestands zurückzuführen. Ohne Währungsumrechnungseffekte würde der Umsatz CHF 1'812.7 Millionen betragen.

Den grössten Beitrag zum Umsatzwachstum leistete der Geschäftsbereich Services, der einen starken Anstieg von 14,8% gegenüber dem ersten Halbjahr 2024 verzeichnete. Alle Regionen erzielten ein zweistelliges Wachstum, was auf die starke Nachfrage nach Reparaturen und Retrofits zurückzuführen ist. Der Umsatz im Geschäftsbereich Flow stieg um 10,3%. Dies ist vor allem auf ein Wachstum von 15,7% im Energie- und Infrastrukturgeschäft zurückzuführen, während das Wasser- und Industriegeschäft um 6,6% zulegte. Bei Chemtech ging der Umsatz um 13,6% zurück, was vor allem auf das Ausführungstimings des Auftragsbestands und ein im Vergleich zum Vorjahr niedrigeres Book-to-Bill-Verhältnis zurückzuführen ist.

Stabile Bruttomarge

Die Bruttomarge belief sich auf 33,6% und lag damit 10 Basispunkte unter den 33,7% des ersten Halbjahres 2024. Dies ist auf den geringeren Anteil von margenstarken Geschäft zurückzuführen, was teilweise durch die Verbesserungen "Sulzer Excellence" ausgeglichen wurde. Mit einem höheren Verkaufsvolumen belief sich der Bruttogewinn auf CHF 585.4 Millionen, was einem Wachstum von 6.4% gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 entspricht. Der Bruttogewinn würde ohne den Währungsumrechnungseffekte CHF 610.0 Millionen betragen.

EBITDA-Marge erreicht 14,4%

Für das am 30. Juni 2025 endende Halbjahr belief sich das EBITDA auf CHF 251.0 Millionen, verglichen mit CHF 229.2 Millionen in der gleichen Periode des Jahres 2024. Dies entspricht einer Verbesserung der EBITDA-Marge um 90 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr, von 13,5% im Jahr 2024 auf 14,4% im Jahr 2025. Der Grund für das EBITDA-Wachstum liegt in einem höheren Umsatz in Verbindung mit einer verbesserten operativen Effizienz und unterstreicht somit den Anspruch an nachhaltiges Wachstum und "Sulzer Excellence".

EBITDA-Marge (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2025	2024	+/--% organisch ¹⁾
EBITDA	251.0	229.2	15.9
Umsatz	1'743.9	1'699.3	6.3
EBITDA-Marge	14.4%	13.5%	

1) Bereinigt um Akquisitions-, Veräusserungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

Die EBITDA-Marge in der Division Flow stieg von 11,7% im ersten Halbjahr 2024 um 50 Basispunkte auf 12,2% im ersten Halbjahr 2025. In der Division Services erreichte die EBITDA-Marge 16,7% und legte damit im Vergleich zum Vorjahr um 30 Basispunkte zu, was auf kontinuierliche Investitionen im Bereich Verkauf zurückzuführen ist. Chemtech erzielte eine EBITDA-Marge von 11,8%, was einem Rückgang von 290 Basispunkten gegenüber 14,7% im ersten Halbjahr des Vorjahres entspricht.

Überleitung von EBITDA zu EBIT (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-
EBITDA	251.0	229.2	21.8
Amortisation	-20.3	-18.8	-1.5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-	-4.6	4.6
Depreciation	-38.0	-35.7	-2.3
EBIT	192.7	170.1	22.6

Finanzergebnis

Per 30. Juni 2025 belief sich der Nettofinanzaufwand auf CHF 14.5 Millionen, verglichen mit CHF 11.8 Millionen in der gleichen Periode des Jahres 2024. Der Nettozinsaufwand erhöhte sich auf CHF 7.2 Millionen, verglichen mit CHF 4.4 Millionen im ersten Halbjahr 2024, was vor allem auf einen Rückgang des Zinsertrags zurückzuführen ist. Fair-Value-Veränderungen, hauptsächlich im Zusammenhang mit Sicherungsinstrumenten, trugen zu einem positiven Effekt von CHF 0.5 Millionen bei (H1 2024: CHF -11.4 Millionen). Die Netto-Währungsverluste beliefen sich auf CHF 7.7 Millionen, verglichen mit Netto-Währungsgewinnen von CHF 3.7 Millionen im ersten Halbjahr des Vorjahres.

Effektiver Steuersatz bei 24,2 %

Für 2025 wird der geschätzte durchschnittliche jährliche Steuersatz auf 24,2% prognostiziert und liegt damit unter den am 30. Juni 2024 gemeldeten 24,9%. Im ersten Halbjahr 2025 belief sich der Ertragssteueraufwand auf CHF 40.9 Millionen gegenüber CHF 38.9 Millionen in der entsprechenden Periode des Jahres 2024, was in erster Linie auf einen Anstieg des steuerbaren Einkommens zurückzuführen ist.

Wachsender Konzerngewinn und Kerngewinn

Der Nettogewinn stieg im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 128.2 Millionen, verglichen mit CHF 117.4 Millionen in der Vergleichsperiode 2024. Der Nettoreingewinn, der Restrukturierungskosten, Abschreibungen, Wertminderungen, nicht operative Posten und die steuerbereinigten Effekte dieser Posten ausschliesst, belief sich im ersten Halbjahr 2025 auf CHF 143.6 Millionen und lag damit über dem ersten Halbjahr 2024 von CHF 135.2 Millionen. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie stieg in der Sechsmonatsperiode per 30. Juni 2025 auf CHF 3.77, gegenüber CHF 3.44 in der Vorjahresperiode, was auf die verbesserte Profitabilität zurückzuführen ist.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-
Nettogewinn	128.2	117.4	10.8
Amortisation	20.3	18.8	1.5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-	4.6	-4.6
Restrukturierungskosten	3.8	1.5	2.3
Nicht operative Positionen ¹⁾	-3.7	-1.5	-2.2
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-5.0	-5.5	0.5
Kern-Nettogewinn	143.6	135.2	8.4

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

Wesentliche Bilanzpositionen

Sofern nicht anders angegeben, basieren die Bilanzveränderungen gegenüber dem Vorjahr auf nominalen Zahlen.

Die Bilanzsumme per 30. Juni 2025 belief sich auf CHF 4'499.0 Millionen, was einem Rückgang von CHF 215.3 Millionen gegenüber dem 31. Dezember 2024 entspricht.

Das Anlagevermögen belief sich auf CHF 1'661.3 Millionen, was einem Rückgang von CHF 54.2 Millionen entspricht. Dies ist in erster Linie auf einen Rückgang des Goodwills um CHF 21.2 Millionen zurückzuführen, was hauptsächlich an Währungsumrechnungen sowie auf einen Rückgang der Sachanlagen und Leasingvermögen um CHF 20.2 Millionen liegt. Letzterer wurde durch einen Anstieg der Vermögenswerte aus leistungsorientierten Plänen um CHF 29.2 Millionen ausgeglichen.

Das Umlaufvermögen reduzierte sich um CHF 161.1 Millionen auf CHF 2'837.7 Millionen, was hauptsächlich im Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um CHF 45.2 Millionen begründet ist. Darüber hinaus sanken die flüssigen Mittel auf CHF 921.6 Millionen (CHF 1'060.6 Millionen im Dezember 2024), was hauptsächlich auf höhere operative Mittelabflüsse, höhere Dividendenzahlungen und Währungsumrechnungseffekte auf liquiden Mitteln zurückzuführen ist.

Die Gesamtverbindlichkeiten reduzierten sich per 30. Juni 2025 um CHF 123.2 Millionen auf CHF 3'355.9 Millionen. Hauptgrund war ein Rückgang der übrigen kurzfristigen und passiven Rechnungsabgrenzungen um CHF 52.5 Millionen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich um CHF 25.3 Millionen und die kurzfristigen Ertragssteuerverbindlichkeiten um CHF 11.1 Millionen.

Das Eigenkapital reduzierte sich um CHF 92.1 Millionen auf CHF 1'143.1 Millionen. Dies liegt vor allem an Dividendenausschüttungen von CHF 144.5 Millionen in Verbindung mit CHF 106.8 Millionen negativen Währungsumrechnungseffekten sowie eigener Aktienkäufe in Höhe von CHF 18.8 Millionen, die teilweise durch den höheren Reingewinn von CHF 128.2 Millionen kompensiert wurden.

Free Cash Flow

Im ersten Halbjahr belief sich der Free Cash Flow auf CHF 43.2 Millionen verglichen mit CHF 55.4 Millionen am 30. Juni 2024. Dies liegt an den verzögerten Kundenprojekten, die zu höheren Lagerbeständen führten, sowie an Währungsumrechnungseffekten.

Überleitung vom Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	79.7	97.9	-18.3
Erwerb von immateriellen Anlagen	-0.9	-4.7	3.7
Erlös aus dem Verkauf von immateriellen Anlagen	0.1	-	0.1
Erwerb von Sachanlagen	-38.2	-39.0	0.8
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagen	2.6	1.2	1.4
Free Cash Flow (FCF)	43.2	55.4	-12.2

In den ersten sechs Monaten 2025 beliefen sich die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit auf CHF 40.6 Millionen, verglichen mit CHF 51.0 Millionen im ersten Halbjahr 2024. Dies war hauptsächlich durch Kosten für den Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 38.2 Millionen beeinflusst.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf CHF 135.8 Millionen, verglichen mit CHF 113.6 Millionen im ersten Halbjahr 2024. Die Dividendenzahlungen beliefen sich auf CHF 97.3 Millionen, verglichen mit CHF 86.5 Millionen im Jahr 2024. Die Nettoveränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2025 belief sich auf CHF -139.0 Millionen, einschliesslich Fremdwährungsverluste auf flüssigen Mitteln von CHF -42.3 Millionen.

Ausblick auf 2025

Sofern keine unvorhergesehenen Ereignisse eintreten, erwarten wir für das Gesamtjahr eine Profitabilität von über 15% des Umsatzes verglichen mit 14,2% im Jahr 2024, mit einem organischen Wachstum beim Auftragseingang von 2% bis 5% und von 5% bis 8% beim Umsatz.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

FCF: Free Cash Flow

Für die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Geschäftsbericht 2024. Die Definitionen von EBITDA-Marge und EBIT-Marge finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ in diesem Bericht.

Flow: Starkes Umsatzwachstum

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräusserungen / Entkonsolidierungen).

Im ersten Halbjahr 2025 sank der Auftragseingang des Geschäftsbereichs Flow um 3,1% (H1 2024: 6,3%). Der Auftragseingang im Geschäftsbereich Wasser und Industrie stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024 um 5,0%, während der Auftragseingang des Geschäftsbereichs Energie und Infrastruktur im gleichen Zeitraum um -13,2% zurückging. Dies ist vor allem auf einen Grossauftrag im 1. Halbjahr 2024 zurückzuführen. Der Umsatz stieg um 10,3% (H1 2024: 11,2%) auf CHF 757.3 Millionen dank einem soliden Wachstum in beiden Geschäftsbereichen. Die EBITDA-Marge stieg im Vergleich zum Vorjahr um 50 Basispunkte, was auf das Umsatzwachstum und einen starken Fokus auf "Sulzer Excellence" zurückzuführen ist.

Innovation für eine nachhaltige Wertschöpfung

Die Division Flow hat ihre führende Position durch gezielte Zusatzinvestitionen in ihr Wasser-, Energie- und Industrieportfolio weiter ausgebaut.

In der Region Venedig wird Sulzer eine hochmoderne Wasseraufbereitungsanlage mit Vorbehandlungs- und Filtrationsstufen inklusive 10 der neuesten Bandfilter-Produkte ausstatten. Diese Lösung kombiniert Pumpen und Aufbereitungsprodukte und braucht 90% weniger Platz als herkömmlichen Lösungen – was zu erheblichen Einsparungen bei gleicher Leistung führt. Die führenden Produktlinien von Turbokompressoren, Abwasserpumpen und fortschrittlichen Steuerungen wurden mit weiteren Produkten ergänzt und bilden ein erfolgreiches Portfolio an effizienten Wassertransport- und -aufbereitungslösungen, das in der Branche einzigartig ist.

Neben dem Abbau ihres umfangreichen Auftragsbestands an klassischen Energieprojekten sieht sich die Division Flow gut positioniert für zukünftige Wachstumschancen und baut in den Bereichen Energiewende und Sicherheitstechnologien das Angebot weiter aus. Energierückgewinnungsturbinen stossen nach wie vor auf grosses Interesse. Zusätzlich werden neue Anwendungen entwickelt, die Kunden bei der Senkung von Betriebskosten unterstützen. Anfang dieses Jahres konnte Flow eine weitere Zusammenarbeit mit Hyme auf den Weg bringen und unterzeichnete eine Vereinbarung zur Optimierung und Kommerzialisierung von [Energiespeichersystemen auf Basis von geschmolzenem Salz](#). Sulzer verzeichnete ein gestiegenes Interesse an [der Geothermie](#) und hat in Deutschland Forschungsprojekte für die Tiefengeothermie lanciert.

Kennzahlen Flow (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Auftragseingang	792.8	848.0	-6.5	-3.0	-3.1
Bruttomarge des Auftragseingangs	33.5%	30.1%			
Auftragsbestand am 30 Juni / 31. Dezember	1'006.0	1'053.5	-4.5		
Umsatz	757.3	712.1	6.3	10.4	10.3
EBITDA	92.8	83.4	11.2	17.7	17.9
EBITDA-Marge	12.2%	11.7%			
EBIT	64.9	56.4	15.0		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30 Juni / 31. Dezember	5'548	5'492	1.0		

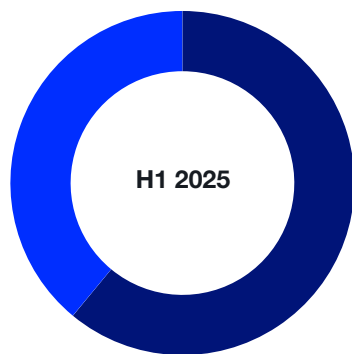
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Auftragseingang

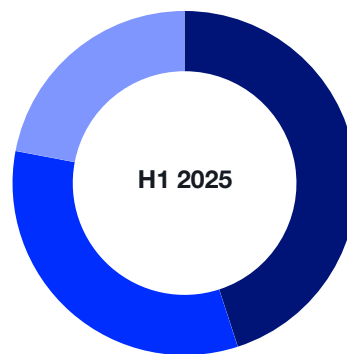
Der Auftragseingang der Division Flow wurde durch einen einmaligen, aussergewöhnlich grossen Auftrag im H1 2024 mit einem Rückgang von 3,1% (H1 2024: 6,3%) belastet. Ohne diese Vergleichsbasis wäre das Wachstum des Auftragseingangs positiv ausgefallen.

Auftragseingang nach Marktsegmenten



- 61% Wasser und Industrie
- 39% Energie und Infrastruktur

Auftragseingang nach Regionen



- 45% Europa, Naher Osten und Afrika
- 33% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 22% Asien-Pazifik

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg über alle Geschäftsbereiche hinweg um 10,3% (H1 2024: 11,2%), wobei Energie und Infrastruktur zweistellig zulegt. Die EBITDA-Marge stieg im Vergleich zum Vorjahr um 50 Basispunkte auf 12,2% (H1 2024: 11,7%), was vor allem auf ein höheres Verkaufsvolumen und ein stringentes Kostenmanagement zurückzuführen ist.

Services: Starkes profitables Wachstum

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräusserungen / Entkonsolidierungen).

Der Geschäftsbereich Services setzte seine starke Wachstumsdynamik fort und erzielte im ersten Halbjahr zum dritten Mal in Folge ein zweistelliges Wachstum sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz. Der Auftragseingang stieg im Vergleich zu H1 2024 um 12,0% (H1 2024: 12,6%) und der Umsatz verzeichnete ein Wachstum von 14,8% (H1 2024: 12,0%). Dabei profitierte der Umsatz vom bereits zu Anfang des Jahres bestehenden hohen Auftragsbestands. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 16,7% (H1 2024: 16,4%) dank der Umsetzung von Exzellenz-Initiativen.

Wachstum und Sicherheit für die globale Industrie

Auch in der ersten Hälfte des Jahres 2025 hat die Division Services ihren Auftrag, den zuverlässigen Betrieb kritischer Industrieanlagen weltweit zu gewährleisten, mit hohem Engagement erfüllt. Das Wachstum über alle Produktlinien und Regionen hinweg wurde durch eine erweiterte globale und lokale Servicecenterpräsenz und langfristige Partnerschaften mit Kunden gefestigt.

Wichtige Erfolge in verschiedenen Regionen sind ein Beispiel für die gute Dynamik in dieser Division. In Südafrika schloss Sulzer einen Vertrag mit Eskom zur Überholung von fünf Gasturbinen in den nächsten fünf Jahren ab und stärkte damit seine Position als zuverlässiger Partner für kritische Infrastrukturdienstleistungen. Das Projekt wird durch eine Kombination aus dem lokalen Know-how des Sulzer Teams vor Ort und den spezialisierten Fähigkeiten des Gas Turbine Center of Excellence von Sulzer in den Niederlanden realisiert. Im Nahen Osten erhielt Sulzer von QatarEnergy drei Fünfjahresverträge über Dienstleistungen und Reparaturen von rotierenden Maschinen an den Standorten Mesaieed, Dukhan und ausserhalb davon. Die Aufträge umfassen Standort- und Werkstattdienstleistungen für über 70 kritische Anlagen – Pumpen, Kompressoren und Gebläse – und stärken damit die Rolle von Sulzer als zuverlässigen Servicepartner für die Öl- und Gasindustrie.

Im Rahmen seiner lokalen Service-Strategie hat Sulzer seine regionalen Kapazitäten in Lateinamerika und im Nahen Osten weiter ausgebaut. [In Argentinien wurde ein 2.600 m² großes Servicezentrum für rotierende Maschinen in Ezeiza eröffnet](#), das die bestehenden Anlagen ergänzt und die Industrie in ganz Argentinien und der gesamten Region unterstützt. [Im Nahen Osten erwarb Sulzer das Unternehmen Davies and Mills, einen in Bahrain ansässigen Anbieter von elektromechanischen Dienstleistungen](#). Mit diesem Schritt erweitert Sulzer sein Angebot und erhöht gleichzeitig die Präsenz in Bahrain und Saudi-Arabien – dies ist der sechste Servicestandort in der Region innerhalb von sechs Jahren.

Durch die Nutzung ihres erweiterten Netzwerks, technischen Know-hows und umfassenden Portfolios ist die Division gut positioniert, um die Dekarbonisierung und die operative Resilienz ihrer Kunden zu unterstützen und gleichzeitig nachhaltiges Wachstum über alle Produktlinien und Regionen hinweg auszuweisen.

Kennzahlen Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Auftragseingang	757.2	701.4	8.0	12.7	12.0
Bruttomarge des Auftragseingangs	39.2%	38.6%			
Auftragsbestand am 30 Juni / 31. Dezember	726.7	689.7	5.4		
Umsatz	657.1	592.6	10.9	15.7	14.8
EBITDA	109.6	97.0	12.9	20.4	19.1
EBITDA-Marge	16.7%	16.4%			
EBIT	92.4	76.7	20.4		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30 Juni / 31. Dezember	4'789	4'832	-0.9		

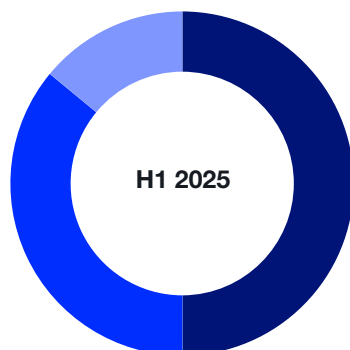
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Starkes Wachstum des Auftragseingangs

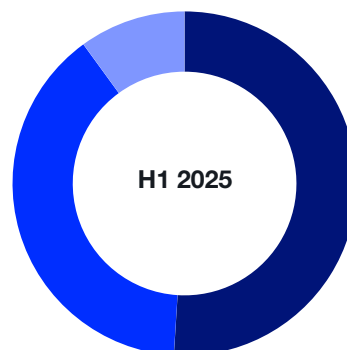
Der Auftragseingang stieg um 12,0 % (H1 2024: 12,6 %), was vor allem auf Europa, den Nahen Osten und Afrika (25,0 %) sowie Amerika (7,9 %) und eine höhere Nachfrage nach Energiesicherheit zurückzuführen ist. Der Auftragseingang in der Region Asien-Pazifik ging im ersten Halbjahr 2025 zurück (-8,7 %) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Auftragseingang nach Marktsegment



- 50% Pumpenservice
- 36% Turboservice
- 14% Elektromechanische Dienste

Auftragseingang nach Regionen



- 51% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 39% Europa, Naher Osten und Afrika
- 10% Asien-Pazifik

Verbesserter Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024 um 14,8 % (H1 2024: 12,0 %), wobei alle Regionen im zweistelligen Bereich zulegen. Die EBITDA-Marge stieg um 30 Basispunkte, was auf höhere Umsätze und die Umsetzung von "Sulzer Excellence"-Initiativen zurückzuführen ist.

Chemtech: Ergebnis durch zurückhaltende Kundeninvestitionen beeinträchtigt

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (bereinigt um Währungseffekte, Akquisitionen und Veräusserungen / Entkonsolidierungen).

Der Geschäftsbereich Chemtech sah sich im ersten Halbjahr 2025 mit einem herausfordernden Markt konfrontiert. Der Auftragseingang ging im Vergleich zum Vorjahr um -20,3% (H1 2024: 8,3%) zurück, verursacht durch Unsicherheiten in den globalen Märkten und Überkapazität der Raffinerien in Asien. Dies wirkte sich auch auf den Umsatz aus, der um 13,6% (H1 2024: 7,2%) zurückging. Die Gründe dafür lagen im Timing der Auftragsabarbeitung und einem geringeren Auftragseingang, was insgesamt zu einem Rückgang des Book-to-Bill-Verhältnisses führte. Trotz dieser Hindernisse erzielte die Division Chemtech eine EBITDA-Marge von 11,8% (H1 2024: 14,7%), die vor allem durch geringeren Umsatz beeinflusst wurde. Eine effiziente Auftragsausführung und Kostendisziplin halfen bei der Profitabilität.

Kohlenstoffabscheidung, Kreislaufwirtschaft und Leistungsoptimierung für Kunden

Zur Unterstützung einer kohlenstoffneutralen Zukunft liefert der Geschäftsbereich Chemtech Produkt- und Servicelösungen speziell für die Kohlenstoffabscheidung für [Net Zero Teesside Power](#), ein namhaftes Grossprojekt in Europa. Die Lösung basiert auf den marktführenden strukturierten MellapakCC™-Packungen, welche jährlich bis zu zwei Millionen Tonnen CO₂ für die dauerhafte Offshore-Speicherung in der Nordsee abscheiden wird. Das Projekt stellt eine der bisher grössten Lieferungen von Stoffaustauschanlagen dar: 700 40-Fuss-Container mit proprietären Produktlösungen von Chemtech bilden den Kern eines effizienten, sicheren und zuverlässigen CO₂-Abscheidungsprozesses.

Chemtech stärkt seine Marktposition bei nachhaltigen Materialien und zirkulären Lösungen mit der Einweihung seines [neuen Biopolymer Engineering and Scale-up Centers in Winterthur Töss](#) in der Schweiz. Diese hochmoderne Anlage widmet sich der Weiterentwicklung von Biopolymer-Prozessen und -Anwendungen, Engineering- und Recyclinglösungen und unterstützt Kunden in den schnell wachsenden Märkten für Biokunststoffe, bei erneuerbaren Materialien und bei Initiativen zur Kreislaufwirtschaft.

Darüber hinaus bringt die Division weiterhin innovative Lösungen für chemische Trennprozesse auf den Markt, die messbare ökologische und betriebliche Vorteile bieten. [Chemtech hat kürzlich PyroCon™ lanciert](#), eine Technologie zur Reduzierung von Kunststoff- und Biomasseabfällen, bei welcher Abfälle in wertvolle Rohstoffe umgewandelt werden. Dies unterstützt die Kreislaufwirtschaft und verringert die Belastung von Deponien. Eine weitere Produktlancierung war OptimExt™, ein Produkt zur Verbesserung der Prozesskontrolle und Effizienz für die Reinigung und Trennung in der Prozessindustrie.

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2025	2024	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Auftragseingang	411.3	529.4	-22.3	-20.3	-20.3
Bruttomarge des Auftragseingangs	36.3%	34.9%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	594.8	556.8	6.8		
Umsatz	329.5	394.5	-16.5	-13.6	-13.6
EBITDA	38.8	57.8	-32.9	-27.2	-27.2
EBITDA-Marge	11.8%	14.7%			
EBIT	27.9	47.8	-41.6		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	2'922	2'934	-0.4		

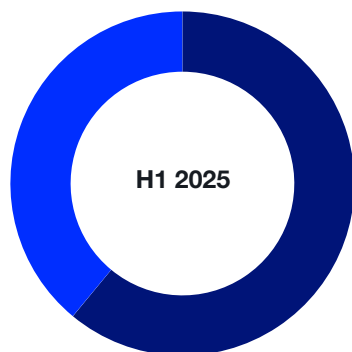
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Auftragseingang durch makroökonomische Unsicherheiten belastet

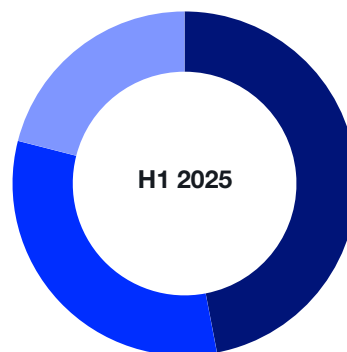
Der Auftragseingang ging im ersten Halbjahr 2025 um -20,3% zurück (H1 2024: 8,3%), was auf eine anhaltende wirtschaftliche Abschwächung in der Region Asien-Pazifik und weniger Grossaufträge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückzuführen ist. Trotz des Rückgangs bei grösseren Aufträgen konnten im 1. Halbjahr 2025 strategische Aufträge für Biopolymere und Carbon Capture gesichert werden.

Auftragseingang nach Marktsegmenten



- 61% Mass Transfer Komponenten und Service
- 39% Systemlösungen

Auftragseingang nach Regionen



- 47% Europa, Naher Osten und Afrika
- 32% Asien-Pazifik
- 21% Nord-, Mittel- und Südamerika

Geringerer Umsatz wirkt sich auf die Rentabilität aus

Der Umsatz ging im ersten Halbjahr um -13,6% zurück (H1 2024: 7,2%) aufgrund des Timings der Auftragsabarbeitung und einem geringeren Auftragseingang in allen Geschäftsbereichen, insbesondere in der Region Asien-Pazifik. Das EBITDA verringerte sich aufgrund geringerer Volumina um 290 Basispunkte. Massnahmen für die disziplinierte Auftragsausführung und ein striktes Kostenmanagement sind im Einsatz.



Financial reporting

20	Consolidated financial statements
20	Consolidated income statement
21	Consolidated statement of comprehensive income
22	Consolidated balance sheet
23	Consolidated statement of changes in equity
24	Consolidated statement of cash flows
26	Notes to the consolidated financial statements

Consolidated income statement

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2025	2024
Sales	2	1'743.9	1'699.3
Cost of goods sold		-1'158.5	-1'126.2
Gross profit		585.4	573.1
Selling and distribution expenses		-163.0	-170.4
General and administrative expenses		-185.1	-186.0
Research and development expenses		-36.7	-36.9
Net impairment release / (loss) on contract assets and trade accounts receivable		-4.2	-0.9
Other operating income / (expenses), net	5	-3.7	-8.7
Operating income (EBIT)		192.7	170.1
Interest and securities income	6	7.0	9.7
Interest expenses	6	-14.2	-14.1
Other financial income / (expenses), net	6	-7.3	-7.3
Share of profit / (loss) of associates and joint ventures		-9.1	-2.1
Income before income tax expenses		169.1	156.3
Income tax expenses	7	-40.9	-38.9
Net income		128.2	117.4
– thereof attributable to shareholders of Sulzer Ltd		127.5	116.6
– thereof attributable to non-controlling interests		0.8	0.8
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share		3.77	3.44
Diluted earnings per share		3.74	3.40

Consolidated statement of comprehensive income

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2025	2024
Net income		128.2	117.4
Items that may be reclassified subsequently to the income statement			
Cash flow hedges, net of tax		14.9	-11.3
Currency translation differences		-106.8	61.5
Total of items that may be reclassified subsequently to the income statement		-92.0	50.2
Items that will not be reclassified to the income statement			
Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		25.7	21.0
Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		1.3	-2.7
Total of items that will not be reclassified to the income statement		27.0	18.3
Total other comprehensive income		-64.9	68.5
Total comprehensive income for the period		63.3	185.9
- thereof attributable to shareholders of Sulzer Ltd		62.8	184.7
- thereof attributable to non-controlling interests		0.5	1.2

Consolidated balance sheet

millions of CHF	Notes	June 30, 2025	December 31, 2024	June 30, 2024
Non-current assets				
Goodwill		640.2	661.4	671.3
Other intangible assets		163.1	178.5	194.4
Property, plant and equipment		371.4	387.8	378.4
Lease assets		101.4	105.2	96.8
Associates and joint ventures		39.9	53.0	55.0
Other non-current financial assets		33.4	30.2	32.1
Defined benefit assets		173.2	144.0	190.9
Non-current receivables		0.6	1.9	0.9
Deferred income tax assets		138.0	153.6	145.1
Total non-current assets		1'661.3	1'715.5	1'764.8
Current assets				
Inventories		529.2	515.1	544.5
Current income tax receivables		26.0	28.4	30.5
Advance payments to suppliers		102.2	94.7	111.2
Contract assets		487.1	500.1	456.4
Trade accounts receivables		635.0	680.2	612.1
Other current receivables and prepaid expenses		136.1	118.8	123.4
Current financial assets		0.5	1.0	1.1
Cash and cash equivalents		921.6	1'060.6	931.4
Total current assets		2'837.7	2'998.8	2'810.5
Total assets		4'499.0	4'714.3	4'575.4
Equity				
Share capital	8	0.3	0.3	0.3
Reserves		1'131.7	1'223.3	1'140.4
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd		1'132.0	1'223.6	1'140.7
Non-controlling interests		11.1	11.5	7.5
Total equity		1'143.1	1'235.1	1'148.2
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	9	744.8	745.0	795.8
Non-current lease liabilities		74.4	78.3	71.6
Deferred income tax liabilities		73.2	67.9	85.9
Non-current income tax liabilities		8.1	8.1	2.7
Defined benefit obligations		98.3	106.1	123.6
Non-current provisions	10	44.4	46.2	47.6
Other non-current liabilities		7.4	7.3	7.7
Total non-current liabilities		1'050.6	1'058.9	1'135.0
Current liabilities				
Current borrowings	9	308.3	312.0	266.2
Current lease liabilities		27.0	26.6	24.9
Current income tax liabilities		32.0	43.1	26.0
Current provisions	10	135.7	143.8	144.9
Contract liabilities		516.9	531.3	469.5
Trade accounts payable		362.9	388.2	389.2
Other current and accrued liabilities	11	922.6	975.2	971.5
Total current liabilities		2'305.4	2'420.3	2'292.2
Total liabilities		3'355.9	3'479.1	3'427.1
Total equity and liabilities		4'499.0	4'714.3	4'575.4

Consolidated statement of changes in equity

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	Attributable to shareholders of Sulzer Ltd					Non-controlling interests	Total equity
		Share capital	Retained earnings	Treasury shares	Cash flow hedge reserve	Currency translation adjustment		
Equity as of January 1, 2024		0.3	1'979.5	-36.7	4.2	-852.0	3.2	1'098.6
Comprehensive income for the period:								
Net income			116.6				0.8	117.4
- Cash flow hedges, net of tax		-		-	-11.3	-	-	-11.3
- Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		-	21.0	-	-	-	-	21.0
- Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-	-2.7	-	-	-	-	-2.7
- Currency translation differences		-	-	-	-	61.1	0.4	61.5
Other comprehensive income		-	18.3	-	-11.3	61.1	0.4	68.5
Total comprehensive income for the period		-	134.9	-	-11.3	61.1	1.2	185.9
Transactions with owners of the company:								
Changes in non-controlling interests		-	-3.2	-	-	-	3.2	0.0
Contribution from medmix		-	0.1	-	-	-	-	0.1
Allocation of treasury shares to share plan participants		-	-18.1	18.1	-	-	-	-
Purchase of treasury shares	8	-	-	-15.7	-	-	-	-15.7
Share-based payments		-	6.6	-	-	-	-	6.6
Dividends	8	-	-127.3	-	-	-	-0.1	-127.3
Equity as of June 30, 2024		0.3	1'972.6	-34.3	-7.1	-790.8	7.5	1'148.2
Equity as of January 1, 2025		0.3	2'095.2	-51.6	-3.2	-817.2	11.5	1'235.1
Comprehensive income for the period:								
Net income			127.5				0.8	128.2
- Cash flow hedges, net of tax		-	-	-	14.9	-	-	14.9
- Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		-	25.7	-	-	-	-	25.7
- Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-	1.3	-	-	-	-	1.3
- Currency translation differences		-	-	-	-	-106.5	-0.3	-106.8
Other comprehensive income		-	27.0	-	14.9	-106.5	-0.3	-64.9
Total comprehensive income for the period		-	154.5	-	14.9	-106.5	0.5	63.3
Transactions with owners of the company:								
Allocation of treasury shares to share plan participants		-	-11.2	11.2	-	-	-	-
Purchase of treasury shares	8	-	-	-18.8	-	-	-	-18.8
Share-based payments		-	8.0	-	-	-	-	8.0
Dividends	8	-	-143.6	-	-	-	-0.9	-144.5
Equity as of June 30, 2025		0.3	2'102.9	-59.2	11.7	-923.7	11.1	1'143.1

Consolidated statement of cash flows

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2025	2024
Cash and cash equivalents as of January 1		1'060.6	974.7
Net income		128.2	117.4
Interest and securities income	6	-7.0	-9.7
Interest expenses	6	14.2	14.1
Income tax expenses	7	40.9	38.9
Depreciation, amortization and impairments		58.3	59.1
Loss / (Gain) from disposals of tangible and intangible assets, net	5	-1.0	0.1
Changes in inventories		-50.7	-27.9
Changes in advance payments to suppliers		-14.9	-21.0
Changes in contract assets		-24.5	-8.9
Changes in trade accounts receivable		0.7	-49.3
Changes in contract liabilities		23.4	2.5
Changes in trade accounts payable		-0.8	8.7
Changes in employee benefit plans		-2.2	-3.6
Changes in provisions	10	1.5	-6.3
Changes in other net current assets		-83.3	41.0
Other non-cash items		41.9	-9.2
Interest received		6.3	8.4
Interest paid		-4.3	-3.7
Income tax paid		-47.1	-52.7
Total cash flow from operating activities		79.7	97.9
Purchase of intangible assets		-0.9	-4.7
Proceeds from the sale of intangible assets		0.1	-
Purchase of property, plant and equipment		-38.2	-39.0
Proceeds from the sale of property, plant and equipment		2.6	1.2
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	3	-11.3	-12.2
Divestitures of associates and joint ventures		6.8	-
Purchase of other non-current financial assets		-0.1	-1.4
Purchase of current financial assets		-0.0	-0.5
Repayments of financial assets		0.5	5.7
Total cash flow from investing activities		-40.6	-51.0

Dividends paid to shareholders of Sulzer Ltd	8	-97.3	-86.5
Dividends paid to non-controlling interests in subsidiaries		-0.9	-0.1
Purchase of treasury shares	8	-18.8	-15.7
Payments of lease liabilities		-15.6	-14.3
Divestiture (Acquisition) of non-controlling interests		-	-0.3
Proceeds from current borrowings	9	24.4	22.1
Repayments of current borrowings	9	-27.5	-18.9
Total cash flow from financing activities		-135.8	-113.6
Exchange gains / (losses) on cash and cash equivalents		-42.3	23.3
Net change in cash and cash equivalents		-139.0	-43.3
Cash and cash equivalents as of June 30		921.6	931.4

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

Notes to the consolidated financial statements

27	01 General information
28	02 Segment information
33	03 Acquisitions of businesses
34	04 Financial instruments
37	05 Other operating income and expenses
38	06 Financial income and expenses
39	07 Income taxes
40	08 Equity
41	09 Borrowings
43	10 Provisions
44	11 Other current and accrued liabilities
45	12 Accounting policies
46	13 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 Jun 30, 2025, 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. Sulzer was founded in 1834 in Winterthur, Switzerland, and employs 13’453 people. The company serves clients in 160 production and service sites around the world. Sulzer Ltd is listed on SIX Swiss Exchange in Zurich, Switzerland (symbol: SUN).

Sulzer is a global leader in fluid engineering and chemical processing applications, developing innovative products and services that drive sustainable progress.

The consolidated 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 12](#).

2 Segment information

Segment information by divisions

millions of CHF	Flow		Services		Chemtech	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Order intake ¹⁾	792.8	848.0	757.2	701.4	411.3	529.4
Sales ²⁾	757.3	712.1	657.1	592.6	329.5	394.5
EBITDA	92.8	83.4	109.6	97.0	38.8	57.8
EBITDA margin	12.2%	11.7%	16.7%	16.4%	11.8%	14.7%
Amortization	-13.1	-12.9	-2.4	-1.9	-3.7	-3.5
Impairments on tangible and intangible assets ³⁾	-	-	-	-4.6	-	-
Depreciation	-14.8	-14.2	-14.8	-13.8	-7.2	-6.5
EBIT	64.9	56.4	92.4	76.7	27.9	47.8
Restructuring expenses	-3.4	-0.0	-0.3	-0.7	-	-0.8
Total assets as of June 30 / December 31	1'475.4	1'495.9	1'049.3	1'078.1	589.3	633.1
Total liabilities as of June 30 / December 31	741.6	750.3	460.1	488.8	394.1	473.6
Capital expenditure (incl. lease assets)	-18.5	-19.0	-21.5	-20.0	-13.9	-15.3
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30 / December 31	5'548	5'492	4'789	4'832	2'922	2'934

1) Order intake from external customers.

2) Sales from external customers.

3) The amounts reported in 2024 mainly consist of an impairment of tangible assets and was disclosed in the consolidated income statement in the line cost of goods sold.

Segment information by divisions

millions of CHF	Total divisions		Others ⁴⁾		Total Sulzer	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Order intake ¹⁾	1'961.4	2'078.8	–	0.0	1'961.4	2'078.8
Sales ²⁾	1'743.9	1'699.3	–	0.0	1'743.9	1'699.3
EBITDA	241.1	238.3	9.9	–9.0	251.0	229.2
EBITDA margin	13.8%	14.0%	n/a	n/a	14.4%	13.5%
Amortization	–19.2	–18.3	–1.1	–0.5	–20.3	–18.8
Impairments on tangible and intangible assets ³⁾	–	–4.6	–	0.0	–	–4.6
Depreciation	–36.7	–34.5	–1.2	–1.2	–38.0	–35.7
EBIT	185.2	180.9	7.5	–10.7	192.7	170.1
Restructuring expenses	–3.8	–1.5	–	0.0	–3.8	–1.5
Total assets as of June 30 / December 31	3'114.0	3'207.1	1'385.0	1'507.2	4'499.0	4'714.3
Total liabilities as of June 30 / December 31	1'595.8	1'712.7	1'760.2	1'766.4	3'355.9	3'479.1
Capital expenditure (incl. lease assets)	–54.0	–54.3	–1.7	–1.9	–55.7	–56.2
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30 / December 31	13'259	13'257	194	198	13'453	13'455

1) Order intake from external customers.

2) Sales from external customers.

3) The amounts reported in 2024 mainly consist of an impairment of tangible assets and was disclosed in the consolidated income statement in the line cost of goods sold.

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

The Group has updated the information disclosed in the "Segment information" to align with current reporting reviewed by the Chief Executive Officer. The modification involves using a different profit measure.

The definitions of the Alternative Performance Measures (APM) remain unchanged (see "Supplementary information" in the Sulzer Annual Report 2024) and comparative information has not been restated. For the new APM EBITDA margin, added reference is made to the section "Supplementary information" of this report.

For the reconciliation refer to the section "Financial review".

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

The Flow 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 over 100 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 bio-based chemicals, polymers and fuels, recycling technologies for 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 total assets and liabilities.

The Chief Executive Officer primarily uses EBITDA to assess the performance of the operating segments. However, the Chief Executive Officer also receives information about the segments' order intake, sales, capital expenditures and EBIT 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.

Segment information by region

The allocation of sales from external customers is based on the location of the customer.

Sales by region

millions of CHF	2025			
	Flow	Services	Chemtech	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	352.5	228.5	92.5	673.4
– thereof Saudi Arabia	60.9	16.2	16.1	93.2
– thereof United Kingdom	13.6	62.5	5.3	81.4
– thereof United Arab Emirates	54.8	12.0	13.6	80.4
– thereof Germany	28.5	20.3	5.9	54.7
– thereof France	18.2	16.6	3.3	38.2
– thereof Switzerland	1.9	1.1	0.7	3.7
Americas	246.4	340.7	95.1	682.2
– thereof USA	141.6	262.6	64.3	468.5
Asia-Pacific	158.5	88.0	141.9	388.4
– thereof China	100.7	15.4	77.3	193.4
Total	757.3	657.1	329.5	1'743.9

millions of CHF	2024			
	Flow	Services	Chemtech	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	293.8	212.0	85.8	591.7
– thereof United Kingdom	15.6	51.3	11.5	78.4
– thereof Germany	32.4	23.0	17.8	73.1
– thereof Saudi Arabia	41.7	15.3	12.6	69.5
– thereof France	17.5	12.4	2.7	32.7
– thereof Spain	21.1	3.2	2.5	26.8
– thereof Switzerland	2.1	0.7	0.9	3.8
Americas	253.6	307.5	98.1	659.2
– thereof USA	152.2	240.7	74.4	467.3
Asia-Pacific	164.8	73.1	210.6	448.4
– thereof China	111.3	14.6	145.2	271.2
Total	712.1	592.6	394.5	1'699.3

Segment information by market segment

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

Sales by market segment — Flow

millions of CHF	2025	2024
Water & Industrial	428.6	415.8
Energy & Infrastructure	328.7	296.4
Total Flow	757.3	712.1

Sales by market segment — Services

millions of CHF	2025	2024 ¹⁾
Pumps Services	361.1	326.4
Turbo Services	195.2	166.8
Electro-Mechanical Services	100.8	99.4
Total Services	657.1	592.6

1) The comparative amounts for 2024 were restated and aligned with the market segment definition in 2024 with the split of former market segment "Other Equipment" into two separate market segments named "Turbo Services" and "Electro-Mechanical Services".

Sales by market segment — Chemtech

millions of CHF	2025	2024 ¹⁾
Mass Transfer Components & Services	224.4	276.5
System Solutions	105.1	118.0
Total Chemtech	329.5	394.5

1) The comparative figures for 2024 have been restated and aligned with the updated market segment definitions for 2024. Previous market segments "Water", "Chemicals", "Gas and Refining", and "Renewables" were consolidated into two broader categories: "Mass Transfer Components & Services" (MTCS) and "System Solutions," based on a defined allocation method. Additionally, the previous "Services" segment was exclusively allocated to MTCS.

3 Acquisitions of businesses

Acquisitions in 2025

Davies and Mills Co.W.L.L

On January 30, 2025, Sulzer acquired 100% of Davies & Mills Co.W.L.L. ("Davies and Mills"), a Services business specializing in maintenance and repair for rotating equipment including generators, alternators, motors and pumps headquartered in Ras Zuwayed, Bahrain.

The total consideration amounted to CHF 12.3 million paid in cash at the date of the completion. Additional payments will be transferred upon completion of certain criteria on a yearly basis until 2028. A liability of CHF 0.7 million was recorded as an employee benefit in non-current and current provisions. These payments are not considered as part of the total consideration.

Cash flow from acquisition of subsidiaries

millions of CHF	2025	2024
Cash consideration paid	-12.3	-12.7
Cash acquired	1.0	0.5
Total cash flow from acquisitions, net of cash acquired	-11.3	-12.2

Contingent consideration

millions of CHF	2025	2024
Balance as of January 1	-	-
Assumed in a business combination	-	2.9
Payment of contingent consideration ¹⁾	-	-0.9
Release to other operating income	-	-2.0
Total contingent consideration as of June 30 / December 31	-	-

1) The amount paid was presented in the consolidated cash flow statement in the 2024 Annual Report under the line "Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired".

4 Financial instruments

The following tables present the carrying amounts and fair values of financial assets and liabilities as of June 30, 2025, and December 31, 2024, 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 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. The level 3 financial assets at fair value through profit or loss are non-current and comprise unquoted debt or equity instruments, including private equity and fund investments.

Financial assets at fair value through profit or loss - level 3

millions of CHF	2025	2024
Balance as of January 1	22.2	22.0
Additions	0.1	0.4
Divestments	–	–0.0
Realized fair value gains / (losses), net	–	–0.2
Unrealized fair value gains / (losses), net	1.5	0.0
Total level 3 financial assets at fair value through profit or loss as of June 30 / December 31	23.8	22.2

Fair value table

		June 30, 2025									
		Carrying amount						Fair value			
		Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	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
millions of CHF	Notes										
Financial assets measured at fair value											
Other non-current financial assets (at fair value)			23.9	6.3			30.3	6.5	–	23.8	30.3
Derivative assets – current		9.6					9.6	–	9.6	–	9.6
Current financial assets (at fair value)			0.0				0.0	0.0	–	–	0.0
Total financial assets measured at fair value		9.6	24.0	6.3	–	–	39.9	6.5	9.6	23.8	39.9
Financial assets not measured at fair value											
Other non-current financial assets (at amortized cost)					3.2		3.2				
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)					0.6		0.6				
Trade accounts receivable					635.0		635.0				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)					12.8		12.8				
Current financial assets (at amortized cost)					0.4		0.4				
Cash and cash equivalents					921.6		921.6				
Total financial assets not measured at fair value		–	–	–	1'573.6	–	1'573.6				
Financial liabilities measured at fair value											
Derivative liabilities – current		2.6					2.6	–	2.6	–	2.6
Total financial liabilities measured at fair value		2.6	–	–	–	–	2.6	–	2.6	–	2.6
Financial liabilities not measured at fair value											
Outstanding non-current bonds	9					744.2	744.2	756.8	–	–	756.8
Other non-current borrowings	9					0.7	0.7				
Other non-current liabilities						7.4	7.4				
Outstanding current bonds	9					300.0	300.0	300.0	–	–	300.0
Other current borrowings and bank loans	9					8.3	8.3				
Trade accounts payable						362.9	362.9				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities and other taxes)	11					503.5	503.5				
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	–	1'926.8	1'926.8				

Fair value table

December 31, 2024										
millions of CHF	Notes	Carrying amount						Fair value		
		Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	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
Financial assets measured at fair value										
Other non-current financial assets (at fair value)			22.4	4.7			27.1	4.9	–	22.2
Derivative assets – current		3.0					3.0	–	3.0	–
Current financial assets (at fair value)			0.6				0.6	0.6	–	–
Total financial assets measured at fair value		3.0	23.0	4.7	–	–	30.7	5.5	3.0	22.2
Financial assets not measured at fair value										
Other non-current financial assets (at amortized cost)					3.2		3.2			
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)					1.9		1.9			
Trade accounts receivable					680.2		680.2			
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)					18.2		18.2			
Current financial assets (at amortized cost)					0.4		0.4			
Cash and cash equivalents					1'060.6		1'060.6			
Total financial assets not measured at fair value		–	–	–	1'764.5	–	1'764.5			
Financial liabilities measured at fair value										
Derivative liabilities – current		10.3					10.3	–	10.3	–
Total financial liabilities measured at fair value		10.3	–	–	–	–	10.3	–	10.3	–
Financial liabilities not measured at fair value										
Outstanding non-current bonds	9					744.0	744.0	759.5	–	–
Other non-current borrowings	9					1.0	1.0			
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities)						7.3	7.3			
Outstanding current bonds	9					299.9	299.9	299.7	–	–
Other current borrowings and bank loans	9					12.1	12.1			
Trade accounts payable						388.2	388.2			
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities and other taxes)	11					465.8	465.8			
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	–	1'918.4	1'918.4			

5 Other operating income and expenses

millions of CHF	2025	2024
Gain from sale of property, plant and equipment	1.2	0.2
Other operating income	3.0	–
Total other operating income	4.1	0.3
Cost for mergers and acquisitions	–0.4	–1.3
Loss from sale of property, plant and equipment	–0.1	–0.3
Loss from deconsolidation of subsidiaries	–	–0.1
Operating currency exchange losses, net	–7.3	–4.1
Other operating expenses	–	–3.2
Total other operating expenses	–7.8	–9.0
Total other operating income / (expenses), net	–3.7	–8.7

Other operating income includes income from litigation cases, insurance claims, government grants and incentives, as well as recharges to third parties not qualifying as sales to customers.

6 Financial income and expenses

millions of CHF	2025	2024
Interest and securities income	6.3	8.4
Interest income on employee benefit plans	0.7	1.3
Total interest and securities income	7.0	9.7
Interest expenses on borrowings and lease liabilities	-12.0	-11.7
Interest expenses on employee benefit plans	-2.2	-2.4
Total interest expenses	-14.2	-14.1
Total interest income / (expenses), net	-7.2	-4.4
Income from investments and other financial assets	0.0	-
Fair value changes	0.5	-11.4
Other financial income / (expenses)	-0.2	0.4
Currency exchange gains / (losses), net	-7.7	3.7
Total other financial income / (expenses), net	-7.3	-7.3
Total financial income / (expenses), net	-14.5	-11.8
- thereof fair value changes on financial assets at fair value through profit or loss	0.5	-11.4
- thereof other income / (expenses) from financial assets at fair value through profit or loss	0.0	0.0
- thereof interest income on financial assets at amortized costs	6.3	8.4
- thereof other financial income / (expenses)	-0.2	0.4
- thereof currency exchange gains / (losses), net	-7.7	3.7
- thereof interest expenses on borrowings	-10.3	-10.3
- thereof interest expenses on lease liabilities	-1.7	-1.4
- thereof interest expenses on employee benefit plans, net	-1.5	-1.1

In the first half of 2025, total financial expenses, net, amounted to CHF 14.5 million, compared with CHF 11.8 million in H1 2024.

Total interest and securities income amounted to CHF 7.0 million in H1 2025 (H1 2024: CHF 9.7 million). The decrease compared with the prior year mainly results from lower variable interest rates on deposits and cash positions.

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 the preceding year-end closing rate) as against the current balance sheet rate.

7 Income taxes

Income tax expense is recognized at an amount that is determined by multiplying the profit before tax for the interim reporting period by management's best estimate of the weighted average annual income tax rate expected for the full financial year, adjusted for the tax effect of certain items recognized in full in the interim period. Income tax expenses comprise current and deferred tax. Sulzer's estimated average annual tax rate for 2025 is 24.2%, compared with 24.9% for the six months ending June 30, 2024.

Sulzer is subject to the global minimum top-up tax under Pillar Two legislation. The top-up tax mainly relates to subsidiaries in Bahrain and Qatar, where the statutory tax rate is below 15%. The top-up tax was immaterial in the first half of 2025 due to the transitional safe harbors or substance-based carve-outs.

Domestic top-up tax legislation was enacted in Switzerland and became applicable from January 1, 2024. The legislation includes only Qualified Domestic Top-up Tax ("QDMTT").

The international top-up tax legislation (so called "Income Inclusion Rule (IIR)") was enacted and became applicable from January 1, 2025. Financial years starting on January 1, 2025, are subject to IIR.

Sulzer has applied the temporary mandatory relief from deferred tax accounting for the impacts of the top-up tax. The group recognizes the top-up tax as current tax when it incurs it.

8 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, 2025, conditional share capital amounted to CHF 17'000 (December 31, 2024: CHF 17'000), consisting of 1'700'000 shares with a par value of CHF 0.01.

Treasury shares

In the first half year 2025, the group acquired 128'500 treasury shares for CHF 18.8 million. The total number of treasury shares held by Sulzer Ltd as of June 30, 2025, was 529'760 shares (December 31, 2024: 509'455 shares).

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

Dividends

On April 23, 2025, the Annual General Meeting approved an ordinary dividend of CHF 4.25 (2024: ordinary dividend of CHF 3.75) per share to be paid out of reserves. The dividend was paid to shareholders on April 29, 2025. The total amount of the dividend to shareholders of Sulzer Ltd was CHF 143.6 million (2024: CHF 127.3 million), thereof paid dividends of CHF 97.3 million (2024: CHF 86.5 million) and unpaid dividends of CHF 46.2 million (2024: CHF 40.8 million). The unpaid dividends are reflected in the balance sheet position "Other current and accrued liabilities" (see [note 11](#)).

9 Borrowings

millions of CHF	2025		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	745.0	312.0	1'057.1
Cash flow from proceeds	–	24.4	24.4
Cash flow for repayments	–	–27.5	–27.5
Changes in amortized costs	0.2	0.1	0.3
Reclassifications	–0.4	0.4	–
Currency translation differences	–0.0	–1.1	–1.2
Total borrowings as of June 30	744.8	308.3	1'053.1

millions of CHF	2024		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	795.2	261.1	1'056.3
Acquired through business combination	1.6	1.3	2.9
Cash flow from proceeds	249.3	42.3	291.6
Cash flow for repayments	–	–293.3	–293.3
Changes in amortized costs	0.3	0.1	0.4
Reclassifications ¹⁾	–301.3	300.2	–1.1
Currency translation differences	–0.0	0.3	0.3
Total borrowings as of December 31	745.0	312.0	1'057.1

1) Including a reclass to other non-current liabilities of CHF -0.9 million and to other current and accrued liabilities of CHF -0.2 million.

Outstanding bonds

millions of CHF	2025		2024	
	Amortized costs	Nominal	Amortized costs	Nominal
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	125.0	125.0
0.800% 09/2020–09/2025	300.0	300.0	299.9	300.0
0.875% 11/2020–11/2027	199.9	200.0	199.8	200.0
3.350% 12/2022–11/2026	169.9	170.0	169.8	170.0
1.773% 10/2024–10/2028	249.4	250.0	249.3	250.0
Total as of June 30 / December 31	1'044.2	1'045.0	1'043.9	1'045.0
– thereof non-current	744.2	745.0	744.0	745.0
– thereof current	300.0	300.0	299.9	300.0

All outstanding bonds are traded on SIX Swiss Exchange.

As of June 2025, Sulzer has access to a syndicated credit facility of CHF 500 million maturing in December 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 and 2023, the group exercised the options, extending the term of the credit facility in the amount of CHF 415 million to December 2028. 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, 2025 and December 31, 2024 the syndicated facility was not used.

10 Provisions

	2025					
millions of CHF	Other employee benefits	Warranties / liabilities	Restructuring	Environmental	Other	Total
Balance as of January 1	35.7	98.3	3.4	12.4	40.1	189.9
Acquired through business combination	0.2	–	–	–	–	0.2
Additions	4.2	17.7	4.0	–	5.9	31.9
Released as no longer required	–0.3	–6.9	–0.2	–	–3.2	–10.7
Utilized	–4.3	–9.2	–2.4	–	–3.8	–19.7
Reclassification	–	0.6	–	–	–1.4	–0.8
Currency translation differences	–2.3	–6.3	–0.1	–0.2	–1.9	–10.8
Total provisions as of June 30	33.1	94.2	4.7	12.2	35.8	180.0
– thereof non-current	19.5	2.7	0.4	12.2	9.6	44.4
– thereof current	13.7	91.5	4.3	0.0	26.2	135.7

The category “Other employee benefits” includes provisions for jubilee gifts, 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. Warranties that provide customers with assurance that the product complies with the agreed specifications are accounted for as provisions over the agreed warranty period.

In the first half of 2025, the group utilized CHF 2.4 million of restructuring provisions, mainly relating to the reorganization of the Flow division. The remaining restructuring provisions as of June 30, 2025 amount to CHF 4.7 million, of which CHF 4.3 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 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.

11 Other current and accrued liabilities

millions of CHF	2025	2024
Liability related to the purchase of treasury shares	90.6	90.4
Outstanding dividend payments	364.2	318.0
Taxes (VAT, withholding tax)	34.2	41.9
Derivative financial instruments	2.6	10.3
Other current liabilities	48.7	57.3
Total other current liabilities as of June 30 / December 31	540.2	518.0
Contract-related costs	117.9	136.3
Salaries, wages and bonuses	83.8	140.1
Vacation and overtime claims	29.9	26.6
Other accrued liabilities	150.8	154.2
Total accrued liabilities as of June 30 / December 31	382.4	457.2
Total other current and accrued liabilities as of June 30 / December 31	922.6	975.2

Outstanding dividend payments amounted to CHF 364.2 million (December 31, 2024: CHF 318.0 million), which is an increase of CHF 46.2 million. For further details on dividends, refer to [note 8](#).

12 Accounting policies

12.1 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 2024 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, 2024 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 5, Critical accounting estimates and judgments](#), in the December 31, 2024 consolidated financial statements.

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.

12.2 Change in accounting policies

a) Standards, amendments, and interpretations that are effective for 2025

Starting from January 1, 2025, the group applied changes in standards, amendments and interpretations that became effective from January 1, 2025. These include:

- Amendments to IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates - The amendments provide guidance on how to assess whether a currency is exchangeable and how to determine the spot exchange rate when it is not. The Group concluded that the impact on the consolidated financial statements is not material.

b) Standards, amendments, and interpretations issued but not yet effective

In 2025, the group has not adopted early any standard, amendment, or interpretation issued but not yet effective. The following relevant amendments will become effective from January 1, 2026. The group does not expect these to have a material impact on the consolidated financial statements:

- Amendments to IFRS 9 Financial Instruments and IFRS 7 Financial Instruments: Disclosure – The amendments include clarification about the date on which a financial liability is derecognized in case of a settlement via electronic cash transfers, as well as clarification about the classification of financial assets with features linked to environmental, social and corporate governance (ESG). The amendments will become effective from January 1, 2026.

- Annual Improvements to IFRS Standards 2023 – Amendments to IFRS 9 Financial Instruments – These minor amendments clarify the initial measurement of trade receivables and contract assets when they include a significant financing component, aligning IFRS 9 with IFRS 15 and how a lessee applies derecognition requirements to lease liabilities. The amendments will become effective from January 1, 2026.

The following relevant new standards will become effective after December 31, 2026. The group is currently in the process of analyzing the impacts on the consolidated financial statements:

- IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements – The new standard introduces a defined structure for the statement of profit or loss as well as additional disclosure requirements on the statement of profit or loss. The new standard will become effective from January 1, 2027.

13 Subsequent events after the balance sheet date

The Board of Directors authorized these consolidated interim financial statements for issue on July 23, 2025. 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.

Supplementary information

Alternative performance measures (APM)

The financial information included in this report includes certain Alternative performance measures (APMs), which are not accounting measures as defined by IFRS. These APMs should not be used instead of, or considered as alternatives to, the group's consolidated financial results based on IFRS. These APMs may not be comparable to similarly titled measures disclosed by other companies. All APMs presented in this report relate to the performance of the current reporting period and comparative periods. This section should be read in conjunction with the information provided in the ["Supplementary information"](#) disclosure in the Sulzer Annual Report 2024.

Certain APMs previously disclosed are no longer presented as APMs in 2025. These APMs are "Operating Profit", "Operating Profitability", "Operational ROCEA", "Capital employed" and "EBIT Margin". The definitions of these APMs are deleted from the "Supplementary information" section.

Additionally, "EBITDA margin" has been introduced as a new APM.

Definition of alternative performance measures (APM)

EBITDA margin

EBITDA margin measures EBITDA relative to sales. EBITDA margin is calculated by dividing EBITDA by sales.

Reconciliation statements for alternative performance measures (APM)

For reconciliation statements of core net income, EBITDA and free cash flow, please refer to the section ["Financial review"](#).

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
© 2025

Layout/Grafik

- Office for spatial identity, Zürich, Schweiz

Publishingsystem

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

Fotografie

- Sulzer Management AG, Winterthur, Schweiz
- ©NZZ Connect, Bern, Switzerland (Suzanne Thoma Foto)
- Fabian Hugo, Bern, Switzerland (Thomas Zickler Foto)

Disclaimer

Dieser Bericht 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 2025 wurden in die deutsche Sprache übersetzt. Rechtlich bindend ist immer nur die englische Originalversion.