



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 Ausführungstimmings 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		

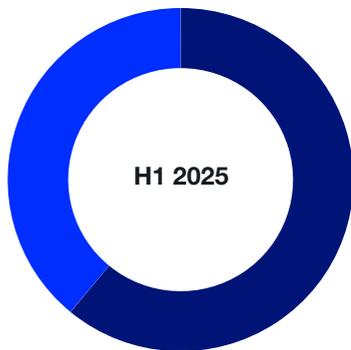
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Auftragseingang

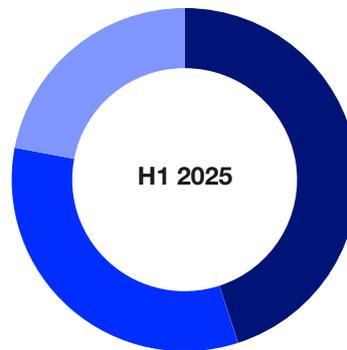
Der Auftragseingang der Division Flow wurde durch einen einmaligen, aussergewöhnlich grossen Auftrag im H1 2024 mit einem Rückgang von 3,1% (H1 2024: 6,3%) belastet. Ohne diese Vergleichsbasis wäre das Wachstum des Auftragseingangs positiv ausgefallen.

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 zulegten. 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		

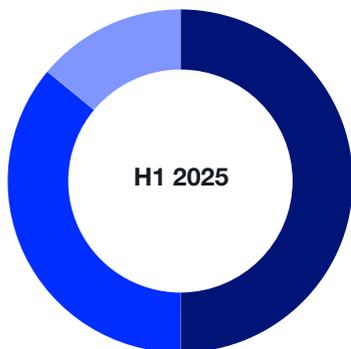
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Starkes Wachstum des Auftragseingangs

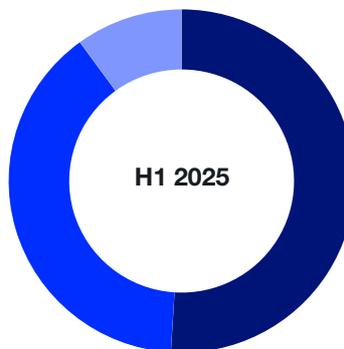
Der Auftragseingang stieg um 12,0 % (H1 2024: 12,6 %), was vor allem auf Europa, den Nahen Osten und Afrika (25,0 %) sowie Amerika (7,9 %) und eine höhere Nachfrage nach Energiesicherheit zurückzuführen ist. Der Auftragseingang in der Region Asien-Pazifik ging im ersten Halbjahr 2025 zurück (-8,7 %)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

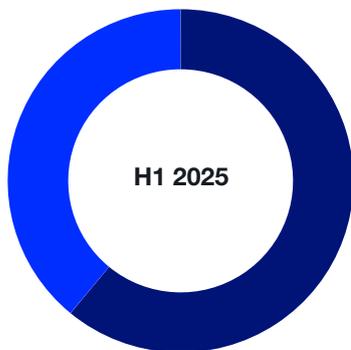
1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

Auftragseingang durch makroökonomische Unsicherheiten belastet

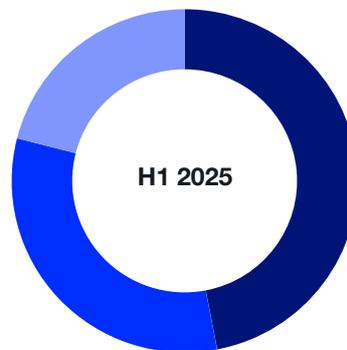
Der Auftragseingang ging im ersten Halbjahr 2025 um -20,3% zurück (H1 2024: 8,3%), was auf eine anhaltende wirtschaftliche Abschwächung in der Region Asien-Pazifik und weniger Grossaufträge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückzuführen ist. Trotz des Rückgangs bei grösseren Aufträgen konnten im 1.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