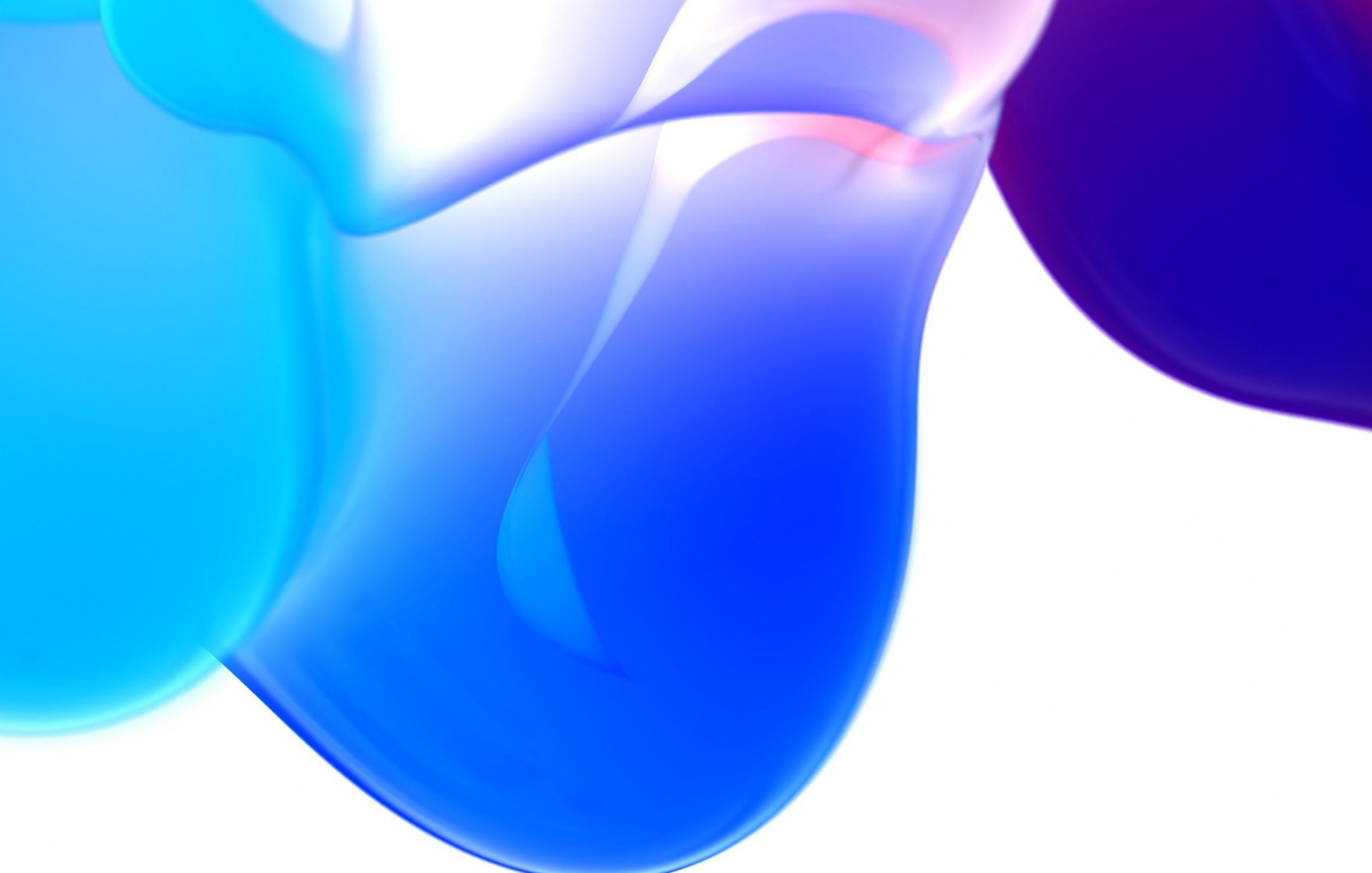




Lagebericht

8	Finanzbericht
14	Lagebericht Divisionen
14	Flow
17	Services
19	Chemtech

Nachhaltiges Umsatz- und Profitabilitätswachstum

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

Sulzer hat im ersten Halbjahr 2026 eine hohe Widerstandsfähigkeit und operative Stärke bewiesen und trotz eines anspruchsvollen makroökonomischen Umfelds sowie anhaltender geopolitischer Unsicherheiten, sowie der ungelösten Situation im Nahen Osten, solide finanzielle Ergebnisse erzielt. Durch margenstärkeres Geschäft und kontinuierliche Verbesserungen der operativen Effizienz konnte das Unternehmen die EBITDA-Marge um weitere 110 Basispunkte auf 15,5% deutlich steigern (H1 2025: 14,4%). Während Kunden sich bei grösseren Projekten weiterhin zurückhaltend zeigten, wuchsen unser Aftermarket- und Basisgeschäft weiter. Insgesamt führte dies zu einem leichten Rückgang des Bestellungseingangs um 3,9% (H1 2025: -2,4%). Der Umsatz nahm gegenüber einer hohen Vergleichsbasis im H1 2025 (+6,3%) um 1,0% zu, getragen von einem starken Fokus auf die Abarbeitung des Auftragsbestands. Der Free Cash Flow belief sich auf CHF 12,8 Millionen, was einem Rückgang um CHF 30,4 Millionen gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 entspricht (H1 2025: CHF 43,2 Millionen). Dies war vor allem auf den geopolitisch bedingten Aufbau von Vorräten und Vertragsvermögenswerten infolge verzögerter und pausierter Projekte zurückzuführen.

Widerstandsfähigkeit in einem anspruchsvollen Umfeld, wie erwartet mit wenigen Grossaufträgen

Die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026 war von einem anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld geprägt. Die eskalierende geopolitische Lage im Nahen Osten störte Handelsrouten, stellte Lieferketten infrage und beeinflusste die Energiepreise. Dies wirkte sich zusätzlich auf die endgültigen Investitionsentscheidungen von Kunden bei neuen grösseren Projekten aus, während das Aftermarket- und Basisgeschäft weiter wuchs. Daraus resultierte ein leichter Rückgang des Bestellungseingangs um 3,9% auf CHF 1'786,6 Millionen gegenüber dem gleichen Zeitraum 2025. Ohne den Einfluss der Währungsumrechnung hätte der Bestellungseingang CHF 1'888,7 Millionen betragen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs sank um 60 Basispunkte auf 35,7%.

Aufträge

	2026	2025	Veränderung in +/-	+/--% organisch ¹⁾
Bestellungseingang	1'786.6	1'961.4	-174.8	-3.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.7%	36.3%	-0.6	
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'396.5	2'255.6	140.9	

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

In der Division Flow stieg der Bestellungseingang um 1,4%, vor allem zurückzuführen auf das solide Basisgeschäft im Bereich Energie und Infrastruktur mit einem Wachstum von 9,8%. Das Wasser- und Industrie-Geschäft verzeichnete einen leichten Rückgang von 3,8%. Der Bestellungseingang in der Division Services wuchs gegenüber dem Vorjahr um 0,2%, trotz einer hohen Vergleichsbasis mit zwei aussergewöhnlich grossen Aufträgen und einem sehr starken Basisgeschäft im H1 2025 (12,0%) sowie Kunden, die Servicezyklen als Reaktion auf hohe Energiepreise verschoben. Der Bestellungseingang von Chemtech ging um 22,7% zurück (H1 2025: -21,5%)¹, bedingt durch verzögerte Investitionsentscheidungen von Kunden in neue Technologien (Biopolymere, Carbon Capture oder Sustainable Aviation Fuels), während das Kerngeschäft stabil blieb.

Sulzer startet mit einem soliden Auftragsbestand von CHF 2'396,5 Millionen in das zweite Halbjahr 2026 (31. Dezember 2025: CHF 2'255,6 Millionen). Ohne den Einfluss der Währungsumrechnung hätte der Auftragsbestand CHF 2'363,9 Millionen betragen.



“Dank unserem widerstandsfähigen Basisgeschäft und wachsendem Aftermarket-Anteil haben wir erneut eine höhere Profitabilität erzielt. Dies zeigt, dass unsere Excellence-Massnahmen funktionieren. Mit der Perspektive einer vollen, aber stark auf das zweite Halbjahr 2026 ausgerichteten Projektpipeline bestätigen wir unseren finanziellen Ausblick.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer

Die disziplinierte Abarbeitung des Auftragsbestands führte im H1 2026 zu einem Umsatz von CHF 1'672,6 Millionen, was einem Anstieg von 1,0% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Ohne den Einfluss der Währungsumrechnung hätte der Umsatz CHF 1'765,4 Millionen betragen.

Das ausgewiesene Umsatzwachstum wurde vor allem durch den anhaltenden Fokus auf operative Exzellenz und deren Umsetzung in der Division Services getragen, die gegenüber einem starken H1 2025 (14,8%) um 4,4% zulegte; dabei führten die Regionen Americas sowie Europe, Middle East and Africa die Dynamik an. In der Division Flow stieg der globale Umsatz um 0,5% (H1 2025: 10,7%)¹, gestützt durch stabile Infrastrukturinvestitionen. Dies umfasst einen Anstieg von 0,2% in Energie und Infrastruktur sowie einen Zuwachs von 1,3% in den Segmenten Water und Industrie. Demgegenüber ging der Umsatz von Chemtech um 4,9% zurück (H1 2025: -15,1%)¹, was eine Neuausrichtung von Projekten im Bereich neuer Technologien mit Biopolymeren, Carbon Capture oder Sustainable Aviation Fuels widerspiegelt.

1) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft «FRC», das zuvor unter «System Solutions» in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter «Water and Industrial» berichtet.

Weiterhin starke Margen- und Gewinnentwicklung

Im ersten Halbjahr 2026 stieg die Bruttogewinnmarge um 130 Basispunkte auf 34,9% (H1 2025: 33,6%), getragen von einem höheren Anteil margenstarken Geschäfts in Verbindung mit fortgesetzten Massnahmen zur Verbesserung der operativen Exzellenz. Der Bruttogewinn belief sich auf CHF 583,2 Millionen, was einem Anstieg von 4,4% gegenüber dem Vorjahr im ersten Halbjahr 2026 entspricht. Ohne den Einfluss der Währungsumrechnung hätte der Bruttogewinn CHF 612,2 Millionen betragen.

EBITDA-Marge steigt auf 15,5%

Für das Halbjahr zum 30. Juni 2026 belief sich der EBITDA auf CHF 258,7 Millionen, verglichen mit CHF 251,0 Millionen im gleichen Zeitraum 2025. Die EBITDA-Marge stieg gegenüber dem Vorjahr um 110 Basispunkte auf 15,5% (H1 2025: 14,4%), was eine stärkere Bruttomargenentwicklung in Verbindung mit kontinuierlichen Verbesserungen der kommerziellen und operativen Exzellenz von Sulzer widerspiegelt.

EBITDA-Marge (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2026	2025	+/--% organisch ¹⁾
EBITDA	258.7	251.0	9.7
Umsatz	1'672.6	1'743.9	1.0
EBITDA-Marge	15.5%	14.4%	

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

Die EBITDA-Marge in der Division Flow stieg deutlich von 12,3% im ersten Halbjahr 2025¹ auf 13,3%, ein Plus von 100 Basispunkten im Jahresvergleich. Dies ist auf höhere Bruttomargen und die fortgesetzte Umsetzung von Excellence-Initiativen zurückzuführen, wodurch zusätzliche Ausgaben für die kommerzielle Organisation ermöglicht wurden. In der Division Services erreichte die EBITDA-Marge bemerkenswerte 17,7%, ein Plus von 100 Basispunkten im Jahresvergleich, getragen von laufenden strategischen Investitionen zur Unterstützung von Wachstumsinitiativen. Trotz tieferer Umsätze erreichte Chemtech eine stabile EBITDA-Marge von 11,7% als Ergebnis der fortgesetzten Umsetzung von Sulzer Excellence und Kostenmassnahmen, die im H2 2025 eingeleitet wurden.

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

in Mio. CHF	2026	2025	Veränderung in +/-
EBITDA	258.7	251.0	7.7
Amortisation	-19.6	-20.3	0.7
Depreciation	-39.9	-38.0	-2.0
EBIT	199.1	192.7	6.4

1) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft «FRC», das zuvor unter «System Solutions» in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter «Water and Industrial» berichtet.

Finanzergebnis

Per 30. Juni 2026 beliefen sich die gesamten Nettofinanzaufwendungen auf CHF 20,7 Millionen, verglichen mit CHF 14,5 Millionen im gleichen Zeitraum 2025. Die Nettozinsaufwendungen stiegen auf CHF 10,8 Millionen, gegenüber CHF 7,2 Millionen im ersten Halbjahr 2025, hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der Zinserträge auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Veränderungen des Fair Value, hauptsächlich im Zusammenhang mit Sicherungsinstrumenten, führten zu einem negativen Effekt von CHF 9,3 Millionen (H1 2025: Gewinne von CHF 0,5 Millionen). Die Nettoverluste aus Währungsumrechnung betrugen CHF 1,7 Millionen, verglichen mit Nettoverlusten aus Währungen von CHF 7,7 Millionen im ersten Halbjahr des Vorjahres.

Effektiver Steuersatz bei 22,0%

Per 30. Juni 2026 wird der geschätzte durchschnittliche Jahressteuersatz auf 22,0% projiziert und liegt damit unter den am 30. Juni 2025 ausgewiesenen 24,2%. Im ersten Halbjahr 2026 beliefen sich die Ertragssteueraufwendungen auf CHF 39,1 Millionen, verglichen mit CHF 40,9 Millionen im entsprechenden Zeitraum 2025.

Starkes Wachstum bei Reingewinn und Core Net Income

Der Reingewinn belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 138,8 Millionen, verglichen mit CHF 128,2 Millionen im gleichen Zeitraum 2025. Das Core Net Income, das Restrukturierungsaufwendungen, Amortisationen, Wertminderungen, nicht operative Positionen sowie die steuerbereinigten Effekte solcher Positionen ausschliesst, belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 159,6 Millionen und lag damit über den im ersten Halbjahr 2025 ausgewiesenen CHF 143,6 Millionen. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg für den Sechsmonatszeitraum bis zum 30. Juni 2026 auf CHF 4,07, nach CHF 3,77 im Vorjahreszeitraum, was den höheren Reingewinn widerspiegelt.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2026	2025	Veränderung in +/-
Nettogewinn	138.8	128.2	10.5
Amortisation	19.6	20.3	-0.7
Restrukturierungskosten	6.1	3.8	2.3
Nicht operative Positionen ¹⁾	0.5	-3.7	4.2
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-5.4	-5.0	-0.4
Kern-Nettogewinn	159.6	143.6	16.0

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.

Wichtige Bilanzpositionen

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

Die Bilanzsumme per 30. Juni 2026 belief sich auf CHF 4'722,9 Millionen, was einem Anstieg von CHF 160,0 Millionen gegenüber dem 31. Dezember 2025 entspricht.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um CHF 32,4 Millionen auf CHF 1'707,5 Millionen. Dieses Wachstum war hauptsächlich auf einen Anstieg der Sachanlagen und Leasingvermögenswerte um CHF 38,9 Millionen sowie auf einen Anstieg der leistungsorientierten Vermögenswerte um CHF 16,8 Millionen zurückzuführen, teilweise ausgeglichen durch einen Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um CHF 18,7 Millionen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um CHF 127,6 Millionen auf CHF 3'015,4 Millionen. Wesentliche Treiber waren der projektbezogene Anstieg des Inventars (CHF 70,5 Millionen) und höhere Vertragsvermögenswerte (CHF 95,0 Millionen). Darüber hinaus gingen die gesamten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf CHF 843,2 Millionen zurück (CHF 927,3 Millionen im Dezember 2025), hauptsächlich aufgrund höherer Anforderungen an das Nettoumlaufvermögen.

Die gesamten Verbindlichkeiten stiegen per 30. Juni 2026 um CHF 139,5 Millionen auf CHF 3'397,0 Millionen. Hauptgrund war der Anstieg der sonstigen kurzfristigen und abgegrenzten Verbindlichkeiten um CHF 88,0 Millionen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gingen um CHF 4,8 Millionen zurück, und die kurzfristigen Ertragssteuerverbindlichkeiten stiegen um CHF 14,7 Millionen.

Das Eigenkapital stieg um CHF 20,4 Millionen auf CHF 1'325,8 Millionen. Dies war hauptsächlich auf den höheren Reingewinn von CHF 138,8 Millionen sowie CHF 16,5 Millionen aus positiver Währungsumrechnung zurückzuführen, teilweise ausgeglichen durch Dividendenausschüttungen (CHF 161,2 Millionen).

Free Cash Flow

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr auf CHF 12,8 Millionen (H1 2025: CHF 43,2 Millionen) und wurde durch den geopolitisch bedingten Aufbau von Inventar und Vertragsvermögenswerten infolge verzögerter und pausierter Projekte beeinflusst.

Überleitung vom Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2026	2025	Veränderung in +/-
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	57.0	79.7	-22.6
Erwerb von immateriellen Anlagen	-0.2	-0.9	0.8
Erlös aus dem Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.1	-0.1
Erwerb von Sachanlagen	-44.8	-38.2	-6.6
Erlös aus dem Verkauf von Sachanlagen	0.8	2.6	-1.9
Free Cash Flow (FCF)	12.8	43.2	-30.4

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeiten stiegen im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 47,5 Millionen, nach CHF 40,6 Millionen im Vorjahreszeitraum. Diese Kapitalallokation war überwiegend durch Investitionen von CHF 44,8 Millionen in den Erwerb von Sachanlagen geprägt.

In den ersten sechs Monaten 2026 gingen die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeiten auf CHF 105,4 Millionen zurück, nach CHF 135,8 Millionen im Vorjahr. Die Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente seit dem 1. Januar 2026 betrug CHF -84,2 Millionen, einschliesslich eines positiven Währungseffekts von CHF 11,6 Millionen.

Ausblick auf 2026

Wie erwartet und Ende Februar im Rahmen der Jahresergebnisse kommuniziert, entwickelte sich das erste Halbjahr 2026 langsamer. Wir bestätigen unseren Ausblick für ein stärker auf das zweite Halbjahr ausgerichtete Jahr 2026 mit einem organischen Wachstum des Bestellungseingangs gegenüber dem Vorjahr von 1% bis 5%, einem Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr zwischen 2% und 5% sowie einer EBITDA-Marge von ungefähr 16,5%.

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.

Solide Leistung und weitere starke Margenverbesserung

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

Im ersten Halbjahr 2026 erzielte die Division Flow weiteres Wachstum und eine verbesserte Profitabilität. Der Bestellungseingang stieg um 1,4% (H1 2025: -2,8%)¹, unterstützt durch ein starkes Wachstum von 9,8% im Energie-Bereich. Dies wurde teilweise durch einen Rückgang des Bestellungseingangs im Wasser- und Industrie-Geschäft um 3,8% ausgeglichen, der unterbrochene Lieferketten infolge des Konflikts im Nahen Osten widerspiegelt. Der Umsatz wuchs gegenüber dem Vorjahr um 0,5% (H1 2025: 10,7%)¹ und spiegelte eine stabile Auslastung in beiden Geschäftsbereichen. Die EBITDA-Marge stieg um 100 Basispunkte auf 13,3% (H1 2025: 12,3%)¹, begünstigt durch höhere Bruttomargen und die kontinuierliche Umsetzung von Initiativen zur operativen Exzellenz, wodurch höhere Ausgaben für die kommerzielle Organisation ermöglicht wurden.

Innovation und nachhaltige Wertschöpfung für Kunden vorantreiben

Die Division stärkte ihre Marktposition durch gezielte Investitionen und Innovationen in Wasser-, Energie- und Industrieanwendungen. Flow unterstützt Kunden weiterhin mit energiesparenden, fortschrittlichen Pumpenlösungen. In Rumänien wurde Sulzer ausgewählt, Pumpen für eine grosse Anlage für Sustainable Aviation Fuel (SAF) und erneuerbaren Diesel zu liefern und damit zur Entwicklung skalierbarer Infrastruktur für die Produktion kohlenstoffarmer Kraftstoffe in Europa beizutragen.

In Nordamerika lieferte Sulzer eine umfassende Pumpenlösung für eine grosse gemeinschaftliche Wasseraufbereitungsanlage und zeigte damit sein holistisches Produktportfolio, kombiniert mit starker Kundenähe. In Asien wurden in einem gemeinschaftlich von Kunden und Beratern durchgeführten Projekt Fortschritte in der Abwasserbehandlung einer Gemeinde erzielt, wobei Sulzers Nordic-Water-Technologien für leistungsstarke und platzsparende Lösungen zum Einsatz kamen.

¹) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft «FRC», das zuvor unter «System Solutions» in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter «Water and Industrial» berichtet.

Kennzahlen Flow (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2026	2025 ³⁾	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungsingang	789.5	815.1	-3.1	1.7	1.4
Bruttomarge des Bestellungsingangs	32.6%	33.8%			
Auftragsbestand am 30 Juni / 31. Dezember	1'074.7	1'015.2	5.9		
Umsatz	742.5	772.8	-3.9	0.9	0.5
EBITDA ⁴⁾	98.5	94.7	4.0	9.2	9.4
EBITDA-Marge ⁴⁾	13.3%	12.3%			
EBIT ⁴⁾	70.2	66.5	5.5		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30 Juni / 31. Dezember	5'535	5'604	-1.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

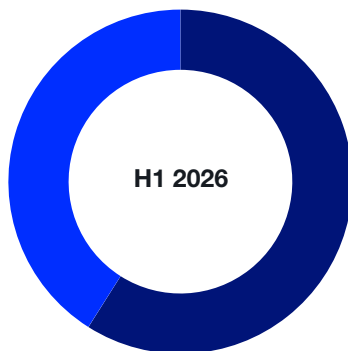
3) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft „FRC“, das zuvor unter „System Solutions“ in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter „Water and Industrial“ berichtet.

4) Im Jahr 2026 wurde der Einfluss einer neuen Initiative im Zusammenhang mit Sulzer 2028 ausschliesslich „Others“ zugeordnet, da er nicht den Gewinnkennzahlen der Divisionen (EBIT, EBITDA und EBITDA-Marge) zuzurechnen war. Dies gewährleistet Konsistenz mit den aktuellen und Vorjahres-Konzernabschlüssen.

Bestellungsingang

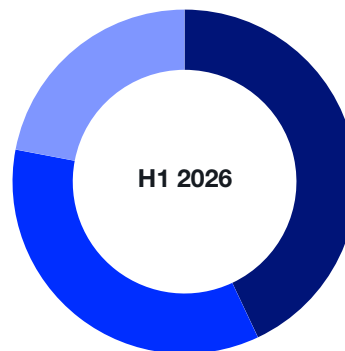
Der gesamte Bestellungsingang der Division Flow stieg im ersten Halbjahr 2026 um 1,4% (H1 2025: -2,8%)¹⁾, unterstützt durch solides Wachstum im Bereich Energie and Infrastruktur von 9,8%, während der Bereich Wasser und Industrie gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht tiefer lag, was auf Lieferkettenstörungen infolge des Konflikts im Nahen Osten zurückzuführen ist.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 59% Wasser und Industrie
- 41% Energie und Infrastruktur

Bestellungsingang nach Regionen



- 43% Europa, Naher Osten und Afrika
- 35% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 22% Asien-Pazifik

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg um 0,5% (H1 2025: 10,7%)¹ und zeigt eine stabile Geschäftstätigkeit in der gesamten Division. Die EBITDA-Marge erhöhte sich um 100 Basispunkte auf 13,3% (H1 2025: 12,3%)¹, hauptsächlich durch höhere Bruttomargen und die fortgesetzten Umsetzung von Initiativen zur operativen Exzellenz.

1) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft «FRC», das zuvor unter «System Solutions» in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter «Water and Industrial» berichtet.

Anhaltende Leistungsverbesserung in einem unsicheren Marktumfeld

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

Im ersten Halbjahr 2026 erzielte die Division Services weiterhin eine solide Leistung und baute auf der starken Dynamik der Vorjahre auf. Der Bestellungseingang wuchs gegenüber dem Vorjahr um 0,2% trotz einer hohen Vergleichsbasis mit zwei aussergewöhnlich grossen Aufträgen zusätzlich zu einem sehr starken Basisgeschäft im H1 2025 (12,0%) sowie Kunden, die Servicezyklen als Reaktion auf hohe Energiepreise verschoben. Der Umsatz stieg gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres um 4,4% (H1 2025: 14,8%), insbesondere in den Regionen Americas sowie Europe, Middle East and Africa. Die EBITDA-Marge erreichte 17,7% (H1 2025: 16,7%) und spiegelte den anhaltenden Fokus der Division auf operative Exzellenz und Umsetzung. Die Leistung wurde durch laufende strategische Investitionen in das Service-Center Netzwerk und technische Fähigkeiten unterstützt.

Unterstützung von Schlüssel-Industrien durch lokale Nähe

Im ersten Halbjahr 2026 blieb der Bestellungseingang der Division Services solide. Das Wachstum wurde jedoch durch die hohe Vergleichsbasis aussergewöhnlich grosser Aufträge im H1 2025 sowie durch Kunden gedämpft, die Servicezyklen als Reaktion auf hohe Energiepreise verschoben. Die Gesamtnachfrage blieb robust, getragen vom anhaltenden Bedarf an Anlagenzuverlässigkeit, Energiesicherheit und operativer Effizienz.

Wichtige strategische Meilensteine unterstreichen die weitere Expansion der Division und ihre Positionierung in Kernmärkten. Im Nahen Osten unterzeichnete [Sulzer ein langfristiges Corporate Procurement Agreement mit Aramco](#) und sicherte sich damit einen mehrjährigen Rahmen für die Lieferung von Ersatzteilen und Aftermarket-Services für dessen globale Aktivitäten. Diese Vereinbarung stärkt Sulzers Rolle als vertrauenswürdiger Partner zur Unterstützung hoher Anlagenperformance in kritischer Energieinfrastruktur.

Zur weiteren Stärkung ihres lokalen Engagements gründete [Sulzer ein Joint Venture mit Jawaby Services & Investments Ltd \(JSIL\)](#), einer Tochtergesellschaft der libyschen National Oil Corporation, um Dienstleistungen für rotierende Anlagenteile in Libyen bereitzustellen. Das neue Unternehmen Jawaby Sulzer Services wird lokal umfassende Wartungs-, Reparatur- und Upgrade-Services in OEM-Qualität anbieten, Lieferzeiten und operative Risiken für Kunden reduzieren und gleichzeitig Sulzers Präsenz in Nordafrika stärken.

Kennzahlen Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2026	2025	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	711.7	757.2	-6.0	0.3	0.2
Bruttomarge des Bestellungsingangs	40.6%	39.2%			
Auftragsbestand am 30 Juni / 31. Dezember	806.0	730.3	10.4		
Umsatz	645.0	657.1	-1.8	4.5	4.4
EBITDA ³⁾	114.3	109.6	4.3	13.6	13.5
EBITDA-Marge ³⁾	17.7%	16.7%			
EBIT ³⁾	97.0	92.4	5.0		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30 Juni / 31. Dezember	4'872	4'855	0.4		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

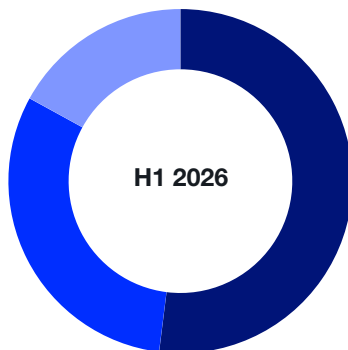
2) Bereinigt um Akquisitions-, Veräusserungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) Im Jahr 2026 wurde der Einfluss einer neuen Initiative im Zusammenhang mit Sulzer 2028 ausschliesslich „Others“ zugeordnet, da er nicht den Gewinnkennzahlen der Divisionen (EBIT, EBITDA und EBITDA-Marge) zuzurechnen war. Dies gewährleistet Konsistenz mit den aktuellen und Vorjahres-Konzernabschlüssen.

Bestellungsingang

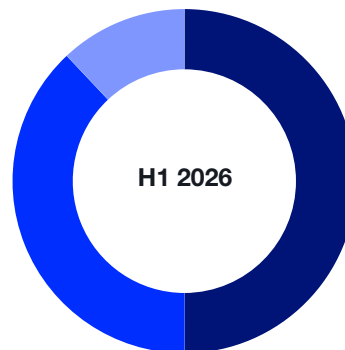
Der Bestellungsingang blieb gegenüber einem Rekord-H1 2025 mit 0,2% stabil (H1 2025: 12,0%), wobei eine starke Leistung in Asia-Pacific (14,0%) und Americas (0,7%) einen leichten Rückgang in Europe, Middle East and Africa (-4,4%) ausglich.

Bestellungsingang nach Marktsegment



- 52% Pumpenservice
- 31% Turboservice
- 17% Elektromechanische Dienste

Bestellungsingang nach Regionen



- 50% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 38% Europa, Naher Osten und Afrika
- 12% Asien-Pazifik

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg gegenüber H1 2025 um 4,4% (H1 2025: 14,8%), insbesondere in Americas sowie Europe, Middle East and Africa. Die EBITDA-Marge erhöhte sich um 100 Basispunkte dankfortgesetzter Umsetzung von Sulzer Excellence.

Stabilisierung des Kerngeschäfts, Gegenwind bei neuen Technologien

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

Im ersten Halbjahr 2026 ging der Bestellungseingang der Division Chemtech um 22,7% zurück (H1 2025: -21,5%)¹. Dies war auf eine langsamere Entwicklung von Projekten im Bereich neuer Technologien (Biopolymere, Carbon Capture und Sustainable Aviation Fuels) sowie auf geopolitische Unsicherheit im Nahen Osten zurückzuführen, während das Geschäft Mass Transfer Components and Systems (MTCS) stabil blieb. Der Umsatz ging in diesem Zeitraum um 4,9% zurück (H1 2025: -15,1%)¹, da sich Kundenauslieferungen verzögerten. Die EBITDA-Marge lag wie im Vorjahreszeitraum bei 11,7%¹, da die Auswirkungen tieferer Absatzvolumen durch die fortgesetzte Umsetzung von Initiativen zur operativen Exzellenz und zusätzliche Kostenreduktionsmassnahmen, die bereits im H2 2025 eingeleitet wurden, weitgehend ausgeglichen wurden.

Industrielle Transformation durch Technologie unterstützen

Während des ersten Halbjahres waren Kunden bei Entscheidungen zu Grossprojekten zurückhaltend, was auch auf die breitere makroökonomische Unsicherheit und geopolitische Entwicklungen im Nahen Osten zurückzuführen ist. Gleichzeitig waren die Chemie- und Petrochemieindustrien weiterhin mit tieferer Nachfrage konfrontiert, insbesondere in Europa und Asien.

Vor diesem Hintergrund sicherte sich die Division weiterhin strategisch wichtige Projekte, darunter einen Auftrag von [WPU, Teil von Vitol, für Sulzers PyroCon™-Technologie in einer neuen Chemie-Recyclinganlage in den Niederlanden](#). Das Projekt ist darauf ausgelegt, jährlich bis zu 80'000 Tonnen Kunststoffabfälle zu verarbeiten und in wiederverwendbare Rohstoffe umzuwandeln. Es unterstreicht Chemtechs Rolle bei Lösungen für die Kreislaufwirtschaft im industriellen Massstab.

Im Nahen Osten sicherte sich Sulzer die erste Referenz für fortschrittliche «6-pass tray technology» in der Habshan-Anlage von ADNOC und zeigte damit, wie man komplexe prozesstechnische Herausforderungen lösen und gleichzeitig Leistungsanforderungen erfüllen kann. In China trug die Division zu einem gross angelegten Projekt für eine Anlage zur Herstellung von Blausäure (HCN) bei und nutzte fortschrittliche Design- und Materialexpertise, um anspruchsvolle Reinheits- und Betriebsanforderungen einzuhalten.

Gleichzeitig stabilisierte Chemtech seine Wettbewerbsfähigkeit weiter durch Lokalisierung der Lieferkette, standardisierte Lösungen und optimierte Projektausführung. Zahlreiche operative und kommerzielle Excellence-Initiativen sowie die Umsetzung zusätzlicher Kostenmassnahmen im H2 2025 verbesserten die Effizienz in der gesamten Organisation und legten gleichzeitig die Grundlage, um künftige Wachstumschancen zu nutzen, sobald sich die Marktbedingungen ändern.

1) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft «FRC», das zuvor unter «System Solutions» in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter «Water and Industrial» berichtet.

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2026	2025 ³⁾	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	285.3	389.0	-26.7	-22.7	-22.7
Bruttomarge des Bestellungsingangs	32.3%	35.9%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	515.8	510.1	1.1		
Umsatz	285.0	314.0	-9.2	-4.9	-4.9
EBITDA ⁴⁾	33.4	36.8	-9.3	-2.3	-2.3
EBITDA-Marge ⁴⁾	11.7%	11.7%			
EBIT ⁴⁾	22.5	26.3	-14.5		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	2'444	2'736	-10.7		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

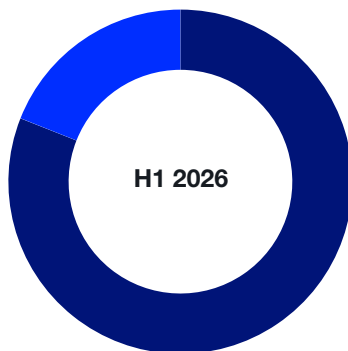
3) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft „FRC“, das zuvor unter „System Solutions“ in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter „Water and Industrial“ berichtet.

4) Im Jahr 2026 wurde der Einfluss einer neuen Initiative im Zusammenhang mit Sulzer 2028 ausschliesslich „Others“ zugeordnet, da er nicht den Gewinnkennzahlen der Divisionen (EBIT, EBITDA und EBITDA-Marge) zuzurechnen war. Dies gewährleistet Konsistenz mit den aktuellen und Vorjahres-Konzernabschlüssen.

Bestellungsingang

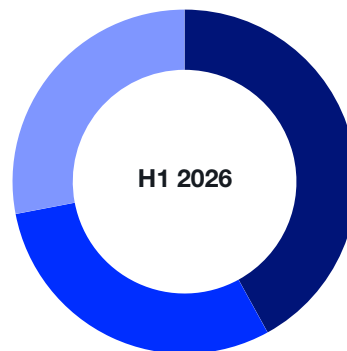
Der Bestellungsingang ging im ersten Halbjahr 2026 um 22,7% zurück (H1 2025: -21,5%)¹⁾, bedingt durch die langsamere Entwicklung von Projekten im Bereich neuer Technologien (Biopolymere, Carbon Capture und Sustainable Aviation Fuels) und die erhöhte geopolitische Unsicherheit im Nahen Osten. Das MTCS-Geschäft blieb stabil.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 81% Mass Transfer Komponenten und Service
- 19% Systemlösungen

Bestellungsingang nach Regionen



- 42% Asien-Pazifik
- 30% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 28% Europa, Naher Osten und Afrika

1) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft „FRC“, das zuvor unter „System Solutions“ in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter „Water and Industrial“ berichtet.

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz ging im ersten Halbjahr 2026 um 4,9% zurück (H1 2025: -15,1%)¹, da sich Kundenauslieferungen verzögerten. Die EBITDA-Marge blieb mit 11,7% auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums¹, da die Auswirkungen tieferer Absatzvolumen und höherer Unterauslastung durch die fortgesetzte Umsetzung von Initiativen zur operativen Exzellenz und zusätzliche Kostenreduktionsmassnahmen, die im H2 2025 eingeleitet wurden, weitgehend kompensiert wurden. Auf Basis der zugrunde liegenden Marktentwicklung im H1 2026 hat Sulzer für Chemtech zusätzliche Kostensparmassnahmen eingeleitet, um die Organisationsstruktur weiter zu vereinfachen und die Division besser für die Zukunft zu positionieren.

1) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft «FRC», das zuvor unter «System Solutions» in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter «Water and Industrial» berichtet.