

Halbjahres- bericht 2026

**3 Brief an die Aktionärinnen
und Aktionäre**

6 Unsere Kennzahlen

7 Lagebericht

8 Finanzbericht

14 Lagebericht Flow

17 Lagebericht Services

19 Lagebericht Chemtech

**22 Financial reporting
(English only)**

23 Consolidated financial statements

23 Consolidated income statement

24 Consolidated statement of comprehensive income

25 Consolidated balance sheet

26 Consolidated statement of changes in equity

27 Consolidated statement of cash flows

29 Notes to the consolidated financial statements



Unser Aussendienstteam in La Porte, Texas, montiert eine Westinghouse-501F-Gasturbine mit neu installierten Schaufeln wieder zusammen.

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre*

Die ersten sechs Monate des Jahres zeigten ein zunehmend komplexes geopolitisches Bild. Der Nahostkonflikt hat Handelswege unterbrochen, Lieferketten infrage gestellt und die Energiepreise beeinflusst. Damit wurde auch die nationale und regionale Versorgungssicherheit zu einem wichtigen Thema und mit ihr die Themen Energie, Wasser und Basischemie.

Sulzer bedient genau diese Schlüsselindustrien wie Energie, Wasser und die chemische Industrie. Wir sind geografisch diversifiziert positioniert und haben zahlreiche regionale Servicecenter. Während wir bei unseren Kunden zum einen eine Zurückhaltung bei Entscheidungen für grössere Projekte wahrnehmen, sehen wir auf der anderen Seite stetig zunehmende Planungsaktivitäten und Projektvorbereitungen für grosse Infrastrukturprojekte, insbesondere im Energie- und Wassersektor. Sulzer hat in diesen ersten sechs Monaten des Jahres Widerstandsfähigkeit und operative Exzellenz bewiesen.

Stabiler Umsatz und kontinuierlich verbesserte Profitabilität

Unser Aftermarket- und Basisgeschäft konnte zulegen und führte zu einem insgesamt soliden Umsatzwachstum. Die Zurückhaltung unserer Kunden, sich in diesem fragilen geopolitischen Umfeld auf grössere Infrastrukturprojekte einzulassen, wirkte sich dennoch auf unsere Ergebnisse aus. Insbesondere im Bereich Chemtech haben wir in einigen Regionen eine Neubewertung von im Zusammenhang mit Biopolymeren, CO₂-Abscheidung oder nachhaltigen Flugkraftstoffen erlebt. Dennoch haben wir trotz dieses wirtschaftlichen Gegenwinds ein gutes Ergebnis erzielt, was die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells klar aufzeigt.

Durch unsere Umsetzung der Sulzer Exzellenzmassnahmen konnten wir unsere Profitabilität erheblich steigern. Services und Flow haben eine höhere Profitabilität mit jeweils 100 Basispunkten erzielt. Unermüdlicher Fokus und disziplinierte Umsetzung der Exzellenzmassnahmen entlang der Wertschöpfungskette, zahlen sich im dritten Jahr in Folge aus und steigern die Gesamtrentabilität um 110 Basispunkte auf eine EBITDA-Marge von 15,5% im Vergleich zu 14,4% im ersten Halbjahr 2025. Die Profitabilität von Chemtech war trotz geringerer Verkaufszahlen stabil. Wir haben aufgrund der aktuellen Marktentwicklung weitere Kostensparmassnahmen beschleunigt umgesetzt und die Organisation vereinfacht, um die Division besser für die Zukunft zu positionieren. Wir sind überzeugt, dass die Strategie von Chemtech solide und zukunftsicher ist und die neue Organisation uns ermöglicht, uns agil an neue Marktchancen anzupassen.

Eine One-Sulzer-Welt für unsere Kunden aufbauen

Es gibt verschiedene Wege, mit Unsicherheit und geopolitischen Turbulenzen umzugehen. Im Mittelalter suchten die Menschen während Kriegszeiten Zuflucht in Festungen, sammelten ihre Besitztümer im Hof der Burg und stellten den Handel vollständig ein. Der Drang, sich zurückzuziehen, sich auf lokale Stärken zu konzentrieren und die heimische Wirtschaft in Zeiten der Unsicherheit zu schützen, ist menschlich. Aber gleichzeitig, wie einer der Redner des Weltwirtschaftsforums in Davos sagte, ist "eine Welt voller Festungen ärmer, zerbrechlicher und weniger nachhaltig." Die Geschichte hat gezeigt, dass der Wohlstand der Welt eng mit internationalen Beziehungen und Export verbunden ist. Sulzer produziert heutzutage auf jedem Kontinent lokal und verfügt über Werke in den USA, Südamerika, Afrika, Europa, dem Nahen Osten und Asien. Gleichzeitig verfolgen wir unsere "One Sulzer"-Philosophie mit Konsequenz – überzeugt, dass wir statt Divisions- und nationalen Sulzer-Festungen gemeinsam stärker sind. One Sulzer ist in erster Linie ein Prinzip, um unsere Kunden besser zu bedienen. Es verändert unser Denken von drei Divisionen, drei verschiedenen Wegen für den Kunden, hin zu einem Angebot von drei Divisionen für unsere Kunden. One Sulzer reagiert auf die Bedürfnisse unserer Kunden, integrierte Lösungen zu haben, die ihre Herausforderungen lösen. Aber es ist auch eine Möglichkeit, unser Unternehmen durch internationale interne Beziehungen stärker zu vernetzen und zu stärken – aufzuhören, das Gleiche an verschiedenen Orten zu bauen, sondern Know-how zu teilen und auf denselben Prozessen und Systemen aufzubauen. Es ist ein wichtiger Aspekt unserer Exzellenzreise. Ich bin überzeugt, dass dies der Weg ist, der uns dazu führt, ein widerstandsfähiges, Top Industrieunternehmen aufzubauen – ein Unternehmen, mit dem unsere Kunden unkompliziert Geschäfte machen können, ein Unternehmen, das Unternehmertum fördert, ein Unternehmen, das ein attraktiver Arbeitgeber ist, weil es in Qualität und Wachstum investiert.



“Wir verfolgen unsere "One Sulzer"-Philosophie mit Konsequenz – überzeugt, dass wir statt Divisions- und nationalen Sulzer-Festungen gemeinsam stärker sind. One Sulzer ist in erster Linie ein Prinzip, um unsere Kunden besser zu bedienen.”

Suzanne Thoma
Executive Chair



Ausblick

Wie erwartet und Ende Februar mit unseren Jahresergebnissen mitgeteilt, haben wir in der ersten Hälfte des Jahres 2026 eine langsamere Entwicklung gesehen. Wir bestätigen unsere Aussicht für ein stärkere zweite Jahreshälfte mit einem organischen Wachstum für den Bestellungseingang im Jahresvergleich von 1% bis 5%, einem Umsatzwachstum im Jahresvergleich zwischen 2% und 5% sowie einer EBITDA-Marge von ungefähr 16,5 %.

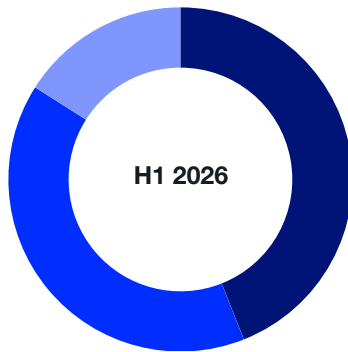
Ich möchte wiederum diese Gelegenheit nutzen, um Ihnen, liebe Aktionäre, für Ihr Vertrauen in unsere Vision eines Top Industrieunternehmens und Ihre unerschütterliche Unterstützung zu danken. Gemeinsam exzellent zu sein und One Sulzer zum Leben zu erwecken – unsere mentalen Festungen zu verlassen – ist nur mit einem Team möglich, das offen für Veränderungen ist und dem Prozess vertraut. Mein herzlicher Dank gilt unserem Sulzer-Team, das jeden Tag die Arbeit für unsere Kunden in lebenswichtigen Industrien leistet.

Mit besten Grüßen

Suzanne Thoma
Executive Chair

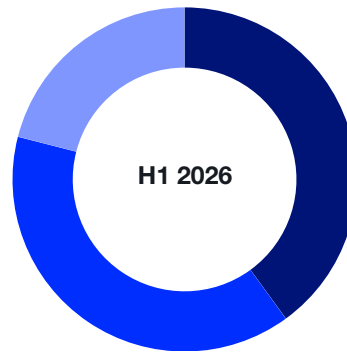
Unsere Kennzahlen

Bestellungseingang nach Divisionen



- 44% Flow
- 40% Services
- 16% Chemtech

Bestellungseingang nach Regionen



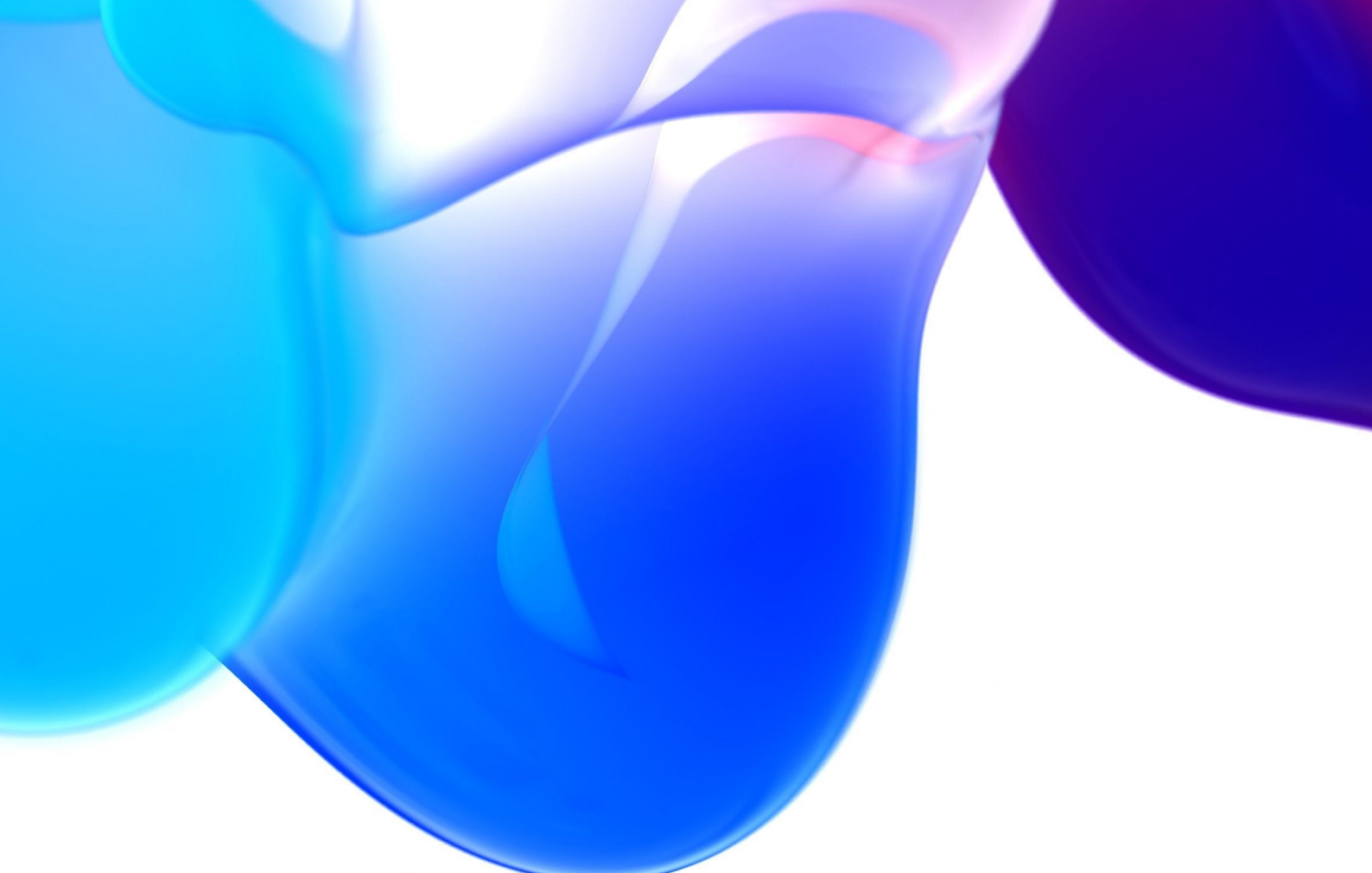
- 40% Europa, Naher Osten und Afrika
- 39% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 21% Asien-Pazifik

Kennzahlen

in Mio. CHF	2026	2025	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'786.6	1'961.4	-8.9	-3.7	-3.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.7%	36.3%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'396.5	2'255.6	6.2		
Umsatz	1'672.6	1'743.9	-4.1	1.2	1.0
EBITDA	258.7	251.0	3.1	9.6	9.7
EBITDA-Marge	15.5%	14.4%			
EBIT	199.1	192.7	3.3		
Kern-Nettogewinn	159.6	143.6	11.1		
Nettogewinn	138.8	128.2	8.2		
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	4.07	3.77	7.9		
Free Cash Flow (FCF)	12.8	43.2	-70.3		
Nettoverschuldung am 30. Juni / 31. Dezember	358.5	267.4	34.1		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	13'311	13'526	-1.6		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

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



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⁾
Bestellungseingang	789.5	815.1	-3.1	1.7	1.4
Bruttomarge des Bestellungseingangs	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.

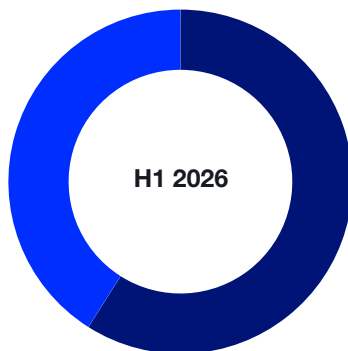
3) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft „FRC“, das zuvor unter „System Solutions“ in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter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

Bestellungseingang

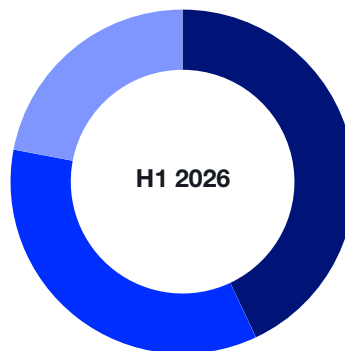
Der gesamte Bestellungseingang der Division Flow stieg im ersten Halbjahr 2026 um 1,4% (H1 2025: -2,8%)¹⁾, unterstützt durch solides Wachstum im Bereich Energie and Infrastruktur von 9,8%, während der Bereich Wasser und Industrie gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht tiefer lag, was auf Lieferkettenstörungen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

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



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

Bestellungseingang 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.

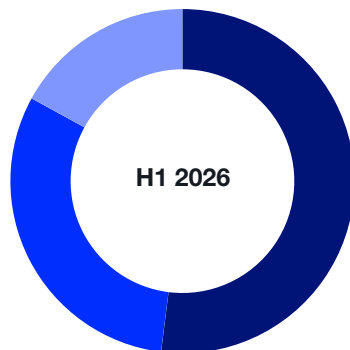
2) Bereinigt um Akquisitions-, Veräußerungs-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

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

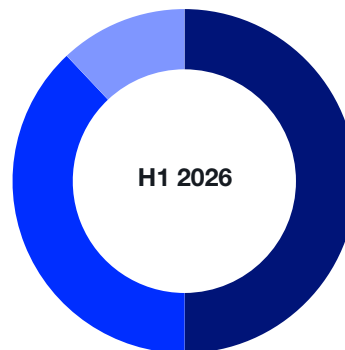
Der Bestellungsingang blieb gegenüber einem Rekord-H1 2025 mit 0,2% stabil (H1 2025: 12,0%), wobei eine starke Leistung in Asia-Pacific (14,0%) und Americas (0,7%) einen leichten Rückgang in Europe, Middle East and Africa (-4,4%) ausglich.

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.

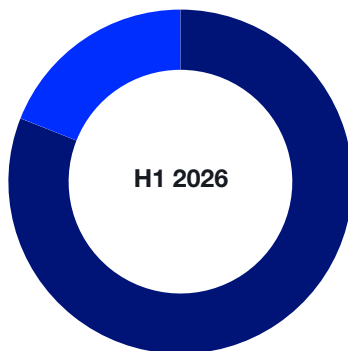
3) Die Vergleichszahlen für 2025 wurden angepasst und neu ausgerichtet, um den Fokus auf Water-Treatment-Expertise im Jahr 2026 widerzuspiegeln. Das Geschäft „FRC“, das zuvor unter „System Solutions“ in der Division Chemtech ausgewiesen wurde, wurde in die Division Flow übertragen und wird nun unter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

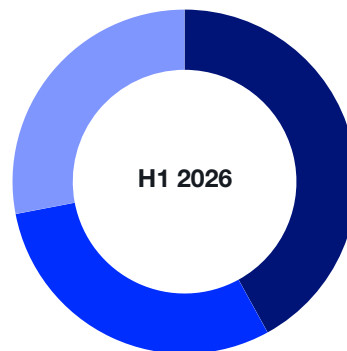
Der Bestellungsingang ging im ersten Halbjahr 2026 um 22,7% zurück (H1 2025: -21,5%)¹⁾, bedingt durch die langsamere Entwicklung von Projekten im Bereich neuer Technologien (Biopolymere, Carbon Capture und Sustainable Aviation Fuels) und die erhöhte geopolitische Unsicherheit im Nahen Osten. Das MTCS-Geschäft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

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



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

Bestellungsingang nach Regionen



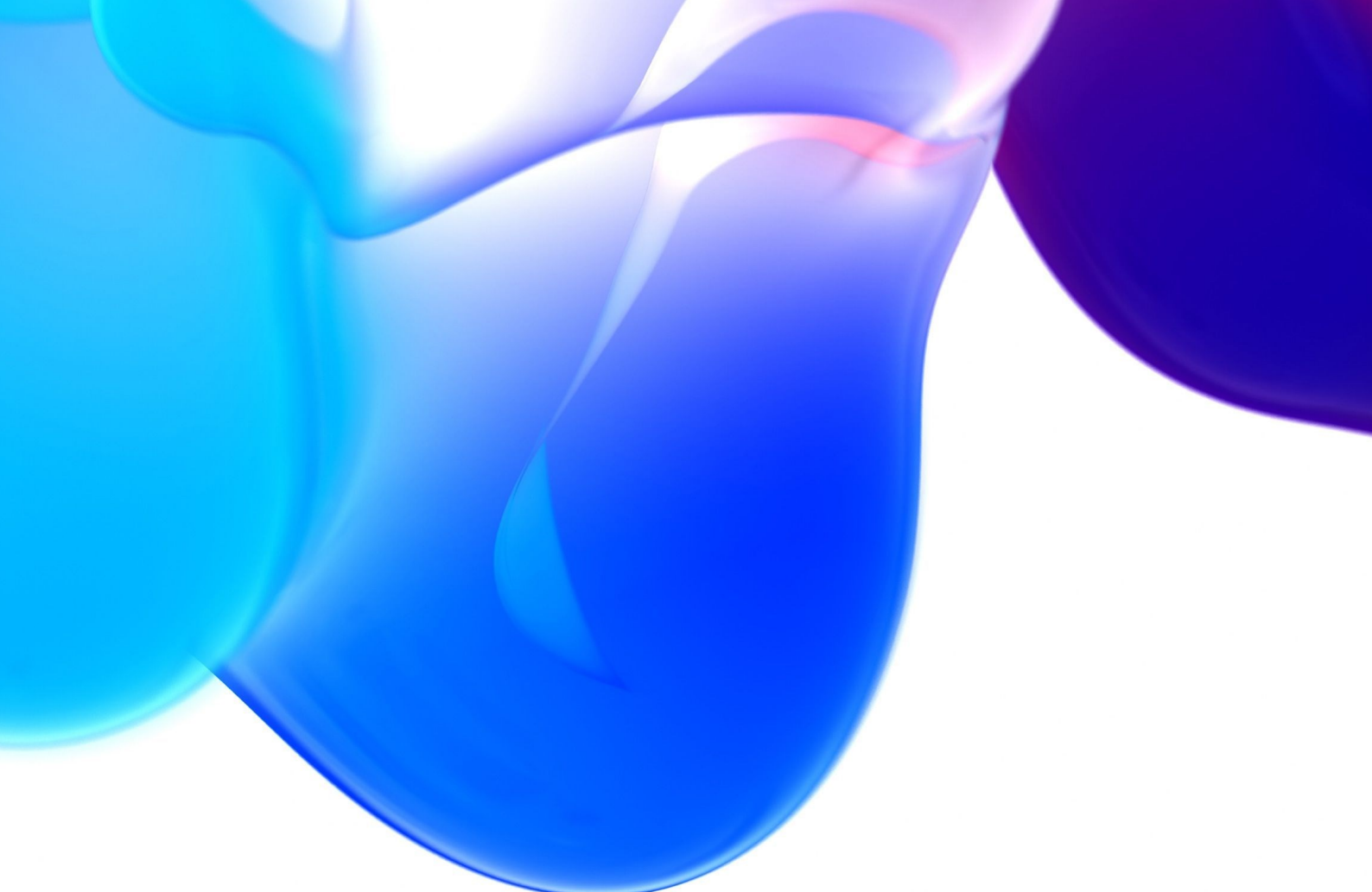
- 42% Asien-Pazifik
- 30% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 28% Europa, Naher Osten und Afrika

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.



Financial reporting

23	Consolidated financial statements
23	Consolidated income statement
24	Consolidated statement of comprehensive income
25	Consolidated balance sheet
26	Consolidated statement of changes in equity
27	Consolidated statement of cash flows
29	Notes to the consolidated financial statements

Consolidated income statement

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2026	2025
Sales	2	1'672.6	1'743.9
Cost of goods sold		-1'089.3	-1'158.5
Gross profit		583.2	585.4
Selling and distribution expenses		-170.2	-163.0
General and administrative expenses		-181.1	-185.1
Research and development expenses		-34.8	-36.7
Net impairment release / (loss) on contract assets and trade accounts receivable		-0.3	-4.2
Other operating income / (expenses), net	5	2.3	-3.7
Operating income (EBIT)		199.1	192.7
Interest and securities income	6	4.5	7.0
Interest expenses	6	-15.3	-14.2
Other financial income / (expenses), net	6	-9.8	-7.3
Share of profit / (loss) of associates and joint ventures		-0.6	-9.1
Income before income tax expenses		177.9	169.1
Income tax expenses	7	-39.1	-40.9
Net income		138.8	128.2
– thereof attributable to shareholders of Sulzer Ltd		137.8	127.5
– thereof attributable to non-controlling interests		0.9	0.8
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share		4.07	3.77
Diluted earnings per share		4.05	3.74

Consolidated statement of comprehensive income

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2026	2025
Net income		138.8	128.2
Items that may be reclassified subsequently to the income statement			
Cash flow hedges, net of tax		-4.3	14.9
Currency translation differences		16.5	-106.8
Total of items that may be reclassified subsequently to the income statement		12.2	-92.0
Items that will not be reclassified to the income statement			
Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		22.7	25.7
Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-1.3	1.3
Total of items that will not be reclassified to the income statement		21.3	27.0
Total other comprehensive income		33.5	-64.9
Total comprehensive income for the period		172.3	63.3
- thereof attributable to shareholders of Sulzer Ltd		171.1	62.8
- thereof attributable to non-controlling interests		1.2	0.5

Consolidated balance sheet

millions of CHF	Notes	June 30, 2026	December 31, 2025	June 30, 2025
Non-current assets				
Goodwill		642.7	644.1	640.2
Other intangible assets		124.7	143.4	163.1
Property, plant and equipment		425.4	398.2	371.4
Lease assets		122.0	110.3	101.4
Associates and joint ventures		37.2	37.1	39.9
Other non-current financial assets		29.1	31.9	33.4
Defined benefit assets		193.6	176.8	173.2
Non-current receivables		1.4	1.2	0.6
Deferred income tax assets		131.3	132.1	138.0
Total non-current assets		1'707.5	1'675.1	1'661.3
Current assets				
Inventories		571.2	500.7	529.2
Current income tax receivables		45.8	36.1	26.0
Advance payments to suppliers		100.8	91.0	102.2
Contract assets		667.5	572.5	487.1
Trade accounts receivables		628.4	628.7	635.0
Other current receivables and prepaid expenses		156.9	131.4	136.1
Current financial assets		0.1	0.1	0.5
Cash and cash equivalents		843.2	927.3	921.6
Assets of disposal group held for sale		1.3	–	–
Total current assets		3'015.4	2'887.8	2'837.7
Total assets		4'722.9	4'562.9	4'499.0
Equity				
Share capital	8	0.3	0.3	0.3
Reserves		1'312.6	1'292.9	1'131.7
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd		1'312.9	1'293.2	1'132.0
Non-controlling interests		13.0	12.1	11.1
Total equity		1'325.8	1'305.4	1'143.1
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	9	778.9	779.3	744.8
Non-current lease liabilities		91.7	81.7	74.4
Deferred income tax liabilities		59.3	69.6	73.2
Non-current income tax liabilities		9.4	9.4	8.1
Defined benefit obligations		81.0	93.0	98.3
Non-current provisions	10	50.1	51.0	44.4
Other non-current liabilities		2.6	2.6	7.4
Total non-current liabilities		1'073.0	1'086.8	1'050.6
Current liabilities				
Current borrowings	9	299.7	304.9	308.3
Current lease liabilities		31.5	28.9	27.0
Current income tax liabilities		46.6	31.9	32.0
Current provisions	10	123.8	124.8	135.7
Contract liabilities		559.0	500.8	516.9
Trade accounts payable		381.6	386.4	362.9
Other current and accrued liabilities	11	881.1	793.1	922.6
Liabilities of disposal group held for sale		0.7	–	–
Total current liabilities		2'324.0	2'170.8	2'305.4
Total liabilities		3'397.0	3'257.5	3'355.9
Total equity and liabilities		4'722.9	4'562.9	4'499.0

Consolidated statement of changes in equity

January 1 – June 30

		Attributable to shareholders of Sulzer Ltd							
millions of CHF	Notes	Share capital	Retained earnings	Treasury shares	Cash flow hedge reserve	Currency translation adjustment	Total	Non-controlling interests	Total equity
Equity as of January 1, 2025		0.3	2'095.2	-51.6	-3.2	-817.2	1'223.6	11.5	1'235.1
Comprehensive income for the period:									
Net income			127.5				127.5	0.8	128.2
- Cash flow hedges, net of tax		-	-	-	14.9	-	14.9	-	14.9
- Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		-	25.7	-	-	-	25.7	-	25.7
- Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-	1.3	-	-	-	1.3	-	1.3
- Currency translation differences		-	-	-	-	-106.5	-106.5	-0.3	-106.8
Other comprehensive income		-	27.0	-	14.9	-106.5	-64.6	-0.3	-64.9
Total comprehensive income for the period		-	154.5	-	14.9	-106.5	62.8	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		-	-	-18.8	-	-	-18.8	-	-18.8
Share-based payments		-	8.0	-	-	-	8.0	-	8.0
Dividends	8	-	-143.6	-	-	-	-143.6	-0.9	-144.5
Equity as of June 30, 2025		0.3	2'102.9	-59.2	11.7	-923.7	1'132.0	11.1	1'143.1
Equity as of January 1, 2026		0.3	2'277.1	-58.6	4.8	-930.4	1'293.2	12.1	1'305.4
Comprehensive income for the period:									
Net income			137.8				137.8	0.9	138.8
- Cash flow hedges, net of tax		-	-	-	-4.3	-	-4.3	-	-4.3
- Remeasurements of defined benefit plans, net of tax		-	22.7	-	-	-	22.7	-	22.7
- Equity investments at FVOCI – net change in fair value, net of tax		-	-1.3	-	-	-	-1.3	-	-1.3
- Currency translation differences		-	-	-	-	16.3	16.3	0.3	16.5
Other comprehensive income		-	21.3	-	-4.3	16.3	33.3	0.3	33.5
Total comprehensive income for the period		-	159.2	-	-4.3	16.3	171.1	1.2	172.3
Transactions with owners of the company:									
Allocation of treasury shares to share plan participants		-	-13.4	13.4	-	-	-	-	-
Share-based payments		-	9.4	-	-	-	9.4	-	9.4
Dividends	8	-	-160.8	-	-	-	-160.8	-0.4	-161.2
Equity as of June 30, 2026		0.3	2'271.4	-45.2	0.4	-914.1	1'312.9	13.0	1'325.8

Consolidated statement of cash flows

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2026	2025
Cash and cash equivalents as of January 1		927.3	1'060.6
Net income		138.8	128.2
Interest and securities income	6	–4.5	–7.0
Interest expenses	6	15.3	14.2
Income tax expenses	7	39.1	40.9
Depreciation, amortization and impairments		59.5	58.3
Loss / (Gain) from disposals of tangible and intangible assets, net	5	0.1	–1.0
Changes in inventories		–61.4	–50.7
Changes in advance payments to suppliers		–7.8	–14.9
Changes in contract assets		–85.0	–24.5
Changes in trade accounts receivable		13.0	0.7
Changes in contract liabilities		48.5	23.4
Changes in trade accounts payable		–12.5	–0.8
Changes in employee benefit plans		–0.5	–2.2
Changes in provisions	10	–4.3	1.5
Changes in other net current assets		–40.3	–83.3
Other non-cash items		5.7	41.9
Interest received		3.3	6.3
Interest paid		–5.1	–4.3
Income tax paid		–44.9	–47.1
Total cash flow from operating activities		57.0	79.7
Purchase of intangible assets		–0.2	–0.9
Proceeds from the sale of intangible assets		0.0	0.1
Purchase of property, plant and equipment		–44.8	–38.2
Proceeds from the sale of property, plant and equipment		0.8	2.6
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	3	–2.9	–11.3
Acquisitions of associates and joint ventures		–0.1	–0.0
Divestitures of associates and joint ventures		–	6.8
Purchase of other non-current financial assets		–0.4	–0.1
Repayments of financial assets		0.1	0.5
Total cash flow from investing activities		–47.5	–40.6

Dividends paid to shareholders of Sulzer Ltd	8	-81.3	-97.3
Dividends paid to non-controlling interests in subsidiaries		-0.4	-0.9
Purchase of treasury shares		-	-18.8
Payments of lease liabilities		-18.0	-15.6
Proceeds from current borrowings	9	33.1	24.4
Repayments of current borrowings	9	-38.8	-27.5
Total cash flow from financing activities		-105.4	-135.8
Exchange gains / (losses) on cash and cash equivalents		11.6	-42.3
Net change in cash and cash equivalents		-84.2	-139.0
Cash and cash equivalents as of June 30		843.2	921.6

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

Notes to the consolidated financial statements

30	01 General information
31	02 Segment information
36	03 Acquisitions of businesses
37	04 Financial instruments
40	05 Other operating income and expenses
41	06 Financial income and expenses
42	07 Income taxes
43	08 Equity
44	09 Borrowings
46	10 Provisions
47	11 Other current and accrued liabilities
48	12 Accounting policies
50	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, 2026, 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 13’311 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 ³⁾		Services		Chemtech ³⁾	
	2026	2025	2026	2025	2026	2025
Order intake ¹⁾	789.5	815.1	711.7	757.2	285.3	389.0
Sales ²⁾	742.5	772.8	645.0	657.1	285.0	314.0
EBITDA ⁴⁾	98.5	94.7	114.3	109.6	33.4	36.8
EBITDA margin ⁴⁾	13.3%	12.3%	17.7%	16.7%	11.7%	11.7%
Amortization	-12.7	-13.1	-2.2	-2.4	-3.5	-3.6
Impairments on tangible and intangible assets	-	-	-	-	-	-
Depreciation	-15.5	-15.1	-15.1	-14.8	-7.4	-6.9
EBIT ⁴⁾	70.2	66.5	97.0	92.4	22.5	26.3
Restructuring expenses	-6.2	-3.4	0.1	-0.3	-	-
Total assets as of June 30 / December 31	1'650.7	1'540.0	1'170.2	1'056.8	551.9	569.8
Total liabilities as of June 30 / December 31	816.3	810.9	522.9	461.0	334.5	359.4
Capital expenditure (incl. lease assets)	-21.8	-18.9	-36.7	-21.5	-10.6	-13.6
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30 / December 31	5'535	5'604	4'872	4'855	2'444	2'736

1) Order intake from external customers.

2) Sales from external customers.

3) The comparative figures for 2025 have been restated and aligned to reflect the focus on Water Treatment expertise in 2026. The "FRC" business, formerly included under "System Solutions" in the Chemtech division has been transferred to the Flow division and is now reported under "Water and Industrial".

4) In 2026, the impact of a new initiative associated with Sulzer 2028 was allocated exclusively to "Others", as they were not attributable to the Divisions' profit measures (EBIT, EBITDA, and EBITDA margin). This reflects consistency with the current and prior year consolidated financial statements.

Segment information by divisions

millions of CHF	Total divisions		Others ³⁾		Total Sulzer	
	2026	2025	2026	2025	2026	2025
Order intake ¹⁾	1'786.6	1'961.4	–	–	1'786.6	1'961.4
Sales ²⁾	1'672.6	1'743.9	–	–	1'672.6	1'743.9
EBITDA ⁴⁾	246.2	241.1	12.5	9.9	258.7	251.0
EBITDA margin ⁴⁾	14.7%	13.8%	n/a	n/a	15.5%	14.4%
Amortization	–18.4	–19.2	–1.2	–1.1	–19.6	–20.3
Impairments on tangible and intangible assets	–	–	–	–	–	–
Depreciation	–38.1	–36.7	–1.8	–1.2	–39.9	–38.0
EBIT ⁴⁾	189.7	185.2	9.4	7.5	199.1	192.7
Restructuring expenses	–6.1	–3.8	–	–	–6.1	–3.8
Total assets as of June 30 / December 31	3'372.8	3'166.6	1'350.1	1'396.3	4'722.9	4'562.9
Total liabilities as of June 30 / December 31	1'673.6	1'631.2	1'723.4	1'626.2	3'397.0	3'257.5
Capital expenditure (incl. lease assets)	–69.1	–54.0	–3.2	–1.7	–72.4	–55.7
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30 / December 31	12'852	13'195	460	330	13'311	13'526

1) Order intake from external customers.

2) Sales from external customers.

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

4) In 2026, the impact of a new initiative associated with Sulzer 2028 was allocated exclusively to "Others", as they were not attributable to the Divisions' profit measures (EBIT, EBITDA, and EBITDA margin). This reflects consistency with the current and prior year consolidated financial statements.

For the definition of operating income (EBIT), EBITDA, EBITDA margin please refer to "[Supplementary information](#)" in the Sulzer Annual Report 2025.

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 global activities and non-business transactions, such as holding and financing activities, are reported under "Other". This category also includes Corporate Center expenses that are not attributable to a specific segment and are therefore assessed at the Group level.

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	2026			
	Flow	Services	Chemtech	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	335.6	234.7	102.6	672.8
– thereof Saudi Arabia	66.3	19.7	4.8	90.7
– thereof United Arab Emirates	14.3	19.0	39.4	72.7
– thereof United Kingdom	17.2	49.8	1.2	68.1
– thereof Germany	29.5	16.6	6.6	52.6
– thereof France	18.0	14.3	8.9	41.2
– thereof Switzerland	1.7	1.8	5.4	8.8
Americas	245.5	341.0	66.2	652.7
– thereof USA	141.1	260.1	44.1	445.3
Asia-Pacific	161.5	69.3	116.2	347.0
– thereof China	110.2	10.7	63.6	184.5
Total	742.5	645.0	285.0	1'672.6

millions of CHF	2025			
	Flow ¹⁾	Services	Chemtech ¹⁾	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	261.8	340.7	79.7	682.2
– thereof USA	154.1	262.6	51.7	468.5
Asia-Pacific	158.5	88.0	141.9	388.4
– thereof China	100.7	15.4	77.3	193.4
Total	772.8	657.1	314.0	1'743.9

1) The comparative figures for 2025 have been restated and aligned to reflect the focus on Water Treatment expertise in 2026. The "FRC" business, formerly included under "System Solutions" in the Chemtech division has been transferred to the Flow division and is now reported under "Water and Industrial".

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	2026	2025 ¹⁾
Water & Industrial	432.4	444.1
Energy & Infrastructure	310.2	328.7
Total Flow	742.5	772.8

1) The comparative figures for 2025 have been restated and aligned to reflect the focus on Water Treatment expertise in 2026. The "FRC" business, formerly included under "System Solutions" in the Chemtech division has been transferred to the Flow division and is now reported under "Water and Industrial".

Sales by market segment — Services

millions of CHF	2026	2025
Pumps Services	334.2	361.1
Turbo Services	198.6	195.2
Electro-Mechanical Services	112.1	100.8
Total Services	645.0	657.1

Sales by market segment — Chemtech

millions of CHF	2026	2025 ¹⁾
Mass Transfer Components & Services	184.4	224.4
System Solutions	100.7	89.7
Total Chemtech	285.0	314.0

1) The comparative figures for 2025 have been restated and aligned to reflect the focus on Water Treatment expertise in 2026. The "FRC" business, formerly included under "System Solutions" in the Chemtech division has been transferred to the Flow division and is now reported under "Water and Industrial".

3 Acquisitions of businesses

Acquisitions in 2026

Dansk Overpumpning A/S

On February 16, 2026, Sulzer acquired an ownership of 100 percent in Dansk Overpumpning A/S ("Dansk Overpumpning"), a Flow rental company specializing in engineered wastewater pump solutions, headquartered in Slagelse, Denmark. The total consideration amounted to CHF 3.6 million, of which CHF 2.6 million was paid in cash at the date of the transaction and CHF 1.0 million relate to contingent considerations to be paid over 3 years.

Cash flow from acquisition of subsidiaries

millions of CHF	2026	2025
Cash consideration paid	-2.6	-12.3
Cash acquired	0.7	1.0
Payments for acquisitions in prior years	-1.0	-
Total cash flow from acquisitions, net of cash acquired	-2.9	-11.3

Contingent consideration

millions of CHF	2026	2025
Balance as of January 1	2.8	5.2
Assumed in a business combination	1.0	2.8
Unrealized fair value gain /(loss), net	0.2	0.4
Reclassifications	-	-0.7
Payment of contingent consideration ¹⁾	-1.0	-0.9
Release to other operating income	-	-3.9
Total contingent consideration as of June 30 / December 31	2.9	2.8
- thereof non-current	1.7	1.8
- thereof current	1.2	1.0

1) The amount paid was presented in the consolidated cash flow statement 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, 2026, and December 31, 2025, 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 equity instruments, including private equity and fund investments.

The fair value of the level 3 financial assets is determined based on the Group's share of the net assets of the investee, as reported by its management. This approach reflects a net asset value method and incorporates unobservable inputs inherent in the valuation of the underlying assets and liabilities.

Sensitivity analyses were performed with regards to the reported net asset value. A 5% increase in the reported net assets would result in a corresponding increase in fair value of CHF 0.9 million, while a 5% decrease would result in a corresponding reduction in fair value of CHF 0.9 million.

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

millions of CHF	2026	2025
Balance as of January 1	22.4	22.2
Additions	0.3	0.5
Divestments	-0.1	-1.2
Realized and unrealized fair value gains / (losses), net	-1.8	1.4
Currency translation differences	0.3	-0.5
Total level 3 financial assets at fair value through profit or loss as of June 30 / December 31	21.1	22.4

Fair value table

		June 30, 2026									
		Carrying amount						Fair value			
millions of CHF	Notes	Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	Financial assets at 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
Financial assets measured at fair value											
Other non-current financial assets (at fair value)			21.3	4.3			25.6	4.5	–	21.1	25.6
Derivative assets – current		5.1					5.1	–	5.1	–	5.1
Current financial assets (at fair value)			0.0				0.0	0.0	–	–	0.0
Total financial assets measured at fair value		5.1	21.3	4.3	–	–	30.7	4.5	5.1	21.1	30.7
Financial assets not measured at fair value											
Other non-current financial assets (at amortized cost)					3.5		3.5				
Non-current receivables					1.4		1.4				
Trade accounts receivable					628.4		628.4				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)					12.8		12.8				
Current financial assets (at amortized cost)					0.1		0.1				
Cash and cash equivalents					843.2		843.2				
Total financial assets not measured at fair value		–	–	–	1'489.3	–	1'489.3				
Financial liabilities measured at fair value											
Derivative liabilities – current		14.4					14.4	–	14.4	–	14.4
Contingent consideration	3		2.9				2.9	–	–	2.9	2.9
Total financial liabilities measured at fair value		14.4	2.9	–	–	–	17.3	–	14.4	2.9	17.3
Financial liabilities not measured at fair value											
Outstanding non-current bonds	9					778.9	778.9	788.3	–	–	788.3
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities and contingent considerations)						0.9	0.9				
Outstanding current bonds	9					294.9	294.9	296.7	–	–	296.7
Other current borrowings and bank loans	9					4.9	4.9				
Trade accounts payable						381.6	381.6				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)	11					411.1	411.1				
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	–	1'872.3	1'872.3	1'085.0	–	–	1'085.0

Fair value table

December 31, 2025										
		Carrying amount						Fair value		
				Financial assets at fair value through other comprehensive income – equity instruments	Financial assets at amortized cost	Other financial liabilities	Total carrying amount			Total fair value
millions of CHF	Notes	Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss					Level 1	Level 2	Level 3
Financial assets measured at fair value										
Other non-current financial assets (at fair value)			22.6	6.0			28.6	6.2	–	22.4
Derivative assets – current		5.1					5.1	–	5.1	–
Current financial assets (at fair value)			0.0				0.0	0.0	–	–
Total financial assets measured at fair value		5.1	22.6	6.0	–	–	33.7	6.2	5.1	22.4
Financial assets not measured at fair value										
Other non-current financial assets (at amortized cost)					3.3		3.3			
Non-current receivables					1.2		1.2			
Trade accounts receivable					628.7		628.7			
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)					9.3		9.3			
Current financial assets (at amortized cost)					0.1		0.1			
Cash and cash equivalents					927.3		927.3			
Total financial assets not measured at fair value		–	–	–	1'569.9	–	1'569.9			
Financial liabilities measured at fair value										
Derivative liabilities – current		4.6					4.6	–	4.6	–
Contingent considerations	3		2.8				2.8	–	–	2.8
Total financial liabilities measured at fair value		4.6	2.8	–	–	–	7.3	–	4.6	2.8
Financial liabilities not measured at fair value										
Outstanding non-current bonds	9					778.7	778.7	787.9	–	–
Other non-current borrowings	9					0.6	0.6			
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities and contingent considerations)						0.9	0.9			
Outstanding current bonds	9					294.9	294.9	298.9	–	–
Other current borrowings and bank loans	9					10.0	10.0			
Trade accounts payable						386.4	386.4			
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)	11					336.1	336.1			
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	–	1'807.6	1'807.6	1'086.9	–	–

5 Other operating income and expenses

millions of CHF	2026	2025
Gain from sale of property, plant and equipment	0.1	1.2
Other operating income	8.0	3.0
Total other operating income	8.1	4.1
Cost for mergers and acquisitions	–0.6	–0.4
Loss from sale of property, plant and equipment	–0.2	–0.1
Operating currency exchange losses, net	–5.0	–7.3
Total other operating expenses	–5.8	–7.8
Total other operating income / (expenses), net	2.3	–3.7

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

Other operating expenses include mainly currency exchanges losses on operating assets and liabilities.

6 Financial income and expenses

millions of CHF	2026	2025
Interest and securities income	3.3	6.3
Interest income on employee benefit plans	1.2	0.7
Total interest and securities income	4.5	7.0
Interest expenses on borrowings and lease liabilities	-13.3	-12.0
Interest expenses on employee benefit plans	-2.1	-2.2
Total interest expenses	-15.3	-14.2
Total interest income / (expenses), net	-10.8	-7.2
Income from investments and other financial assets	1.0	-
Fair value changes	-9.3	0.5
Other financial income / (expenses)	0.1	-0.2
Currency exchange gains / (losses), net	-1.7	-7.7
Total other financial income / (expenses), net	-9.8	-7.3
Total financial income / (expenses), net	-20.7	-14.5
- thereof fair value changes on financial assets at fair value through profit or loss	-9.3	0.5
- thereof other income from financial assets at fair value through profit or loss	1.0	-
- thereof interest income on financial assets at amortized costs	3.3	6.3
- thereof other financial income / (expenses)	0.1	-0.2
- thereof currency exchange gains / (losses), net	-1.7	-7.7
- thereof interest expenses on borrowings	-10.9	-10.3
- thereof interest expenses on lease liabilities	-2.3	-1.7
- thereof interest expenses on employee benefit plans, net	-0.9	-1.5

In the first half of 2026, total financial expenses, net, amounted to CHF 20.7 million, compared with CHF 14.5 million in H1 2025.

Total interest and securities income amounted to CHF 4.5 million in H1 2026 (H1 2025: CHF 7.0 million). The decrease compared with the prior year mainly results from lower variable interest rates on deposits and cash positions.

The line fair value changes mainly includes losses on fair value changes of derivative financial instruments used as hedging instruments to hedge foreign exchange risks amounting to CHF 7.5 million in H1 2026 (H1 2025: CHF 1.5 million) as well as losses from fair value changes of investments in financial instruments classified at fair value through profit or loss of CHF 1.8 million in H1 2026 (H1 2025: gains of CHF 2.0 million).

The line income from investments and other financial assets includes a dividend income from financial assets at fair value through profit or loss of CHF 1.0 million in H1 2026 (H1 2025: CHF 0.0 million).

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 2026 is 22.0%, compared with 24.2% for the six months ending June 30, 2025.

Sulzer is subject to the global minimum top-up tax under Pillar Two legislation. The top-up tax mainly relates to subsidiaries in United Arab Emirates, Bahrain, Ireland and Qatar, where the statutory tax rate is below 15% and top-up tax is levied on Sulzer under the Income Inclusion Rule or Domestic Minimum top-up tax. The Group recognized a top-up tax expense of CHF 0.5 million in H1 2026 (H1 2025: CHF 0.0 million).

Domestic top-up tax legislation, including the Qualified Domestic Minimum Top-up Tax ("QDMTT"), was enacted in Switzerland and became applicable from January 1, 2024. In addition, international top-up tax legislation (the "Income Inclusion Rule (IIR)") was enacted and became applicable for financial years starting on or after January 1, 2025.

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, 2026, conditional share capital amounted to CHF 17'000 (December 31, 2025: CHF 17'000), consisting of 1'700'000 shares with a par value of CHF 0.01.

Treasury shares

During the first half year of 2026, the group did not acquire any treasury shares. The total number of treasury shares held by Sulzer Ltd as of June 30, 2026, was 404'580 shares (December 31, 2025: 524'796 shares).

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

Dividends

On April 15, 2026, the Annual General Meeting approved an ordinary dividend of CHF 4.75 (2025: ordinary dividend of CHF 4.25) per share to be paid out of reserves. The dividend was paid to shareholders on April 21, 2026. The total amount of the dividend to shareholders of Sulzer Ltd was CHF 160.8 million (2025: CHF 143.6 million), thereof paid dividends of CHF 81.3 million (2025: CHF 97.3 million) and unpaid dividends of CHF 79.4 million (2025: CHF 46.2 million). The unpaid dividends are reflected in the balance sheet position "Other current and accrued liabilities" (see [note 11](#)).

9 Borrowings

millions of CHF	2026		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	779.3	304.9	1'084.2
Cash flow from proceeds	–	33.1	33.1
Cash flow for repayments	–	–38.8	–38.8
Changes in amortized costs	0.2	0.0	0.2
Reclassifications	–0.6	0.6	–
Currency translation differences	0.0	–0.1	–0.1
Total borrowings as of June 30	778.9	299.7	1'078.7

millions of CHF	2025		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	745.0	312.0	1'057.1
Acquired through business combination	–	0.3	0.3
Cash flow from proceeds	329.2	51.4	380.6
Cash flow for repayments	–	–352.7	–352.7
Changes in amortized costs	0.3	0.1	0.5
Reclassifications	–295.3	295.3	–
Currency translation differences	–0.0	–1.4	–1.5
Total borrowings as of December 31	779.3	304.9	1'084.2

Outstanding bonds

millions of CHF	2026		2025	
	Amortized costs	Nominal	Amortized costs	Nominal
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	125.0	125.0
0.875% 11/2020–11/2027	199.9	200.0	199.9	200.0
3.350% 12/2022–11/2026	169.9	170.0	169.9	170.0
1.773% 10/2024–10/2028	249.6	250.0	249.5	250.0
1.138% 09/2025–09/2029	229.6	230.0	229.5	230.0
1.365% 09/2025–09/2032	99.7	100.0	99.7	100.0
Total as of June 30 / December 31	1'073.8	1'075.0	1'073.6	1'075.0
– thereof non-current	778.9	780.0	778.7	780.0
– thereof current	294.9	295.0	294.9	295.0

All outstanding bonds are traded on SIX Swiss Exchange.

As of June 2026, 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, 2026 and December 31, 2025 the syndicated facility was not used.

10 Provisions

	2026					
millions of CHF	Other employee benefits	Warranties / liabilities	Restructuring	Environmental	Other	Total
Balance as of January 1	36.2	92.5	3.0	12.2	31.9	175.8
Additions	6.4	14.5	6.2	–	5.4	32.5
Released as no longer required	–0.3	–13.0	–0.1	–	–4.5	–17.8
Utilized	–4.5	–9.4	–1.8	–0.1	–3.2	–19.0
Currency translation differences	0.4	1.5	–0.0	0.3	0.2	2.4
Total provisions as of June 30	38.2	86.1	7.4	12.4	29.9	173.9
– thereof non-current	20.2	8.9	0.5	12.3	8.2	50.1
– thereof current	18.0	77.2	6.9	0.0	21.7	123.8

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 2026, the group utilized CHF 1.8 million of restructuring provisions, mainly relating to the reorganization of the Flow division. The remaining restructuring provisions as of June 30, 2026 amount to CHF 7.4 million, of which CHF 6.9 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	2026	2025
Liability related to the purchase of treasury shares	90.9	90.4
Outstanding dividend payments	276.4	197.0
Taxes (VAT, withholding tax)	50.0	41.4
Derivative financial instruments	14.4	4.6
Contingent consideration	1.2	1.0
Other current liabilities	43.8	48.7
Total other current liabilities as of June 30 / December 31	476.8	383.0
Contract-related costs	99.8	101.9
Salaries, wages and bonuses	84.1	121.3
Vacation and overtime claims	31.3	26.1
Other accrued liabilities	189.0	160.7
Total accrued liabilities as of June 30 / December 31	404.3	410.0
Total other current and accrued liabilities as of June 30 / December 31	881.1	793.1

Outstanding dividend payments amounted to CHF 276.4 million (December 31, 2025: CHF 197.0 million), which is an increase of CHF 79.4 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 2025 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, 2025 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 4, Critical accounting estimates and judgments](#), in the December 31, 2025 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 2026

Starting from January 1, 2026, the group applied the relevant standards, amendments and interpretations that became effective on that date. These include:

- Amendments to IFRS 9 Financial Instruments and IFRS 7 Financial Instruments: 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).
- 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 do not include a significant financing component, aligning IFRS 9 with IFRS 15 and how a lessee applies derecognition requirements to lease liabilities.

These changes had no material impact on the Group's overall results and financial position.

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

The Group has not early adopted any standard, amendment or interpretation issued but not yet effective in these consolidated financial statements. The following relevant new standard will become effective for annual periods beginning on or after January 1, 2027:

- IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements – IFRS 18 will replace IAS 1 and will become effective from January 1, 2027.

The accounting standard introduces new requirements to the presentation structure of the financial statements as well as additional disclosure requirements, including additional disclosures for management-defined performance measures (MPMs). To prepare for first-time application in 2027, the Group has updated its accounting and reporting processes to enable the preparation of comparative information in accordance with IFRS 18. Based on the assessment performed to date, the Group expects IFRS 18 to primarily affect presentation and disclosure, including changes to the structure of the consolidated income statement, the presentation of certain items within the income statement, the statement of cash flows, including the use of operating profit or loss as the starting point for the indirect method, and related note disclosures, including disclosures for management-defined performance measures. IFRS 18 will be applied retrospectively and, accordingly, the comparative 2026 information will be restated when the standard is first applied in 2027.

The Group is still in the process of assessing the impact of the new accounting standard, particularly with respect to the structure of the consolidated income statement, the consolidated statement of cash flows and the additional disclosures required for MPMs. The Group is also assessing the impact of how information is grouped in the consolidated financial statements, including for items currently labelled as 'other'.

13 Subsequent events after the balance sheet date

Following the bond placement in June 2026, Sulzer issued in July 2026 a CHF 205 million four-year bond with a coupon of 1.105% p.a. and a CHF 175 million seven-year bond with a coupon of 1.420% p.a.; both bonds were issued at par. On July 10, 2026, Sulzer repaid its CHF 125 million bond issued in 2016.

The assets and liabilities presented as held for sale at June 30, 2026 relate to the Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) business of Sulzer Pumps Wastewater Norway AS, which was divested on July 16, 2026.

To address the challenging market conditions, at the beginning of July 2026, the Company decided to implement a further restructuring program in the Chemtech division designed to simplify the organizational structure and reallocate resources towards strategic growth opportunities. The program is expected to result in an impairment of CHF 8.0 million and restructuring charges in the low single digit millions and will be substantially completed by the end of 2026.

The Board of Directors authorized these consolidated interim financial statements for issue on July 27, 2026. 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.

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

© 2026

Layout/Grafik

- Office for spatial identity, Zürich, Schweiz

Publishingsystem

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

Fotografie

- Sulzer Management AG, Winterthur, Schweiz
- Gaetan Bally, Keystone, Schweiz (Foto Suzanne Thoma)
- David Biedert Photography, Uetikon am See, Schweiz (Foto Thomas Zickler)

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 2026 wurden in die deutsche Sprache übersetzt. Rechtlich bindend ist immer nur die englische Originalversion.