



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 zukunftssicher 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