



**HALBJAHRES-
BERICHT 2021**

Inhalt

- 3** Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre
- 8** Unsere Kennzahlen
- 10** Lagebericht
- 11** Finanzbericht
- 16** Lagebericht Divisionen
- 28** **Financial reporting** (English only)

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre

Seit die Pandemie vor 18 Monaten über die Welt hereingebrochen ist, erleben wir leidvolle, unbeständige Zeiten. Wir haben frühzeitig und entschlossen Massnahmen zum Schutz unserer Mitarbeitenden und zur Aufrechterhaltung unseres Geschäftsbetriebs getroffen. Unsere Strategie haben wir dabei nie aus den Augen verloren und konsequent in unsere wichtigsten Schwerpunktbereiche investiert: erneuerbare Prozesstechnologien, das Wassergeschäft und den Aftermarket-Bereich. Jetzt, da die Welt zur Normalität zurückkehrt und sich unsere Märkte weiter erholen, zahlen sich diese Entscheidungen für uns aus. Wir werden auf unseren Investitionen aufbauen, um das Wachstum voranzutreiben, und die hervorragenden Marktchancen, die sich uns bieten, nutzen.

Steigender Bestellungseingang in allen Märkten mit Ausnahme des Energiesegments

Sulzer verzeichnete dank des sequenziellen Anstiegs der Bestellungen im ersten Halbjahr 2021 und trotz einer hohen Vergleichsbasis im Vorjahreszeitraum einen stabilen Bestellungseingang (Anstieg um 0.2%). Diese Entwicklung wurde durch ein deutliches Wachstum in unseren Divisionen Chemtech und Applicator Systems sowie eine starke Marktdynamik in den Segmenten Wasser und Industrie der Division Pumps Equipment begünstigt.

Bei Pumps Equipment legten die Segmente Wasser und Industrie um 25.2% bzw. 5.8% zu. Der Anstieg im Bestellungseingang konnte den antizipierten Nachfragerückgang im Energiegeschäft nicht vollständig ausgleichen. Allerdings wirkte sich der veränderte Geschäftsmix positiv auf die Marge aus und wir konnten die Auswirkungen auf das Energiegeschäft durch weitere Kapazitätsanpassungen in diesem Bereich abfedern.

In der ersten Hälfte des Jahres 2021 stieg der Bestellungseingang bei Chemtech gegenüber der Vorjahresperiode um 12.8%. Ursächlich hierfür ist das Wachstum in allen Regionen, das hauptsächlich der fortschreitenden Erholung der Märkte von den negativen Folgen der Pandemie zuzuschreiben ist. Die Regionen Amerika sowie Europa, Naher Osten und Afrika führten den Zuwachs mit 26.0% und 25.6% an, während die für Chemtech wichtige Region Asien-Pazifik, deren Anteil am Geschäft der Division über 50% ausmacht, um 3.2% wuchs.

In der Division Rotating Equipment Services legte der Bestellungseingang nach einem sequenziellen Anstieg um 10.3% zwischen dem vierten Quartal 2020 und dem ersten Quartal 2021 im zweiten Quartal sequenziell um weitere 7.3% zu, was den anhaltenden Aufwärtstrend bestätigt. Die Zugangsbeschränkungen zu den Standorten unserer Kunden wurden in der ersten Jahreshälfte weiter gelockert. Die Bestellungen gingen im ersten Halbjahr 2021 um 5.6% zurück. Wesentliche Gründe dafür sind der rekordhohe Bestellungseingang im ersten Halbjahr 2020 und die Verschiebung von Projekten auf Kundenseite.

Die Division Applicator Systems erlebte in der ersten Jahreshälfte einen deutlichen Aufschwung: Die Bestellungen stiegen um 69.4% gegenüber dem Vergleichszeitraum 2020, wo sich die Schliessung von Zahnarztpraxen und Einzelhandelsgeschäften rund um den Globus negativ auswirkte. Die Segmente Dental und Industrie zeigten eine besonders erfreuliche Entwicklung. Die Akquisition im Jahr 2020 von Haselmeier, einem führenden Hersteller von Geräten zur Selbstverabreichung von Medikamenten, ist erfolgreich verlaufen und verdeutlicht unsere weitere Ausrichtung auf das Gesundheitswesen. Alle Segmente und Regionen haben zu dem starken Bestellsanstieg beigetragen und unsere Kunden gehen von einer anhaltenden Wachstumsdynamik in der zweiten Jahreshälfte aus.



Unsere strategischen Prioritäten sind weiterhin auf eine nachhaltige Entwicklung ausgerichtet – wir fördern den Wandel zu sauberen Technologien und erweitern unser Portfolio in den Segmenten Wasser, erneuerbare Energien und emissionsarme Anwendungen. Wir sind bereit, die Chancen der sich erholenden Märkte voll auszuschöpfen.

Greg Poux-Guillaume, CEO

Starker Umsatz und operationelle Profitabilität

In der ersten Jahreshälfte verzeichnete Sulzer einen Umsatzanstieg von 9.2% gegenüber dem ersten Halbjahr 2020. Der Zuwachs ist auf die fortschreitende Erholung zurückzuführen, die wir in allen Märkten von Sulzer beobachten können. Der Umsatz der Division Pumps Equipment entwickelte sich in den Segmenten Wasser (23.7%) und Industrie (12.6%) besonders positiv. Bei Chemtech stieg der Umsatz dank eines guten Auftragsbestands und durch zügiges Wiederauffahren der Produktionsanlagen nach den Lockdowns um 7.7%. Der Umsatz der Division Applicator Systems erhöhte sich im Jahresvergleich um 38.4%, da die Märkte wieder zu ihrer vollen Stärke zurückkehrten.

Höhere Umsätze und die durchgeführten strukturellen Kostensenkungsmassnahmen haben dazu geführt, dass wir unsere ursprüngliche Jahresprognose von 10.0% für die operationelle Profitabilität bereits erreicht haben – gegenüber 7.5% im Vergleichszeitraum. Da sich diese Dynamik im zweiten Halbjahr offenkundig fortsetzt und verstärkt, haben wir unsere Prognose angehoben.

Zwei fokussierte Unternehmen stärken das Wachstum

Im Mai dieses Jahres gaben wir die geplante Ausgliederung der Division Applicator Systems bekannt. Mit dem Spin-off entsteht ein neues, unabhängiges Unternehmen unter dem Namen medmix. medmix ist ein weiterer Meilenstein in der Erfolgsgeschichte von Sulzer, das in den vergangenen Jahren zahlreiche vielversprechende Unternehmen hervorgebracht und sie zu Marktführern weiterentwickelt hat. In den letzten fünf Jahren hat sich medmix als Teil der Sulzer-Familie zu einem globalen führenden Anbieter von Präzisionsgeräten für das Gesundheitswesen sowie für Industrie- und Verbrauchermärkte entwickelt. Das neue Unternehmen ist heute gut positioniert, um insbesondere im Gesundheitssektor profitable Wachstumschancen zu nutzen. Die Trennung wird das volle Potenzial von zwei unterschiedlichen Geschäftsfeldern ausschöpfen. Der neue Fokus dürfte das Wachstum beider Unternehmen beschleunigen.

Vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre von Sulzer an einer ausserordentlichen Generalversammlung wird medmix im Herbst dieses Jahres an der Schweizer Börse notiert werden. Die Abspaltung erfolgt durch einen Aktiensplit im Verhältnis 1:1, wobei die Aktionäre von Sulzer zusätzlich zu jeder gehaltenen Sulzer-Aktie eine Aktie von medmix erhalten. Das Verfahren zur Genehmigung der Transaktion durch die Aktionäre und die erforderliche Zwei-Drittel-Mehrheit entsprechen hohen Transparenz- und Corporate-Governance-Standards. Zum Zeitpunkt des Aktiensplits ist eine Kapitalerhöhung von medmix in Höhe von CHF 200–300 Millionen (ohne Bezugsrecht) vorgesehen. Es wird erwartet, dass die Kapitalerhöhung die ambitionierten Wachstumsziele finanziert und neue, auf das Gesundheitswesen ausgerichtete Investoren die Möglichkeit erhalten, frühzeitig in medmix zu investieren.

Sulzer wird sich nach der Abspaltung wieder auf die industrielle Flow-Control- und Separationstechnologie konzentrieren. Wir sind bereit, unsere Führungsposition in unseren Schlüsselmärkten weiter auszubauen und die Kapitalallokation durch kontinuierliche Fokussierung auf die Bereiche Wasser, Biopolymere, Recycling und Aftermarket zu beschleunigen.



Nachdem Sulzer während der Pandemie einmal mehr ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt hat, sind wir gut positioniert, um profitable Wachstumsmöglichkeiten in unseren Kerngeschäften zu nutzen. Wir haben medmix erfolgreich als Teil der Sulzer-Familie aufgebaut und freuen uns, das Unternehmen jetzt in die Eigenständigkeit zu entlassen – so beschleunigen wir das Wachstum von Sulzer und medmix.

Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident

Nachhaltigkeit bei Sulzer

Nachhaltige Entwicklung ist in der Unternehmensstrategie von Sulzer verankert. Wir setzen unsere Fähigkeiten, unser Know-how und unsere Ressourcen ein, um den Wandel zu einer nachhaltigen Zukunft, die auf kohlenstoffarmen, erneuerbaren und zirkulären Anwendungen aufbaut, zu fördern. In diesem Jahr haben wir eine umfassende neue ESG-Strategie, Sustainable Sulzer, eingeführt, die auf unseren bestehenden Lösungen und unserem Rahmenwerk aufbaut. Sie umfasst drei Schwerpunktbereiche: die Minimierung des ökologischen Fussabdrucks des Unternehmens, die Ermöglichung einer kohlenstoffarmen Gesellschaft durch unsere Produkte und unsere Beiträge zur Kreislaufwirtschaft sowie die Einbindung unserer Mitarbeitenden und der Gemeinden, in denen wir

tätig sind, zum Aufbau einer sichereren, integrativeren und nachhaltigeren Zukunft. In Bezug auf unsere Emissionen haben wir uns ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: 30 bis 30, neutral bis 50. Wir werden unsere Kohlenstoffemissionen bis 2030 um 30% reduzieren (im Vergleich zu 2019) und bis 2050 klimaneutral werden.

In allen Schwerpunktbereichen wurden bereits erhebliche Fortschritte erzielt. Eine Analyse des CO₂-Fussabdrucks von Sulzer zeigt, dass 65% der Emissionen im Jahr 2020 aus dem Bereich Elektrizität stammen. Daraufhin haben wir einen Plan zur Umstellung auf erneuerbare Energien für unsere Standorte in ganz Europa und darüber hinaus erstellt. 95% unserer Standorte im Vereinten Königreich sind bereits auf erneuerbare Energien umgestiegen.

Kreislaufwirtschaft ermöglichen

Wir nutzen weiterhin unser einzigartiges Know-how, um auf Basis kohlenstoffarmer und zirkulärer Anwendungen Lösungen für eine nachhaltigere Zukunft zu entwickeln. Unsere Kunden können mit den hocheffizienten Lösungen von Sulzer erhebliche Energieeinsparungen erzielen und ihren Betrieb nachhaltig gestalten. In Wien hat unsere Technologie dazu beigetragen, [eine der grössten europäischen Abwasseranlagen](#) von einem grossen Energieverbraucher zu einem nachhaltigen Nettoenergieproduzenten umzuwandeln.

Kürzlich haben wir auch die [Partnerschaft mit Blue Planet](#) bekannt gegeben. Das Unternehmen nutzt Sulzer-Technologie zur Abscheidung von Kohlenstoffen, um die Emissionen in einer Vielzahl von industriellen Betrieben zu senken, beispielsweise in der Zementindustrie, die für etwa 7% der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich ist. Dank der Lösung von Sulzer und Blue Planet kann das abgeschiedene CO₂ in anderen Anwendungen eingesetzt werden – zum Beispiel bei der Herstellung von kohlenstoffneutralem oder kohlenstoffnegativem Beton.

Wachstum im Wassergeschäft

Im Januar 2021 haben wir Nordic Water, einen führenden Anbieter von Wasseraufbereitungstechnologie, übernommen. Damit haben wir unser Wassergeschäft weiter gestärkt und verfügen nun über ein umfangreiches Gesamtangebot im Bereich Wasserpumpen und Wasseraufbereitung, das mit 41% das grösste Segment in der Division Pumps Equipment darstellt. Als wesentlicher Anbieter von Ausrüstungen für das gesamte Wasser-Ökosystem tragen wir auch dazu bei, diese wertvollste natürliche Ressource zu schützen und die Herausforderungen der zunehmenden Wasserknappheit zu bewältigen.

Der Schlüssel zu unserem Erfolg – unsere ambitionierten Mitarbeitenden

In diesem Jahr führten wir die dritte Auflage unserer Mitarbeiterbefragung «Voice of Sulzer» durch. Sie bietet unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit, uns ihre Ansichten und Ideen mitzuteilen. An der Umfrage haben beeindruckende 88% der Beschäftigten teilgenommen, und wir konnten in allen Umfragekategorien deutliche Verbesserungen gegenüber der letzten Umfrage und den externen Vergleichswerten feststellen. Besonders hervorzuheben ist, dass 94% unserer Mitarbeitenden angaben, dass sie «über das hinausgehen, was von ihnen verlangt wird, um zum Erfolg von Sulzer beizutragen», und dass 90% das Gefühl haben, «die notwendige Autorität zu besitzen, um ihre Arbeit gut zu machen».

Im Vergleich zu unseren Mitbewerbern in der Fertigungsindustrie übertrifft Sulzer die Benchmark in jeder der zehn Umfragekategorien – ein echter Beweis für den Sulzer-Teamgeist.

Ausblick für 2021

Auch im zweiten Quartal hat sich der positive Trend beim Bestellungseingang von Sulzer fortgesetzt, erneut mit sequenziellem Wachstum in allen Divisionen. Das dritte Quartal dürfte saisonbedingt etwas schwächer ausfallen. Wir erwarten jedoch eine starke Verbesserung gegenüber dem Vorjahr, angetrieben durch anhaltendes Wachstum in den Divisionen Applicator Systems und Chemtech, positive Impulse bei Rotating Equipment Services und nachhaltiges Wachstum der Segmente Wasser und Industrie in der Division Pumps Equipment.

Wir bestätigen die am Kapitalmarkttag im Juni erhöhte Prognose. Für das Gesamtjahr 2021 erwarten wir einen Anstieg des Bestellungseingangs um 4–6%¹, ein Umsatzwachstum von 8–10%¹ und eine operationelle Profitabilität in einer Bandbreite zwischen 10.0% und 10.5%.

Für 2021 erwarten wir ohne medmix einen Anstieg der Bestellungen um 2–3%¹ und ein Umsatzwachstum von 6–8%¹. Die operationelle Profitabilität wird voraussichtlich bei rund 9% liegen und sich damit über dem Niveau vor der Pandemie bewegen.

Auch wenn sich im vergangenen Jahr viel verändert hat, bleibt Sulzer eine stabile und zuverlässige Säule ihrer Gemeinden. Mit unseren motivierten Mitarbeitenden wollen wir auch in Zukunft Lösungen für die dringendsten Probleme dieser Welt entwickeln, Industrien nachhaltig verändern und das Leben der Menschen verbessern. Unsere engagierten Mitarbeitenden spornen uns an, diese Ziele zu erreichen.

Wir möchten uns bei unseren Kunden, Lieferanten, Partnern und bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, herzlich bedanken. Mit Ihrer Unterstützung haben wir das Unternehmen erfolgreich durch eine globale Gesundheitskrise gesteuert. Während sich die Welt von der Pandemie erholt, sind wir bereit, neue Wachstumschancen zu ergreifen, und werden weiterhin einen positiven Beitrag für die Gesellschaft leisten.

Freundliche Grüsse



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume
CEO

¹ Die Veränderungen zum Vorjahr basieren auf währungsbereinigten Werten inklusive bereits abgeschlossener Akquisitionen.

Fortsetzung der Wachstumsdynamik

Trotz der hohen Vergleichsbasis im ersten Halbjahr 2020 stiegen die Bestellungen in allen Märkten mit Ausnahme des Energiegeschäfts. Der Bestellungseingang blieb damit auf währungsbereinigter Basis mit +0.2% stabil. Der Umsatz stieg mit 9.2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum 2020 deutlich an. Grund hierfür war die starke Nachfrage in den Divisionen Chemtech und Applicator Systems sowie in den Segmenten Wasser und Industrie der Division Pumps Equipment. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich aufgrund des höheren Umsatzvolumens und der erfolgreichen Umsetzung struktureller Kostenmassnahmen auf 10.0%, verglichen mit 7.5% in der Vorjahresperiode.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

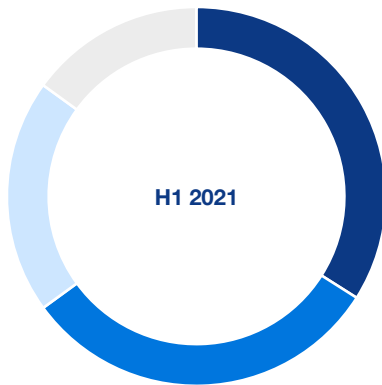
Kennzahlen (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'820.4	1'840.5	-1.1	0.2	-3.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.3%	33.3%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	1'948.9	1'758.9	10.8		
Umsatz	1'723.3	1'598.5	7.8	9.2	6.1
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	128.7	36.0	257.5		
Operationelles Ergebnis	171.6	120.2	42.8	43.5	38.0
Operationelle Profitabilität	10.0%	7.5%			
Kern-Nettogewinn	119.3	81.5	46.4		
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	85.7	15.4	454.6		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.53	0.45	457.8		
Free Cash Flow (FCF)	117.1	36.8	218.3		
Nettoverschuldung am 30. Juni/ 31. Dezember	556.8	414.5	34.3		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	15'574	15'054	3.5		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

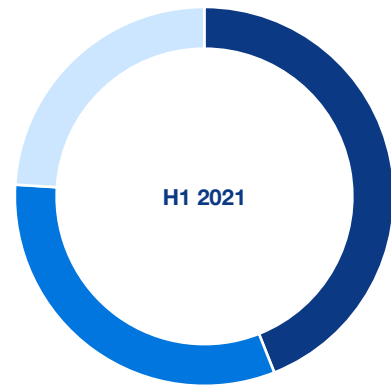
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Bestellungseingang nach Divisionen



- 34% Pumps Equipment
- 31% Rotating Equipment Services
- 20% Chemtech
- 15% Applicator Systems

Bestellungseingang nach Regionen



- 44% Europa, Naher Osten und Afrika
- 32% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Asien-Pazifik



Lagebericht

11 Finanzbericht

16 Lagebericht Divisionen

16 Pumps Equipment

19 Rotating Equipment Services

22 Chemtech

25 Applicator Systems

Starkes Umsatzwachstum, Profitabilität und Cash Flow auf neuem Höchststand

Der Bestellungseingang blieb gegenüber der hohen Vergleichsbasis im ersten Halbjahr 2020 stabil (Anstieg um 0.2%), organisch verringerte er sich aber aufgrund des antizipierten Rückgangs im Energiesektor um 3.3%. Der Umsatz stieg deutlich um 9.2% (6.1% organisch) und führte zu einer rekordhohen operationellen Profitabilität von 10.0%. Zu diesem Ergebnis trugen neben höheren Umsätzen auch zusätzliche Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 23 Millionen aus strukturellen Massnahmen bei. Der Free Cash Flow erreichte CHF 117.1 Millionen, ein Zuwachs von CHF 80.3 Millionen im Vergleich zum Vorjahr.

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sulzer verwendet einige alternative Leistungskennzahlen, welche im [Sulzer Annual Report 2020](#) definiert sind (nur in englischer Sprache verfügbar).

Solider Bestellungseingang und günstiger Mixeffekt

Sulzer verzeichnete dank eines sequenziellen Anstiegs der Bestellungen im ersten Halbjahr 2021 trotz einer hohen Vergleichsbasis im Vorjahreszeitraum einen stabilen Bestellungseingang (Anstieg um 0.2%) in Höhe von CHF 1'820.4 Millionen. Akquisitionen trugen CHF 67.4 Millionen zum Bestellungseingang bei. Die Währungsumrechnungseffekte wirkten sich mit CHF 24.0 Millionen negativ auf den Bestellungseingang aus. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg von 33.3% im ersten Halbjahr 2020 auf 35.3%, bedingt durch einen besseren Geschäftsmix.

In der ersten Jahreshälfte 2021 erzielte Sulzer ein robustes sequenzielles Wachstum des Bestellungseingangs. Dank der zügigen Umsetzung struktureller Massnahmen zur Minderung des Umsatzrückgangs im Energiesektor konnten wir Profitabilität und Cash Flow über das Niveau vor der Pandemie steigern.



Jill Lee, Chief Financial Officer

Der Anstieg des Bestellungseingangs in den Marktsegmenten Wasser und Industrie von Pumps Equipment konnte den erwarteten Rückgang im Energiesektor nur teilweise ausgleichen, was zu einer Verringerung des Umsatzes von 15.3% (-20.2% organisch) in der Division führte. Der Bestellungseingang im Segment Wasser stieg um 25.2%, wovon 7.0% organisches Wachstum waren und CHF 39.4 Millionen aus der Akquisition von Nordic Water resultierten. Der Bereich Industrie verzeichnete ebenfalls ein starkes erstes Halbjahr mit einem erhöhten Bestellungseingang von 5.8%. Aufgrund des erwarteten Nachfragerückgangs und anhaltender Selektivität bei den Bestellungen verzeichnete der Energiemarkt einen Rückgang von 49.5%. In der Division Rotating Equipment Services ging der Bestellungseingang im Vergleich zum rekordstarken ersten Halbjahr 2020 um 5.6% zurück. Im zweiten Quartal 2021 verbuchte die Division den höchsten vierteljährlichen Bestellungseingang seit dem ersten Quartal 2020. Dieses Ergebnis unterstreicht die positive fortlaufende Wachstumsdynamik in allen Regionen, insbesondere nach den Lockerungen der Zugangsbeschränkungen zu Kundenstandorten. Der Bestellungseingang bei Chemtech stieg um 12.8%, vor allem durch Zuwächse in den USA und China sowie durch den schnellen Ausbau des Geschäftsfeldes der erneuerbaren Energien. In der Division Applicator Systems stiegen die Bestellungen im Zuge einer starken Markterholung auf ein Rekordhoch von CHF 268.9 Millionen. Die

Akquisition von Haselmeier trug CHF 25.5 Millionen zum Bestellungseingang bei. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Bestellungen um 69.4% bzw. 53.3% organisch.

Wir starten mit einem hohen Auftragsbestand in Höhe von CHF 1'948.9 Millionen (31. Dezember 2020: CHF 1'758.9 Millionen) in die zweite Jahreshälfte 2021. Die positiven Währungsumrechnungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 31.1 Millionen.

Bestellungen

	2021	2020
Bestellungseingang	1'820.4	1'840.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35.3%	33.3%
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	1'948.9	1'758.9

Steigende Umsätze in allen Divisionen

Der Umsatz legte im Vergleich zum ersten Halbjahr 2020 um 9.2% zu und belief sich auf CHF 1'723.3 Millionen. Akquisitionen trugen mit CHF 52.1 Millionen zum organischen Wachstum von 6.1% bei, während sich die negativen Währungsumrechnungseffekte auf CHF 22.3 Millionen beliefen.

Der Umsatz der Division Pumps Equipment stieg um 8.8% (4.4% organisch). Nach der erfolgreichen Akquisition von Nordic Water stieg der Umsatz im Wassersegment um 23.7% und organisch um 9.3%. In Verbindung mit dem starken Umsatz im Industriesegment (+12.6%) konnte der Umsatzrückgang im Energiesegment (-4.7%) mehr als ausgeglichen werden. Der Umsatz der Division Rotating Equipment Services legte in allen Regionen zu, wobei die Zugangsbeschränkungen zu Kundenstandorten weiter gelockert wurden und ein Plus von 1.3% gegenüber dem Vorjahr erzielt wurde. In der Division Chemtech erhöhte sich der Umsatz um 7.7%. Ursächlich hierfür waren die starke Geschäftsentwicklung in China und die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Auswirkungen von Standortbeschränkungen. Der Umsatz in der Division Applicator Systems erholte sich deutlich und legte um 38.4% zu. Die Übernahme von Haselmeier trug CHF 21.3 Millionen zum positiven Ergebnis bei. Der Anteil des Segments Healthcare am Umsatz der Division beträgt nun 38.5%.

Höhere Bruttomarge bei Umsatz und Geschäftsmix

Dank eines gestiegenen Umsatzvolumens, eines höheren Anteils an margenstarken Geschäftsfeldern und der positiven Auswirkungen der umgesetzten Kostenmassnahmen stieg die Bruttomarge im ersten Halbjahr 2021 auf 31.2% (2020: 29.8%) und führte zu einem höheren Bruttogewinn von CHF 538.5 Millionen (erstes Halbjahr 2020: CHF 476.0 Millionen).

Operationelle Profitabilität liegt bei 10%

Der operative Gewinn belief sich auf CHF 171.6 Millionen im Vergleich zu CHF 120.2 Millionen im ersten Halbjahr 2020, ein Anstieg von 43.5%. Der höhere Bruttogewinn aufgrund des gestiegenen Umsatzes und eines besseren Mixes wurde durch Einsparungen von CHF 23 Millionen aus Kostensenkungsmassnahmen im energiebezogenen Geschäft und fortgesetzter Ausgabendisziplin weiter unterstützt.

Die operationelle Profitabilität erreichte im ersten Halbjahr 2021 mit 10.0% einen neuen Höchststand, gegenüber 7.5% im Vorjahreszeitraum.

Überleitung vom EBIT zum operationellen Ergebnis (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	128.7	36.0
Amortisation	35.7	31.6
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.9	4.2
Restrukturierungskosten	2.0	42.0
Nicht operative Positionen ¹⁾	4.3	6.4
Operationelles Ergebnis	171.6	120.2

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

Berechnung von ROS und operationeller Profitabilität (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	128.7	36.0
Umsatz	1'723.3	1'598.5
Umsatzrendite (ROS)	7.5%	2.3%
Operationelles Ergebnis	171.6	120.2
Umsatz	1'723.3	1'598.5
Operationelle Profitabilität	10.0%	7.5%

Umsatzrendite liegt bei 7.5%

Die Einmalaufwendungen im ersten Halbjahr 2021 beliefen sich auf CHF 7.2 Millionen, nach CHF 52.6 Millionen im ersten Halbjahr 2020. Die Aufwendungen stehen im Zusammenhang mit den strukturellen Massnahmen zur Anpassung der energiebezogenen Aktivitäten an die veränderten Marktbedingungen, die in der ersten Jahreshälfte 2020 ergriffen wurden.

Das EBIT belief sich auf CHF 128.7 Millionen, gegenüber CHF 36.0 Millionen im ersten Halbjahr 2020. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 7.5%, verglichen mit 2.3% im Vorjahreszeitraum.

Finanzaufwand

Der Finanzaufwand für das erste Halbjahr 2021 betrug CHF 13.4 Millionen, nach CHF 12.3 Millionen in der Vorjahresperiode. Zum überwiegenden Teil ist der Anstieg auf höhere Fremdkapitalzinsen zurückzuführen.

Niedrigere effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich aufgrund des höheren Vorsteuerertrags auf CHF 27.9 Millionen (2020: CHF 6.7 Millionen). Die Konzernsteuerquote sank im ersten Halbjahr 2021 auf 24.4%, im Vorjahreszeitraum lag sie bei 28.4%. Der Grund hierfür sind geringere Restrukturierungsaufwendungen ohne entsprechende Steuereffekte sowie eine günstigere Umlage der Profitabilität auf die Konzerngesellschaften.

Höherer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2021 stieg der Nettogewinn auf CHF 86.3 Millionen, gegenüber CHF 16.8 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) belief sich auf CHF 119.3 Millionen, verglichen mit CHF 81.5 Millionen in der

Vorjahresperiode. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg im ersten Halbjahr 2021 von CHF 0.45 in der Vorjahresperiode auf CHF 2.53. Der Anstieg ist in erster Linie auf den höheren Nettogewinn zurückzuführen.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2021	2020
Nettogewinn	86.3	16.8
Amortisation	35.7	31.6
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.9	4.2
Restrukturierungskosten	2.0	42.0
Nicht operative Positionen ¹⁾	4.3	6.4
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-9.9	-19.4
Kern-Nettogewinn	119.3	81.5

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

Wichtige Bilanzpositionen

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Bilanzveränderungen zum Vorjahr auf nominellen Werten.

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2021 bei CHF 5'603.9 Millionen und somit CHF 239.1 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2020. Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um CHF 188.7 Millionen auf CHF 2'390.7 Millionen. Ausschlaggebend hierfür waren der höhere Goodwill (CHF 76.5 Millionen, basierend auf CHF 53.8 Millionen aus neuen Akquisitionen und Währungseffekten), höhere immaterielle Vermögenswerte (CHF 60.1 Millionen) und höhere Immobilien und Sachanlagen (CHF 20.5 Millionen). Das Umlaufvermögen legte um CHF 50.5 Millionen zu. Die flüssigen Mittel erhöhten sich um CHF 169.3 Millionen. Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte, bestehend aus Festgeldern mit einer Laufzeit zwischen drei und zwölf Monaten, nahmen um CHF 302.2 Millionen ab. Das höhere Umsatzvolumen führte zu einem Anstieg der Vorräte (CHF 67.1 Millionen), der Vertragsvermögenswerte (CHF 54.4 Millionen) und der Lieferantenanzahlungen (CHF 16.5 Millionen). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich um CHF 24.1 Millionen. Dagegen stiegen die sonstigen kurzfristigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten um CHF 74.8 Millionen. Massgeblich hierfür war die Überdeckung der Schweizer Pensionskasse.

Das gesamte Fremdkapital erhöhte sich um CHF 187.1 Millionen und lag zum 30. Juni 2021 bei CHF 4'134.7 Millionen. Wesentliche Gründe waren die Zunahmen der nicht ausgeschütteten Dividende (CHF 43.5 Millionen), der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten (CHF 58.1 Millionen) und der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 45.8 Millionen) infolge höherer Umsätze im Projektgeschäft sowie der gestiegenen latenten Ertragssteuerverbindlichkeiten (CHF 38.8 Millionen).

Das Eigenkapital verbesserte sich um CHF 52.1 Millionen auf CHF 1'469.3 Millionen, hauptsächlich aufgrund des Nettogewinns (CHF 86.3 Millionen), der Währungsumrechnungseffekte (CHF 75.1 Millionen) und der Neubewertung einer leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 55.6 Millionen). Dies wurde durch die Ausschüttung der Dividende (CHF 137.5 Millionen, davon CHF 2.1 Millionen an Minderheitsanteile) und die Akquisition von Minderheitsanteilen (CHF 17.3 Millionen) ausgeglichen.

Free Cash Flow auf neuem Höchststand

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr 2021 auf CHF 117.1 Millionen. Dies stellt gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit CHF 36.8 Millionen eine deutliche Verbesserung dar.

Ursächlich für diese positive Entwicklung ist ein höheres Nettoergebnis sowie eine verbesserte Effizienz des Umlaufvermögens.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2021	2020
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	155.1	91.8
Erwerb von immateriellen Anlagen	-4.0	-5.4
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-38.9	-54.3
Verkauf von Sachanlagen	4.9	4.7
Free Cash Flow (FCF)	117.1	36.8

Der Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2021 auf CHF 130.5 Millionen (erstes Halbjahr 2020: CHF -17.3 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2021 resultierte ein Mittelfluss aus Investitionstätigkeit aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 38.9 Millionen, aus Investitionen in Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen in Höhe von CHF 130.8 Millionen, hauptsächlich in Zusammenhang mit der Akquisition von Nordic Water, sowie aus der Nettoveränderung der Finanzanlagen in Höhe von CHF 302.5 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF -150.0 Millionen gegenüber CHF -120.6 Millionen im ersten Halbjahr 2020. Dies ist insbesondere auf den Erwerb von Minderheitsanteilen in Höhe von CHF 17.3 Millionen zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2021 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 91.9 Millionen, verglichen mit CHF 92.6 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2021 betrug netto CHF 170.5 Millionen. Darin enthalten sind Wechselkursgewinne aus flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 34.9 Millionen.

Ausblick für 2021

Auch im zweiten Quartal hat sich der positive Trend beim Bestellungseingang von Sulzer fortgesetzt, erneut mit sequenziellem Wachstum in allen Divisionen. Das dritte Quartal dürfte saisonbedingt etwas schwächer ausfallen. Wir erwarten jedoch eine starke Verbesserung gegenüber dem Vorjahr, angetrieben durch anhaltendes Wachstum in den Divisionen Applicator Systems und Chemtech, positive Impulse bei Rotating Equipment Services und nachhaltiges Wachstum der Segmente Wasser und Industrie in der Division Pumps Equipment.

Sulzer bestätigt ihre am Kapitalmarkttag Mitte Juni erhöhte Prognose: Für das Gesamtjahr 2021 erwartet Sulzer ein Bestellwachstum von 4–6%¹, einen Umsatzanstieg von 8–10%¹ und eine operationelle Profitabilität in der Bandbreite von 10.0%–10.5%.

Für 2021 erwartet Sulzer ohne medmix einen Anstieg der Bestellungen um 2–3%¹ und ein Umsatzwachstum von 6–8%¹. Die operationelle Profitabilität wird voraussichtlich bei rund 9% liegen und sich damit über dem Niveau vor der Pandemie bewegen.

¹ Die Veränderungen zum Vorjahr basieren auf währungsbereinigten Werten inklusive bereits abgeschlossener Akquisitionen.

Starkes Wachstum bei den Segmenten Wasser und Industrie, solide Umsetzung und deutlicher Aufwärtstrend bei der operationellen Profitabilität

Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte 2021 im Wassersegment um 25.2% und im Industriesegment um 5.8%. Mit 41% ist Wasser jetzt das grösste Segment der Division Pumps Equipment (PE). Der Umsatz zog gegenüber dem Vorjahreszeitraum um deutliche 8.8% an. Durch strukturelle Kostensenkungsmassnahmen konnten früher als erwartet Einsparungen erzielt werden, was zusammen mit einem besseren Geschäftsmix zu einer von 3.1 auf 5.0% verbesserten operationellen Profitabilität geführt hat. Die im Januar 2021 angekündigte Integration von Nordic Water verläuft nach Plan. Die Division Pumps Equipment baut damit ihre Führungsposition im Wassermarkt aus – eine der strategischen Wachstumsprioritäten von Sulzer.

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Wachstumschancen in den Segmenten Wasser und Industrie

Globale Megatrends wie Bevölkerungswachstum, Urbanisierung, Wasserknappheit und der Trend zur Nachhaltigkeit eröffnen den Segmenten Wasser und Industrie ein erhebliches Wachstumspotenzial. Mit einem umfassenden Produktportfolio und als ein Lieferant von kritischen Anlagen für das gesamte Wasserökosystem und für prozesskritische Anwendungen in der Industrie ist Sulzer optimal aufgestellt, um das erwartete Wachstum in den globalen Wasser- und Industriemärkten zu nutzen.

Anfang Februar 2021 schloss Sulzer die Akquisition von Nordic Water ab, einem führenden Anbieter von Wasseraufbereitungstechnologie. Mit dieser Ergänzung des Portfolios von Pumps Equipment ist Wasser das grösste Einzelsegment der Division geworden, mit einem Anteil von 41%. Die Integration von Nordic Water kommt planmässig voran. Sulzer festigt damit ihre Position mit einem der umfassendsten Angebote an Lösungen für das Pumpen und die Aufbereitung von Wasser.

Grüne Energie aus Abwasser

Mit der zunehmenden Fokussierung auf Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung bekommen die Lösungen von Sulzer noch mehr Gewicht. Im Abwasserbereich, in dem Sulzer eine weltweit führende Position einnimmt, haben wir [eine der grössten europäischen Abwasseranlagen](#) in Wien bei ihrer Transformation vom Energieverbraucher zum nachhaltigen Nettoproduzenten unterstützt. Ausgestattet mit unseren effizienten Turbokompressoren und Rührwerken, sorgt die Anlage jetzt auch dafür, dass die jährlichen CO₂-Emissionen der Stadt um 40'000 Tonnen gesenkt werden.

Wir konnten in unseren strategischen Wachstumssegmenten Wasser und Industrie bei Bestellungen und Umsatz zulegen. Die frühzeitige, erfolgreiche Umsetzung unseres Energie-Resilienz-Programms hat dazu beigetragen, dass wir unsere operationelle Profitabilität deutlich verbessern konnten. Wir sind bestens aufgestellt, um weitere Wachstumchancen zu nutzen.



Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Kennzahlen Pumps Equipment (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	626.8	744.0	-15.8	-15.3	-20.2
Bruttomarge des Bestellungsingangs	30.8%	26.7%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	869.8	845.0	2.9		
Umsatz	663.9	616.6	7.7	8.8	4.4
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	14.8	-27.1	n/a		
Operationelles Ergebnis	33.2	19.2	72.9	70.5	56.8
Operationelle Profitabilität	5.0%	3.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	5'408	5'362	0.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

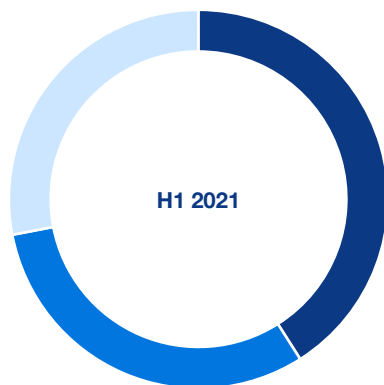
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Der erwartete Rückgang im Energiebereich konnte durch das Wachstum in den Segmenten Wasser und Industrie nicht vollständig aufgefangen werden

Die Segmente Wasser und Industrie legten in den ersten sechs Monaten 2021 bei den Bestellungen weiter zu – um 25.2 bzw. 5.8%. Der erwartete Rückgang im Energiesegment (-49.5%) konnte dadurch jedoch nicht ausgeglichen werden. Ein Grund für diesen Rückgang sind die hohe Vergleichsbasis des ersten Halbjahrs 2020 und unsere anhaltende Selektivität bei den Bestellungen.

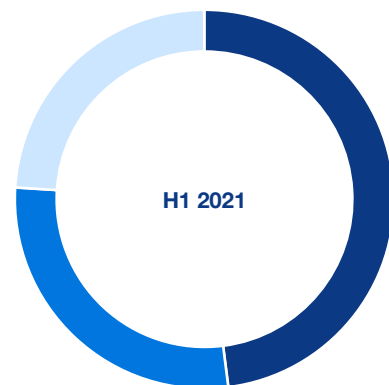
Für die zweite Jahreshälfte erwarten wir eine Erholung des Energiemarktes und eine anhaltende Wachstumsdynamik in den Wasser- und Industriemärkten.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 41% Wasser
- 31% Industrie
- 28% Energie

Bestellungseingang nach Regionen



- 48% Europa, Naher Osten und Afrika
- 28% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Asien-Pazifik

Guter Geschäftsverlauf und deutlicher Aufwärtstrend bei der operationellen Profitabilität

Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 8.8%, was vor allem den Segmenten Wasser und Industrie (+23.7% bzw. +12.6%) zu verdanken ist. Der durch die Verschiebung grosser Projekte bei Kunden im Nahen Osten bedingte Umsatzrückgang im Energiesegment konnte damit mehr als ausgeglichen werden.

Die Division PE verbesserte ihre operationelle Profitabilität von 3.1 auf 5.0%. Dafür waren neben dem deutlichen Wachstum in den Segmenten Wasser und Industrie auch die Kostensenkungsmassnahmen im Rahmen unseres Energie-Resilienz-Programms verantwortlich.

Widerstandsfähige Performance und beschleunigte Digitalisierung

Das sequenzielle Auftragswachstum setzte sich fort, während der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1.3% stieg. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich von 12.1% im Vorjahr auf 13.4%; die starke Umsetzung und die Kostendisziplin haben massgeblich dazu beigetragen. Die Division Rotating Equipment Services (RES) spielt eine Schlüsselrolle beim Übergang zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit durch Digitalisierung und hilft den Kunden, ihren ökologischen Fussabdruck zu verkleinern.

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Wachstum und Nachhaltigkeit vorantreiben

Als Teil der Nachhaltigkeitsstrategie von Sulzer trägt die Division RES dazu bei, die Energiewende hin zu nachhaltigeren Produkten und Verfahren voranzutreiben. Die Nachfrage nach Modernisierungen und Aufrüstungen steigt, weil unsere Kunden ihre Effizienz und Nachhaltigkeit verbessern wollen. Unsere Retrofits können mit den energieeffizienten Produkten den Energieverbrauch, die Betriebskosten und die Abfallmenge deutlich senken und dabei die Leistung der gesamten Anlage verbessern. Ausserdem helfen sie uns, unseren Marktanteil bei der Wartung von erneuerbaren Energieproduktionsanlagen wie Wind- und Biomassekraftwerken oder Anlagen zur Energieerzeugung aus Abfällen auszubauen. Retrofits spielen für Sulzer daher eine wichtige strategische Rolle.

Wir erfinden die Art und Weise, wie wir für unsere Kunden Mehrwert generieren, mithilfe fortschrittlicher Datenanalyse und additiver Fertigung neu. Mit unserer KI-Lösung BLUE BOX können wir Pumpen identifizieren, die nachgerüstet oder optimiert werden müssen – bevor sich die Probleme manifestieren. Die additive Fertigung, unsere globale Produktion und unser Netzwerk an Servicezentren, mit dem wir eine konkurrenzlose Kundennähe erreichen, machen uns schneller und flexibler bei Reparaturen und der Lieferung von Ersatzteilen und Nachrüstungen – und helfen uns, das Wachstum voranzutreiben.

Unsere hocheffizienten Technologien, kombiniert mit der Kundennähe durch unser globales Netzwerk und unser umfangreiches Serviceangebot, helfen unseren Kunden dabei, ihren ökologischen Fussabdruck deutlich zu verringern. Deshalb sind wir gut positioniert, um unsere Kunden in allen Industrien auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft zu unterstützen.



Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Kennzahlen Rotating Equipment Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	570.8	617.0	-7.5	-5.6	-6.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	37.3%	39.0%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	496.1	435.0	14.0		
Umsatz	525.5	528.1	-0.5	1.3	0.9
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	66.3	51.2	29.4		
Operationelles Ergebnis	70.3	64.0	9.8	11.3	10.7
Operationelle Profitabilität	13.4%	12.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	4'510	4'449	1.4		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

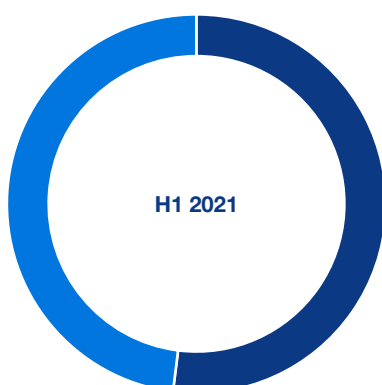
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Bestellungseingang gegenüber Vorquartal gestiegen

Nach einem sequenziellen Anstieg um 10.3% im ersten Quartal 2021 stieg der Bestellungseingang im zweiten Quartal gegenüber dem ersten um weitere 7.3%. Die Zugangsbeschränkungen bei unseren Kunden wurden in der ersten Jahreshälfte weiter gelockert. Die Bestellungen gingen im ersten Halbjahr 2021 um 5.6% zurück, was sich im Wesentlichen durch den rekordhohen Bestellungseingang im ersten Halbjahr 2020 und die Verschiebung von Projekten bei einigen unserer Kunden erklärt.

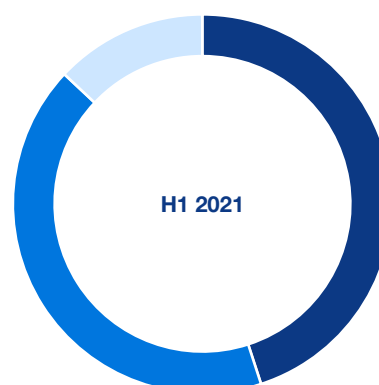
Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichnet die stärkste Erholung bei den Wartungstätigkeiten. In den anderen Regionen zeichnet sich ein ähnlicher Trend ab, und alle Regionen sind im ersten und zweiten Quartal 2021 sequenziell gewachsen.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 52% Pumpenservice
- 48% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 45% Europa, Naher Osten und Afrika
- 42% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 13% Asien-Pazifik

Gestiegener Umsatz, verbesserte operationelle Profitabilität

Dank unseres soliden Auftragsbestands bei Jahresbeginn konnte die Division Rotating Equipment Services ihren Umsatz um 1.3% steigern. Alle Regionen – Nord-, Mittel- und Südamerika, Europa, Naher Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik – verzeichneten eine Umsatzsteigerung.

Die operationelle Profitabilität verbesserte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2020 von 12.1 auf 13.4%, wozu Kostendisziplin und ein guter Geschäftsverlauf massgeblich beigetragen haben.

Starkes Wachstum, solide Profitabilität, Renewables legen zu

Chemtech (CT) konnte Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität im ersten Halbjahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigern. Die Division ist gut aufgestellt, um ihre Führungsposition im Chemiebereich weiter auszubauen, ihr Geschäftsfeld Renewables auszubauen und das attraktive Wachstumspotenzial in diesen Märkten auszuschöpfen.

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Chemtech erzielt zwei Drittel ihrer Geschäftsaktivitäten in den Bereichen Chemikalien und Renewables

Die Division Chemtech erzielt heute rund zwei Drittel ihrer Geschäftsaktivitäten in den schnell wachsenden Märkten für Chemikalien und erneuerbare Energien. Sie hat während der Pandemie ihre Widerstandsfähigkeit bewiesen und bietet Lösungen für einige der dringendsten Probleme unserer Gesellschaft. Damit ist Chemtech gut aufgestellt, um die Chancen in diesen Märkten zu nutzen. Während der Wandel zur Nachhaltigkeit überall in der Welt an Fahrt aufnimmt, gewinnt auch der Markt für erneuerbare Energien weiter an Schwung.

Wachstum in den Märkten für erneuerbare Energien und biobasierte Anwendungen beschleunigen

Wir verfügen über die geeigneten Anlagen und die proprietären Prozesstechnologien für die Herstellung von sauberen und erneuerbaren Treibstoffen, Chemikalien, Biopolymeren, Lebensmitteln, Duftstoffen und Pharmaprodukten, die unseren Kunden helfen, Energie zu sparen, Emissionen zu senken und Abfall zu vermeiden.

Chemtech ist beispielsweise führender Hersteller von Polymilchsäure (PLA), dem weltweit meistgenutzten biologisch abbaubaren Kunststoff. Sulzer geht davon aus, dass sich der PLA-Markt in den kommenden fünf Jahren mehr als verdoppeln wird, da biologisch abbaubare Kunststoffe weltweit zunehmend zum Einsatz kommen. Die Technologien von Chemtech fördern zudem die Kreislaufwirtschaft und die Reduktion von CO₂-Emissionen. In der ersten Jahreshälfte 2021 gab die Division ihre [Partnerschaft mit Blue Planet](#) bekannt. Die beiden Unternehmen wollen zur Reduzierung der CO₂-Emissionen aus einer Vielzahl von Emissionsquellen wie Kraftwerken, Stahl, Zement, Raffinerien und anderen CO₂ emittierenden Industrien beitragen. Chemtech entwickelt in diesem Rahmen eine hochspezialisierte Anlage zur Kohlenstoffabscheidung, die bei den Lösungen von Blue Planet eine Schlüsselrolle spielen wird. Die Technologie kann zur nachhaltigen Transformation dieser Industrien genutzt werden, weil das CO₂ dauerhaft in einer festen, kristallinen Karbonatform gebunden und für andere Anwendungen verwendet wird – beispielsweise zur Herstellung von kohlenstoffneutralem oder kohlenstoffnegativem Beton.

Dank unserer strategischen Ausrichtung auf Chemikalien und Renewables eröffnen sich Sulzer grossartige Möglichkeiten. Dank des guten Geschäftsverlaufs und der raschen Erholung nach den Lockdowns haben Bestellungen, Umsatz und Profitabilität in der ersten Jahreshälfte angezogen.



Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	353.9	319.4	10.8	12.8	12.8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.3%	30.5%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	458.2	396.9	15.4		
Umsatz	305.6	287.8	6.2	7.7	7.7
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	21.1	10.6	99.1		
Operationelles Ergebnis	27.7	23.0	20.3	20.2	20.2
Operationelle Profitabilität	9.1%	8.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	3'536	3'221	9.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

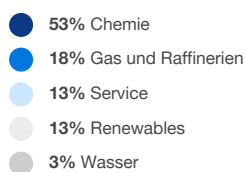
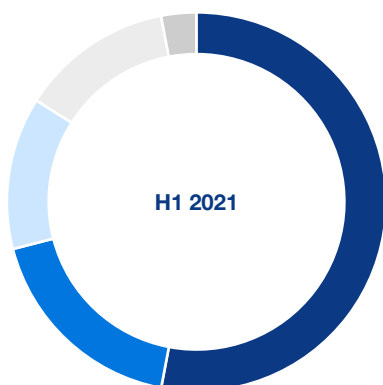
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Anstieg der Bestellungen in allen Regionen

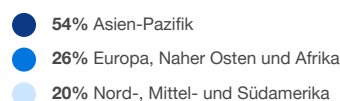
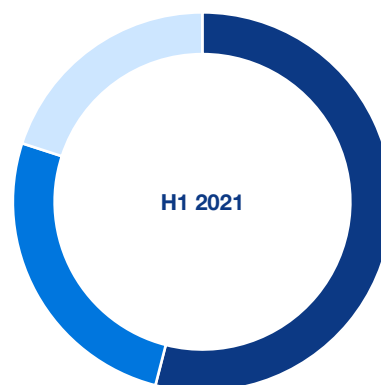
In der ersten Hälfte des Jahres stieg der Bestellungseingang bei Chemtech um 12.8%. Dieser Anstieg ist auf das Wachstum in allen Regionen zurückzuführen, das hauptsächlich der fortschreitenden Erholung der Märkte von den negativen Auswirkungen der Pandemie zuzuschreiben ist.

Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichnete ein Plus von 26.0%, während der Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika um 25.6% anstieg. Nach einem deutlichen Plus von 14.7% im Vorjahr konnte die Region Asien-Pazifik in der ersten Jahreshälfte 2021 erneut um 3.2% zulegen.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Gestiegener Umsatz, verbesserte operationelle Profitabilität

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 stieg der Umsatz um 7.7%. Massgeblich dafür waren ein guter Auftragsbestand zu Beginn des Jahres und der Umstand, dass die Werke der Division nach dem Lockdown schnell wieder hochgefahren werden konnten.

Der höhere Umsatz und die erfolgreiche Umsetzung von strukturellen Einsparungen führten zu einer deutlichen Verbesserung der operationellen Profitabilität von 8.0 auf 9.1%.

Umsatz- und Profitabilitätssteigerung im 1. Halbjahr 2021 – Spin-off und Börsennotierung beschleunigen das Wachstum

Wie im Mai 2021 bekanntgegeben, plant Sulzer die Ausgliederung der Division Applicator Systems, die in medmix umbenannt wird und noch in diesem Jahr an die Börse gehen soll. Der Spin-off wird es Sulzer und medmix erlauben, das volle Potenzial beider Unternehmen auszuschöpfen. Nach der pandemiebedingten Marktbaisse während der Lockdowns im letzten Jahr haben sich Bestellungseingang, Umsatz und operationelle Profitabilität bei Applicator Systems in der ersten Jahreshälfte 2021 wieder erholt.

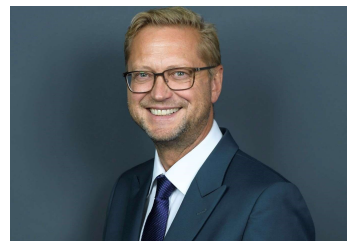
Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Wachstum durch Fokussierung vorantreiben

Im Mai 2021 gab Sulzer die geplante Ausgliederung der Division Applicator Systems bekannt – die in medmix umbenannt werden soll. medmix hat sich in den vergangenen fünf Jahren zu einem globalen Marktführer für Präzisionsgeräte für das Gesundheitswesen sowie für Verbraucher- und Industriemärkte entwickelt. Das Unternehmen ist gut positioniert, um profitable Wachstumschancen in attraktiven, von Megatrends geprägten Nischen zu nutzen. medmix nimmt in verschiedenen Märkten wie Dental, Medikamentenverabreichung, Chirurgie, Industrie und Beauty eine führende Position ein und wird diese weiter festigen.

Nachdem sich die Märkte erholt haben, steht medmix als unabhängiges Unternehmen bereit, diese Chance zu nutzen. Insbesondere mit einem Anteil an Bestellungen von 37.2% im Gesundheitsbereich in der ersten Jahreshälfte will medmix sein Wachstum weiter beschleunigen. Das Unternehmen konnte seine Position im Gesundheitswesen im Jahr 2020 durch die Akquisition von Haselmeier, einem führenden Hersteller von Geräten für die Medikamentenverabreichung, festigen. Die operative Transformation des Beauty-Geschäfts und die Erweiterung des Werks in Bechhofen sind abgeschlossen. Damit ist medmix auf die sich erholende Nachfrage im Beauty-Markt bestens vorbereitet.

Als ein fokussiertes, unabhängiges Unternehmen werden wir die signifikanten Möglichkeiten in unseren Märkten nutzen, insbesondere im schnell wachsenden Gesundheitssektor. Mein Team und ich freuen uns darauf, medmix als einen globalen Marktführer für Präzisionsgeräte zu neuen Höhen zu führen.



Girts Cimermans, Divisionsleiter Applicator Systems

Kennzahlen Applicator Systems (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2021	2020	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	268.9	160.2	67.9	69.4	53.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	48.2%	47.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	124.8	82.0	52.2		
Umsatz	228.3	166.1	37.5	38.4	25.8
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	31.3	9.0	248.7		
Operationelles Ergebnis	44.0	19.5	125.7	127.5	109.1
Operationelle Profitabilität	19.3%	11.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	1'945	1'857	4.7		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

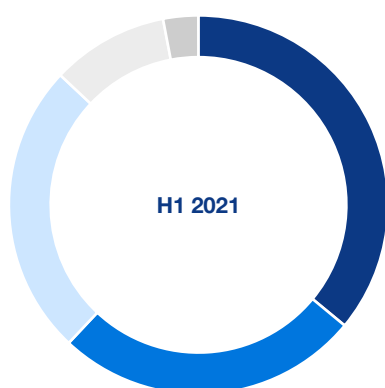
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Starkes Wachstum in allen Segmenten

Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte 2021 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 69.4%. Zu verdanken ist dies der schnellen Erholung in allen Segmenten und dem Umstand, dass die Auswirkungen der Pandemie im letzten Jahr durch schnelles Handeln abgefedert werden konnten. Sowohl das der Bereich Healthcare als auch die Verbraucher- und Industriemärkte haben zu diesem starken Anstieg der Bestellungen beigetragen. Massgeblich waren dabei die Lageraufstockung bei den Kunden, die aufgestaute Nachfrage, der Gewinn weiterer Marktanteile und das zugrunde liegende Marktwachstum.

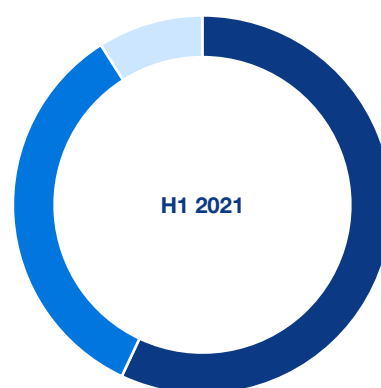
Die Erholung war bei den Kunden mit Sitz in Nordamerika als Erstes spürbar. Hier gab es ein Plus von 95.1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik haben sich ebenfalls gut entwickelt und legten um 56.0% bzw. 71.1% zu.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 36% Industrie
- 26% Beauty
- 25% Dental
- 10% Drug Delivery
- 3% Chirurgie

Bestellungseingang nach Regionen



- 57% Europa, Naher Osten und Afrika
- 34% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 9% Asien-Pazifik

Deutliches Plus bei Umsatz und operationeller Profitabilität

Dank der sich erholenden Nachfrage sowohl im Gesundheitswesen als auch in den Verbraucher- und Industriemärkten zog der Umsatz von Applicator Systems im ersten Halbjahr 2021 wieder deutlich an (38.4%). Das höhere Volumen und die robuste Leistung in den Dental- und Industriemärkten trugen zu einem Anstieg des operationellen Gewinns um 128% bei. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich aufgrund der Erholung des Umsatzvolumens und günstiger Mixeffekte von 11.8 auf 19.3%.

Financial reporting

- 28 Consolidated financial statements**
- 29 Consolidated income statement
- 30 Consolidated statement of comprehensive income
- 31 Consolidated balance sheet
- 32 Consolidated statement of changes in equity
- 33 Consolidated statement of cash flows
- 34 Notes to the consolidated financial statements

English
only

Consolidated income statement

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2021	2020
Sales	3	1'723.3	1'598.5
Cost of goods sold		-1'184.9	-1'122.5
Gross profit		538.5	476.0
Selling and distribution expenses		-175.6	-168.5
General and administrative expenses		-194.2	-189.5
Research and development expenses		-42.7	-41.7
Other operating income and expenses, net	6	2.8	-40.3
Operating income (EBIT)		128.7	36.0
Interest and securities income	7	1.7	2.5
Interest expenses	7	-13.1	-11.7
Other financial income and expenses, net	7	-2.0	-3.0
Share of profit and loss of associates		-1.1	-0.3
Income before income tax expenses		114.2	23.5
Income tax expenses	8	-27.9	-6.7
Net income		86.3	16.8
attributable to shareholders of Sulzer Ltd		85.7	15.4
attributable to non-controlling interests		0.7	1.4
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share		2.53	0.45
Diluted earnings per share		2.51	0.45

Consolidated statement of comprehensive income

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2021	2020
Net income		86.3	16.8
Items that may be reclassified subsequently to the income statement			
Cash flow hedges, net of tax		-4.1	-4.0
Currency translation differences		75.1	-91.1
Total of items that may be reclassified subsequently to the income statement		71.0	-95.1
Items that will not be reclassified to the income statement			
Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax		55.6	-21.0
Total of items that will not be reclassified to the income statement		55.6	-21.0
Total other comprehensive income		126.6	-116.1
Total comprehensive income for the period		212.9	-99.3
attributable to shareholders of Sulzer Ltd		211.9	-99.9
attributable to non-controlling interests		1.1	0.6

Consolidated balance sheet

millions of CHF	Notes	June 30, 2021	December 31, 2020 ¹⁾	June 30, 2020
Non-current assets				
Goodwill		1'020.3	943.8	899.1
Other intangible assets		461.1	401.0	393.4
Property, plant and equipment		565.8	545.3	537.4
Lease assets		131.5	121.2	102.5
Associates		26.8	21.2	20.4
Other non-current financial assets		14.7	10.6	10.4
Non-current receivables		4.6	4.3	5.0
Deferred income tax assets		166.0	154.5	134.5
Total non-current assets		2'390.7	2'202.0	2'102.7
Current assets				
Inventories		582.2	515.1	547.5
Current income tax receivables		28.1	33.4	26.2
Advance payments to suppliers		76.4	59.9	67.8
Contract assets		379.3	324.9	350.6
Trade accounts receivable		575.0	599.1	558.8
Other current receivables and prepaid expenses		277.0	202.2	144.9
Current financial assets		2.9	305.1	4.8
Cash and cash equivalents		1'292.5	1'123.2	957.3
Total current assets		3'213.3	3'162.8	2'657.9
Total assets		5'603.9	5'364.8	4'760.6
Equity				
Share capital	9	0.3	0.3	0.3
Reserves		1'462.5	1'404.0	1'340.8
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd		1'462.8	1'404.3	1'341.1
Non-controlling interests		6.4	12.9	11.3
Total equity		1'469.3	1'417.2	1'352.4
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	10	1'489.6	1'491.3	1'199.3
Non-current lease liabilities		97.8	90.2	73.5
Deferred income tax liabilities		127.3	88.5	60.8
Non-current income tax liabilities		4.6	4.8	2.3
Defined benefit obligations		233.8	227.4	187.8
Non-current provisions	11	66.4	65.8	68.1
Other non-current liabilities		7.0	8.0	4.1
Total non-current liabilities		2'026.6	1'976.0	1'595.9
Current liabilities				
Current borrowings	10	231.8	231.8	134.0
Current lease liabilities		33.0	29.5	29.9
Current income tax liabilities		11.1	38.7	35.7
Current provisions	11	184.1	183.5	167.9
Contract liabilities		346.4	300.5	312.4
Trade accounts payable		478.2	465.8	423.3
Other current and accrued liabilities	12	823.5	721.9	709.2
Total current liabilities		2'108.0	1'971.7	1'812.3
Total liabilities		4'134.7	3'947.6	3'408.2
Total equity and liabilities		5'603.9	5'364.8	4'760.6

1) The balance sheet as of December 31, 2020, has been restated following the finalization of the valuation of the contingent consideration related to acquisitions in 2020. A reconciliation to the previously published balance sheet is provided in note 4.

Consolidated statement of changes in equity

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	Attributable to shareholders of Sulzer Ltd					Total	Non-controlling interests	Total equity
		Share capital	Retained earnings	Treasury shares	Cash flow hedge reserve	Currency translation adjustment			
Equity as of January 1, 2020		0.3	2'125.4	-25.6	-4.3	-515.1	1'580.7	13.1	1'593.9
Comprehensive income for the period:									
Net income			15.4				15.4	1.4	16.8
– Cash flow hedges, net of tax		–	–	–	-4.0	–	-4.0	–	-4.0
– Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax		–	-21.0	–	–	–	-21.0	–	-21.0
– Currency translation differences		–	–	–	–	-90.3	-90.3	-0.8	-91.1
Other comprehensive income		–	-21.0	–	-4.0	-90.3	-115.3	-0.8	-116.1
Total comprehensive income for the period		–	-5.6	–	-4.0	-90.3	-99.9	0.6	-99.3
Transactions with owners of the company:									
Allocation of treasury shares to share plan participants		–	-9.9	9.9	–	–	–	–	–
Purchase of treasury shares		–	–	-10.3	–	–	-10.3	–	-10.3
Share-based payments		–	6.7	–	–	–	6.7	–	6.7
Dividends	9	–	-136.1	–	–	–	-136.1	-2.4	-138.5
Equity as of June 30, 2020		0.3	1'980.5	-26.0	-8.3	-605.5	1'341.1	11.3	1'352.4
Equity as of January 1, 2021		0.3	2'083.8	-38.3	5.9	-647.4	1'404.3	12.9	1'417.2
Comprehensive income for the period:									
Net income			85.7				85.7	0.7	86.3
– Cash flow hedges, net of tax		–	–	–	-4.1	–	-4.1	–	-4.1
– Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax		–	55.6	–	–	–	55.6	–	55.6
– Currency translation differences		–	–	–	–	74.7	74.7	0.4	75.1
Other comprehensive income		–	55.6	–	-4.1	74.7	126.2	0.4	126.6
Total comprehensive income for the period		–	141.3	–	-4.1	74.7	211.9	1.1	212.9
Transactions with owners of the company:									
Acquisition of NCI without a change of control		–	-10.6	–	–	-1.4	-11.9	-5.4	-17.3
Allocation of treasury shares to share plan participants		–	-8.5	8.5	–	–	–	–	–
Transaction costs, net of tax		–	-0.7	–	–	–	-0.7	–	-0.7
Purchase of treasury shares		–	–	-14.5	–	–	-14.5	–	-14.5
Share-based payments		–	9.2	–	–	–	9.2	–	9.2
Dividends	9	–	-135.4	–	–	–	-135.4	-2.1	-137.5
Equity as of June 30, 2021		0.3	2'079.1	-44.3	1.7	-574.1	1'462.8	6.4	1'469.3

Consolidated statement of cash flows

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2021	2020
Cash and cash equivalents as of January 1		1'123.2	1'035.5
Net income		86.3	16.8
Interest and securities income	7	-1.7	-2.5
Interest expenses	7	13.1	11.7
Income tax expenses	8	27.9	6.7
Depreciation, amortization and impairments		90.8	87.3
Income from disposals of tangible and intangible assets	6	-1.0	-0.3
Changes in inventories		-38.6	0.4
Changes in advance payments to suppliers		-16.7	8.3
Changes in contract assets		-36.2	-11.6
Changes in trade accounts receivable		52.8	53.6
Changes in contract liabilities		29.8	-20.8
Changes in trade accounts payable		-8.9	-77.0
Change in provision for employee benefit plans		-5.8	-28.8
Changes in provisions		-4.0	35.9
Changes in other net current assets		20.3	13.8
Other non-cash items		-6.3	26.6
Interest received		1.7	2.5
Interest paid		-4.0	-4.5
Income tax paid		-44.3	-26.2
Total cash flow from operating activities		155.1	91.8
Purchase of intangible assets		-4.0	-5.4
Sale of intangible assets		0.0	0.0
Purchase of property, plant and equipment		-38.9	-54.3
Sale of property, plant and equipment		4.9	4.7
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	4	-123.9	-6.8
Divestitures of subsidiaries		0.4	-
Acquisitions of associates		-6.9	-5.2
Dividends from associates		0.5	-
Purchase of other non-current financial assets		-4.4	-2.3
Sale of other non-current financial assets		0.4	0.3
Purchase of current financial assets		-0.0	-5.2
Sale of current financial assets		302.5	56.9
Total cash flow from investing activities		130.5	-17.3
Dividends paid to shareholders of Sulzer Ltd	9	-91.9	-92.6
Dividends paid to non-controlling interests in subsidiaries		-2.1	-2.4
Purchase of treasury shares		-14.5	-10.3
Payments of lease liabilities		-20.9	-19.5
Acquisition of non-controlling interests	4	-17.3	-
Proceeds from non-current borrowings	10	0.0	0.1
Repayments of non-current borrowings	10	-2.8	-0.0
Proceeds from current borrowings	10	27.8	43.2
Repayments of current borrowings	10	-28.4	-39.0
Total cash flow from financing activities		-150.0	-120.6
Exchange gains/losses on cash and cash equivalents		34.9	-32.1
Net change in cash and cash equivalents		170.5	-78.2
Cash and cash equivalents as of June 30		1'293.7	957.3

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

Notes to the consolidated financial statements

- 35 01 | General information
- 35 02 | Significant events and transactions
during the reporting period
- 36 03 | Segment information
- 40 04 | Acquisitions of subsidiaries and non-controlling interests
- 42 05 | Financial instruments
- 45 06 | Other operating income and expenses
- 46 07 | Financial income and expenses
- 46 08 | Income taxes
- 46 09 | Equity
- 47 10 | Borrowings
- 48 11 | Provisions
- 49 12 | Other current and accrued liabilities
- 49 13 | Accounting policies
- 50 14 | Subsequent events after the balance sheet date

English
only

Notes to the consolidated financial statements

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 June 30, 2021, 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. The group specializes in pumping, agitation, mixing, separation and application technologies for fluids of all types. Sulzer was founded in 1834 in Winterthur, Switzerland, and employs around 15’600 people. The company serves clients in 188 production and service sites around the world. Sulzer Ltd is listed on the SIX Swiss Exchange in Zurich, Switzerland (symbol: SUN).

The 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 13](#).

2 Significant events and transactions during the reporting period

The financial position and performance of the group was particularly affected by the following events and transactions during the reporting period:

- The group announced on May 27, 2021, the intention to spin-off its Applicator Systems (APS) division through a 1:1 share split, granting Sulzer shareholders one APS share in addition to each Sulzer share held. Upon market introduction, APS will be renamed medmix and its listing will be combined with a share capital increase by medmix in the amount of CHF 200–300 million without subscription rights for existing shareholders. The spin-off of medmix will be executed in the form of a symmetrical split, according to art. 29 para b) and art. 31 para 2a) of the Swiss Merger Act, with existing shareholders receiving one medmix share in addition to each Sulzer share held. Sulzer’s Board of Directors has unanimously approved the transaction. The split of Sulzer into two separate companies and its associated capital increase will be proposed for shareholder approval at an extraordinary general meeting (EGM) to be scheduled in Q3, 2021.
- On February 1, 2021, Sulzer acquired a 100% controlling interest of Nordic Water Holding AB (Nordic Water) for CHF 129.2 million. The headquarters of Nordic Water is located in Gothenburg, Sweden. Nordic Water employs approximately 200 people and is a pioneering innovation leader and is known for its broad application suite in primary, secondary and tertiary water treatment as well as its global reach. With the acquisition of Nordic Water, Sulzer will be able to grow its wastewater treatment business with equipment that complements the existing portfolio of pumps, grinders, mixers, compressors and other products that Sulzer currently provides for the water market. Nordic Water will operate as part of Sulzer’s Pumps Equipment division. The acquisition resulted in an increase in goodwill of CHF 52.1 million and other intangible assets of CHF 73.3 million at the date of acquisition (see [note 4](#)).
- For the period ended June 30, 2021, the group recognized restructuring costs of CHF 3.3 million (half year 2020: CHF 43.2 million), partly offset by released restructuring provisions of CHF 1.3 million (half year 2020: CHF 1.2 million). Restructuring costs mainly relate to the resizing of a site in Belgium. Associated with restructuring initiatives, the group further recognized impairments on tangible and intangible assets of CHF 0.9 million (half year 2020: CHF 4.2 million).

For a detailed discussion about the group's performance and financial position please refer to the [Business review](#).

3 Segment information

Segment information by divisions

millions of CHF	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech		Applicator Systems	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Order intake¹⁾	626.8	744.0	570.8	617.0	353.9	319.4	268.9	160.2
Nominal growth	-15.8%	-1.1%	-7.5%	2.5%	10.8%	-8.8%	67.9%	-29.9%
Currency-adjusted growth	-15.3%	6.0%	-5.6%	10.2%	12.8%	-3.2%	69.4%	-27.3%
Organic growth ²⁾	-20.2%	7.3%	-6.0%	6.3%	12.8%	-12.0%	53.3%	-27.3%
Order backlog as of June 30/ December 31	869.8	845.0	496.1	435.0	458.2	396.9	124.8	82.0
Sales recognized at a point in time	480.7	389.4	441.5	431.5	175.6	182.4	226.5	166.1
Sales recognized over time	183.2	227.2	84.0	96.6	130.0	105.4	1.8	-
Sales³⁾	663.9	616.6	525.5	528.1	305.6	287.8	228.3	166.1
Nominal growth	7.7%	-10.7%	-0.5%	-5.9%	6.2%	-5.3%	37.5%	-23.9%
Currency-adjusted growth	8.8%	-4.4%	1.3%	1.3%	7.7%	0.2%	38.4%	-21.0%
Organic growth ²⁾	4.4%	-3.1%	0.9%	-1.2%	7.7%	-7.7%	25.8%	-21.0%
Operational profit	33.2	19.2	70.3	64.0	27.7	23.0	44.0	19.5
Operational profitability	5.0%	3.1%	13.4%	12.1%	9.1%	8.0%	19.3%	11.8%
Restructuring expenses	-0.7	-28.9	-0.7	-8.0	-0.6	-3.0	-0.2	-1.1
Amortization	-18.7	-14.8	-2.3	-3.9	-3.2	-3.3	-11.2	-9.0
Impairments on tangible and intangible assets	-	-0.4	-0.3	-0.0	-	-3.7	-0.6	-0.1
Non-operational items	1.0	-2.2	-0.7	-0.8	-2.8	-2.4	-0.8	-0.3
EBIT	14.8	-27.1	66.3	51.2	21.1	10.6	31.3	9.0
Depreciation	-16.5	-17.3	-15.6	-14.9	-6.5	-6.6	-13.8	-11.3
Operating assets	1'628.5	1'456.4	938.0	893.6	570.7	507.0	751.0	731.1
Unallocated assets	-	-	-	-	-	-	-	-
Total assets as of June 30/ December 31	1'628.5	1'456.4	938.0	893.6	570.7	507.0	751.0	731.1
Operating liabilities	737.5	725.1	394.3	354.9	372.5	323.6	143.4	126.6
Unallocated liabilities	-	-	-	-	-	-	-	-
Total liabilities as of June 30/ December 31	737.5	725.1	394.3	354.9	372.5	323.6	143.4	126.6
Operating net assets	891.0	731.3	543.8	538.7	198.3	183.5	607.6	604.5
Unallocated net assets	-	-	-	-	-	-	-	-
Total net assets as of June 30/ December 31	891.0	731.3	543.8	538.7	198.3	183.5	607.6	604.5
Capital expenditure (incl. lease assets)	-15.1	-21.0	-33.0	-23.8	-9.3	-6.5	-18.1	-22.7
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30/ December 31	5'408	5'362	4'510	4'449	3'536	3'221	1'945	1'857

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for currency and acquisition effects.

3) Sales from external customers.

Segment information by divisions

millions of CHF	Total divisions		Others ⁴⁾		Total Sulzer	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Order intake¹⁾	1'820.4	1'840.5	–	–	1'820.4	1'840.5
Nominal growth	–1.1%	–4.8%	–	–	–1.1%	–4.8%
Currency-adjusted growth	0.2%	1.7%	–	–	0.2%	1.7%
Organic growth ²⁾	–3.3%	–0.6%	–	–	–3.3%	–0.6%
Order backlog as of June 30/ December 31	1'948.9	1'758.9	–	–	1'948.9	1'758.9
Sales recognized at a point in time	1'324.3	1'169.4	–	–	1'324.3	1'169.4
Sales recognized over time	399.0	429.1	–	–	399.0	429.1
Sales³⁾	1'723.3	1'598.5	–	–	1'723.3	1'598.5
Nominal growth	7.8%	–9.9%	–	–	7.8%	–9.9%
Currency-adjusted growth	9.2%	–3.9%	–	–	9.2%	–3.9%
Organic growth ²⁾	6.1%	–5.5%	–	–	6.1%	–5.5%
Operational profit	175.2	125.8	–3.6	–5.6	171.6	120.2
Operational profitability	10.2%	7.9%	n/a	n/a	10.0%	7.5%
Restructuring expenses	–2.1	–41.0	0.1	–1.0	–2.0	–42.0
Amortization	–35.4	–31.0	–0.3	–0.5	–35.7	–31.6
Impairments on tangible and intangible assets	–0.9	–4.2	–	–	–0.9	–4.2
Non-operational items	–3.2	–5.7	–1.0	–0.7	–4.3	–6.4
EBIT	133.6	43.8	–4.9	–7.8	128.7	36.0
Depreciation	–52.5	–50.1	–1.7	–1.5	–54.2	–51.6
Operating assets	3'888.3	3'588.1	174.0	71.1	4'062.3	3'659.2
Unallocated assets	–	–	1'541.6	1'705.6	1'541.6	1'705.6
Total assets as of June 30/ December 31	3'888.3	3'588.1	1'715.6	1'776.7	5'603.9	5'364.8
Operating liabilities	1'647.6	1'530.2	210.7	152.7	1'858.3	1'682.8
Unallocated liabilities	–	–	2'276.4	2'264.8	2'276.4	2'264.8
Total liabilities as of June 30/ December 31	1'647.6	1'530.2	2'487.1	2'417.4	4'134.7	3'947.6
Operating net assets	2'240.7	2'058.0	–36.7	–81.6	2'204.0	1'976.4
Unallocated net assets	–	–	–734.7	–559.2	–734.7	–559.2
Total net assets as of June 30/ December 31	2'240.7	2'058.0	–771.4	–640.7	1'469.3	1'417.2
Capital expenditure (incl. lease assets)	–75.4	–74.0	–0.8	–1.2	–76.3	–75.1
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30/ December 31	15'399	14'888	176	165	15'574	15'054

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for currency and acquisition effects.

3) Sales from external customers.

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

For the definition of operational profit, operational profitability and adjustments for currency and acquisition effects, reference is made to the [Sulzer Annual Report 2020](#).

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:

Pumps Equipment

The Pumps Equipment 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.

Rotating Equipment Services

Through a network of over 100 service sites around the world, the Rotating Equipment Services division provides cutting-edge parts as well as maintenance and repair solutions for pumps, turbines, compressors, motors and generators. The division services Sulzer original equipment, but also all associated third-party rotating equipment run by the 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 biopolymers as well as textile and plastic recycling, contributing to a circular economy. The division's product offering ranges from technology licensing to process components all the way to complete separation process plants. Customer support ranges from engineering and field services to tray and packing installation, tower maintenance, welding and plant turnaround projects – ensuring minimal downtime.

Applicator Systems

Through its well-known brands (Mixpac, Transcodent, Cox, medmix, Haselmeier and Geka), the Applicator Systems division develops and delivers innovative products and services for liquid application and mixing solutions within the healthcare, adhesives and beauty markets. The division's IP-protected applicator solutions make the customers' products precise, safe, unique and more sustainable, leveraging the division's expertise in plastic-injection molding, two-component mixing, drug delivery and micro-brushes.

Others

Certain expenses related to the Corporate Center are not attributable to a particular segment and are reviewed as a whole across the group. Also included are the eliminations for operating assets and liabilities.

The Chief Executive Officer primarily uses operational profit to assess the performance of the operating segments. However, the Chief Executive Officer also receives information about the segments' order intake and backlog, sales, and operating assets and liabilities on a monthly basis.

Sales from external customers reported to the Chief Executive Officer are measured in a manner consistent with that in the income statement. There are no significant sales between the segments. No individual customer represents a significant portion of the group's sales.

Operating assets and liabilities are assets or liabilities related to the operating activities of an entity and contributing to EBIT.

Segment information by region

The allocation of sales from external customers is based on the ship-to location defined by Sulzer's customer, which does not necessarily correspond with the location of the end customer.

Sales by region

	2021				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	313.8	221.5	67.1	135.7	738.2
– thereof Germany	27.4	25.8	14.7	53.2	121.0
– thereof United Kingdom	11.6	53.8	2.4	9.2	76.9
– thereof Saudi Arabia	56.1	11.7	7.2	0.1	75.1
– thereof France	13.7	13.6	4.5	11.5	43.3
– thereof Russia	15.6	13.5	6.6	1.1	36.8
Americas	194.8	232.2	65.5	70.8	563.3
– thereof USA	112.6	182.2	41.5	64.8	401.0
Asia-Pacific	155.3	71.8	172.9	21.8	421.9
– thereof China	115.3	11.4	127.5	10.1	264.2
Total	663.9	525.5	305.6	228.3	1'723.3

	2020				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Europe, the Middle East and Africa	263.5	219.1	84.4	96.8	663.8
– thereof Germany	30.8	23.8	13.3	37.8	105.7
– thereof United Kingdom	11.6	52.8	4.9	6.8	76.2
– thereof Saudi Arabia	35.3	11.4	17.0	0.0	63.7
– thereof Russia	16.4	30.8	5.5	1.0	53.7
– thereof France	14.1	9.8	2.3	12.0	38.3
Americas	226.0	239.1	66.9	55.5	587.5
– thereof USA	152.7	195.4	47.6	50.0	445.6
Asia-Pacific	127.0	69.8	136.5	13.8	347.2
– thereof China	93.8	10.2	89.5	6.4	199.9
Total	616.6	528.1	287.8	166.1	1'598.5

Segment information by market segment

The following table shows the allocation of sales from external customers by market segment. The group changed the market segment definition in 2021 and prior year numbers have been reclassified accordingly.

Sales by market segment – Pumps Equipment

millions of CHF	2021	2020
Energy	239.9	255.3
Water	233.6	188.8
Industry	190.5	172.4
Total Pumps Equipment	663.9	616.6

Sales by market segment – Rotating Equipment Services

millions of CHF	2021	2020
Pumps Services	283.7	285.8
Other Equipment	241.9	242.2
Total Rotating Equipment Services	525.5	528.1

Sales by market segment – Chemtech

millions of CHF	2021	2020
Chemicals	178.4	151.4
Gas/Refining	57.8	62.8
Service	47.9	46.1
Renewables	14.3	17.4
Water	7.2	10.0
Total Chemtech	305.6	287.8

Sales by market segment – Applicator Systems

millions of CHF	2021	2020
Dental	60.7	35.9
Drug delivery	21.3	–
Surgery	5.8	6.6
Total Healthcare	87.9	42.5
Industry	78.5	62.7
Beauty	61.9	60.8
Total Consumer & Industrial	140.5	123.6
Total Applicator Systems	228.3	166.1

4 Acquisitions of subsidiaries and non-controlling interests

Acquisitions of subsidiaries in 2021

The following table summarizes the recognized amounts of assets acquired and liabilities assumed at the date of acquisition, including the resulting goodwill and the total consideration paid. If new information obtained within one year of the date of acquisition about facts and circumstances that

existed at the date of acquisition identifies adjustments to the amounts recognized below, then the accounting for the acquisition will be revised.

Net assets acquired

millions of CHF	Nordic Water	Others	Total
Intangible assets	73.3	7.4	80.7
Property, plant and equipment	1.2	1.4	2.6
Lease assets	3.0	1.5	4.4
Deferred income tax assets	0.1	–	0.1
Cash and cash equivalents	14.2	0.9	15.1
Trade accounts receivable	7.4	0.1	7.5
Other current assets	19.9	1.3	21.2
Lease liabilities	–3.0	–1.4	–4.4
Provisions	–0.5	–0.2	–0.7
Non-current income tax liabilities	–	–	–
Deferred income tax liabilities	–17.9	–1.0	–18.9
Other liabilities	–20.7	–0.4	–21.1
Net identifiable assets	77.1	9.4	86.4
Goodwill recognized in balance sheet	52.1	1.7	53.8
Total consideration	129.2	11.0	140.3
			–
Purchase price paid in cash	129.2	9.1	138.3
Contingent consideration	–	1.9	1.9
Total consideration	129.2	11.0	140.3

Nordic Water

On February 1, 2021, Sulzer acquired a 100% controlling interest of Nordic Water Holding AB (Nordic Water) for CHF 129.2 million. The headquarters of Nordic Water is located in Gothenburg, Sweden. Nordic Water employs approximately 200 people and is a pioneering innovation leader and is known for its broad application suite in primary, secondary and tertiary water treatment as well as its global reach. With the acquisition of Nordic Water, Sulzer will be able to grow its wastewater treatment business with equipment that complements the existing portfolio of pumps, grinders, mixers, compressors and other products that Sulzer currently provides for the water market. Nordic Water will operate as part of Sulzer's Pumps Equipment division. The goodwill is attributable to synergies by leveraging the scale of the combined businesses. None of the goodwill is expected to be deductible for tax purposes. Transaction costs recognized in the income statement amount to CHF – 1.0 million. Since the acquisition date, Nordic Water contributed order intake of CHF 39.4 million, sales of CHF 29.0 million, and net income of CHF –0.3 million to the group.

Acquired receivables

The fair value of acquired trade accounts receivable is CHF 7.4 million. The gross contractual amount for trade account receivables due is CHF 7.9 million, of which CHF 0.5 million are expected to be uncollectible at the date of acquisition.

Acquisitions of non-controlling interests in 2021

On March 22, 2021, the group acquired an additional 49.5% interests in Sulzer Wood Ltd. for CHF 17.3 million, increasing its ownership from 50.5% to 100%. The carrying amount of Sulzer Wood's net assets in the group's consolidated financial statements on the acquisition date was

CHF 5.4 million. The group recognized a decrease of non-controlling interests of CHF 5.4 million and a decrease in equity attributable to owners of Sulzer Ltd of CHF 11.9 million.

The following table summarizes the effect of changes in the group's ownership interest in Sulzer Wood Ltd.

millions of CHF	2021
Carrying amount of non-controlling interests acquired	5.4
Consideration paid to non-controlling interests in cash, excl. dividends	17.3
Decrease in equity attributable to owners of Sulzer Ltd	11.9

Pro forma sales and profit contribution

Had all above acquisitions occurred on January 1, 2021, management estimates that total net sales of the group would amount to CHF 1'727.5 million, and the consolidated net income would be CHF 85.4 million.

Restated balance sheet as of December 31, 2020

The group reassessed the accounting treatment of the contingent consideration of the Haselmeier acquisition based on facts and circumstances already existing at the acquisition date on October 1, 2020. Since the group concluded not to pursue the development project, the earn-out amount was adjusted from CHF 14.2 million to CHF 0.3 million retrospectively. Consequently, the group adjusted goodwill and other non-current liabilities by CHF 13.9 million as of December 31, 2020.

millions of CHF	As reported 2020	Measurement adjustment	Restated 2020
Goodwill	957.7	-13.9	943.8
Total non-current assets	2'215.9	-13.9	2'202.0
Total assets	5'378.7	-13.9	5'364.8
Other non-current liabilities	21.9	-13.9	8.0
Total non-current liabilities	1'989.9	-13.9	1'976.0
Total equity and liabilities	5'378.7	-13.9	5'364.8

Cash flow from acquisitions of subsidiaries

millions of CHF	2021	2020
Cash consideration paid	-138.3	-1.5
Contingent consideration paid	-0.5	-
Cash acquired	15.1	-5.3
Total cash flow from acquisitions, net of cash acquired	-123.9	-6.8

Contingent consideration

millions of CHF	2021	Restated 2020
Balance as of January 1	4.4	3.5
Assumed in a business combination	1.9	0.3
Payment of contingent consideration	-0.5	-
Currency translation differences	0.3	0.6
Total contingent consideration as of June 30/ December 31	6.1	4.4
- thereof non-current	1.9	-
- thereof current	4.2	4.4

5 Financial instruments

The following tables present the carrying amounts and fair values of financial assets and liabilities as of June 30, 2021, and December 31, 2020, 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 the 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. This 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. This applies particularly to contingent considerations in business combinations.

Contingent considerations are linked to the fulfillment of certain parameters, mainly related to earnout clauses and technology transfer. For more information please refer to [note 4](#).

Fair value table

		June 30, 2021								
		Carrying amount				Fair value				
millions of CHF	Notes	Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	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										
			9.0			9.0	0.2	–	8.8	9.0
						–	–	–	–	–
		3.1				3.1	–	3.1	–	3.1
			1.7			1.7	1.7	–	–	1.7
		3.1	10.7	–	–	13.9	2.0	3.1	8.8	13.9
Financial assets not measured at fair value										
				5.7		5.7				
				4.6		4.6				
				575.0		575.0				
				21.3		21.3				
				1.2		1.2				
				1'292.5		1'292.5				
		–	–	1'900.4	–	1'900.4				
Financial liabilities measured at fair value										
		0.1				0.1	–	0.1	–	0.1
		8.4				8.4	–	8.4	–	8.4
	4		6.1			6.1	–	–	6.1	6.1
		8.5	6.1	–	–	14.6	–	8.5	6.1	14.6
Financial liabilities not measured at fair value										
	10				1'488.7	1'488.7	1'518.8	–	–	1'518.8
					0.9	0.9				
					6.9	6.9				
	10				209.9	209.9	210.4	–	–	210.4
					21.9	21.9				
					478.2	478.2				
					353.8	353.8				
		–	–	–	2'560.2	2'560.2				

Fair value table

December 31, 2020										
millions of CHF	Notes	Carrying amount				Fair value			Total fair value	
		Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	Financial assets at amortized cost	Other financial liabilities	Total carrying amount	Level 1	Level 2		Level 3
Financial assets measured at fair value										
Other non-current financial assets (at fair value)			8.7			8.7	0.2	–	8.4	8.7
Derivative assets – non-current		1.0				1.0	–	1.0	–	1.0
Derivative assets – current		12.1				12.1	–	12.1	–	12.1
Current financial assets (at fair value)			1.7			1.7	1.7	–	–	1.7
Total financial assets measured at fair value		13.2	10.4	–	–	23.6	2.0	13.2	8.4	23.6
Financial assets not measured at fair value										
Other non-current financial assets (at amortized cost)				2.0		2.0				
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)				3.3		3.3				
Trade accounts receivable				599.1		599.1				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)				19.2		19.2				
Current financial assets (at amortized cost)				303.3		303.3				
Cash and cash equivalents				1'123.2		1'123.2				
Total financial assets not measured at fair value		–	–	2'050.0	–	2'050.0				
Financial liabilities measured at fair value										
Derivative liabilities – non-current		1.2				1.2	–	1.2	–	1.2
Derivative liabilities – current		6.9				6.9	–	6.9	–	6.9
Contingent considerations	4		4.4			4.4	–	–	4.4	4.4
Total financial liabilities measured at fair value		8.1	4.4	–	–	12.5	–	8.1	4.4	12.5
Financial liabilities not measured at fair value										
Outstanding non-current bonds	10				1'488.5	1'488.5	1'527.5	–	–	1'527.5
Other non-current borrowings					2.7	2.7				
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities)					6.8	6.8				
Outstanding current bonds	10				209.9	209.9	211.3	–	–	211.3
Other current borrowings and bank loans					21.9	21.9				
Trade accounts payable					465.8	465.8				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)					307.6	307.6				
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	2'503.2	2'503.2				

6 Other operating income and expenses

millions of CHF	2021	2020
Gain from sale of property, plant and equipment	1.0	0.3
Operating currency exchange gains, net	1.6	–
Other operating income	5.5	7.4
Total other operating income	8.1	7.7
Restructuring expenses	–2.0	–42.0
Impairments on tangible and intangible assets	–0.9	–4.2
Cost for mergers and acquisitions	–2.3	–0.2
Loss from sale of property, plant and equipment	–0.0	–0.1
Operating currency exchange losses, net	–	–1.6
Total other operating expenses	–5.3	–48.1
Total other operating income and expenses, net	2.8	–40.3

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

For the period ended June 30, 2021, the group recognized restructuring costs of CHF 3.3 million (half year 2020: CHF 43.2 million), partly offset by released restructuring provisions of CHF 1.3 million (2020: CHF 1.2 million). Restructuring costs mainly relate to the resizing of a site in Belgium. During 2020, the group had initiated restructuring measures of sites in Europe and the USA to mitigate the impact of market disruptions on Energy-related business activities caused by the pandemic. The group further performed impairment tests on production machines and facilities leading to impairments of CHF 0.9 million (half year 2020: CHF 4.2 million).

The functional allocation of the total restructuring expenses and impairments is as follows: cost of goods sold CHF –0.6 million (half year 2020: CHF –32.3 million), selling and distribution expenses CHF –0.2 million (half year 2020: CHF –3.2 million), general and administrative expenses CHF –1.5 million (half year 2020: CHF –9.7 million) and research and development expenses CHF –0.6 million (half year 2020: CHF –1.0 million).

7 Financial income and expenses

millions of CHF	2021	2020
Interest and securities income	1.7	2.5
Total interest and securities income	1.7	2.5
Interest expenses on borrowings and lease liabilities	-11.7	-10.3
Interest expenses on employee benefit plans	-1.4	-1.4
Total interest expenses	-13.1	-11.7
Total interest income and expenses, net	-11.4	-9.3
Fair value changes	-8.1	11.9
Other financial expenses	-0.4	-1.3
Currency exchange gains/losses, net	6.5	-13.6
Total other financial income and expenses, net	-2.0	-3.0
Total financial income and expenses, net	-13.4	-12.3
- thereof fair value changes on financial assets at fair value through profit and loss	-8.1	11.9
- thereof interest income on financial assets at amortized costs	1.7	2.5
- thereof other financial expenses	-0.4	-1.3
- thereof currency exchange gains/losses, net	6.5	-13.6
- thereof interest expenses on borrowings	-10.4	-9.1
- thereof interest expenses on lease liabilities	-1.3	-1.2
- thereof interest expenses on employee benefit plans	-1.4	-1.4

Total financial expenses amounted to CHF 13.4 million, compared with CHF 12.3 million in the first half of 2020.

“Interest expenses” increased from CHF 10.3 million in the first half year 2020 to CHF 11.7 million for the same period in 2021. This is mainly due to interest expenses on bonds issued in the second half of 2020.

The “Fair value changes” are largely related to derivative financial instruments that are classified as financial assets or financial liabilities at fair value through profit and loss and that are used as hedging instruments to hedge foreign exchange risks.

8 Income taxes

Income tax expenses comprise current and deferred tax. Income tax expenses are recognized based on the estimated income tax rate for the full financial year. The estimated average annual tax rate used for the year 2021 is 24.4%, compared with 28.4% for the six months ended June 30, 2020. Compared to 2020, the effective income tax rate used for 2021 was less impacted by restructuring expenses with no corresponding tax effects and the allocation of profitability among the group’s entities is more favorable.

9 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.

Treasury shares

The total number of shares held by Sulzer Ltd as of June 30, 2021, amounted to 474’078 treasury shares (December 31, 2020: 426’467 shares).

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

Dividends

On April 14, 2021, the Annual General Meeting approved an ordinary dividend of CHF 4.00 (2020: ordinary dividend of CHF 4.00) per share to be paid out of reserves. The dividend was paid to shareholders on April 20, 2021. The total amount of the dividend to shareholders of Sulzer Ltd is CHF 135.4 million (2020: CHF 136.1 million), thereof paid dividends of CHF 91.9 million (2020: CHF 92.6 million) and unpaid dividends of CHF 43.5 million (2020: CHF 43.5 million). The unpaid dividends are reflected in the balance sheet position “other current and accrued liabilities” (see [note 12](#)).

10 Borrowings

	2021		
millions of CHF	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'491.3	231.8	1'723.1
Acquired through business combination	0.9	–	0.9
Cash flow from proceeds	0.0	27.8	27.9
Cash flow for repayments	–2.8	–28.4	–31.1
Changes in amortized costs	0.1	0.1	0.2
Currency translation differences	0.0	0.5	0.5
Total borrowings as of June 30	1'489.6	231.8	1'721.4

	2020		
millions of CHF	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'199.2	131.0	1'330.2
Cash flow from proceeds	498.9	72.2	571.1
Cash flow for repayments	–0.0	–177.1	–177.1
Changes in amortized costs	0.3	0.1	0.4
Reclassifications	–207.1	207.1	–
Currency translation differences	0.0	–1.6	–1.5
Total borrowings as of December 31	1'491.3	231.8	1'723.1

The group arranged a CHF 500 million syndicated credit facility with maturity date May 2022. The facility is available for general corporate purposes including financing of acquisitions. The facility is subject to financial covenants based on net financial indebtedness and EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization), which were adhered to throughout the reporting period. As of June 30, 2021, and December 31, 2020, the syndicated facility of CHF 500 million was not used.

Outstanding bonds

millions of CHF	2021		2020	
	Amortized costs	Nominal	Amortized costs	Nominal
0.375% 07/2016–07/2022	325.1	325.0	325.1	325.0
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	125.0	125.0
1.300% 07/2018–07/2023	289.7	290.0	289.6	290.0
0.625% 10/2018–10/2021	209.9	210.0	209.9	210.0
1.600% 10/2018–10/2024	249.9	250.0	249.8	250.0
0.800% 09/2020–09/2025	299.4	300.0	299.3	300.0
0.875% 11/2020–11/2027	199.7	200.0	199.6	200.0
Total as of June 30/ December 31	1'698.6	1'700.0	1'698.4	1'700.0
– thereof non-current	1'488.7	1'490.0	1'488.5	1'490.0
– thereof current	209.9	210.0	209.9	210.0

All outstanding bonds are traded at the SIX Swiss Exchange.

11 Provisions

millions of CHF	2021					Total
	Other employee benefits	Warranties/liabilities	Restructuring	Environmental	Other	
Balance as of January 1	53.5	85.3	41.5	12.8	56.3	249.3
Acquired through business combination	0.1	0.6	–	–	–	0.7
Additions	5.8	16.4	3.3	–	39.2	64.8
Released as no longer required	–	–1.7	–1.3	–	–3.0	–6.0
Utilized	–4.1	–8.2	–17.2	–1.1	–32.2	–62.8
Currency translation differences	1.2	2.6	0.5	0.3	–0.2	4.4
Total provisions as of June 30	56.5	95.0	26.8	12.0	60.2	250.5
– thereof non-current	39.1	3.8	2.3	11.9	9.2	66.4
– thereof current	17.3	91.2	24.5	0.0	51.0	184.1

The category “Other employee benefits” includes provisions for jubilee gifts, early retirement of senior managers 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.

For the period ended June 30, 2021, the group recognized restructuring costs of CHF 3.3 million (half year 2020: CHF 43.2 million), partly offset by released restructuring provisions of CHF 1.3 million (half year 2020: CHF 1.2 million). Restructuring costs mainly relate to the resizing of a site in Belgium. During 2020, the group had initiated restructuring measures of sites in Europe and the USA to mitigate the impact of market disruptions on Energy-related business activities caused by the pandemic. Up to June 2021, CHF 17.2 million (half year 2020: 12.5 million) were utilized with respect to such restructuring provisions. The remaining restructuring provision as of June 30, 2021, is CHF 26.8 million (half year 2020: CHF 47.1 million), of which CHF 24.5 million (half year 2020: CHF 43.8 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 from divestitures. In addition, provisions for ongoing asbestos lawsuits and other legal claims are included. Based on the currently known facts, Sulzer is of the opinion that the resolution of the open cases will not have material effects on its liquidity or financial condition. Although Sulzer 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.

12 Other current and accrued liabilities

millions of CHF	2021	2020
Liability related to the purchase of treasury shares	104.3	103.4
Outstanding dividend payments	201.1	157.6
Taxes (VAT, withholding tax)	31.7	35.6
Derivative financial instruments	8.4	6.9
Notes payable	20.2	17.0
Contingent consideration	4.2	4.4
Other current liabilities	28.2	29.6
Total other current liabilities as of June 30/ December 31	398.1	354.5
Contract-related costs	139.3	116.3
Salaries, wages and bonuses	104.5	114.0
Vacation and overtime claims	33.3	20.8
Other accrued liabilities	148.3	116.3
Total accrued liabilities as of June 30/ December 31	425.4	367.5
Total other current and accrued liabilities as of June 30/ December 31	823.5	721.9

The outstanding dividend payments amounted to CHF 201.1 million (December 31, 2020: CHF 157.6 million), which is an increase of CHF 43.5 million. The details regarding the dividends are explained in [note 9](#).

13 Accounting policies

13.1 Basis of preparation

The 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 2020 and 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, 2020, and any public announcements made by Sulzer during the interim reporting period.

Transaction costs recorded in equity

Transaction costs that are directly attributable to the potential spin-off of medmix, and that would otherwise have been avoided, are recorded as a deduction from equity. If the spin-off does not occur, the cost will be recycled into the consolidated income statement.

13.2 Change in accounting policies

a) Standards, amendments and interpretations which are effective for 2021

A number of amended standards became applicable for the current reporting period. The group did not have to change its accounting policies or make retrospective adjustments as a result of adopting these amended standards.

b) Standards, amendments and interpretations issued but not yet effective which the group has decided not to early adopt in 2021

There are no other IFRS standards or interpretations not yet effective that would be expected to have a material impact on the group.

14 Subsequent events after the balance sheet date

The Board of Directors authorized these consolidated interim financial statements for issue on July 20, 2021. 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

Head of Investor Relations

Christoph Ladner

Head of Investor Relations

Sulzer AG

Neuwiesenstrasse 15

8401 Winterthur

Schweiz

Telefon +41 52 262 30 22

[Kontaktformular](#) | [Route](#)

Impressum

Herausgeber:

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz
© 2021

Konzept/Layout:

wirDesign, Berlin Braunschweig, Deutschland

Publishingsystem:

ns.wow von mms solutions AG, Zürich, Schweiz

Fotografie:

- gettyimages/xavierarnau
- Geri Krischker, Zürich, Schweiz ([Managementporträt](#))

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 oder gerundet null ist.

Sprachen

Teile des Sulzer-Halbjahresberichts 2021 wurden in die deutsche Sprache übersetzt. Rechtlich bindend ist immer nur die englische Originalversion.