

SULZER



**Halbjahres-
bericht 2023**

3 Brief an die Aktionäre

6 Unsere Kennzahlen

7 Lagebericht

8 Finanzbericht

14 Lagebericht Flow Equipment

17 Lagebericht Services

20 Lagebericht Chemtech

23 Financial reporting (English only)



Sulzer Executive Committee

Von links nach rechts: Tim Schulten, Divisionsleiter Services; Haining Auperin, Chief Human Resources Officer; Thomas Zickler, Chief Financial Officer; Uwe Boltersdorf, Divisionsleiter Chemtech; Suzanne Thoma, Executive Chair; Jan Lüder, Divisionsleiter Flow Equipment

*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre*

Sowohl die Energieversorgung als auch die Energieeffizienz sind essentielle Grundpfeiler für die Stabilität unserer Gesellschaft. Dies wird auch in der globalen Energiedebatte deutlich: Die konventionelle Energieversorgung muss im Hinblick auf eine nachhaltige Energiewende dekarbonisiert und effizienter gestaltet werden. Gleichzeitig rücken neue Lösungsansätze zur Förderung der Kreislaufwirtschaft und zur Verringerung von Abfällen in den Fokus. Unsere Technologien bieten grundlegende Ansätze, um diese gesellschaftlichen und marktwirtschaftlichen Herausforderungen zu lösen. Wie unsere Resultate im ersten Halbjahr zeigen, sind wir in diesen Märkten gut aufgestellt für nachhaltiges profitables Wachstum.

Starke Leistung

Nachdem der Bestellungseingang im ersten Quartal um mehr als 30% stieg, setzte sich das Wachstum auch im zweiten Quartal fort. Unsere Kunden sind bestrebt, ihre ambitionierten Ziele zu erreichen, was die gestiegene Nachfrage nach unseren Lösungen deutlich unterstreicht. Das Resultat ist ein zweistelliges Wachstum im ersten Halbjahr 2023, zu dem alle Divisionen beigetragen haben. Sulzers Bestellungseingang lag insgesamt bei 1'992 Millionen Schweizer Franken. Das entspricht einem organischen Wachstum von 24.1% im Vergleich zum Vorjahr (CHF 1'734 Millionen), mit einem zweistelligen Zuwachs in allen Divisionen.

Die Division Chemtech setzte ihren starken Wachstumskurs sowohl in ihren Kernmärkten als auch in neuen Märkten fort und verzeichnete ein Auftragsplus von 25.3%. Der Bestellungseingang bei Flow Equipment stieg aufgrund des starken Geschäfts in den Energiemärkten um 25.1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, und bei Services sorgte die Nachfrage nach höherer Effizienz und längerer Lebensdauer im Infrastrukturbereich für ein kräftiges Wachstum von 22.1% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Basierend auf unserer starken Auftragsausführung stieg der Umsatz um 15.4% auf CHF 1'601.6 Millionen, und unsere operationelle Profitabilität verbesserte sich um 110 Basispunkte auf 10.1%. Die Division Flow Equipment konnte ihre Profitabilität um 170 Basispunkte auf ihr bisher bestes Ergebnis von 7.0% verbessern, und Chemtech erreichte mit 11.7% ebenfalls eine neue Höchstmarke. Diese Erfolge basieren auf einem vorteilhaften Produktportfolio-Mix, einem disziplinierten Kostenmanagement und einer marktgerechten Preisgestaltung sowie einem höheren Umsatzvolumen.

Langfristiges Wachstumspotenzial

Die Märkte verändern sich schnell und dynamisch. Dies führt zu Nachfrageverschiebungen, welche wir bedienen können. Die Entwicklung innovativer Technologien, verbesserter Verfahren für kritische Anwendungen und einer belastbaren Infrastruktur treiben den Wandel zu sauberer und erneuerbarer Energie voran.

Für Sulzer stellen diese grundlegenden Herausforderungen erhebliche Wachstumschancen dar, weil unsere Lösungen diese nachhaltigen Entwicklungen im Kern unterstützen und ermöglichen. Damit wir diese Chancen nutzen können, investieren wir im gesamten Konzern weiter in Forschung und Entwicklung (F&E), um technische Innovationen zu fördern und unsere marktführende Position zu festigen. Ein gutes Beispiel dafür ist unser [neues Forschungs- und Entwicklungszentrum in Singapur](#). Wie im April bekanntgegeben, wird dieses Forschungszentrum die Entwicklung innovativer, sauberer Technologien für Kundenanwendungen in der Region Asien-Pazifik vorantreiben.



“Märkte verändern sich kontinuierlich und so auch die Nachfrage. Indem wir die Chancen ergreifen, die diese Veränderungen mit sich bringen, treiben wir die Entwicklung weiter voran und gestalten die Zukunft aktiv mit.”

Suzanne Thoma
Executive Chair



Strategieüberprüfung

Vor dem Hintergrund der sich wandelnden Märkte passen wir unsere Strategie an, um sicherzustellen, dass wir die Bedürfnisse unserer Kunden weltweit weiterhin erfüllen können. Zugleich prüfen wir interne Prozesse, um unsere Wertschöpfung zu verbessern und Operational Excellence zu erreichen. Wir definieren Operational Excellence als Verbesserung aller Aspekte unseres Unternehmens. Ein wichtiges Element ist dabei unser Nettoumlaufvermögen (NWC), das wir reduziert haben, um das Kapital effektiver einzusetzen und künftiges Wachstum zu finanzieren. Darüber hinaus erfordert Operational Excellence Effektivität und Effizienz beim Management aller wesentlichen Prozesse. Sie ist die Basis für den Umgang mit unseren Ressourcen und für die Gestaltung unserer Unternehmenskultur – sie hilft unseren Führungskräften, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Es geht dabei auch um Qualität, die unsere Beziehungen zu unseren Kunden prägt und letztlich unsere Innovation vorantreibt.

Diese Bestrebungen bilden das Fundament, auf dem wir unsere Strategie aufbauen und weiterentwickeln. In diesem Rahmen prüfen wir die grundlegenden Werttreiber im gesamten Unternehmen, unsere Marktpositionen und die Weiterentwicklung unseres Geschäftsportfolios, um sicherzustellen, dass wir auch weiterhin profitabel wachsen.

Ausblick

Das erste Halbjahr verlief sehr erfolgreich für Sulzer, und wir gehen weiterhin von einer robusten Nachfrage auf unseren Märkten aus. Aufgrund unserer starken Position in den Wachstumsmärkten haben wir unsere Jahresprognose nach oben angepasst und erwarten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein organisches Auftragsplus von 10 bis 14%, ein organisches Umsatzwachstum von 11 bis 13% und eine operationelle Profitabilität von rund 11% des Umsatzes.

An dieser Stelle möchten wir Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, unsere Wertschätzung für Ihre Unterstützung aussprechen und uns bei unseren Mitarbeitenden, Kunden und Partnern bedanken, die unsere Erfolge erst möglich machen.

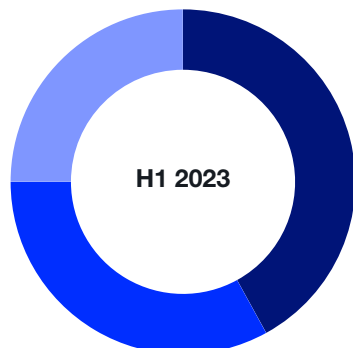
Herzlich

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Suzanne Thoma', written over a white background.

Suzanne Thoma
Executive Chair

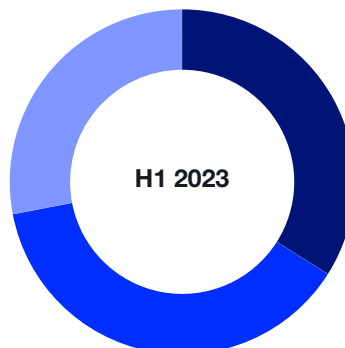
Unsere Kennzahlen

Bestellungseingang nach Divisionen



- 42% Flow Equipment
- 33% Services
- 25% Chemtech

Bestellungseingang nach Regionen



- 34% Europa, Naher Osten und Afrika
- 38% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 28% Asien-Pazifik

Kennzahlen

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ²⁾	+/--% organisch ³⁾
Bestellungseingang	1'992.4	1'734.1	14.9	22.7	24.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.0%	32.8%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'141.7	1'844.7	16.1		
Umsatz	1'601.6	1'516.8	5.6	12.6	15.4
EBIT ³⁾	151.5	-25.5	n/a		
Operationelles Ergebnis	162.4	135.8	19.6	26.3	27.3
Operationelle Profitabilität	10.1%	9.0%			
Kern-Nettogewinn	114.4	74.4	53.8		
Nettogewinn	104.3	-48.8	n/a		
Unverwässerter Gewinn je Aktie (in CHF)	3.07	-1.43	n/a		
Free Cash Flow (FCF)	106.6	-78.2	n/a		
Nettoverschuldung am 30. Juni / 31. Dezember	288.6	234.6	23.0		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	12'981	12'868	0.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

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

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.



Lagebericht

- 8 Finanzbericht
- 14 Lagebericht Divisionen
- 14 Flow Equipment
- 17 Services
- 20 Chemtech

Starke Performance in allen Geschäftsbereichen

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Der Bestellungseingang stieg um 24.1%, wobei alle Divisionen gute Geschäftsergebnisse erzielten. Das Umsatzvolumen erhöhte sich mit 15.4% gegenüber dem Vorjahr ebenfalls deutlich. Die operationelle Profitabilität belief sich auf 10.1%, ein Plus von 110 Basispunkten im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022. Der Free Cash Flow erreichte CHF 106.6 Millionen, ein Anstieg um CHF 184.8 Millionen gegenüber CHF –78.2 Millionen im Vorjahreszeitraum.

Starke Wachstumsdynamik in allen drei Divisionen

Der Bestellungseingang von Sulzer stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022 um 24.1% auf CHF 1'992.4 Millionen. Dies trotz negativer Währungseffekte auf den Auftragseingang in Höhe von CHF 136.0 Millionen und einem negativen Einfluss von CHF 24.0 Millionen aus Veräusserungen und Dekonsolidierungen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg nominal um 20 Basispunkte auf 33.0%.

In der Division Flow Equipment legten die Bestellungen um 25.1% zu, gestützt vor allem auf ein Auftragsplus von 84.3% im Bereich Energie. Der Bereich Wasser verzeichnete einen stabilen Bestellungseingang, im Bereich Industrie gingen die Bestellungen leicht um 1.2% zurück. In der Division Services legten die Bestellungen mit 22.1% ebenfalls deutlich zu. Im Hinblick auf die Regionen war der Bestellungseingang in Nord-, Mittel- und Südamerika mit einem Anstieg von 34.7% und in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) mit einem Wachstum von 14.0% besonders stark ausgeprägt. Dadurch konnte ein Rückgang von 7.6% in der Region Asien-Pazifik, die in der ersten Jahreshälfte 2022 einen Grossauftrag verbuchen konnte, mehr als ausgeglichen werden. Bei Chemtech nahm der Bestellungseingang um 25.3% zu. Ein Grund dafür waren die Steigerungen in der Region Asien-Pazifik (29.7%) sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika (25.0%), die den Rückgang in Europa/Übriges Afrika (ERA) von 21.8% kompensierten. Die Bestellungen in der Division Chemtech legten in allen Geschäftsbereichen weiterhin stark zu, insbesondere im Segment Renewables, das einen Anstieg um 78.9% auf insgesamt 88.7 Millionen verzeichnete. Dies entspricht 17.6% des gesamten Bestellungseingangs von Chemtech.

Sulzer startet in die zweite Jahreshälfte 2023 mit einem hohen Auftragsbestand von CHF 2'141.7 Millionen (31. Dezember 2022: CHF 1'844.7 Millionen). Darin enthalten sind negative Währungsumrechnungseffekte in Höhe von CHF 155.3 Millionen.



“Die starke Nachfrage nach den innovativen Lösungen von Sulzer führte zu einem deutlichen Bestimmungswachstum in allen Divisionen. Dank der ausgezeichneten Auftragsabwicklung und höherer Margen stiegen Umsatz und Gewinn deutlich. Wir erwarten, dass sich die Dynamik im zweiten Halbjahr fortsetzt, und haben infolgedessen unsere Prognose für das Gesamtjahr für Bestellungen, Umsatz und Profitabilität erhöht.”

Thomas Zickler
Chief Financial Officer



Bestellungen

	2023	2022
Bestellungseingang	1'992.4	1'734.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.0%	32.8%
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	2'141.7	1'844.7

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 15.4% auf CHF 1'601.6 Millionen, trotz eines negativen Einflusses aus Veräusserungen in Höhe von CHF 43.2 Millionen und negativer Währungsumrechnungseffekte von CHF 105.8 Millionen.

Der Umsatz in der Division Flow Equipment stieg um 14.1%. Im Bereich Wasser war er mit 19.5% am höchsten, gefolgt vom Bereich Industrie mit einem Plus von 18.4%. Beide Geschäftssegmente waren in der ersten Jahreshälfte 2022 stark von Schwierigkeiten in der Lieferkette beeinträchtigt. Im Jahr 2023 hat sich diese Situation entspannt und der Umsatz im Energiebereich nahm um 4.7% zu. Die Division Services konnten in allen Regionen ein starkes Umsatzwachstum verzeichnen, was zu einem Gesamtanstieg von 11.3% führte. Auch hier war das Wachstum in Nord-, Mittel- und Südamerika am höchsten, aber auch in den Regionen Asien-Pazifik und EMEA wurden starke Zuwächse erzielt. Bei Chemtech stiegen die Umsätze deutlich um 24.3%, dank einer starken Ausrichtung auf die Abwicklung des hohen Auftragsbestands, mit dem die Division in das Jahr gestartet war.

Höhere Bruttomarge

Die Bruttomarge verbesserte sich auf 32.3% und lag damit deutlich über dem Wert von 28.4% im ersten Halbjahr 2022, als russlandbedingte Abschreibungen in Höhe von CHF 38.8 Millionen die Bruttomarge belasteten. Ohne diese Abschreibungen wäre die Bruttomarge im ersten Halbjahr 2023 dank einer soliden Umsetzung und einem besseren Geschäftsmix höher ausgefallen als im Vorjahreszeitraum. In Verbindung mit dem gestiegenen Umsatzvolumen belief sich der Bruttogewinn auf CHF 516.9 Millionen (H1 2022: CHF 430.9 Millionen).

Operationelle Profitabilität steigt auf 10.1%

Der operationelle Gewinn belief sich auf CHF 162.4 Millionen im Vergleich zu CHF 135.8 Millionen im ersten Halbjahr 2022, ein Anstieg von 27.3%. Gestiegene Umsätze, solide Margen und ein besserer Mix trugen am meisten zu diesem Wachstum bei und führten zu einer operationellen Profitabilität von 10.1% (erstes Halbjahr 2022: 9.0%).

Die operationelle Profitabilität konnte in allen Divisionen verbessert werden:

- Flow Equipment stieg auf 7.0%, gegenüber 5.3% im ersten Halbjahr 2022.
- Services erreichte 14.2%, 90 Basispunkte mehr als im Vorjahr mit 13.3%.
- Chemtech verbesserte die operationelle Profitabilität auf 11.7% gegenüber 9.9%, in der ersten Hälfte des Jahres 2022.

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

in Mio. CHF	2023	2022
Operationelles Ergebnis	162.4	135.8
Amortisation	-18.5	-20.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-0.0	-36.4
Restrukturierungskosten	-0.4	-0.9
Nicht operative Positionen ¹⁾	8.1	-104.1
EBIT	151.5	-25.5

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.

Umsatzrendite bei 9.5%

Im ersten Halbjahr 2023 wurde infolge des Ausstiegs aus den russischen Geschäftsaktivitäten ein Gewinn aus der Dekonsolidierung in Höhe von CHF 8.0 Millionen verbucht und unter den nicht operativen Positionen ausgewiesen. Sulzer verzeichnete bis Ende Juni Einmalaufwendungen in Höhe von CHF 141.4 Millionen. Darunter fallen insbesondere Abschreibungen in Höhe von CHF 132.5 Millionen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russlandgeschäft und den Schliessungen der Standorte in Polen.

Bis Ende Juni 2023 belief sich das EBIT nach CHF -25.5 Millionen im ersten Halbjahr 2022 auf CHF 151.5 Millionen. In diesem Ergebnis sind die genannten Abschreibungen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Russlandgeschäft enthalten. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 9.5%, gegenüber -1.7% am 30. Juni 2022.

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

in Mio. CHF	2023	2022
EBIT	151.5	-25.5
Umsatz	1'601.6	1'516.8
ROS	9.5%	-1.7%
Operationelles Ergebnis	162.4	135.8
Umsatz	1'601.6	1'516.8
Operationelle Profitabilität	10.1%	9.0%

Finanzergebnis

Der Finanzaufwand betrug insgesamt CHF 12.8 Millionen, verglichen mit einem Finanzaufwand von CHF 8.5 Millionen im Jahr 2022. Der Nettozinsaufwand verbesserte sich von CHF 9.7 Millionen im ersten Halbjahr 2022 auf CHF 5.6 Millionen in der ersten Jahreshälfte 2023. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Sicherungsinstrumenten für nicht operative Positionen wirkten sich mit CHF 9.1 Millionen negativ aus (positiv: CHF 9.1 Millionen bis 30. Juni 2022). Die sonstigen Wechselkursgewinne beliefen sich auf CHF 2,7 Millionen, verglichen mit Gewinnen von CHF 10.3 Millionen im ersten Halbjahr 2022. Dabei konnten die negativen Wechselkursbewegungen bei nicht operativen Positionen durch den positiven Einfluss von CHF 21.0 Millionen aus nicht abgesicherten konzerninternen Darlehen an Russland mehr als ausgeglichen werden.

Effektive Steuerquote liegt bei 24.2%

Die geschätzte durchschnittliche Steuerquote für das Jahr 2023 liegt bei 24.2%, verglichen mit 166.4% (ohne Russland und Polen: 30.3%) in den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2022. Der Ertragssteueraufwand belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 33.3 Millionen, gegenüber CHF 30.5 Millionen in den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2022. Dies aufgrund eines deutlich höheren steuerpflichtigen Ertrags.

Anstieg von Nettogewinn und Kern-Nettogewinn

Ein höheres operationelles Ergebnis führte zu einem Anstieg des Nettogewinns auf CHF 104.3 Millionen im Vergleich zu CHF -48.8 Millionen im Vorjahr, das durch Einmaleffekte belastet war. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) betrug CHF 114.4 Millionen, verglichen mit CHF 74.4 Millionen in der Vorjahresperiode. Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg in den ersten sechs Monaten bis zum 30. Juni 2023 von CHF -1.43 im Vorjahreszeitraum auf CHF 3.07.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2023	2022
Nettogewinn	104.3	-48.8
Amortisation	18.5	20.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.0	36.4
Restrukturierungskosten	0.4	0.9
Nicht operative Positionen ¹⁾	-8.1	104.1
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-0.8	-38.1
Kern-Nettogewinn ²⁾	114.4	74.4

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.

2) Kern-Nettogewinn enthält keine Anpassungen für Finanzpositionen.

Wichtige Bilanzpositionen

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

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2023 bei CHF 4'539.3 Millionen und somit CHF 80.9 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2022. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um CHF 33.2 Millionen auf CHF 1'551.0 Millionen, hauptsächlich aufgrund negativer Fremdwährungseffekte in Höhe von CHF 17.7 Millionen auf den in anderen Währungen als dem Schweizer Franken denominierten Goodwill sowie einer Verringerung weiterer immaterieller Vermögenswerte um CHF 18.1 Millionen. Das Umlaufvermögen verringerte sich um CHF 47.7 Millionen, darunter CHF 30.4 Millionen aus der Dekonsolidierung der russischen Geschäftsaktivitäten, die zuvor als „zur Veräusserung gehalten“ klassifiziert waren. Darüber hinaus gingen die flüssigen Mittel hauptsächlich aufgrund von Dividendenzahlungen um CHF 54.9 Millionen zurück. Die Vorräte erhöhten sich (CHF 18.0 Millionen). Gleichzeitig stiegen die Lieferantenzahlungen (CHF 28.0 Millionen). Dagegen verringerten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um CHF 32.3 Millionen.

Das gesamte Fremdkapital erhöhte sich um CHF 5.1 Millionen und lag zum 30. Juni 2023 bei CHF 3'596.6 Millionen. Die Hauptgründe hierfür waren eine Zunahme der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 59.5 Millionen) sowie ein Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 25.6 Millionen). Verbindlichkeiten in Höhe von CHF 25.4 Millionen, die zuvor als „zur Veräusserung gehalten“ ausgewiesen waren, wurden im Zuge der Dekonsolidierung des Russlandgeschäfts eliminiert.

Das Eigenkapital verringerte sich um CHF 86.0 Millionen auf CHF 942.6 Millionen. Ursächlich hierfür waren vor allem die Dividendenausschüttung (CHF 119.0 Millionen) sowie Währungsumrechnungseffekte (CHF 67.1 Millionen), die nur teilweise durch den Nettogewinn (CHF 104.3 Millionen) ausgeglichen werden konnten.

Free Cash Flow verbessert

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 106.6 Millionen, ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Wert von CHF -78.2 Millionen im Vorjahreszeitraum. Neben dem höheren Nettogewinn und einem besseren Management des Umlaufvermögens waren auch geringere Steuerzahlungen für diese Verbesserung ausschlaggebend.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2023	2022
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	133.3	-47.6
Erwerb von immateriellen Anlagen	-3.5	-2.8
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.0
Erwerb von Sachanlagen	-25.7	-34.4
Verkauf von Sachanlagen	2.5	6.6
Free Cash Flow (FCF)	106.6	-78.2

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2023 auf CHF 68.2 Millionen, verglichen mit CHF 28.3 Millionen im Vorjahreszeitraum. Neben dem Nettomittelabfluss von CHF 26.7 Millionen für den Kauf sowie Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten ist dies vor allem auf den Mittelabfluss, bedingt durch Akquisitionen und Veräusserungen/ Dekonsolidierungen, von CHF 43.4 Millionen zurückzuführen.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF 124.3 Millionen gegenüber CHF 113.4 Millionen im ersten Halbjahr 2022. Im Geschäftsjahr 2022 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 80.9 Millionen, verglichen mit CHF 80.6 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2023 betrug netto CHF -83.5 Millionen. Darin enthalten sind Wechselkursverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 24.3 Millionen.

Ausblick für 2023

Der bisherige Jahresverlauf verlief sehr erfolgreich, und wir gehen weiterhin von einer lebhaften Nachfrage auf unseren Märkten aus. Aufgrund unserer starken Position in den Wachstumsmärkten haben wir unsere Guidance kürzlich nach oben angepasst und erwarten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein organisches Auftragsplus von 10 bis 14%, ein organisches Umsatzwachstum von 11 bis 13% und eine operationelle Profitabilität von rund 11% des Umsatzes.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ROS: Umsatzrendite

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

FCF: Free Cash Flow

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie unter „[Ergänzende Informationen](#)“ im Geschäftsbericht 2022 (nur in englischer Sprache verfügbar).

Anhaltend starker Bestellungseingang und gestiegene Profitabilität

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf organischen Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Die Division Flow Equipment verzeichnete ein starkes Auftragsplus von 25.1% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022, insbesondere aufgrund der starken Entwicklung auf dem globalen Energiemarkt, wobei der Bereich Wasser stabil blieb. Der Umsatz stieg um 14,1% auf 662.5 Millionen Schweizer Franken, dies dank des starken Wachstums in den Geschäftsbereichen Wasser und Industrie. Die operationelle Profitabilität stieg im Vergleich zum Vorjahr um 170 Basispunkte, was auf eine disziplinierte Preisgestaltung und eine verbesserte kommerzielle und operative Exzellenz zurückzuführen ist. Die Division konzentriert sich weiterhin auf betriebliche Effizienz in allen Geschäftseinheiten, um die steigende Nachfrage im Infrastruktursektor und Servicebereich zur Unterstützung der Energiewende zu bedienen.

Den Einsatz von erneuerbaren Energien fördern

Das Energiegeschäft von Flow Equipment entwickelt sich weiterhin sehr positiv, angetrieben von zukunftsweisenden Lösungen, die Kunden bei der grünen Energiewende zuverlässig unterstützen. Die Division erzielte im ersten Halbjahr aufgrund der Neuausrichtung des Bereichs Energie ein starkes Ergebnis, was sich im Bestellungseingang, Umsatz und in verbesserten Margen widerspiegelt. Der Bereich Wasser bleibt ein strategischer Markt und wächst weiterhin profitabel, während der Bereich Industrie im Vergleich zum Vorjahr stabil blieb.

Anfang dieses Jahres hat sich ein grosser kanadischer Energieerzeuger für [Sulzer-Technologie entschieden, um die Produktion von Biotreibstoff in industriellem Massstab zu unterstützen](#). Strömungstechnik von Sulzer wird dazu beitragen, die Emissionen um bis zu 3'000'000 Tonnen jährlich zu senken. Sulzer hat vor kurzem bekannt gegeben, dass das Unternehmen eine entscheidende Rolle bei der [Herstellung von grünem Wasserstoff spielt](#), nachdem es vom Endkunden Air Products ausgewählt wurde, deren Projekt in der Smart City NEOM in Saudi-Arabien zu unterstützen. Die Anlage wird pro Jahr voraussichtlich etwa 220'000 Tonnen kohlenstofffreien, grünen Wasserstoff produzieren.

Der Bereich Wasser stärkt seine Position durch die Erweiterung seines Portfolios und seiner geografischen Präsenz und liefert mit einem stabilen Bestellungseingang für seine hochmodernen Lösungen zur Abwasseraufbereitung erneut solide Ergebnisse. Im Bereich Industrie konnte die Marktführerschaft in der Zellstoff- und Papierindustrie aufrechterhalten werden. Die strategische Ausrichtung auf die Kunden- und Produktentwicklung in anderen Industriesegmenten wird fortgesetzt.

Die Division Flow Equipment wird auch in Zukunft ihre Technologien und ihr Potenzial in allen drei Geschäftsbereichen nutzen und ihre Kunden mit innovativen Lösungen zur Verbesserung der Effizienz und zur Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele unterstützen.



“Flow Equipment ist gut aufgestellt, um die sich bietenden Wachstumschancen in unseren Kernmärkten zu nutzen. Wir entwickeln innovative und zuverlässige Lösungen, die unsere Kunden bei der Umstellung auf umweltfreundliche Energien unterstützen. Mit konsequentem Fokus auf die Steigerung der betrieblichen Effizienz tragen alle Geschäftsbereiche zu einem profitablen Wachstum bei.”

Jan Lüder
Divisionsleiter Flow Equipment



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

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungsingang	824.8	709.1	16.3	24.4	25.1
Bruttomarge des Bestellungsingangs	28.7%	31.1%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	978.4	850.1	15.1		
Umsatz	662.5	631.9	4.9	11.8	14.1
EBIT ³⁾	28.4	3.7	671.9		
Operationelles Ergebnis	46.4	33.7	37.6	38.9	39.8
Operationelle Profitabilität	7.0%	5.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	5'334	5'263	1.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

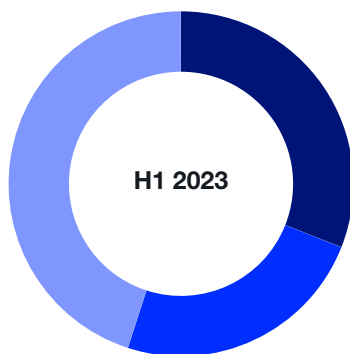
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Anhaltend starker Bestellungsingang

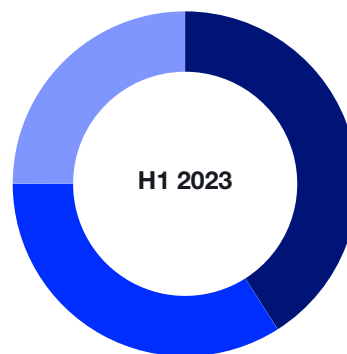
Nach einer Reihe von Grossaufträgen im ersten Quartal hat sich der Bestellungsingang im zweiten Quartal normalisiert. Die Bestellungen stiegen in der ersten Jahreshälfte, bedingt durch die starke Nachfrage nach sauberer Energie, um 25.1%.

Bestellungsingang nach Marktsegmenten



- 31% Wasser
- 24% Industrie
- 45% Energie

Bestellungsingang nach Regionen



- 41% Europa, Naher Osten und Afrika
- 34% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 25% Asien-Pazifik

Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg in allen Geschäftsbereichen um 14.1 Prozentpunkte. Die operationelle Profitabilität stieg um 1.7 Prozentpunkte auf 7.0%. Gründe hierfür waren die verstärkte Ausrichtung auf die inflationsbedingte Preisgestaltung und die strikte Kontrolle der betrieblichen Aufwendungen.

Anhaltend starkes Wachstum

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Der Bestellungseingang der Division Services stieg in der ersten Jahreshälfte 2023 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022, gestützt auf ein starkes Wachstum, um 22.1%. Starkes Wachstum war vor allem in der EMEA-Region sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika zu verzeichnen. Der Umsatz legte gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11.3% zu, wobei alle Regionen und Produktlinien zu diesem Anstieg beitrugen. Die operationelle Profitabilität verbesserte sich aufgrund des höheren Volumens und eines besseren Geschäftsmixes um 90 Basispunkte. Die Division investiert weiterhin in ihr Serviceangebot, um ihr Technikportfolio sowie ihre geografische Präsenz zu erweitern.

Starke Nachfrage durch nachhaltige Lösungen

Die zunehmende Fokussierung auf Klimaschutz und Energieeffizienz im Markt führt in der Division Services zu einer steigenden Nachfrage im Bereich Retrofits und Reparaturen. Retrofits für ältere Anlagen kurbeln die Nachfrage an, da im Bereich Pumpenservice das umfassende technische Know-how branchen- und standortübergreifend genutzt wird. Die Division Turbo Services setzt ihre Kompetenz und ihr Know-how weiterhin ein und sorgte kürzlich dafür, dass ein [Gasturbinenkraftwerk in China den Ausstoss von Stickoxiden \(NOx\) senken und strenge neue Emissionsstandards erfüllen konnte](#).

Das globale Netzwerk an Servicezentren von Sulzer stellt einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar. [Aus diesem Grund erweitert und modernisiert das Unternehmen kontinuierlich seine Standorte und baut seine geografische Präsenz aus](#). Das kürzlich eröffnete neue Servicezentrum in der Lausitz mit einer Fläche von 1'680 Quadratmetern ist mit innovativen digitalen Technologien und Funktionen ausgestattet. Mit dem neuen Standort will Sulzer Kunden in Deutschland, Polen und der Tschechischen Republik besser unterstützen. Weitere Beispiele sind der Ausbau der Zentren in Orange (Texas) und Baton Rouge (Louisiana). An beiden Standorten konnte die Kapazität im ersten Halbjahr verdoppelt werden und weitere Netzerweiterungen sind derzeit in Arbeit.

“Unsere Performance ist ein Beweis für unsere Fähigkeit, rasch auf Marktaufschwünge zu reagieren. Unser Fokus liegt auf der Verkürzung der Durchlaufzeiten. Dies erreichen wir, indem wir unsere Reaktionsfähigkeit und Flexibilität weiter verbessern. Wir investieren weiter in unser Geschäftsfeld, damit wir nahe an den Kunden bleiben und ihnen bestmögliche Services bieten können, wann und wo immer sie benötigt werden.”

Tim Schulten
Divisionsleiter Services



Kennzahlen Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	662.7	587.9	12.7	21.5	22.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.4%	37.3%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	568.5	492.9	15.3		
Umsatz	558.1	542.8	2.8	10.2	11.3
EBIT ³⁾	91.7	-19.0	n/a		
Operationelles Ergebnis	79.4	72.2	10.0	17.7	18.5
Operationelle Profitabilität	14.2%	13.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	4'571	4'559	0.3		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

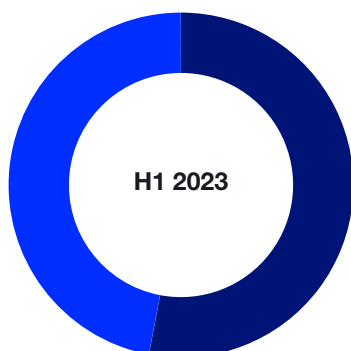
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Weiter auf Wachstumskurs

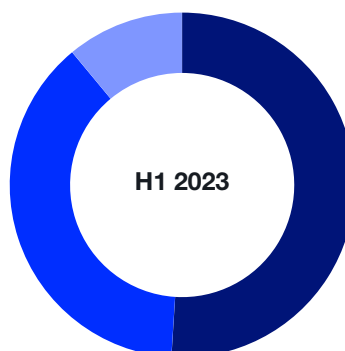
Die Division Services erhöhte den Bestellungseingang im Vergleich zum Vorjahr um 22.1% und setzte damit ihren Wachstumskurs fort. Sowohl die Region EMEA als auch Nord-, Mittel- und Südamerika konnten im ersten Halbjahr 2023 ein Wachstum im zweistelligen Bereich verzeichnen. Haupttreiber hierfür sind der steigende Energiebedarf und neue Nachhaltigkeitsziele der Kunden. Retrofits für ältere Anlagen kurbeln die Nachfrage an, da im Bereich Pumpenservice das umfassende technische Know-how branchen- und standortübergreifend genutzt wird. Bedingt durch eine Grossbestellung, die Anfang 2022 einging, fiel das Ergebnis in der Region Asien-Pazifik in diesem Halbjahr niedriger aus als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Bestellungseingang nach Marktsegment



- 53% Pumpenservice
- 47% übrige Ausrüstung

Bestellungseingang nach Regionen



- 51% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 38% Europa, Naher Osten und Afrika
- 11% Asien-Pazifik

Steigende Umsätze

Alle Regionen trugen zu dem deutlichen Umsatzwachstum von 11.3% gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 bei und konnten damit die Auswirkungen des Ausstiegs aus dem russischen Markt mehr als ausgleichen. Die operationelle Profitabilität stieg trotz Inflationsdruck um 90 Basispunkte, was vor allem einem besseren Geschäftsmix und einem gestiegenen Volumen zu verdanken ist.

Starkes Wachstum bei anhaltendem Fokus auf Renewables

Hinweis: Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten (währungs-, akquisitions- und dekonsolidierungsbereinigt).

Die Division Chemtech verzeichnete im ersten Halbjahr 2023 ein sehr starkes Wachstum der Bestellungen von 25.3%, vor allem in den Regionen Asien-Pazifik sowie Nord-, Mittel- und Südamerika. Der Bestellungseingang legte im Geschäftsfeld Renewables und in allen anderen Segmenten kräftig zu. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 24.3% und wurde sowohl durch Grossaufträge als auch durch eine solide Abwicklung des Auftragsbestands gestützt. Die operationelle Profitabilität der Division verbesserte sich um 180 Basispunkte, was vor allem auf die disziplinierte Abwicklung und einen günstigen Produktmix zurückzuführen ist.

Die grüne Energiewende vorantreiben

Die Division hat bereits zahlreiche Erfolge in den Bereichen Biokraftstoffe, Recycling und Kohlenstoffbindung erzielt und treibt ihr Wachstum weiter voran. Chemtech ist führend auf dem Gebiet der Trenntechnologien und wird auch zukünftig den Schwerpunkt auf erneuerbare Energien und betriebliche Effizienz legen. Die Division wurde Anfang des Jahres in einem Bericht von NexantECA gewürdigt. Darin wurde ihre [lizenzierte BioFlux®-Prozesstechnologie als eine der beiden kosteneffizientesten Hydrotreating-Lösungen](#) für die Herstellung von hydrierten Pflanzenölen (HVO) und/oder nachhaltigem Flugkraftstoff (SAF) aufgeführt.

Chemtech setzt seine Strategie, das Geschäftssegment Renewables auszubauen, fort. Darüber hinaus zeichnet sich die überragende Leistung der Division durch ihr umfangreiches Portfolio an lizenzierten Verfärbungstechniken aus. Ein kürzlich erhaltener Auftrag in China unterstreicht das umfassende Angebot von Chemtech im Bereich biobasierter Technologien: [Jindan New Biomaterials nutzt die lizenzierte PLA-Technologie von Sulzer](#) in seiner neuen Produktionsanlage zur Herstellung von jährlich bis zu 75'000 Tonnen Polymilchsäure (PLA). Diese wird überwiegend in Lebensmittelverpackungen, Formartikeln und der Faserproduktion zum Einsatz kommen. In dem Werk sollen verschiedene PLA-Produkte hergestellt werden, um die erweiterte Verwendung von Biokunststoffen in verschiedenen Branchen in China voranzutreiben, beispielsweise bei der Textil- und Verpackungsherstellung.

In ähnlicher Weise [unterstützt Chemtech als Lizenzgeber der GT-LPG Max™-Technologie Hanwha TotalEnergies Petrochemical \(HTC\) bei der Verbesserung der Produktivität in ihrem Werk in Daesan, Südkorea](#). Die patentierte Technologie unterstützt die Dekarbonisierung durch die Extraktion von Flüssiggaskomponenten (LPG), was wiederum dabei hilft, die Gewinne aus dem Abgasfackelsystem zu steigern.

Im Rahmen der Entwicklung weiterer kundenspezifischer Lösungen für Trenntechnologien und Verfahrenskonzepte hat die Division vor kurzem eine Vereinbarung mit JTC Corporation, einer Regierungsbehörde des Ministeriums für Handel und Industrie in Singapur, über den **Bau und Betrieb eines neuen Forschungszentrums** in Singapur unterzeichnet. Ziel der neuen Einrichtung, die im zweiten Quartal 2024 voraussichtlich voll funktionsfähig sein wird, ist die Förderung von sauberen und nachhaltigen Produktionsverfahren in der Region. Chemtech wird seine Forschungstätigkeiten auf chemische Trennprozesse für zirkuläre Anwendungen wie Polymerrecycling sowie die Produktion biobasierter Treibstoffe konzentrieren.



“Durch unsere einmalige Positionierung in Wachstumsmärkten und als führender Anbieter von Trenn- und Reinigungslösungen treiben wir das Wachstum der Division weiter voran. Mit dem Ausbau unseres Lizenzgeschäfts und unseren Investitionen in Technologien für unser Geschäftsfeld Renewables findet unser Engagement für Innovationen immer mehr Beachtung.”

Uwe Boltersdorf
Divisionsleiter Chemtech

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2023	2022	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	504.9	437.1	15.5	21.7	25.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.1%	29.6%			
Auftragsbestand am 30. Juni / 31. Dezember	594.8	501.7	18.6		
Umsatz	380.9	342.0	11.4	17.8	24.3
EBIT ³⁾	38.1	-5.3	n/a		
Operationelles Ergebnis	44.7	33.8	32.2	41.4	42.8
Operationelle Profitabilität	11.7%	9.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni / 31. Dezember	2'887	2'852	1.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

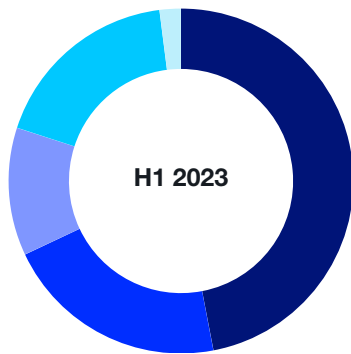
2) Bereinigt um Akquisitions-, Dekonsolidierungs- und Währungseffekte.

3) 2022 wurde durch Abschreibungen im Zusammenhang mit Russland und Polen beeinträchtigt.

Starkes Wachstum beim Bestellungseingang

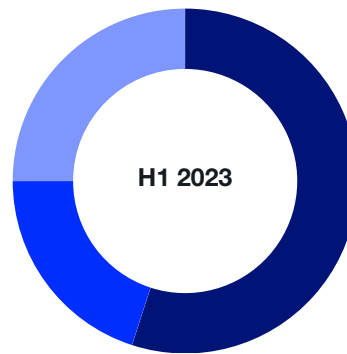
Die Bestellungen stiegen in der ersten Hälfte des Jahres 2023 um 25.3%. Angetrieben durch die starke Nachfrage nach Trenntechnologien und Stoffaustauschkomponenten, verzeichneten die Regionen Asien-Pazifik sowie Nord-, Mittel- und Südamerika zweistellige Wachstumsraten. Der Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika fiel aufgrund der hohen Vergleichsbasis im ersten Halbjahr 2022 geringer aus, bewegte sich jedoch weiterhin auf einem guten Niveau.

Bestellungseingang nach Marktsegmenten



- 47% Chemie
- 21% Gas und Raffinerien
- 12% Services
- 18% Renewables
- 2% Wasser

Bestellungseingang nach Regionen



- 55% Asien-Pazifik
- 20% Europa, Naher Osten und Afrika
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika

Anstieg bei Umsatz und Profitabilität

Der Umsatz stieg in der ersten Jahreshälfte um 24.3% an. Zu diesem Wachstum trugen insbesondere die Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik bei. Die operationelle Profitabilität erhöhte sich um 180 Basispunkte auf 11.7%, was der disziplinierten Abwicklung und einem günstigen Produktmix zu verdanken ist.



Financial reporting (English only)

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

Notes to the consolidated financial statements

31	01 General information
32	02 Significant events and transactions during the reporting period
33	03 Segment information
38	04 Acquisitions and disposals of subsidiaries
39	05 Disposals
40	06 Financial instruments
43	07 Other operating income and expenses
44	08 Financial income and expenses
45	09 Income taxes
45	10 Equity
46	11 Borrowings
48	12 Provisions
49	13 Other current and accrued liabilities
50	14 Accounting policies
51	15 Subsequent events after the balance sheet date

Kontakt für Investoren

Thomas Zickler

CFO

Sulzer AG

Neuwiesenstrasse 15

8401 Winterthur

Schweiz

Telefon +41 52 262 33 15

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

Impressum

Herausgeber

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz

© 2023

Layout/Grafik

- Office for spatial identity, Zürich, Schweiz
- Sergeant, Zurich, Switzerland

Publishingsystem

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

Fotografie

- Sulzer Management AG, Winterthur, Schweiz
- Fabian Hugo, Bern, Switzerland (management portraits and Executive Committee photo)
- Jean-Luc Grossmann, Zürich, Schweiz (Management-Porträts)
- Stock-Images: Getty/Shutterstock

Disclaimer

Diese Website kann Aussagen enthalten, die zukunftsorientiert sind, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese Aussagen können sich ändern, und die effektiven Ergebnisse oder Leistungen können aufgrund bekannter oder unbekannter Risiken oder verschiedener anderer Faktoren erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

Rundungsdifferenzen

Aufgrund von Rundungen stimmt die Summe der in diesem Bericht ausgewiesenen Zahlen möglicherweise nicht genau mit den dargestellten Gesamtbeträgen überein. Sämtliche Verhältnisangaben, Prozentangaben sowie Veränderungen von Prozentangaben werden anhand des zugrunde liegenden Betrags und nicht anhand des dargestellten gerundeten Betrags berechnet.

Tabellen

Fehlende Angaben innerhalb eines Tabellenfelds bedeuten generell, dass das Feld entweder nicht anwendbar oder ohne Bedeutung ist oder dass per relevantem Datum oder für die relevante Periode keine Informationen verfügbar sind. Der Gedankenstrich (-) zeigt generell an, dass die entsprechende Zahl exakt null ist, während ein 0.0 anzeigt, dass die relevante Zahl auf null gerundet wurde.

Sprachen

Teile des Sulzer-Halbjahresbericht 2023 wurden in die deutsche Sprache übersetzt. Rechtlich bindend ist immer nur die englische Originalversion.