

27. Juli 2017

## Organisch mehr Aufträge und höhere Profitabilität

Mit den im Vorjahr angekündigten Akquisitionen hat Sulzer das Fundament für ein profitables Wachstum im Jahr 2017 und darüber hinaus gelegt. In den ersten sechs Monaten erhöhte sich der Bestellungseingang um 12,5 %, wovon 1,9 % auf organisches Wachstum und 10,6 % (CHF 150 Millionen) auf Akquisitionen zurückzuführen sind. Der Umsatz erhöhte sich um 3,7 %, verringerte sich auf organischer Basis aber um 6,7 % wegen des vergleichsweise niedrigen Auftragsbestands zu Jahresbeginn. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg um 30 Basispunkte auf 7,4 %, weil die Einsparungen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) von CHF 26 Millionen die negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds mehr als ausglich.

Sulzer hat die Prognose über den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2017 angehoben. War das Unternehmen bisher von einem Wachstum des Bestellungseingangs von 5 bis 8 % ausgegangen, rechnet es nun für das Jahr 2017 mit einem Wachstum von 7 bis 10 %. Die Prognose für den Umsatz und die operative EBITA-Marge (opROSA) wird hingegen beibehalten.

### Kennzahlen für das erste Halbjahr 2017 (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt <sup>1</sup>	+/- % organisch <sup>2</sup>
Bestellungseingang	<b>1 594,6</b>	1 423,4	12,0	12,5	1,9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	<b>34,2 %</b>	34,6 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	<b>1 649,3</b>	1 439,1	14,6		
Umsatz	<b>1 428,5</b>	1 380,9	3,4	3,7	-6,7
EBIT	<b>55,3</b>	81,7 <sup>3</sup>	-32,3		
opEBITA	<b>106,1</b>	98,7	7,5	7,7	-1,0
opROSA	<b>7,4 %</b>	7,1 %			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	<b>36,9</b>	50,4	-26,8		
EPS	<b>1.08</b>	1.48			
FCF	<b>-2,5</b>	3,7			
Nettoliquidität am 30. Juni/31. Dezember	<b>-279,8</b>	-35,9			
Mitarbeitende am 30. Juni/31. Dezember (Anzahl Vollzeitstellen)	<b>15 027</b>	14 005	7,3		

**Abkürzungen:**

EBIT:	Betriebsergebnis
ROS:	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)
opEBITA:	Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen
opROSA:	Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz)
EPS:	Unverwässerter Gewinn je Aktie
FCF:	Free Cash Flow

<sup>1</sup> Bereinigt um Währungseffekte.

<sup>2</sup> Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

<sup>3</sup> CHF 46,3 Millionen ohne den einmaligen Gewinn aus den Schweizer Vorsorgeplänen von CHF 35,4 Millionen.

**MEDIENMITTEILUNG**

27. Juli 2017

Organisch mehr Aufträge und höhere Profitabilität

Seite 2 von 6

**Ergebnisse im ersten Halbjahr 2017<sup>4</sup>**

Der Bestellungseingang erhöhte sich um 12,5 %, wovon 1,9 % auf organisches Wachstum und 10,6 % auf Akquisitionen zurückzuführen sind. Der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt stabilisierte sich auf einem tiefen Niveau, wobei das Unternehmen im Downstream-Segment erhöhte Aktivität verzeichnete. Im Energiemarkt verbesserte sich der Bestellungseingang dank des Beitrags von Rotec. Aufträge aus dem Wassermarkt gingen zurück, da im Bereich Engineered Water weniger grössere Aufträge eingingen, wohingegen das kommunale Wassergeschäft aktiv blieb. Das Marktsegment allgemeine Industrie verzeichnete vor allem infolge der Akquisitionen einen Anstieg.

Der Umsatz stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode währungsbereinigt um 3,7 %, wohingegen er auf organischer Basis um 6,7 % abnahm. Der Rückgang des organischen Umsatzes ist dem geringeren Umsatzvolumen der Division Pumps Equipment im Öl- und Gasmarkt geschuldet.

Bereinigt um Währungseffekte erhöhte sich das operative EBITA. Trotz des niedrigeren organischen Umsatzvolumens stieg die operative EBITA-Marge (opROSA) im ersten Halbjahr 2017 von 7,1 % im Vorjahr auf 7,4 %. Das Betriebsergebnis belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf CHF 55,3 Millionen, beeinträchtigt durch Restrukturierungsaufwand und Kosten des SFP-Programms. Im Jahr 2016 umfassten die nicht operativen Positionen einen einmaligen Gewinn von CHF 35,4 Millionen aus der Reduzierung des Umwandlungssatzes für Schweizer Vorsorgepläne. Ohne diesen einmaligen Gewinn hätte das Betriebsergebnis im Vorjahreszeitraum CHF 46,3 Millionen betragen.

**Akquisitionen und SFP als Fundament für künftiges Wachstum und Profitabilität**

Die 2016 angekündigten Akquisitionen trugen insgesamt CHF 150 Millionen zum Gesamtbestellungseingang bei. Im Mai unterzeichnete das Unternehmen eine bindende Vereinbarung zur Übernahme von Simcro. Dank dieser Transaktion hat sich Sulzer in einem weiteren attraktiven Endmarkt positioniert: Tiermedizin.

Das SFP-Programm ist auf Kurs, um im Geschäftsjahr 2017 weitere CHF 40 bis 60 Millionen Kosteneinsparungen zu erzielen. Sulzer bekräftigt sein Ziel, mit dem SFP ab 2018 insgesamt Kosteneinsparungen von CHF 200 Millionen zu realisieren. Sämtliche Einsparungen sind durch bereits eingeleitete Massnahmen gesichert. Das SFP hat bisher dazu beigetragen, die Herausforderungen des Marktumfelds abzufedern. Sobald die Markterholung einsetzt, wird es auch zur Margensteigerung beitragen.

**Ausblick**

Sulzer hat die Prognose über den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2017 angehoben. War das Unternehmen bisher von einem Wachstum des Bestellungseingangs von 5 bis 8 % ausgegangen, rechnet es aktuell für das Gesamtjahr 2017 mit einem Wachstum von 7 bis 10 %. Die Prognose für den Umsatz und die operative EBITA-Marge wird hingegen beibehalten. Die Umsatzzunahme dürfte 3 bis 5 % betragen. Die operative EBITA-Marge (opROSA) wird voraussichtlich bei etwa 8,5 % liegen.

---

<sup>4</sup> Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

**MEDIENMITTEILUNG**

27. Juli 2017

Organisch mehr Aufträge und höhere Profitabilität

Seite 3 von 6

## Einzelheiten zu den Ergebnissen

### Pumps Equipment: Höherer Bestellungseingang, Umsatz unter Druck

Im ersten Halbjahr 2017 vermeldete die Division Pumps Equipment einen höheren währungsbereinigten und einen weitgehend stabilen organischen Bestellungseingang. Während der Öl- und Gasmarkt wuchs, verzeichnete der Energiemarkt einen Rückgang. Der Auftragseingang im Wassermarkt ging ebenfalls zurück, da im Bereich Engineered Water weniger Grossaufträge eingingen. Der allgemeine Industriemarkt wuchs aufgrund der Akquisition von Ensival Moret.

Sowohl der währungsbereinigte als auch der organische Umsatz verminderten sich. Dies war hauptsächlich auf das Timing von Projekten sowie das signifikant geringere Umsatzvolumen im Öl- und Gasmarkt als Folge des vergleichsweise niedrigen Bestellungseingangs aus dem Vorjahr zurückzuführen.

Das operative EBITA von Pumps Equipment fiel hauptsächlich wegen des tieferen Umsatzvolumens in den negativen Bereich. In der Folge ging die operative EBITA-Marge (opROSA) auf –2,4 % zurück. Das Pumpenersatzteilgeschäft wurde zum Jahresbeginn aus der Division Pumps Equipment in die Division Rotating Equipment Services verlagert. Dennoch erwartet die Division, dass sie für das Gesamtjahr den Break-even auf Stufe opEBITA erreicht, da das Neuanlagengeschäft den grösseren Teil des Umsatzes in der zweiten Jahreshälfte generiert.

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

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt <sup>1</sup>	+/- % organisch <sup>2</sup>
Bestellungseingang	<b>590,7</b>	565,8	4,4	5,4	– 0,5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	<b>28,4 %</b>	28,1 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	<b>827,8</b>	697,4	18,7		
Umsatz	<b>528,6</b>	603,1	– 12,4	– 12,1	– 19,5
EBIT	<b>– 36,8</b>	– 14,8	n/a		
opEBITA	<b>– 12,7</b>	1,2	n/a	n/a	n/a
opROSA	<b>– 2,4 %</b>	0,2 %			
Mitarbeitende am 30. Juni/ 31. Dezember (Anzahl Vollzeitstellen)	<b>5 660</b>	5 156	9,8		

### Rotating Equipment Services: Mehr Bestellungen, stabile Profitabilität

Der Bestellungseingang erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode sowohl währungsbereinigt als auch organisch. Die Zunahme war hauptsächlich den Turbo-Services-Aktivitäten zuzuschreiben, bei denen der Bestellungseingang trotz stärkerer Konkurrenz von Originalherstellern (OEM) anstieg. Auch bei den Serviceleistungen für Pumpen (einschliesslich Ersatzteilen) und den elektromechanischen Services war eine Zunahme zu beobachten.

Der organische Umsatz nahm gegenüber dem Vorjahr leicht ab, was in erster Linie auf den schwächeren Bestellungseingang in Nord-, Mittel- und Südamerika im Schlussquartal 2016 zurückzuführen war.

**MEDIENMITTEILUNG**

27. Juli 2017

Organisch mehr Aufträge und höhere Profitabilität

Seite 4 von 6

Das operative EBITA blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert, was in einer operativen EBITA-Marge (opROSA) von 12,4 % verglichen mit 12,2 % im ersten Halbjahr 2016 resultierte.

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

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt <sup>1</sup>	+/- % organisch <sup>2</sup>
Bestellungseingang	<b>549,1</b>	524,5	4,7	4,2	1,0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	<b>37,3 %</b>	38,0 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	<b>427,7</b>	378,7	12,9		
Umsatz	<b>491,0</b>	498,9	- 1,6	- 1,5	- 1,5
EBIT	<b>57,8</b>	55,1	4,9		
opEBITA	<b>60,9</b>	60,9	-	0,8	0,9
opROSA	<b>12,4 %</b>	12,2 %			
Mitarbeitende am 30. Juni/ 31. Dezember (Anzahl Vollzeitstellen)	<b>4 582</b>	4 541	0,9		

**Chemtech: Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität gesteigert**

Chemtech wies gegenüber der Vorjahresperiode einen höheren Bestellungseingang aus, sowohl auf währungsbereinigter als auch auf organischer Basis. Die Zunahme ist mehrheitlich der guten Leistung des Trenntechnologiegeschäfts zuzuschreiben.

Im ersten Halbjahr 2017 erhöhten sich der um Währungseffekte bereinigte und der organische Umsatz, was den höheren Bestellungseingang im Vorjahr widerspiegelt. Auch die Geschäftseinheit Tower Field Services trug mit der Ausführung von zuvor gewonnenen grösseren Projekten zur Steigerung bei.

Das operative EBITA erhöhte sich markant. Grund waren das grössere Umsatzvolumen und die operativen Verbesserungsmassnahmen. Entsprechend stieg auch die operative EBITA-Marge (opROSA) von 2,0 % auf 4,9 % an.

**Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)**

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt <sup>1</sup>	+/- % organisch <sup>2</sup>
Bestellungseingang	<b>265,8</b>	247,1	7,6	7,8	7,6
Bruttomarge des Bestellungseingangs	<b>29,7 %</b>	30,7 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	<b>334,4</b>	304,9	9,7		
Umsatz	<b>231,5</b>	210,0	10,2	10,4	10,2
EBIT	<b>6,0</b>	- 10,9	n/a		
opEBITA	<b>11,4</b>	4,3	165,1	162,8	178,7
opROSA	<b>4,9 %</b>	2,0 %			
Mitarbeitende am 30. Juni/ 31. Dezember (Anzahl Vollzeitstellen)	<b>2 946</b>	2 570	14,6		

**MEDIENMITTEILUNG**

27. Juli 2017

Organisch mehr Aufträge und höhere Profitabilität

Seite 5 von 6

**Applicator Systems: Steigender Umsatz und Gewinn**

Das Geschäftsmodell von APS unterscheidet kaum zwischen Bestellungseingang und Umsatz. Der organische Umsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 währungsbereinigt um 6,7 %. Die Akquisitionen von Geka und PC Cox trugen mit CHF 98,1 Millionen zum Umsatz bei und erhöhten die Wachstumsrate währungsbereinigt auf 100 %. Das organische Wachstum profitierte vor allem von der Dynamik bei Industrieklebstoffen und Dentalanwendungen.

Das operative EBITA nahm im ersten Halbjahr 2017 – in erster Linie akquisitionsbedingt – von CHF 29,7 Millionen in der Vorjahresperiode auf CHF 45,1 Millionen zu. Die operative EBITA-Marge (opROSA) lässt sich nicht mit dem ersten Halbjahr 2016 vergleichen, da die Akquisition von Geka in der zweiten Hälfte 2016 abgeschlossen wurde und ihr Beitrag aus diesem Grund nicht in der Vergleichsperiode (erstes Halbjahr 2016) enthalten ist.

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

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt <sup>1</sup>	+/- % organisch <sup>2</sup>
Bestellungseingang	<b>210,1</b>	106,2	97,8	100,0	7,0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	<b>44,6 %</b>	55,2 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	<b>59,4</b>	58,0	2,4		
Umsatz	<b>208,5</b>	105,0	98,6	100,2	6,7
EBIT	<b>35,5</b>	24,6	44,3		
opEBITA	<b>45,1</b>	29,7	51,9	52,2	14,4
opROSA	<b>21,6 %</b>	28,3 %			
Mitarbeitende am 30. Juni/ 31. Dezember (Anzahl Vollzeitstellen)	<b>1 649</b>	1 562	5,6		

## MEDIENMITTEILUNG

27. Juli 2017

Organisch mehr Aufträge und höhere Profitabilität

Seite 6 von 6

### **Halbjahresergebnisse und Präsentation online: [www.sulzer.com/myr17](http://www.sulzer.com/myr17)**

Sulzer AG wird einen kurzen **Conference Call** im Rahmen der Halbjahresergebnisse 2017 durchführen:

**Datum:** Donnerstag, 27. Juli 2017

**Zeit:** 09:00 Uhr CET / 03:00 Uhr EST

Die Präsentation kann auch via Webcast (Audio-Präsentation) oder Konferenzschaltung verfolgt werden. Um auf den Webcast zuzugreifen oder sich in die Konferenzschaltung einzuwählen, benutzen Sie folgende Links bzw. Telefonnummern:

#### **Webcast**

[www.sulzer.com/myr17-webcast](http://www.sulzer.com/myr17-webcast)

#### **Einwahl**

Local – London, United Kingdom:	+44 (0)20 3059 5862
National free phone – United Kingdom:	800 368 1054
Local – New York, United States of America:	+1 (1)631 570 5613
National free phone – United States of America:	001 (1)866 291 4166
Local – Geneva, Switzerland:	+41(0)58 310 5000
National free phone – Switzerland	080 000 1750

Teilnehmer werden gebeten, sich 5 Minuten vor Beginn des Conference Calls einzuwählen.

#### **Playback Webcast**

Das Playback des Webcasts wird kurz nach dem Conference Call unter folgendem Link aufgeschaltet:

[www.sulzer.com/webcast](http://www.sulzer.com/webcast)

#### **Wichtige Termine 2017**

26. Oktober                      Bestellungseingang Jan. – Sept. 2017

Sulzer mit Sitz in Winterthur, Schweiz, gegründet 1834, ist auf Pumpen, Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Misch- und Applikationstechnologien spezialisiert. Das Unternehmen schafft zuverlässige und nachhaltige Lösungen für seine Märkte: Öl und Gas, Energie, Wasser und die allgemeine Industrie. Sulzer bedient Kunden auf der ganzen Welt mit einem Netzwerk von über 180 Produktions- und Servicestandorten und hat eine starke Präsenz in aufstrebenden Märkten. 2016 erzielte das Unternehmen mit rund 14 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 2,9 Milliarden. [www.sulzer.com](http://www.sulzer.com)

#### **Rückfragen:**

Investor Relations: Christoph Ladner, Head of Group Communications and Investor Relations,  
Telefon +41 52 262 30 22, [christoph.ladner@sulzer.com](mailto:christoph.ladner@sulzer.com)

Media Relations: Rainer Weihofen, Media Spokesperson  
Phone +41 52 262 36 09, [rainer.weihofen@sulzer.com](mailto:rainer.weihofen@sulzer.com)

Dieses Dokument kann zukunftsbezogene Aussagen enthalten, die Risiken und Unsicherheiten beinhalten, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen, Marktentwicklungen oder Leistungsentwicklungen von Produkten und Lösungen. Diese zukunftsbezogenen 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.