

Protokoll der

102. ordentlichen Generalversammlung

der Aktionärinnen und Aktionäre der

Sulzer AG

in Winterthur

abgehalten am

Donnerstag, 07. April 2016, 10.00 Uhr

in der Eulachhalle

Wartstrasse 73

Winterthur

Der Präsident des Verwaltungsrates begrüsst die Anwesenden zur 102. Generalversammlung und freut sich, eine grosse Zahl von Aktionärinnen und Aktionären willkommen zu heissen.

Im Namen aller Anwesenden dankt er der Sulzer-Musikkapelle unter der Leitung von Reto Grundbacher und von Thomas Fischer für die musikalische Einleitung.

Nach diesen einleitenden Bemerkungen eröffnet Peter Löscher formell die Generalversammlung und stellt Folgendes fest:

Die Einladung der Aktionäre zur heutigen Generalversammlung ist im Schweizerischen Handelsamtsblatt Nr. 50 vom 11. März 2016 publiziert worden. Damit ist die statutarische Frist von 20 Tagen eingehalten worden.

Gemäss Art. 696 OR sind spätestens 20 Tage vor der Generalversammlung der Geschäftsbericht, der Vergütungsbericht und die Revisionsberichte den Aktionären am Gesellschaftssitz zur Einsicht aufzulegen. Dies ist erfolgt. Zudem konnte ab dem 11. März 2016 eine Zustellung der genannten Unterlagen verlangt werden.

Am 11. März 2016 ist den Aktionären die Tagesordnung samt Anträgen sowie eine Kurzfassung des Geschäftsberichtes zugesandt worden. Die Einladung, der vollständige Geschäftsbericht und die Lebensläufe der Verwaltungsräte konnten seit dem 11. März 2016 auf dem Internet eingesehen werden.

Es sind keine Traktandierungsbegehren und Anträge von Aktionären im Sinne von Art. 699 Abs. 3 OR bzw. Paragraph 12 Abs. 3 der Statuten eingegangen.

Die Versammlung ist somit gemäss Gesetz und Statuten einberufen und hinsichtlich der veröffentlichten Traktanden beschlussfähig.

Die Eintrittskontrolle wurde elektronisch durchgeführt.

Die Zahl der anwesenden Aktionäre und der vertretenen Stimmen sowie die dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter übertragenen Stimmen werden im Verlauf der Versammlung bekanntgegeben. Die Mitglieder der Konzernleitung sowie des Verwaltungsrates sind an der heutigen Generalversammlung anwesend, mit Ausnahme von Matthias Bichsel und Klaus Sturany. Matthias Bichsel muss sich wegen eines wichtigen Termins im Ausland entschuldigen und Klaus Sturany ist krank. Weiter stellt Peter Löscher die Herren vor, die auf dem Podium Platz genommen haben. Es sind dies Grégoire Poux-Guillaume, CEO von Sulzer, Thomas Dittrich, Finanzchef und Carsten Oermann, Generalsekretär des Verwaltungsrates und Group General Counsel.

Die **Revisionsstelle**, die KPMG AG in Zürich, ist vertreten durch Nanda Buess, Roger Weininger und Roman Wenk.

Peter Löscher begrüsst ebenfalls den **unabhängigen Stimmrechtsvertreter**, Herrn René Schwarzenbach, Rechtsanwalt in Zürich, von der Proxy Voting Services GmbH.

Die heutige Generalversammlung wird gemäss Paragraph 14 der Statuten vom **Präsidenten** des Verwaltungsrates geleitet. Peter Löscher bezeichnet als **Protokollführer** Reto Frei.

Zu Stimmenzählern ernennt Peter Löscher die Herren:

Gian Plattner
Christophe Müller

Direktionsmitglied der UBS, Zürich
Direktionsmitglied der Credit Suisse, Zürich

Das **Protokoll der letztjährigen Generalversammlung** vom 1. April 2015 ist ordnungsgemäss vom Vorsitzenden, dem Protokollführer und den Stimmenzählern unterschrieben worden und lag am Gesellschaftssitz zur Einsichtnahme auf.

Sodann weist Peter Löscher auf Paragraph 15 Abs. 2 der Statuten hin, gemäss welchem das elektronische Verfahren schriftlichen Abstimmungen und Wahlen gleichgestellt ist.

Peter Löscher erklärt nun, dass allen Aktionärinnen und Aktionären bei der Registrierung am Eingang ein Abstimmungsgerät abgegeben wurde. Diese Geräte wurden individualisiert, das heisst jedes Gerät gibt den Namen der Aktionärin oder des Aktionärs und die Anzahl vertretener Stimmen wieder. Weiter erklärt der Vorsitzende im Detail die Funktionsweise der Geräte und wie die Abstimmung erfolgt.

Für die Abstimmung über die Entlastung macht der Vorsitzende die Aktionärinnen und die Aktionäre schon jetzt darauf aufmerksam, dass die Abstimmungsgeräte derjenigen Aktionäre, die an diesen Abstimmungen nicht teilnehmen dürfen, bereits im System gesperrt wurden. Dies ist auch für die von Renova gehaltenen Aktien der Fall. Da der Präsident selbst und Marco Musetti auf das Stimmverhalten der Renova-Gesellschaften Einfluss nehmen können, entspricht es guter Corporate Governance, dass diese Aktien für die Entlastungs-Abstimmung gesperrt sind. Renova ist damit einverstanden.

Peter Löscher lässt einen kurzen Funktionstest durchführen.

Peter Löscher bittet diejenigen Aktionärinnen und Aktionäre, die die Veranstaltung vorzeitig verlassen, ihr Abstimmungsgerät beim Ausgang abzugeben.

Die Generalversammlung fasst die Beschlüsse zu allen heutigen Traktanden mit dem absoluten Mehr der vertretenen Stimmen gemäss Paragraph 15 Abs. 1 der Statuten.

Peter Löscher bittet die Aktionäre, die ein Votum abgeben wollen, dies über das Mikrofon bei dem dafür vorgesehenen Rednerpult zu tun, sich bei der Information einzutragen und ihren Namen zuhanden des Protokolls bekannt zu geben.

Der guten Ordnung halber macht Peter Löscher die Anwesenden darauf aufmerksam, dass die ganze Generalversammlung, insbesondere zur Erleichterung der Protokollführung, auf Video aufgenommen wird.

Bevor Peter Löscher zur Tagesordnung übergeht, wendet er sich mit einigen Bemerkungen an die Anwesenden.

Referat von Peter Löscher, Präsident des Verwaltungsrates der Sulzer AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sehr geehrte Damen und Herren,

Das globale Marktumfeld, in dem Sulzer im letzten Jahr tätig war, erwies sich erneut als äusserst anspruchsvoll. Sulzer erzielt rund die Hälfte seines Umsatzes im Öl- und Gasmarkt. In Zeiten, in denen sich der Ölpreis auf dem tiefsten Stand seit 30 Jahren befindet, hat dies einen erheblichen Einfluss auf unsere finanziellen Ergebnisse und unsere operative Leistung. Unsere Öl- und Gaskunden senken Investitionen und Betriebskosten weiter.

Die andere Hälfte unseres Umsatzes erzielen wir in den Märkten Energie, Wasser und allgemeine Industrie; Märkte, die sich positiv entwickelt haben. So können wir die negativen, mehrheitlich aus dem Öl- und Gasmarkt resultierenden Effekte, teilweise aufheben.

Sulzer ist weltweit sehr gut aufgestellt. Wir sind mit über 170 Produktions- und Servicestandorten in mehr als 40 Ländern präsent. Unser Bestellungseingang in den aufstrebenden Märkten liegt bei hohen 42%.

Schliesslich teilt sich unser Geschäft in technische Ausrüstungen und Aftermarket-Lösungen. Das Aftermarket-Geschäft – wir verstehen darunter Service-Lösungen und Ersatzteile –, ist gegenüber 2014 gewachsen und weist einen Anteil am Bestellungseingang von 51% auf. Das Geschäft mit Serviceleistungen und Ersatzteilen ist im derzeitigen anspruchsvollen Marktumfeld krisenresistenter und weist höhere Margen auf als das Geschäft mit Neuanlagen.

Nichtsdestotrotz bleibt das Marktumfeld den allgemeinen Prognosen zufolge herausfordernd. Die Ölpreise dürften auch in diesem Jahr niedrig bleiben. Zudem litt das Geschäft von Sulzer im letzten Jahr unter regionalen Entwicklungen wie dem verlangsamten Wachstum in China und der Rezession in Brasilien.

Das vergangene Jahr stand denn auch wie im Vorjahr im Zeichen des tiefgreifenden Wandels von Sulzer in ein marktorientiertes, global operierendes und integriertes Unternehmen. Wir haben die nächsten Schritte in diesem umfassenden Prozess unternommen und wichtige Meilensteine erreicht.

Wir haben unsere Division Pumps Equipment reorganisiert und das Produktionsnetzwerk angepasst. Wir haben strukturelle Massnahmen in der Division Chemtech ergriffen und die Servicezentren der Division Rotating Equipment Services reorganisiert. Zudem haben wir eine divisionsübergreifende globale Beschaffungsorganisation eingerichtet und sind dabei, unsere Organisationsstruktur zu vereinfachen.

In Zeiten des Wandels ist es zentral, eine Organisation zu haben, die flexibel und schnell auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren kann. Der Schaffung einer solchen Organisation dient das Sulzer Full Potential-Programm, kurz SFP. Das SFP-Programm wies 2015 einen guten Start auf; in diesem Jahr wollen wir es weiter vertiefen und beschleunigen.

Mit den Massnahmen des SFP-Programms werden wir in der Lage sein, dem anspruchsvollen Marktumfeld zu trotzen und die Lücke hinsichtlich Profitabilität zu unseren Top-Wettbewerbern noch weiter zu schliessen. Unser CEO Greg Poux-Guillaume wird anschliessend noch näher auf das SFP-Programm eingehen.

Sulzer hat es in seiner über 180-jährigen Geschichte schon immer verstanden, sich den konstant verändernden Marktbedingungen anzupassen. Dazu gehörte auch in früheren Jahren immer wieder die Anpassung der Kapazitäten. Das weiss niemand so gut wie Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, schliesslich stammen viele von Ihnen hier aus Winterthur.

Der Technologiewandel hat während der letzten Jahrzehnte immer wieder zu Betriebschliessungen und –verlagerungen geführt. Gegenwärtig sind es die hohen Standortkosten, durch die eine Produktion in der Schweiz in vielen Fällen nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Diese Situation wird sich aufgrund der international starken Position des Schweizer Franks auch in den nächsten Jahren kaum ändern. Aus diesem Grunde sind wir gezwungen, die Chemtech-Produktion in Oberwinterthur im nächsten Jahr zu schliessen. Wir bedauern das sehr, aber der bereits eingangs erwähnte tiefgreifende Wandel und die hohen Standortkosten lassen uns keine andere Wahl.

Solch eine Massnahme ebenso wie die Umsetzung des SFP-Programms dienen letztlich demselben Ziel, nämlich die Stärken von Sulzer zu sichern. Nur so werden wir auch in Zukunft in der Lage sein, auf globale Megatrends einzugehen und sie unternehmerisch zu nutzen.

So ziehen zum Beispiel der weltweit wachsende Bedarf an sauberem Wasser, die zunehmende Luftverschmutzung und die steigende Energienachfrage Innovationen und Investitionen nach sich. Unser herausragendes Produkt- und Serviceangebot ermöglicht uns, diese Bedürfnisse erfolgreich zu befriedigen und die richtigen Antworten auf globale Megatrends zu geben. Unsere Lösungen unterstützen unsere Kunden heute und in der Zukunft, mit Wasserknappheit umzugehen, die Luftverschmutzung zu verringern und den Energieverbrauch zu senken.

Sulzers Kernkompetenzen, seine Innovationskraft und Ingenieursexpertise werden es dem Unternehmen erlauben, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Indem wir uns genau mit den Märkten auseinandersetzen und auf globale Megatrends eingehen, legen wir den Grundstein für unsere innovativen Technologien – das Fundament für nachhaltigen Erfolg für Sulzer.

Lassen Sie mich nach diesen Ausführungen zum Marktumfeld noch auf einige Corporate-Governance-Themen eingehen:

Angesichts der Herausforderungen, mit denen Sulzer derzeit konfrontiert ist, bringt ein starker Ankeraktionär, der dem Unternehmen den Rücken stärkt und es vor Übernahmen schützt, grosse Vorteile mit sich.

Letztes Jahr hat Renova seine Beteiligung auf 63,42% aller Sulzer-Aktien erhöht. Damit sorgt Renova in strategischen Fragen für Stabilität und gibt dem Management den Freiraum, das Geschäft langfristig und nachhaltig zu entwickeln.

Mit seiner starken Bilanz und seinem Potenzial ist Sulzer für andere Firmen, die Wachstum durch Übernahme suchen, attraktiv. Ich bin deshalb überzeugt, dass es Sulzer ohne Ankeraktionär als eigenständiges Unternehmen so nicht mehr geben würde.

Als Vertreter des Mehrheitsaktionärs möchte ich das langfristige Engagement von Renova für Sulzer bekräftigen. Wir werden auch weiterhin einen ausgewogenen Ansatz hinsichtlich der Corporate Governance, also der guten Unternehmensführung im Interesse aller Stakeholder, verfolgen.

Renova hat keine Absichten, den strategischen Fokus von Sulzer zu ändern und wird weiterhin den Sulzer-Verwaltungsrat und das Sulzer-Management in der erfolgreichen Umsetzung der Unternehmensstrategie und des SFP-Programms unterstützen.

Sie, geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchten wir an unseren Überlegungen und Entscheidungen teilhaben lassen. Der Sulzer-Verwaltungsrat und das Sulzer-Management haben sich 2015 mit der Kapitalstruktur von Sulzer beschäftigt, die, vor allem mit Blick auf das aktuelle Negativzinsumfeld, ineffizient ist. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, einen signifikanten Teil unserer Bargeldüberschüsse an Sie auszuschütten. Zusätzlich zur ordentlichen Dividende von CHF 3.50 je Aktie schlagen wir Ihnen deshalb in Traktandum 2 eine einmalige Sonderdividende von CHF 14.60 je Aktie vor.

Wir haben vollstes Vertrauen in den Erfolg des laufenden SFP-Programms sowie in das Potenzial von Sulzer, Free Cash Flow zu generieren. Nach der Ausschüttung der ordentlichen Dividende und der Sonderdividende wird Sulzer immer noch einen Überschuss an Barmitteln und damit eine der stärksten Bilanzen in unserer Industrie haben. Dies wird es dem Unternehmen erlauben, sämtliche strategischen Optionen zu verfolgen. So werden wir auch künftig genügend Spielraum für wertsteigernde Übernahmen behalten.

Bei Übernahmen ist es uns wichtig, dass die Zielunternehmen zu unserem strategischen Fokus auf die Märkte Öl und Gas, Energie, Wasser und die allgemeine Industrie passen und unsere Präsenz in den Regionen verstärken. Wir konzentrieren uns auf mittelgrosse Übernahmen, die sich schnell in unser Unternehmen integrieren lassen und unser Geschäft mit neuen Technologien oder Services gut ergänzen.

Im letzten Jahr hat Sulzer im Rahmen dieser Akquisitionsstrategie Expert International Pompe Service in Casablanca, Marokko, übernommen und erweiterte so seine Palette von Services in Nordafrika. Mit der Firma InterWeld Inc Ltd, in Belfast, Nordirland, fügt Sulzer seinem Portfolio die gesamte Palette für automatisiertes Auftragsschweissen hinzu. Sulzer übernahm 2015 auch Precision Gas Turbine Inc., einen führenden unabhängigen Serviceanbieter für Gasturbinen in Florida, USA, und stärkt auf diese Weise den wichtigen Vor-Ort-Service für Kunden im Energiemarkt. Zu guter Letzt schloss Sulzer 2015 die Akquisition von Saudi Pump Factory ab. So können wir unsere Kunden aus Saudi-Arabien und der Golfregion besser vor Ort bedienen.

Ich bin überzeugt, dass Sulzer seine Chancen und sein Geschäftspotenzial bei weitem noch nicht ausgenutzt hat. Mit dem Sulzer Full Potential-Programm sind wir zudem auf gutem Weg, noch konkurrenzfähiger zu werden und die Profitabilitätslücke zu unseren Mitbewerbern noch weiter zu schliessen.

Mein besonderer Dank richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die unseren Wandel mittragen und trotz höchst anspruchsvollem Marktumfeld hervorragende Arbeit leisten.

Bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bedanke ich mich im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung für Ihre Treue, die wir sehr zu schätzen wissen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und leite nun über zu den Traktanden der Generalversammlung.

Peter Löscher verweist auf folgende Präsenzmeldung:

An der heutigen Generalversammlung sind 472 Aktionäre anwesend. Vertreten sind insgesamt 27'742'353 Stimmen, das entspricht 81,0 % des Aktienkapitals. Das absolute Mehr der Stimmen beträgt somit 13'871'177 Stimmen.

5'855'718 Aktien mit einem Nennwert von CHF 58'557.18 sind vom **unabhängigen Stimmrechtsvertreter** vertreten.

Traktandum 1

„Geschäftsbericht 2015“

Peter Löscher erläutert, dass dieses Traktandum auch dieses Jahr in zwei Untertrakanden unterteilt ist, nämlich in Traktandum 1.1

„LAGEBERICHT, JAHRESRECHNUNG UND KONZERNRECHNUNG 2015, BERICHTE DER REVISIONSSTELLE“

sowie in ein Traktandum 1.2, einer separaten Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2015.

Traktandum 1.1

Der Verwaltungsrat beantragt, den Lagebericht, die Jahresrechnung und die Konzernrechnung 2015 zu genehmigen.

Der gedruckte Geschäftsbericht, enthaltend den Lagebericht, die Jahresrechnung und die Konzernrechnung sowie die Berichte der Revisionsstelle liegen vor.

Der Vorsitzende übergibt nun an den CEO Grégoire Poux-Guillaume.

Referat von Grégoire Poux-Guillaume, CEO Sulzer AG

Dear Shareholders,

I am very pleased to welcome you to the Annual General Meeting for the first time as the new CEO of Sulzer. The past few months have been very exciting. Sulzer is a great company, with great products and services, and passionate people. It is an honor to be part of Sulzer. The current market environment is more than challenging and 2016 will be a difficult year, but I am convinced that we will come out of it as a stronger and more agile company.

Before we look at what is going to happen in the future, let me give you an overview of what we have achieved in 2015.

- We reorganized our Pumps Equipment division. It now consists of three market-oriented business units—Oil and Gas, Power, and Water—, a dedicated global aftermarket organization—called Global Parts, Retrofit, and Nuclear Services organization—, and a global operations network to manage our manufacturing assets transversally.
- In Chemtech, we adapted our operational setup and discontinued parts of our manufacturing activities in China, Singapore, Canada, and Switzerland.

- In Rotating Equipment Services, we restructured our service centers and improved operations in the UK and other parts of Europe.
- In Pumps Equipment, we had to adapt our manufacturing capacity in China, Brazil, and the USA. Further, we decided to close our foundries in Jundiaí, Brazil, and Kotka, Finland. I will come back to this in a minute.
- We created a global procurement organization that works across divisions to fully leverage the skills of Sulzer.
- Finally, we are simplifying our organization to reduce complexity, foster synergies and collaboration. All of this will strengthen one of our best assets, the Sulzer brand.

What about our financial performance?

2015 was a challenging year with increasing headwinds from the oil and gas market. Neither we nor our peers had really anticipated the severity of the market downturn. Customers reacted with project cancellations and postponements. In addition, this led to higher competition in some of our other segments. Despite these headwinds, through our actions, we have been able to close the profitability gap to our top-tier competitors by some 200 basis points.

Order intake for the year on a currency-adjusted basis was down by 3.7%, mainly driven by headwinds from the oil and gas market. I will comment more on that in a minute. While we have seen sizeable suspension of previously received orders from our oil and gas customers, we have actually seen few cancellations.

Sales were down 3.2% on a currency-adjusted basis.

What were the main triggers for this decline?

Let's have a look at our markets segments:

First of all, order intake in oil and gas decreased by 13%, in a market that dropped even more. We resisted better than most of our competitors because we are generating half of our business in oil and gas with the aftermarket business. Services and parts actually grew slightly, which is very positive, in part thanks to two large orders in Chemtech's Tower Field Services business unit in the Middle East.

If we have learned anything from last year, it is that the future development of the oil price is not predictable. A year ago, the market expectations for oil and gas investments were way more optimistic than they are now. The outlook has been revised by most observers and I would state that Sulzer in 2015 - despite being 13% down in oil & gas - performed better than most of its competitors.

Let us also not forget that 50% of our business is outside the oil and gas market, particularly in the power, water, and general industry markets. These segments performed well in 2015. The power market accounts for about 16% of our orders, and order intake increased by 22% in 2015. In water, we also had a good year. General industry was flat versus the year before. However, if you look at some of our core segments within general industry, pulp and paper or Sulzer Mixpac for example, you will see that they showed healthy growth.

I will now give you some regional perspective on our commercial performance.

We have 45% exposure to Europe, Middle East, and Africa; we have 37% exposure to the Americas; and we have 18% exposure to Asia-Pacific.

In Asia-Pacific, we were down 21%, mostly driven by China. In China, our divisions Chemtech and Pumps Equipment were hit particularly hard. If I look at the flipside of that, in Europe, Middle East, and Africa, we are actually up by 9%. And our business growth was driven by the Middle East and Europe. If I look at the Americas, we are down 8%, but this is actually a mixed bag. On the one hand, we were slightly growing in the U.S., which is by far our most important market. But on the other hand, our order intake in countries like Brazil, Mexico, but also Canada, was down significantly.

So, the market situation is not in our favor at the moment. The significant decrease of oil and gas price and the current business slowdown in China and the recession in Brazil forced us to react and to adapt to the new market realities.

In fact, we have already started to do so. Our transformation is fully underway and has good momentum. Let me show you what we have done so far.

Sulzer Full Potential program

One year ago, we introduced the Sulzer Full Potential or SFP program. It is based on three pillars: strategy, operating model, and operational excellence.

In strategy, we are looking at our portfolio activities and trying to decide where we want to be, where we want to grow and where we want to invest. We are identifying focus areas where we want to deploy our resources, and we are looking at how we spend our money on innovation.

The challenge in operating model is that Sulzer has a complex structure, which is quite decentralized, to a point where it has become inefficient. So, we are adapting the organization to be leaner and be closer to the business. We are setting up global functions that will allow us to leverage the scale of Sulzer as a company.

We are hard at work on the third pillar: operational excellence. We look at operational excellence in multiple areas. We have a lot of potential in procurement. We are working to further adapt our manufacturing footprint and capacity. We have also a lot of potential

in General and Administrative. I will give you some examples what we have already done in a minute, but let us talk about cost saving figures first.

In 2015, we delivered CHF 36 million of cost savings with the SFP program. Our target that we had disclosed to the market was half of that, CHF 18 million, so we are running hard and we are delivering more savings than we anticipated. People are fully mobilized on this.

In response to an increasingly challenging market environment, we are accelerating and increasing the overall cost saving target to CHF 200 million in a steady state from 2018 onwards. Last year we said 3 – 4% of sales, which in a CHF 3 billion company is CHF 120 million to CHF 180 million of targeted cost savings. We have increased that number to CHF 200 million. We think that is necessary given the state of the market and the fact that 2016 will not be a year of improvement for us commercially.

Let's have a look at what we call our „Bundesliga-Tabelle“. This is our league table where we compare ourselves to our competitors to see how we are performing. You have to face the reality that Sulzer is an average company today in terms of performance. To be precise it is actually a bit below average. We need to change that. If there is a positive you see that in 2015, we closed the gap versus the top players in our field. So these are comparable companies mostly in the pump market. And what you can see is that we had 730 basis points of profitability gap between us and the top players. That has dropped to 530. Now let's be clear our profitability has dropped, the rest of the market has dropped faster than we have. So it is positive in a market where everybody is suffering. Still we are making steps in the right direction and our improvement plan is paying off.

Let us go a bit deeper into some of our measures within the SFP program.

I will start with Procurement.

As I mentioned, Sulzer's former size and structure have left the company with a lot of complexity. Although we have three divisions now, we still had until mid-2015 a fully decentralized procurement structure in place where essentially factories were buying independently of each other. This means that you miss out all the economies of scale of being a large company which, in procurement, means significant cost savings. We were not able to manage our global volume. Essentially, even though Sulzer is a large company, it was behaving like a federation of smaller companies. So what we did is that we built a global procurement organization. We hired a new head of global procurement. We have shifted some of our colleagues and hired some experts from the outside to do category management, and we have a team focusing on category management, things like motors, which is a big part of what we buy. We are organizing our business to benefit from our global purchasing power, something which we probably should have done a long time ago. But we are doing it now.

Let's talk about Operational Excellence.

Operational Excellence covers many things, including what we are trying to do in terms of adapting our footprint. For Separation Technology components in Chemtech, we were faced with a strong market decline and severe price pressure in our important Chinese market. We had to resize the business, and at the same time, we increased our productivity. We have also improved our position as the leading solution provider of Separation Technology components by combining the strengths of two of our business units. Once again, this makes us lighter on our feet, and it makes us more powerful as a company.

The starting point for Pumps Equipment is that we have largely independent sites in terms of engineering and manufacturing. We are regionally organized at best and we have large product overlaps. So what we're doing is that we are specializing our factories. Our goal is to leverage the best cost region sites and to optimize the value-added depth, with a focus on core capabilities.

We are now managing our manufacturing capacity in Pumps as a global network. This basically means that the factories no longer belong to individual segments or regions, which allows us to focus our sites regarding business models and products. This includes doing things like shifting some products from one site to another and having a level of specialization that allows us to be more efficient. We are also looking to shifting standard tasks to some of our suppliers whenever our suppliers can do it better than we can. That is also a reason why we decided to close some of the foundries. We were not competitive as foundry operators and it got to the point where it became an obligation to close those foundries and to buy externally. We are not happy about this decision as it impacts a lot of good people. But Sulzer has to adapt in a really competitive environment.

In Switzerland, there is the additional challenge of the Swiss franc. We largely produce in the region for the region and thus have limited exposure to currency fluctuations; the production site in Oberwinterthur was hit by the strong Swiss franc. In a market where we are facing the significant drop in the oil prices and the reduction of volume that generated overcapacity. Therefore, we announced the closure of our manufacturing facility in Oberwinterthur. Once again, it is very difficult, painful and emotional decision and I am aware of the symbolic aspect of this step: Sulzer, a Winterthur-based company that has produced in this city for decades, plans to end all manufacturing activities here. I assure you that we weighted this decision carefully but it is a necessary measure and we are proceeding with it.

So, you see that we have already reduced our capacities. It is a long process. Let me emphasize that we will do that in a socially responsible manner and with full consideration of the fact that we are impacting our friends and colleagues.

Let us talk about our Overhead Transformation

The aim of the G&A transformation is to simplify and streamline Sulzer's historical complexity. So what does it mean is sharing resources across divisions and improving service levels. We are reducing the number of legal entities and we are rationalizing our country footprint. To achieve these goals, we are harmonizing our financial processes.

You see that this year is going to be all about execution. We have a good plan, now we have to make it happen. If we execute the SFP program properly and expediently, we will be just fine.

So, what is our view of the markets in 2016?

Our market assessment for 2016 is in line with many of our industry peers. We expect oil prices to remain low in 2016. We are therefore forecasting subdued demand and price pressure from oil and gas customers. CAPEX and OPEX in oil and gas will be under significant pressure, particularly in upstream. So oil and gas will continue to be tough for Sulzer. Other markets — power, water, and general industry — are expected to be flat to slightly up.

We expect to deliver 2016 SFP cost savings in the range of an additional CHF 60 to 80 million, bringing the cumulative total achieved at the end of 2016 to CHF 100 to 120 million. As you know our total SFP target to CHF 200 million of hard cost savings by 2018, which is a significant number for a company like Sulzer but a necessary one in the current environment.

This brings me to our financial guidance. We expect our orders and sales in 2016 to be down by 5% to 10%. And our profitability on operational basis will be around 8%.

So, 2016 will remain a difficult year for Sulzer. The markets are not in our favor. Oil prices will continue to make our lives difficult. But let us focus on what Sulzer is. We have the means, the potential to adapt to these new realities. We have great products and services that address global needs and serve our customers. We have committed and talented people, who are working hard to transform Sulzer into a more competitive company. And we have the Sulzer Full Potential program, which we need to execute and which will make us more agile and competitive.

With this in mind I am convinced that we can put an end to the downward spiral and become a sustainable business again.

Thank you for your support and loyalty which means a lot to us and which we appreciate. And thank you for your attention.

Peter Löscher dankt Grégoire Poux-Guillaume für seine Ausführungen.

Peter Löscher ruft an dieser Stelle die Erfolgsrechnung der Sulzer AG nochmals in Erinnerung. Die Rechnung der Muttergesellschaft schliesst bei einem Ertrag von CHF 365,4 Millionen und bei einem Aufwand von CHF 136,2 Millionen mit einem Gewinn in der Höhe von CHF 229,2 Millionen ab.

Die Rechnungslegung im Einzelabschluss der Muttergesellschaft basiert auch im Berichtsjahr auf den Grundsätzen des Schweizerischen Obligationenrechts.

Die **Berichte der Revisionsstelle** sind im „Finanzteil“ des Geschäftsberichtes auf den Seiten 93 folgende in der deutschen und englischen Version (für die Konzernrechnung) sowie auf den Seiten 164 folgende in der deutschen und auf den Seiten 160 folgende in der englischen Fassung (für die Jahresrechnung der Sulzer AG) abgedruckt. Peter Löscher dankt der KPMG AG für ihre Arbeit.

Vor der Generalversammlung haben die anwesenden Vertreter der KPMG AG Peter Löscher mitgeteilt, dass sie keine mündlichen Ergänzungen zu den Berichten zu machen haben.

Peter Löscher eröffnet die Diskussion zum Lagebericht, zur Jahresrechnung und zur Konzernrechnung 2015 sowie zu den Berichten der Revisionsstelle.

Der Vorsitzende erteilt nun das Wort an die anwesenden Aktionäre und Aktionärinnen.

Alfred Gysin wünscht das Wort.

Alfred Gysin führt aus, dass das Buch „Sulzer im Wandel“ eine spannende Industriegeschichte darstelle, mit motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die Entwicklungswille und Durchsetzungskraft hatten. Die Gegenwart sehe aber anders aus, und der Stolz und die Motivation bei Sulzer zu arbeiten, sei verflogen. Es sei eine schwierige Situation für Mitarbeiter und Pensionierte. Seit der Abwahl des früheren Verwaltungsratspräsidenten Ulf Berg an der Generalversammlung 2009 durch Renova bzw. Viktor Vekselberg, sei das Vertrauen in die verantwortlichen Personen tief gefallen und die Reputation von Sulzer sei verloren gegangen bzw. mutwillig zerstört worden. Es seien Antrittsgelder bezahlt und goldene Fallschirme ermöglicht worden, aber niemand trage Verantwortung und es seien auch grosse Erwartungen in das Russland-Geschäft gesetzt worden.

Er stellt Fragen zum Geschäftsbericht 2015. Er fragt zunächst, wie hoch der Umsatz in Franken im Russland-Geschäft und in Prozent der Bilanzsumme sei. Weiter möchte er wissen, wie hoch der Ertrag in Franken bzw. in Prozent in Bezug auf das Russland-Geschäft sei, wie es mit der Zahlungsmoral der russischen Kunden stehe bzw. wie hoch die Debitorenausstände in Russland seien und wie hoch der Bestellungseingang für das laufende Jahr in Russland sei.

A. Gysin kommt nun zum Pflichtangebot von CHF 99.20 vom August 2015 zu sprechen. Er bemerkt, dass fast jeder zweite Aktionär seine Titel angeboten habe, obwohl das Rückkaufsangebot unter dem aktuellen Börsenkurs angesetzt gewesen sei. Heute besitze deshalb der russische Investor rund 63% der Sulzer-Aktien. Dieses Resultat zeige deutlich das Misstrauen in die Führung und den Investor. Seit dem Einstieg von Viktor Vekselberg im Jahr 2007 in den Industrie-Konzern habe die Aktie rund 40% an Wert verloren. Die heutige Ausschüttung der Dividende von CHF 18.10 als ordentliche und Sonderdividende sei nur ein Teil der vor zwei Jahren verkauften Sulzer Metco und als Privat- und Kleinaktionär ver falle er nicht in einen Freudenrausch.

A. Gysin führt weiter aus, dass seit dem 1. Dezember 2015 der neue CEO Greg Poux-Guillaume angestellt sei. Der neue CEO sei eine Ideal-Besetzung, sage der Verwaltungsratspräsident Peter Löscher. Diese Aussage habe er bei allen vorherigen CEOs auch gehört. Weiter bemerkt er, dass der neue CEO ein Antrittsgeld von CHF 3 Millionen erhalten habe. Bei seinem bisherigen Arbeitgeber hätte er sogar CHF 6 Millionen verdienen können. Offenbar haben weder der Verwaltungsrat noch der neue CEO etwas von der Minder-Initiative gehört, aber vielleicht sei dies nur das neue Management Gebaren – „Management by Helicopter“ – Einfliegen, viel Staub aufwirbeln, abkassieren und wieder weg sein.

A. Gysin fasst zusammen und führt aus, dass Viktor Vekselberg, sein Management und seine diversen Finanzvehikel noch nicht in Winterthur angekommen seien und jedenfalls die Herzen der Winterthurer und Mitarbeiter nicht erobert haben. Vielleicht sei Renova für Sulzer ganz einfach der falsche Investor, denn Sulzer sei nämlich sehr gut.

Der Vorsitzende dankt Alfred Gysin für seinen Beitrag und führt dazu aus, dass das Russland-Geschäft weniger als 5% des Umsatzes von Sulzer ausmache und dass Sulzer seit jeher keine Aussagen betreffend Gewinn auf Länderebene und zu anderen Bilanzpositionen mache.

Zum Pflichtangebot von Renova bemerkt Peter Löscher, dass dies eine Einschätzung der Aktionäre sei und in einem freien Aktienmarkt gäbe es Aktionäre, die von der Zukunft überzeugt seien und daher bereit seien das Risiko zu tragen und andere Aktionäre, die verkaufen. Eine Rolle gespielt haben sicher auch das schwierige Börsenumfeld in China und die Unsicherheiten der Weltwirtschaft. Schlussendlich sei dies ein Geschäft zwischen Aktionären und als Verwaltungsratspräsident möchte er sich daher dazu nicht weiter äussern.

Zu Greg Poux-Guillaume führt der Vorsitzende aus, dass es sich hierbei nicht um eine Antrittsprämie sondern um eine Schadloshaltung handle. Greg Poux-Guillaume sei in einem Angestelltenverhältnis gestanden und es sei im Interesse von Sulzer gewesen, so schnell wie möglich einen erfolgreichen globalen CEO gewinnen zu können. Sulzer habe dieses Anforderungsprofil in der Person von Greg Poux-Guillaume gefunden und er sei bereit gewesen, die Stelle bei Sulzer sofort anzutreten. Dieser Umstand habe natürlich dazu geführt, dass vertragliche Ansprüche verfallen seien und es eine Selbstverständlichkeit sei, dass diese Ausfälle durch Sulzer vergütet worden seien. Dies sei auch nicht im Widerspruch zur Minder-Initiative.

In seinen ergänzenden Erläuterungen führt Greg Poux-Guillaume aus that he joined from General Electric, where he had a contract with restricted shares for the equivalent of CHF 6 million vesting over three years and Sulzer offered CHF 3 million vesting of three years.

He declares that he joined Sulzer, because he is excited about Sulzer and Sulzer is a strong company with a great name. It is also a commitment that he will reside with his family in this area and before being accused of helicopter management, he asks the

shareholders to give him more time to prove his commitment. He did not join Sulzer to make more money than at General Electric; it is rather the other way round.

Da das Wort nicht weiter gewünscht wird, schreitet Peter Löscher zur Abstimmung.

Der Verwaltungsrat beantragt, den Lagebericht, die Jahresrechnung und Konzernrechnung 2015 zu genehmigen. Vor der Abstimmung erklärt Peter Löscher noch einmal die Abstimmungsgeräte und geht davon aus, dass das Prozedere im Allgemeinen verstanden ist und wird bei den folgenden Abstimmungen auf weitere Erklärungen verzichten.

Die Resultate der Abstimmung zu Traktandum 1.1:

Vertretene Stimmen	27'743'003
Absolutes Mehr	13'871'502
Ja	27'679'462
Nein	28'363
Enthaltungen	35'178

Peter Löscher stellt fest, dass die Aktionärinnen und Aktionäre den Lagebericht, die Jahresrechnung sowie die Konzernrechnung 2015 angenommen haben.

Auch im vergangenen Jahr, welches operativ herausfordernd war, ist dem Sulzer-Konzern vieles gelungen. Dies wäre ohne die ausserordentlichen Leistungen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen. Peter Löscher dankt daher an dieser Stelle auch im Namen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung allen nochmals für ihren grossen Einsatz und ihre Leistung.

Traktandum 1.2

„KONSULTATIVABSTIMMUNG ÜBER DEN VERGÜTUNGSBERICHT 2015“

Der Verwaltungsrat beantragt, den Vergütungsbericht gemäss den Seiten 71 – 92 des Geschäftsberichts 2015 zuzustimmen. Peter Löscher führt aus, dass es sich dabei um eine unverbindliche Konsultativabstimmung handelt.

Der Vergütungsbericht legt sowohl die Grundprinzipien der Vergütungspolitik und –pläne von Sulzer, wie auch die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung im Detail dar.

Die Vergütungspolitik und –pläne von Sulzer basieren auf der Leistungsorientierung des Unternehmens sowie der starken Ausrichtung auf langfristigen Shareholder Value und rentables Wachstum. Sie werden jährlich geprüft und falls erforderlich angepasst.

Sulzer legt Wert auf eine angemessene Vergütung.

Bei den Verwaltungsratsmitgliedern setzt sich die Vergütung aus einem fixen Basissalär in bar sowie der Zuteilung von Restricted Stock Units zusammen. Restricted Stocks Units sind Anwartschaften auf eine zukünftige Zuteilung von Aktien. Quervergleiche zeigen, dass die Verwaltungsratsvergütungen bei Sulzer im Mittelfeld vergleichbarer Gesellschaften liegen.

Die Vergütungen der Sulzer-Konzernleitung setzen sich aus folgenden Komponenten zusammen: der fixen Vergütung, d. h. dem Basissalär sowie den Vorsorge- und Nebenleistungen, der variablen Vergütung bestehend aus einem kurzfristigen Bonusplan und einem langfristigen Performance Share Plan, die sich an persönlichen und Unternehmenszielen orientieren, beziehungsweise auch vom relativen Total Shareholder Return abhängig sind.

Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass mit diesen fixen und variablen, kurzfristigen und langfristigen Vergütungskomponenten die Ausrichtung der Konzernleitung auf die Interessen der Aktionäre wirkungsvoll sichergestellt wird.

Peter Löscher erteilt nun das Wort an die anwesenden Aktionäre und Aktionärinnen.

Klaus Dialer wünscht das Wort.

Klaus Dialer führt aus, dass er als Kleinaktionär die Möglichkeit habe mit der Firma in Verbindung zu bleiben, aber er wisse auch, dass er als Kleinaktionär keine Möglichkeit habe auf die Entscheidungen Einfluss zu nehmen und dass der Anker-Investor, der zwei Drittel der Firma besitze, tun und lassen kann was er möchte. Es störe ihn aber, wenn Viktor Vekselberg eine relativ grosse Summe aus der Firma herausnehme und wenn der neue CEO eine Antrittsvergütung erhalte zu einem Zeitpunkt, bevor er einen Leistungsausweis erbracht habe und es auf der anderen Seite im Jahr 2016 beim Lohn eine Nullrunde bei mehr Wochenarbeitsstunden gebe und sogar Werkstätten in Oberwinterthur geschlossen werden. Diese Änderungen seien auch von Sulzer-Kunden sehr negativ im Markt aufgenommen worden.

Der Vorsitzende dankt Klaus Dialer für seinen Beitrag und bemerkt dazu, dass es im Interesse von Sulzer gewesen sei, einen neuen CEO zu finden, der so schnell wie möglich seine Stelle bei Sulzer antreten konnte. Greg Poux-Guillaume sei bei GE einer äusserst erfolgreichen globalen Firma angestellt gewesen. Es sei Greg Poux-Guillaume auch kein Antrittsbonus bezahlt worden, sondern es sei Ersatz nicht in Form eines Bonus sondern in „restricted shares“ geleistet worden, die ihm über einen gewissen Zeitraum zugeteilt werden. Dies zeige auch das persönliche Engagement von Greg Poux-Guillaume und dass er an die Zukunft von Sulzer glaube. Es sei wichtig, die Firma auf Wachstum zu bringen, um in den Märkten erfolgreicher zu werden.

In Bezug auf die Auszahlung einer Sonderdividende erklärt Peter Löscher, dass dies eine Entscheidung des Verwaltungsrates gewesen sei. Der Verwaltungsrat bestehe in seiner Mehrheit aus unabhängigen Mitgliedern und nur zwei Mitglieder seien Repräsentanten von Renova und dieser Entscheid sei auch von der Geschäftsleitung unterstützt

worden. Es sei nicht sinnvoll, in einem Zinsumfeld wie dem heutigen grosse Bargeldbestände in der Bilanz zu haben, sondern es sei das Ziel des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung, die Aktionäre daran zu beteiligen. Auch nach Auszahlung dieser Sonderdividende sei noch genügend Bargeld in Sulzers Bilanz vorhanden, wie sie sonst nur ganz wenige Firmen in unserer Industrie haben, um Akquisitionen zu tätigen. Es gäbe wie schon im letzten Jahr das Ziel, neben der Innovationskraft der Forschungs- und Entwicklungsabteilung, durch interessante und wertschaffende Akquisitionen Sulzer wieder in eine Grössenordnung zu führen, die alle Stolz mache.

Da das Wort nicht weiter gewünscht wird, schreitet der Vorsitzende zur konsultativen Abstimmung.

Der Verwaltungsrat beantragt, dem Vergütungsbericht gemäss den Seiten 71 – 92 des Geschäftsberichts 2015 zu zustimmen.

Die Resultate der konsultativen Abstimmung zu Traktandum 1.2:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	24'918'531
Nein	2'788'128
Enthaltungen	36'684

Peter Löscher stellt fest, dass die Aktionäre und Aktionärinnen dem Vergütungsbericht 2015 zugestimmt haben.

Traktandum 2

„VERWENDUNG DES BILANZGEWINNES“

Der Verwaltungsrat beantragt, vom Gesamtsaldo von CHF 699'732'721, bestehend aus dem Ergebnis des Jahres 2015 von CHF 229'200'000, dem Gewinnvortrag von CHF 170'532'721 und den Zuweisung aus den freien Reserven von CHF 300'000 wie folgt zu verteilen: CHF 119'263'127 als ordentliche Dividende, CHF 497'497'613 als Sonderdividende und CHF 82'971'981 als Vortrag auf neue Rechnung.

Peter Löscher erklärt, dass Sulzer eine Dividendenpolitik unter Berücksichtigung der Liquiditätslage des Unternehmens und der Wirtschaftssituation verfolgt.

Bei Annahme dieses Antrages beträgt die gesamte Bruttodividende vor Abzug von 35% schweizerischer Verrechnungssteuer CHF 18.10 pro Aktie, welche am 13. April 2016 zur Auszahlung gelangt bestehend aus CHF 3.50 pro Aktie für die ordentliche Dividende und CHF 14.60 pro Aktie für die Sonderdividende. Sämtliche Aktien, welche von der Sulzer AG und ihren Tochtergesellschaften am Stichtag im Eigenbestand gehalten werden, sind nicht dividendenberechtigt.

Peter Löscher erteilt nun das Wort an die anwesenden Aktionäre und Aktionärinnen.

Klaus Dialer wünscht das Wort.

Klaus Dialer votiert, dass die Dividende von knapp CHF 500 Millionen nicht an die Aktionäre ausgeschüttet werden soll, weil damit der Firma wesentliches Kapital entzogen werde und dieses Geld besser für grössere Firmenübernahmen verwendet werden sollte. Er habe im Sommer 2014 mit grosser Freude vernommen, dass Sulzer in Verhandlungen mit Dresser Rand gewesen sei. Diese Firma hätte vorzüglich zum Portfolio von Sulzer gepasst, wenn auch der Fokus vielleicht noch mehr in Öl und Gas gegangen wäre. Er glaube, dass die Person des Anker-Investors ein wesentlicher Grund dafür gewesen sei, dass die Amerikaner nicht Sulzer, sondern Siemens gewählt haben. Schon seit Jahren haben Geschäftsleitung und Verwaltungsrat versucht, die Firma ordentlich aufzubauen. Er führt weiter aus, dass Sulzer für diese Region und im Speziellen für Winterthur eine grosse Bedeutung gehabt habe. Leider habe diese Bedeutung abgenommen und viele abgehende Maschineningenieure suchen sich einen anderen Arbeitgeber als Sulzer. Persönlich denke er, dass die Strategie, sich auf Öl und Gas zu fokussieren, keine gute Idee sei.

Es sei im Jahr 2000 gewesen, als Ueli Roost und Fred Kindle begonnen haben, Sulzer abzubauen. Seither sei Sulzer nur noch ein Schatten seiner selbst. Er betont nochmals, dass es besser wäre, die CHF 500 Millionen in der Kasse zu behalten, da durch die Herausnahme dieses Geldes aus der Bilanz die Kleinaktionäre auch nicht viel reicher würden, und er empfehle daher die Ablehnung dieses Antrages.

Peter Löscher dankt Klaus Dialer für sein Votum und bemerkt dazu, dass es nie die Strategie der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates gewesen sei, allein auf Öl und Gas zu setzen, sondern es sei immer das Ziel gewesen, eine Mehssäulen-Strategie zu fahren mit Energie und Wasser als zwei weitere wichtige Segmente. Für die Zukunft von Sulzer sei es wichtig, aus der Schweiz heraus in einem globalen Umfeld zu agieren, was auch für die Mitarbeiter attraktiv sei.

In Bezug auf Dresser Rand bemerkt Peter Löscher, dass das Kompressorengeschäft vorzüglich zu Sulzer gepasst hätte. Die Gespräche mit Dresser Rand seien im Sinne der Zusammenführung von zwei gleichwertigen Unternehmen geführt worden. Sulzer habe nie versucht, Dresser Rand zu übernehmen, da Sulzer dazu viel zu klein wäre und selbst mit CHF 500 Millionen in der Bilanz, hätte Sulzer in einer Übernahmeschlacht gegenüber Grosskonzernen nie bestehen können. Eine solche Zusammenführung gelänge nur dann, wenn das Management und die Verwaltungsräte beider Gesellschaften übereinstimmen, dass der Zusammenschluss zu einer gemeinsamen Firma eine perfekte Synergie darstelle. Dies sei damals der Ansatz gewesen und bleibe auch in Zukunft der Ansatz, und es gäbe für Sulzer auch weiterhin interessante Firmen und Akquisitionsobjekte.

Da das Wort nicht mehr gewünscht wird, schreitet der Vorsitzende zur Abstimmung.

Die Resultate der Abstimmung zu Traktandum 2:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'617'312
Nein	100'459
Enthaltungen	25'572

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung die vom Verwaltungsrat beantragte Verwendung des Bilanzgewinns angenommen hat.

Traktandum 3

„ENTLASTUNG“

Der Verwaltungsrat beantragt, den Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Konzernleitung für die Tätigkeit im Geschäftsjahr 2015 Entlastung zu erteilen.

Peter Löscher erinnert die Anwesenden, dass gemäss Art. 695 OR jene Personen, die an der Geschäftsführung teilgenommen haben, bei der vorliegenden Beschlussfassung kein Stimmrecht besitzen. Wie bereits erwähnt, betrifft dies auch die von Renova gehaltenen Aktien.

Peter Löscher eröffnet die Diskussion über die Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung und erteilt das Wort an die anwesenden Aktionäre und Aktionärinnen.

Da kein Wortbegehren gewünscht wird, kommt Peter Löscher zur Abstimmung und macht die Aktionäre und Aktionärinnen darauf aufmerksam, dass sie über die globale Entlastung des Verwaltungsrates abstimmen.

Die Resultate der Abstimmung zu Traktandum 3:

Vertretene Stimmen	5'960'260
Absolutes Mehr	2'980'131
Ja	5'823'849
Nein	52'675
Enthaltungen	83'736

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung dem Verwaltungsrat und der Konzernleitung Entlastung erteilt hat.

Peter Löscher dankt den Aktionären und Aktionärinnen für das erwiesene Vertrauen.

Traktandum 4

„VERGÜTUNG DES VERWALTUNGSRATES UND DER KONZERNLEITUNG“

Der Vorsitzende schreitet zur Abstimmung über die Vergütung des Verwaltungsrates und der Konzernleitung. Das Traktandum 4 ist in zwei Teil-Traktanden mit zwei separaten Abstimmungen aufgeteilt.

Teil 1:

„Genehmigung der Vergütung des Verwaltungsrates“

Teil 2:

„Genehmigung der Vergütung der Konzernleitung“

Für die detaillierten Erläuterungen zur Genehmigung der unterbreiteten Vergütungen verweist der Vorsitzende auf den separaten Bericht des Verwaltungsrates, den die Aktionärinnen und Aktionäre mit der Einladung zu dieser Generalversammlung erhalten haben.

Für die detaillierten Erläuterungen zur Genehmigung der unterbreiteten Vergütungen verweist der Vorsitzende auf den separaten Bericht des Verwaltungsrates, den die Aktionärinnen und Aktionäre mit der Einladung zu dieser Generalversammlung erhalten haben.

Der Vorsitzende erläutert, dass er zu den beiden Teil-Traktanden sprechen werde, bevor er die Diskussion eröffne. Anschliessend werden die beiden Abstimmungen durchgeführt.

Der Vorsitzende beginnt mit der Vergütung des Verwaltungsrates.

Der zur Genehmigung unterbreitete maximale Gesamtbetrag bezieht sich auf die Vergütung des Verwaltungsrates für den einjährigen Zeitraum von dieser ordentlichen Generalversammlung bis zur ordentlichen Generalversammlung 2017.

Der beantragte maximale Gesamtbetrag von CHF 2'802'000 basiert auf der Vergütung für die acht Verwaltungsratsmitglieder, die sich zur Wiederwahl oder Wahl stellen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates von Sulzer erhalten ausschliesslich eine fixe Vergütung, damit ihre Unabhängigkeit garantiert bleibt. Sie beziehen keine variable Vergütung und sind nicht berechtigt, an den Vorsorgeplänen von Sulzer teilzunehmen. Die Vergütung des Verwaltungsrates wird teilweise in bar und teilweise in Restricted Stock Units ausgerichtet.

Der Vorsitzende erläutert nun mit einigen Bemerkungen die Vergütung der Konzernleitung.

Der zur Genehmigung unterbreitete maximale Gesamtbetrag bezieht sich auf die Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2017.

Der vorgeschlagene Betrag von CHF 20'810'000 deckt die Gesamtvergütung der Mitglieder der Konzernleitung ab. Die Gesamtvergütung setzt sich aus einem fixen Basis-salär und einer variablen Komponente zusammen. Die variable Komponente umfasst einen kurzfristigen leistungsabhängigen Bonus (in bar) und einen langfristigen erfolgs-abhängigen Performance Share Unit (PSU) Plan. Dieses System soll zu überdurch-schnittlicher Leistung motivieren und diese Leistung entsprechend anerkennen.

Es handelt sich dabei um einen Maximalbetrag. Entsprechend den gesetzlichen Vorga-ben berücksichtigt die Berechnung des maximalen Gesamtbetrages der Vergütung der Konzernleitung die potentiell maximalen Beträge unter der variablen Komponente der Vergütung, d.h. sowohl des kurzfristigen wie auch des langfristigen Anreizsystems.

Die tatsächlich ausgerichtete Vergütung wird dann im Vergütungsbericht 2017 offenge-legt, der den Aktionären zur konsultativen Abstimmung vorgelegt wird.

Bevor zu den bindenden Abstimmungen – die einzeln durchgeführt werden – geschritten wird, eröffnet Peter Löscher die Diskussion.

Da kein Wortbegehren gestellt wird, kommt Peter Löscher zur Abstimmung zu Trak-tandum 4.1.

Die Generalversammlung stimmt über die Genehmigung des Gesamtbetrages für die Vergütung des Verwaltungsrates für die Amtsdauer von der ordentlichen Generalver-sammlung 2016 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2017 in der Höhe von maxi-mal CHF 2'802'000 ab.

Die Resultate der Abstimmung zu Traktandum 4.1:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'536'005
Nein	113'821
Enthaltungen	93'517

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung die maximale Gesamtvergütung des Verwaltungsrats für die Amtsdauer von der ordentlichen Generalversammlung 2016 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2017 genehmigt hat.

Der Vorsitzende dankt den Aktionärinnen und Aktionären für das dem Verwaltungsrat entgegengebrachte Vertrauen.

Damit schreitet der Vorsitzende zur Abstimmung von Traktandum 4.2:

Die Generalversammlung stimmt über die Genehmigung des Gesamtbetrages für die Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2017 in der Höhe von maximal CHF 20'810'000 ab.

Die Resultate der Abstimmung zu Traktandum 4.2:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'211'356
Nein	450'440
Enthaltungen	81'547

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung die maximale Gesamtvergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2017 genehmigt hat.

Der Vorsitzende dankt den Aktionärinnen und Aktionären für das dem Verwaltungsrat entgegengebrachte Vertrauen.

Traktandum 5

„WAHL DES VERWALTUNGSRATS“

Teil 1:

„Wiederwahl des Präsidenten des Verwaltungsrats“

Da der Vorsitzende bei diesem Traktandum persönlich betroffen ist, übergibt er die Durchführung der Wiederwahl des Präsidenten an seinen Verwaltungsratskollegen Thomas Glanzmann.

Thomas Glanzmann führt aus, dass der Verwaltungsrat beantragt, Peter Löscher für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung als Verwaltungsratsmitglied und Präsident des Verwaltungsrates wieder zu wählen.

Aufgrund der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften wählt die Generalversammlung den Präsidenten des Verwaltungsrates.

Peter Löscher wurde an der Generalversammlung 2015 als Mitglied und Präsident des Verwaltungsrats gewählt. Zudem ist er Vorsitzender des Strategieausschusses. Er vertritt Renova im Verwaltungsrat.

Bevor Thomas Glanzmann zur Wahl schreitet, gibt er die Diskussion frei. Da das Wort nicht gewünscht wird, kommt Thomas Glanzmann zur Wiederwahl von Peter Löscher.

Der Verwaltungsrat beantragt, Peter Löscher für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat und zum Präsidenten des Verwaltungsrats wieder zu wählen.

Die Resultate der Wiederwahl von Peter Löscher:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'308'773
Nein	354'606
Enthaltungen	79'964

Thomas Glanzmann stellt fest, dass die Generalversammlung Peter Löscher für eine Amtszeit von einem Jahr wieder in den Verwaltungsrat und zum Präsidenten des Verwaltungsrats gewählt hat. Thomas Glanzmann gratuliert Peter Löscher zur Wiederwahl und übergibt nun das Wort wieder an den Präsidenten des Verwaltungsrats, Peter Löscher.

Teil 2:

„Wiederwahlen“

Der Vorsitzende führt hierzu aus:

Der Verwaltungsrat der Sulzer AG besteht derzeit aus sieben international ausgerichteten, mehrheitlich unabhängigen Persönlichkeiten.

Der Verwaltungsrat unterstützt die Wiederwahl aller bisherigen zur Wiederwahl antretenden Mitglieder, d. h. von Frau Jill Lee und den Herren Matthias Bichsel, Thomas Glanzmann, Marco Musetti und Gerhard Roiss.

Klaus Sturany wird sich heute nicht zur Wiederwahl zur Verfügung stellen. Damit wird ein langjähriger und sehr geschätzter Kollege Sulzer verlassen. Sieben Jahre wirkte Klaus Sturany als Verwaltungsrat und Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Er hat massgeblich den Werdegang von Sulzer mitgeprägt und das Unternehmen mit wertvollen Beiträgen unterstützt. Der Vorsitzende dankt ihm im Namen des gesamten Verwaltungsrates und wünscht ihm für die Zukunft nur das Beste. Da Klaus Sturany heute

krankheitsbedingt abwesend ist, kann er die Wünsche nicht persönlich entgegennehmen.

Mit Axel Heitmann und Mikhail Lifshitz, die der Vorsitzende später noch genauer vorstellen wird, freut sich der Verwaltungsrat der Generalversammlung hervorragende Nachfolger für Klaus Sturany zur Wahl vorzuschlagen.

Der Vorsitzende kommt nun zur Präsentation und Wahl der zur Wiederwahl stehenden Mitglieder des Verwaltungsrates.

Matthias Bichsel ist seit 2014 Mitglied des Verwaltungsrats und Mitglied des Strategieausschusses. Er zeichnet sich durch sein technisches Fachwissen und seine umfassenden Kenntnisse über den internationalen Öl- und Gasmarkt aus.

Thomas Glanzmann ist seit 2012 Mitglied des Verwaltungsrates, Vorsitzender des Nominations- und Vergütungsausschusses und Mitglied des Strategieausschusses. Seine kritischen Beurteilungen und seine Kreativität haben manche Themen neu beleuchtet.

Jill Lee wurde 2011 in den Verwaltungsrat der Sulzer AG gewählt. Sie ist Mitglied des Prüfungsausschusses und des Nominations- und Vergütungsausschusses. Sulzer hat sie als eine sehr erfahrene und sehr aktive Finanzfachfrau mit breiter Erfahrung in Asien kennengelernt.

Marco Musetti ist 2011 in den Verwaltungsrat gewählt worden. Er ist Mitglied des Prüfungsausschusses und des Nominations- und Vergütungsausschusses. Sulzer hat ihn als konstruktives, erfahrenes Mitglied kennengelernt. Er vertritt Renova im Verwaltungsrat.

Gerhard Roiss gehört dem Verwaltungsrat der Sulzer AG seit 2015 an und ist Mitglied des Strategieausschusses. Er hat sich schnell mit Sulzer vertraut gemacht, insbesondere seine Erfahrungen im internationalen Öl- und Gasmarkt bereichern den Verwaltungsrat.

Der Verwaltungsrat beantragt, die bisherigen Verwaltungsräte Matthias Bichsel, Thomas Glanzmann, Jill Lee, Marco Musetti und Gerhard Roiss je für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung wieder zu wählen.

Die Wiederwahlen finden einzeln statt.

Bevor der Vorsitzende zur Wiederwahl schreitet, gibt er die Diskussion frei.

Da das Wort nicht gewünscht wird, schreitet der Vorsitzende zur Wahl.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Matthias Bichsel unter Traktandum 5.2.1.

Die Resultate der Wiederwahl von Matthias Bichsel:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'635'097
Nein	34'903
Enthaltungen	73'343

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Matthias Bichsel für eine Amtszeit von einem Jahr wieder in den Verwaltungsrat gewählt hat.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Thomas Glanzmann unter Traktandum 5.2.2.

Die Resultate der Wiederwahl von Thomas Glanzmann:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'631'164
Nein	40'991
Enthaltungen	71'188

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Thomas Glanzmann für eine Amtszeit von einem Jahr wieder in den Verwaltungsrat gewählt hat.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Jill Lee unter Traktandum 5.2.3.

Die Resultate der Wiederwahl von Frau Jill Lee:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'623'179
Nein	43'363
Enthaltungen	76'801

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Jill Lee für eine Amtszeit von einem Jahr wieder in den Verwaltungsrat gewählt hat.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Marco Musetti unter Traktandum 5.2.4.

Die Resultate der Wiederwahl von Marco Musetti:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'507'615

Nein	152'881
Enthaltungen	82'847

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Marco Musetti für eine Amtszeit von einem Jahr wieder in den Verwaltungsrat gewählt hat.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Gerhard Roiss unter Traktandum 5.2.5.

Die Resultate der Wiederwahl von Gerhard Roiss:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'619'600
Nein	46'015
Enthaltungen	77'728

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Gerhard Roiss für eine Amtszeit von einem Jahr wieder in den Verwaltungsrat gewählt hat.

Er gratuliert den Verwaltungsratsmitgliedern zu ihrer Wiederwahl.

Teil 3:

„Zuwahl von zwei neuen Mitgliedern“

Der Vorsitzende führt hierzu aus:

Der Verwaltungsrat beantragt die Zuwahl von zwei neuen Mitgliedern des Verwaltungsrates: Axel Heitmann und Mikhail Lifshitz.

Der Verwaltungsrat beantragt, Axel Heitmann neu für eine einjährige Amtszeit bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat zu wählen.

Axel Heitmann ist 56 Jahre alt, deutscher Staatsbürger und verfügt über umfassende Erfahrungen im operativen Führungsbereich. So war er als CEO Vorsitzender des Board of Management der Lanxess AG, Deutschland, tätig. Zuvor hatte er verschiedene Führungspositionen der Bayer AG, Deutschland, inne, unter anderem als Konzernleitungsmitglied von Bayer Polymers AG in China und Leiter der Rubber-Division der Bayer AG. Er war zudem bis 2014 in renommierten Wirtschafts- und Beratungsausschüssen aktiv. Axel Heitmann hat einen Dokortitel in organischer Chemie.

Der Verwaltungsrat hat einstimmig beschlossen, den Aktionären und Aktionärinnen Axel Heitmann zur Wahl in den Verwaltungsrat vorzuschlagen.

Peter Löscher bittet Axel Heitmann sich selbst kurz vorzustellen.

Rede von Axel Heitmann

Axel Heitmann führt aus, dass es ihn sehr freue, sich den Aktionären persönlich vorzustellen. Peter Löscher habe die Daten seines beruflichen Werdeganges bereits dargestellt. Er erlaube sich, ein paar ergänzende Worte an die Aktionäre zu richten.

Nach dem Studium der Chemie und Promotion war es sein Wunsch gewesen, im Bereich der industriellen Chemie zu arbeiten. Bayer habe es ihm über 15 Jahre ermöglicht in verschiedenen Leitungsfunktionen im In- und Ausland die grossen Chancen, aber auch die Herausforderungen der weltweit agierenden Grosschemie kennenzulernen und diese Branche aktiv mitzugestalten.

Sowohl die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von integrierten Produktionsstandorten als auch die Entwicklung und Einführung von neuen Produkten seien für ihn äusserst spannend gewesen. Im Vordergrund standen für ihn die grossen Potenziale von neuen Technologien und Innovationen. Die aktive Teilnahme an der hohen Wachstumsdynamik Asiens lieferte ihm wertvolle Erfahrungen und auch für die Familie war die Zeit in China eine faszinierende Zeit gewesen.

Bei Lanxess sei es darum gegangen, einen neuen Chemiekonzern, eine neue Marke in der chemischen Industrie zu etablieren. In die Jahre gekommene Geschäfte mussten neu belebt werden. Die Etablierung einer neuen, unternehmerischen Unternehmenskultur sei bei der anspruchsvollen Neuausrichtung entscheidend und die Einführung von neuen Technologien in der Produktion und der Ausbau der Geschäfte in den asiatischen Wachstumsregionen seien essentiell gewesen. Schritt für Schritt sei man aus den roten Zahlen gekommen und mit kontinuierlich ansteigender Profitabilität sei im siebten Jahr der Sprung in den DAX 30 geschafft worden.

Nach zehn spannenden Jahren bei Lanxess habe er sich aus der Leitungsfunktion zurückgezogen und sei nun für eine neue herausfordernde Aufgabe bereit.

An Chemiestandorten bzw. beim Aufbau von neuen Lanxess-Anlagen sei er den Produkten von Sulzer begegnet. Die Qualität und die innovativen Lösungen von Sulzer seien für ihn beeindruckend.

Er möchte seine Erfahrungen bei Sulzer einbringen und freue sich auf den intensiven Austausch mit dem Management von Sulzer. Gerne leiste er einen Beitrag zum Erfolg von Sulzer und würde sich sehr freuen, wenn ihm heute die Aktionäre ihr Vertrauen für diese verantwortungsvolle Aufgabe im Verwaltungsrat von Sulzer schenken.

Peter Löscher dankt Axel Heitmann für seine Worte und gibt die Diskussion frei. Da das Wort nicht gewünscht wird, kommt Peter Löscher zur Wahl unter Traktandum 5.3.1.

Der Verwaltungsrat beantragt, Axel Heitmann neu für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat zu wählen.

Die Resultate der Zuwahl von Axel Heitmann:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'613'509
Nein	58'107
Enthaltungen	71'727

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Axel Heitmann für eine Amtszeit von einem Jahr in den Verwaltungsrat gewählt hat und gratuliert ihm zur Wahl als Mitglied des Verwaltungsrates von Sulzer.

Der Verwaltungsrat beantragt, Mikhail Lifshitz als zweites neues Mitglied des Verwaltungsrates für eine einjährige Amtszeit bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat zu wählen.

Mikhail Lifshitz ist 52 Jahre alt, russischer Staatsbürger und verfügt über umfassende Führungs- und Verwaltungsratserfahrungen. Er ist High-Tech-Assets-Development-Direktor der Renova-Group und CEO und Verwaltungsratspräsident der Rotec, ein Unternehmen der Renova-Gruppe. Des Weiteren sitzt er dem Board der Ural Turbine Works, Russland, vor und war bis vor kurzem Verwaltungsratsmitglied der Oerlikon AG. Mikhail Lifshitz hat einen Hochschulabschluss in Elektronik.

Der Verwaltungsrat hat einstimmig beschlossen, den Aktionären und Aktionärinnen Mikhail Lifshitz zur Wahl in den Verwaltungsrat vorzuschlagen.

Peter Löscher bittet Mikhail Lifshitz sich selbst kurz vorzustellen.

Rede von Mikhail Lifshitz

Mikhail Lifshitz remarks that he is pleased to be at the General Assembly of Sulzer and he thanks the shareholders who nominated him to serve on the Board of Directors.

From his background, he is an electronic engineer but all his life he has worked in different businesses as mechanical engineer.

Within Renova, he is in charge of Ural Turbine Works and Rotec. He states that markets have been very turbulent in the past and Sulzer as company is going through these turbulences. In Russia they had to live with turbulences for the last twenty years, but Russian companies have managed to grow with good success. He knows Sulzer already for a long time and cooperated quite closely with the company in the past.

He declares that he will do his very best to contribute his experience and to make all possible efforts to make Sulzer greater, bigger, and more successful in this changing world.

Peter Löscher dankt Mikhail Lifshitz für seine Worte und gibt die Diskussion frei. Da das Wort nicht gewünscht wird, kommt Peter Löscher zur Wahl unter Traktandum 5.3.2.

Der Verwaltungsrat beantragt, Mikhail Lifshitz neu für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat zu wählen.

Die Resultate der Zuwahl von Mikhail Lifshitz:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'533'853
Nein	126'907
Enthaltungen	82'583

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Mikhail Lifshitz für eine Amtszeit von einem Jahr in den Verwaltungsrat gewählt hat und gratuliert ihm zur Wahl als Mitglied des Verwaltungsrates von Sulzer.

Der Vorsitzende gibt bekannt, dass sich der Verwaltungsrat aufgrund der neuen Zusammensetzung im Anschluss an die Generalversammlung treffen und neu konstituieren wird, und dass die entsprechenden Entscheide noch heute publiziert werden. Dies betrifft die Wahl des Vizepräsidenten des Verwaltungsrates, die Wahl des Präsidenten des Vergütungsausschusses, die Wahl und Konstituierung des Strategieausschusses, d. h. die Wahl der Mitglieder und des Präsidenten und die Wahl und Konstituierung des Prüfungsausschusses, d. h. die Wahl der Mitglieder und des Präsidenten.

Traktandum 6

„WAHL VON DREI MITGLIEDERN IN DEN VERGÜTUNGS-AUSSCHUSS“

„Wiederwahlen“

Der Vorsitzende führt hierzu aus:

Der Verwaltungsrat beantragt die Verwaltungsräte Thomas Glanzmann, Jill Lee und Marco Musetti für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung zu Mitgliedern des Vergütungsausschusses wieder zu wählen.

Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass die von ihm vorgeschlagenen Personen die erforderlichen Kompetenzen für diese Aufgabe aufweisen.

Thomas Glanzmann ist seit 2012 Mitglied des Verwaltungsrates, Vorsitzender des Nominations- und Vergütungsausschusses sowie Mitglied des Strategieausschusses. Der Verwaltungsrat schätzt seine professionelle und konstruktive Mitarbeit.

Jill Lee ist 2011 in den Verwaltungsrat gewählt worden. Sie ist Mitglied des Prüfungsausschusses sowie des Nominations- und Vergütungsausschusses. Sie zeichnet sich durch ihr breites Finanzfachwissen und ihre Erfahrung im asiatischen Raum aus.

Marco Musetti ist 2011 in den Verwaltungsrat gewählt worden. Er ist Mitglied des Prüfungsausschusses sowie des Nominations- und Vergütungsausschusses. Seine konstruktiven Beiträge, die von umfassender Erfahrung zeugen, sind für Sulzer sehr wertvoll.

Der Verwaltungsrat beantragt, die Verwaltungsräte Thomas Glanzmann, Jill Lee und Marco Musetti für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung als Mitglieder des Vergütungsausschusses wieder zu wählen.

Bevor Peter Löscher zu den Wahlen – die einzeln durchgeführt werden – schreitet, gibt er die Diskussion frei. Da das Wort nicht gewünscht wird, kommt Peter Löscher zur Wiederwahl von Herrn Thomas Glanzmann unter Traktandum 6.1.1.

Die Resultate der Wiederwahl von Thomas Glanzmann:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'617'945
Nein	48'361
Enthaltungen	77'037

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Herrn Thomas Glanzmann für eine Amtszeit von einem Jahr als Mitglied des Vergütungsausschusses gewählt hat.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Jill Lee unter Traktandum 6.1.2.

Die Resultate der Wiederwahl von Jill Lee:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'615'820
Nein	47'932
Enthaltungen	79'591

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Jill Lee für eine Amtszeit von einem Jahr als Mitglied des Vergütungsausschusses gewählt hat.

Peter Löscher kommt nun zur Wiederwahl von Marco Musetti unter Traktandum 6.1.3.

Die Resultate der Wiederwahl von Marco Musetti:

Vertretene Stimmen	27'743'343
Absolutes Mehr	13'871'672
Ja	27'503'874
Nein	160'963
Enthaltungen	78'506

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung Marco Musetti für eine Amtszeit von einem Jahr als Mitglied des Vergütungsausschusses gewählt hat.

Peter Löscher gratuliert Thomas Glanzmann, Jill Lee und Marco Musetti zu ihrer Wiederwahl als Mitglied des Vergütungsausschusses.

Traktandum 7

„WIEDERWAHL DER REVISIONSSTELLE“

Der Verwaltungsrat beantragt, die KPMG AG; Zürich, als Revisionsstelle für eine einjährige Amtszeit wieder zu wählen.

Peter Löscher eröffnet die Diskussion.

Da das Wort nicht gewünscht wird, kommt Peter Löscher zur Wiederwahl.

Die Resultate der Wiederwahl der Revisionsstelle:

Vertretene Stimmen	27'743'222
Absolutes Mehr	13'871'612
Ja	27'648'841
Nein	23'522
Enthaltungen	70'859

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung die KPMG AG als Revisionsstelle für eine einjährige Amtszeit wieder gewählt hat und gratuliert der KPMG AG zur Wiederwahl.

Traktandum 8

„WIEDERWAHL DER UNABHÄNGIGEN STIMMRECHTSVERTRETERIN“

Der Verwaltungsrat beantragt, für eine einjährige Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung die Proxy Voting Services GmbH, Zürich, als unabhängige Stimmrechtsvertreterin wieder zu wählen.

Proxy Voting Services GmbH genügt den Anforderungen an die Unabhängigkeit, da sie insbesondere durch keine anderen Tätigkeiten in Verbindung mit Sulzer steht.

Peter Löscher eröffnet die Diskussion.

Da das Wort nicht gewünscht wird, kommt Peter Löscher zur Wiederwahl.

Die Resultate der Wiederwahl der unabhängigen Stimmrechtsvertreterin:

Vertretene Stimmen	27'743'222
Absolutes Mehr	13'871'612
Ja	27'660'074
Nein	15'075
Enthaltungen	68'073

Peter Löscher stellt fest, dass die Generalversammlung die Proxy Voting Services GmbH als unabhängige Stimmrechtsvertreterin für eine einjährige Amtszeit wieder gewählt hat und gratuliert der Proxy Voting Services GmbH zur Wahl.

Der Vorsitzende schliesst nun den offiziellen Teil der Generalversammlung.

Peter Löscher dankt den Anwesenden für das bewiesene Interesse am Unternehmen, wünscht allen Anwesenden eine gute Heimkehr von dieser 102. Generalversammlung und freut sich, die Anwesenden vorher noch zu einem leichten Lunch mit Getränken einzuladen, welcher nebenan in Halle 2b stattfindet.

Schluss der Versammlung: 11:55 Uhr

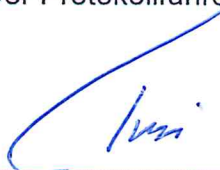
Unterschriften auf der nächsten Seite

Der Vorsitzende:




Peter Löscher

Der Protokollführer:



Reto Frei

Die Stimmzähler:



Christophe Müller



Gian Plattner