

1. März 2017

Solider finanzieller Leistungsausweis trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld

Bereinigt um Währungseffekte waren Bestellungseingang und Umsatz um 2 % rückläufig. Der Bestellungseingang wuchs in allen Märkten – Energie, Wasser, allgemeine Industrie – mit Ausnahme des Öl- und Gasmarkts. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs blieb auf Vorjahresniveau. Die operative Profitabilität ging erwartungsgemäss zurück. Das Unternehmen erzielte im Berichtsjahr zudem einen starken Free Cash Flow.

Die Einsparungen von CHF 88 Millionen durch das Sulzer Full Potential-Programm (SFP) trugen teilweise dazu bei, die Auswirkung des anspruchsvollen Umfelds auf die Profitabilität abzufedern. Der Free Cash Flow erhöhte sich markant auf CHF 201 Millionen. Auf währungsbereinigter Basis und einschliesslich der 2016 getätigten Akquisitionen erwartet Sulzer für das Gesamtjahr 2017 eine Zunahme des Bestellungseingangs von 5 bis 8 % und ein Umsatzwachstum von 3 bis 5 %. Das Unternehmen geht von einer opEBITA-Marge (opEBITA in Prozent des Umsatzes) von ungefähr 8,5 % aus. Der Verwaltungsrat wird eine unveränderte ordentliche Dividende von CHF 3.50 an der Generalversammlung vom 6. April 2017 vorschlagen.

CEO Greg Poux-Guillaume sagte: „Wir haben uns in einem schwierigen Jahr gut geschlagen. Insgesamt übertrafen wir unsere Prognosen für alle wichtigen Leistungsindikatoren – und haben so unsere Versprechen eingehalten. Es gibt noch viel zu tun, aber wir sind auf gutem Weg.“

Kennzahlen

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in +/- %	+/- % ¹
Bestellungseingang	2 797,5	2 895,8	- 3,4	- 2,0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34,0 %	33,8 %		
Auftragsbestand	1 439,1	1 510,7	- 4,7	
Umsatz	2 876,7	2 971,0	- 3,2	- 2,0
EBIT	115,3	120,9	- 4,6	
opEBITA	238,9	254,1	- 6,0	- 4,4
opROSA	8,3 %	8,6 %		
opROCEA	15,7 %	17,0 %		
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	59,0	73,9	- 20,2	
Unverwässerter Gewinn je Aktie von fortgeführten Aktivitäten	1.73	2.17	- 20.3	
Free Cash Flow	200,5	155,8	28,7	
Nettoliquidität	- 35,9	695,7		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	14 005	14 253	- 1,7	

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)
opROCEA:	Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA / durchschnittliches Betriebsvermögen)

¹ Bereinigt um Währungseffekte.

MEDIENMITTEILUNG

1. März 2017

Solider finanzieller Leistungsausweis trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld

Seite 2 von 6

Ergebnisse 2016²**Rückläufiger Bestellungseingang**

Insgesamt sank der Bestellungseingang gegenüber 2015 um 2,0 % (nominal: – 3,4 %). Akquisitionen leisteten einen Beitrag von CHF 110,7 Millionen; die Währungsumrechnungseffekte betragen CHF – 40,9 Millionen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs blieb ungefähr auf Vorjahresniveau, da der Anteil des margenträchtigeren Aftermarket-Geschäfts zunahm. So konnte der Margenrückgang im Öl- und Gasmarkt kompensiert werden. Der Auftragsbestand zum 31. Dezember 2016 belief sich auf CHF 1 439,1 Millionen (31. Dezember 2015: CHF 1 510,7 Millionen).

Der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt gab deutlich nach. Die Branche senkte erwartungsgemäss erneut Kosten und Investitionen, obwohl die Ölpreise zu einer Erholung ansetzten. Im Energiemarkt und in der allgemeinen Industrie wuchs der Bestellungseingang kräftig. Letztere profitierten auch von den Akquisitionen von Geka und PC Cox unterstützt.

Die Bestellungen in den Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) waren rückläufig. Der Abschwung im Öl- und Gasmarkt sowie schwächere Aktivitäten der elektromechanischen Services in Europa drückten auf den Bestellungseingang. In der Region Asien-Pazifik erhöhte sich der Bestellungseingang erheblich, was in erster Linie der Erholung Chinas im Vergleich zum geringen Bestellniveau des Vorjahrs zuzuschreiben war.

Umsatzrückgang beeinträchtigt die operative Profitabilität

Der Umsatz betrug CHF 2 876,7 Millionen; das entspricht einem Rückgang von 2,0 % (nominal: – 3,2 %). Die negativen Währungsumrechnungseffekte beliefen sich auf CHF 34,5 Millionen, während Akquisitionen mit CHF 90,6 Millionen zu Buche schlugen. 2016 wurden das starke Wachstum im Energiemarkt und die Akquisitionseffekte in erster Linie durch den erheblichen Umsatzrückgang im Öl- und Gasmarkt aufgezehrt. Im Wassermarkt lag der Umsatz ebenfalls unter dem Vorjahr, hauptsächlich aufgrund des geringen Auftragsbestands zu Beginn des Jahres und des Zeitplans von Projekten. Der Umsatz in der Region EMEA nahm zu, während Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik unter dem Vorjahresniveau blieben. Folglich gab der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte 2016 auf 38 % nach (2015: 40 %).

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich auf CHF 238,9 Millionen (2015: CHF 254,1 Millionen). Das entspricht einem Rückgang um 4,4 % (nominal: – 6,0 %). Einsparungen aus dem SFP-Programm wogen das geringere Umsatzvolumen sowie akquisitionsbedingte Kosten zum Teil auf. Die operative ROSA (opROSA) fiel auf 8,3 %, gegenüber 8,6 % im Jahr 2015.

Niedrigerer Kern-Nettogewinn – starker Free Cash Flow

2016 lag der Nettogewinn bei CHF 60,1 Millionen, gegenüber CHF 75,0 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ausschliesslich der steuerbereinigten Effekte durch übrige nicht operative Positionen) betrug 2016 CHF 153,8 Millionen (2015: CHF 175,0 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie ging 2016 auf CHF 1.73 zurück (2015: CHF 2.17).

Der Free Cash Flow lag bei CHF 200,5 Millionen, im Vergleich zu CHF 155,8 Millionen im Vorjahr. Dies war hauptsächlich dem sorgfältigen Management des Netto-Umlaufvermögens

² Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

MEDIENMITTEILUNG

1. März 2017

Solider finanzieller Leistungsausweis trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld

Seite 3 von 6

zu verdanken, sowie tieferen Steuerzahlungen und dem Umstand, dass ein erheblicher Teil des 2016 verbuchten Restrukturierungsaufwands erst 2017 gezahlt wird.

Organisatorische Veränderungen

2016 übernahm Sulzer das in Bechhofen (Deutschland) ansässige Unternehmen Geka. Geka stellt Applikatoren für die Kosmetikindustrie her und weitet sein Geschäft aktuell auf das Gesundheitswesen aus. Zudem übernahm Sulzer die PC Cox Group Ltd, einen führenden Hersteller von industriellen Dispensern mit Hauptsitz in Newbury (Grossbritannien). Die Kombination der Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems, Geka und PC Cox berichtet seit 1. Januar 2017 als neue Division Applicator Systems. Des Weiteren begann das Unternehmen mit den Vorbereitungen, um das Ersatzteilgeschäft von der Division Pumps Equipment zu Rotating Equipment Services zu überführen. Die Integration wird 2017 durchgeführt. Damit profitieren Kunden von einer zentralen Anlaufstelle für Services und Ersatzteile.

Ausblick für 2017

Sulzer geht davon aus, dass der Öl- und Gasmarkt – der vor den jüngsten Akquisitionen rund die Hälfte seines Umsatzes ausmachte – im Jahr 2017 anspruchsvoll bleiben wird. Auch der Preisdruck dürfte das Jahr über anhalten. Frühe Anzeichen für eine bevorstehende Erholung in diesem Markt werden voraussichtlich erst 2018 zu einem wirtschaftlichen Umschwung für Sulzer führen. Das Unternehmen erwartet 2017 leichtes Wachstum für seine übrigen Geschäfte, was zu einem organischen Bestellungseingang für den Gesamtkonzern ungefähr auf Vorjahresniveau führen dürfte. Die akquirierten Unternehmen werden zusätzliches Volumen beisteuern. Sulzer erwartet für 2017 zusätzliche Kosteneinsparungen von CHF 40 bis CHF 60 Millionen aus dem SFP-Programm. Das Unternehmen bestätigt sein Einsparungsziel in der Höhe von insgesamt CHF 200 Millionen, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen werden. Auf währungsbereinigter Basis und einschliesslich der 2016 getätigten Akquisitionen erwartet Sulzer für das Gesamtjahr 2017 eine Zunahme des Bestellungseingangs von 5 bis 8 % und ein Umsatzwachstum von 3 bis 5 %. Das Unternehmen geht von einer opEBITA-Marge (opEBITA in Prozent des Umsatzes) von ungefähr 8,5 % aus.

Vorschläge des Verwaltungsrats an der Generalversammlung

Der Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung vom 6. April 2017 eine unveränderte ordentliche Dividende von CHF 3.50 (2015: CHF 3.50) je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Dividendenrendite von 3,3 %.

Ausserdem schlägt der Verwaltungsrat an der Generalversammlung vor, Peter Löscher, Matthias Bichsel, Thomas Glanzmann, Axel C. Heitmann, Jill Lee, Mikhail Lifshitz, Marco Musetti und Gerhard Roiss für je eine einjährige Amtszeit wiederzuwählen.

Einzelheiten zu den Jahresergebnissen der Divisionen**Pumps Equipment: Volumen und Profitabilität unter Druck**

Der Bestellungseingang war 2016 rückläufig. Hauptgrund dafür war der signifikant tiefere Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt (– 20 %). Trotz der Erholung der Ölpreise im Jahresverlauf senkte die Branche weiterhin Kosten und verschob Investitionen. Der Bestellungseingang im Energiemarkt nahm erheblich zu, insbesondere im Nahen Osten und in Asien. Die Nachfrage im Wassermarkt und in der allgemeinen Industrie wuchs ebenfalls gegenüber dem Vorjahr. Was die verschiedenen Regionen betrifft, so verzeichnete Pumps

MEDIENMITTEILUNG

1. März 2017

Solider finanzieller Leistungsausweis trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld

Seite 4 von 6

Equipment einen rückläufigen Bestellungseingang in Europa und ein starkes Wachstum im Nahen Osten. In Nord-, Mittel- und Südamerika sank der Bestellungseingang dagegen erheblich. Die Nachfrage in der Region Asien-Pazifik war robust und lag deutlich über dem Vorjahresniveau.

2016 wies Pumps Equipment einen geringeren Umsatz aus. Das Umsatzvolumen im Öl- und Gasmarkt ging aufgrund des geringeren Bestellungseingangs des Vorjahres erheblich zurück. Der Umsatz im Energiemarkt stieg dank des gesteigerten Bestellungseingangs des Jahres 2015 signifikant an. Der Umsatz im Wassermarkt blieb infolge eines schwachen ersten Quartals unter dem Vorjahresniveau. In der allgemeinen Industrie verzeichnete die Division ein stabiles Umsatzvolumen. Das operative EBITA und die operative ROSA gingen deutlich zurück, was mit dem geringeren Umsatzvolumen und dem Preisdruck zusammenhing.

Kennzahlen Pumps Equipment

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in +/- %	+/- % ¹
Bestellungseingang	1 401,7	1 500,8	- 6,6	- 5,4
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33,8 %	34,2 %		
Auftragsbestand	880,3	998,0	- 11,8	
Umsatzerlös	1 503,5	1 621,0	- 7,2	- 6,2
EBIT	7,1	62,8	- 88,7	
opEBITA	86,3	118,1	- 26,9	- 23,8
opROSA	5,7 %	7,3 %		
opROCEA	11,3 %	15,8 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	6 261	6 996	- 10,5	

Rotating Equipment Services: Leicht rückläufige Volumen und Profitabilität

Der Bestellungseingang sank 2016 gegenüber dem Vorjahr, insbesondere wegen eines Rückgangs in der allgemeinen Industrie. Einer der Gründe war die schwache Nachfrage nach elektromechanischen Services im Vereinigten Königreich, die unter dem anhaltenden Wandel der Industrielandschaft litt. Die Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt sowie im Energiemarkt blieben stabil. Aus geografischer Sicht schwächten sich die Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik deutlich ab. EMEA sowie Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichneten gegenüber dem Vorjahr leichte Rückgänge.

Die Division erzielte 2016 einen etwas tieferen Umsatz. In der Region EMEA blieb der Umsatz stabil, während er in Nordamerika leicht zulegen konnte. In Zentral- und Lateinamerika fiel der Umsatz aufgrund der tiefen Ölpreise. Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik gab gegenüber dem höheren Niveau von 2015 nach, das auf Grossaufträge für Gasturbinen in jenem Jahr zurückzuführen war. Das operative EBITA sank im Vergleich zu 2015. Hierfür ist das geringere Umsatzvolumen verantwortlich, das nur zum Teil durch tiefere Betriebskosten kompensiert werden konnte. Die operative ROSA gab ebenfalls geringfügig nach.

MEDIENMITTEILUNG

1. März 2017

Solider finanzieller Leistungsausweis trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld

Seite 5 von 6

Kennzahlen Rotating Equipment Services

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in +/- %	+/- % ¹
Bestellungseingang	661,1	698,2	- 5,3	- 3,1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30,3 %	30,5 %		
Auftragsbestand	195,8	205,0	- 4,5	
Umsatzerlös	666,8	693,2	- 3,8	- 1,9
EBIT	57,3	51,4	11,5	
opEBITA	66,2	70,8	- 6,5	- 7,2
opROSA	9,9 %	10,2 %		
opROCEA	16,5 %	16,8 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3 436	3 538	- 2,9	

Chemtech: Steigende Volumen und Profitabilität

Chemtech verzeichnete 2016 einen wachsenden Bestellungseingang. Die aus den Akquisitionen stammenden zusätzlichen Bestellungen konnten den organischen Rückgang des Bestellungseingangs in der Geschäftseinheit Tower Field Services (TFS) mehr als ausgleichen. Das TFS-Geschäft wies im Vergleich zum Vorjahr weniger Grossprojekte auf. Insgesamt litt das Geschäft weltweit unter einer geringeren Anzahl von Projekten im Öl- und Gasförderbereich (Upstream-Segment). Der Bestellungseingang in der allgemeinen Industrie wuchs aufgrund der guten Leistung von Sulzer Mixpac Systems und der Akquisitionen. Was die verschiedenen Regionen betrifft, so meldete die Division einen wachsenden Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika sowie in der Region Asien-Pazifik. Die Nachfrage in Nord-, Mittel- und Südamerika liess im Vergleich zum Vorjahr nach.

2016 stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Akquisitionen von PC Cox und Geka. Die übrigen Geschäftsbereiche von Chemtech – Separation Technology und Tower Field Services – verzeichneten aufgrund des anspruchsvollen Öl- und Gasmarkts geringere Umsätze, die vor allem das Downstream-Geschäft in Nord-, Mittel- und Südamerika beeinträchtigten. Die Akquisitionen und operativen Verbesserungen führten gegenüber dem Vorjahr zu einem signifikanten Anstieg des operativen EBITA und der operativen ROSA.

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in +/- %	+/- % ¹
Bestellungseingang	744,5	708,9	5,0	6,1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	37,3 %	35,6 %		
Auftragsbestand	362,9	307,7	17,9	
Umsatzerlös	718,1	669,6	7,2	8,0
EBIT	37,2	33,5	11,0	
opEBITA	82,1	67,4	21,8	23,0
opROSA	11,4 %	10,1 %		
opROCEA	18,5 %	16,6 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4 135	3 539	16,8	

MEDIENMITTEILUNG

1. März 2017

Solider finanzieller Leistungsausweis trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld
Seite 6 von 6

Jahresergebnisse online: www.sulzer.com/GB16

Virtuelle Medienmappe (inkl. Bild- und Video-Datenbank): www.sulzer.com/virtual-press-kit

Präsentation der Jahresergebnisse

Sulzer hält heute eine **Präsentation der Jahresergebnisse** um 10.00 Uhr MEZ im Metropol, Zürich, Schweiz.

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/ar16-webcast
Dial-in Code	4712547
Swiss toll	+41(0)22 567 5431
Swiss toll free	0800 345 602
UK toll	+44(0)20 3427 1910
UK toll free	0800 279 5004
USA toll	+1646 254 3361
USA toll free	1877 280 2296

Teilnehmer werden gebeten, sich 5–10 Minuten vor Beginn der Präsentation einzuwählen.

Wichtige Termine 2017

6. April	Generalversammlung 2017
27. April	Bestellungseingang 1. Quartal 2017
27. Juli	Halbjahresbericht 2017
26. Oktober	Bestellungseingang 1. – 3. Quartal 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

Rückfragen:

Investor Relations und Media Relations: Christoph Ladner, Head of Group Communications and Investor Relations, Telefon +41 52 262 30 22, Fax +41 52 262 03 02, christoph.ladner@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.