

27. April 2017

Mehr Bestellungen in allen Regionen

Im ersten Quartal 2017 gingen bei Sulzer Bestellungen in Höhe von CHF 757,6 Millionen ein. Um Währungseinflüsse bereinigt waren dies 11,1 % mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres, in dem das Unternehmen einen Bestellungseingang von CHF 684,6 Millionen verzeichnete. Bereinigt um Währungseinflüsse und Akquisitionen stieg der Bestellungseingang um 2,0 %. Alle Divisionen mit Ausnahme von Chemtech legten bei den Bestellungen zu.

Bestellungseingang

(Mio. CHF)	Q1 2017	Q1 2016	Δ	Δ bereinigt ¹	Δ organisch ²
Divisions	771,1	696,0	10,8 %	11,3 %	2,3 %
Pumps Equipment	276,8	255,8	8,2 %	9,3 %	4,3 %
Rotating Equipment Services	271,2	265,5	2,1 %	1,7 %	1,7 %
Chemtech	123,0	124,1	-0,9 %	-0,5 %	-0,6 %
Applicator Systems	100,1	50,6	97,8 %	100,4 %	2,6 %
Übrige ³	-13,5	-11,4	-	-	-
Total Sulzer	757,6	684,6	10,7 %	11,1 %	2,0 %

Im ersten Quartal 2017 stieg der Bestellungseingang im Vergleich zur Vorjahresperiode währungsbereinigt um 11,1 % an. Der Währungseinfluss betrug -0,4 %. Akquisitionen trugen CHF 62,4 Millionen oder 8,2 % zu Sulzers Bestellungseingang bei. Organisch, das heisst ohne den Einfluss von Wechselkursveränderungen und Akquisitionen, wuchs der Bestellungseingang um 2,0 %. Damit war der organische Bestellungseingang im ersten Quartal besser als erwartet. Ursache dafür war eine im Vergleich zum Vorjahr höhere Zahl von grösseren Aufträgen bei Pumps Equipment. Trotz einer hohen Vergleichsbasis aus dem Vorjahr blieb der organische Bestellungseingang der Division Chemtech beinahe unverändert.

Der Bestellungseingang aus der Öl- und Gasindustrie lag im ersten Quartal 2017 um 12 % über dem ersten Quartal 2016 und erreichte das gleiche Niveau wie im letzten Quartal des Vorjahres. Das Downstream-Segment setzte seine Erholung fort, sowohl bei Neuanlagen als auch im Servicegeschäft. Das Upstream-Segment litt weiterhin unter den herausfordernden Marktbedingungen, vor allem bei Neuanlagen. Mit dem Servicegeschäft hingegen konnte Sulzer Boden gutmachen.

¹ Bereinigt um Währungseffekte.

² Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

³ "Übrige" umfasst die Eliminierung von interdivisionalen Geschäftstransaktionen.

MEDIENMITTEILUNG

27. April 2017
Mehr Bestellungen in allen Regionen
Seite 2 von 3

Die Bestellungen im Wassermarkt stiegen deutlich an. Die Bestellungen im Energiemarkt gingen hingegen zurück, da Energieerzeuger weniger Services und Ersatzteile bestellten. Die unter allgemeine Industrie verzeichneten Bestellungseingänge stiegen einschliesslich Akquisitionen stark an.

Alle Berichtsregionen trugen zum Wachstum des Bestellungseingangs bei. Besonders deutlich war das Wachstum in China und dies in allen Divisionen. Getragen von den Akquisitionen war auch das Wachstum in Europa signifikant.

Zum Jahresbeginn hat Sulzer die Berichtsstruktur geändert, um die Transparenz zu erhöhen und den Kundenfokus zu schärfen. Zum einen bildet die Einheit Sulzer Mixpac Systems (SMS) zusammen mit den kürzlich akquirierten Geschäften von Geka und PC Cox die neue Division Applicator Systems (APS). Zum anderen wurde das Geschäft mit Ersatzteilen für Pumpen von der Division Pumps Equipment in die Division Rotating Equipment Services verschoben. Sulzers Kunden bekommen damit Ersatzteile und Services aus einer Hand.

Zwei Akquisitionen abgeschlossen

Im ersten Quartal 2017 hat Sulzer die Akquisition von Ensival Moret und die Akquisition der Produktlinie Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) abgeschlossen.

Mit der Akquisition von Ensival Moret schliesst Sulzer spezifische Lücken im Sortiment für Axialpumpen und Feststoffpumpen. Ensival Moret ist mit einem umfangreichen Pumpenportfolio führend bei vielen Anwendungen, unter anderem in der Düngemittel-, Zucker-, Bergbau- und Chemieindustrie. Mit den nun kombinierten Produktportfolios wird Sulzer zu einem Komplettanbieter für ein breites Spektrum industrieller Prozessapplikationen.

Mit der Akquisition von VIEC baut Sulzer das Produktportfolio für das Upstream-Segment der Division Chemtech mit modernen Öl- und Wassertrennanwendungen weiter aus.

Den Abschluss der Akquisition von Rotecs Servicegeschäft für Gasturbinen (Rotec GT) erwartet Sulzer im zweiten Quartal. Rotec GT mit Sitz in Moskau ist vor allem im russischen Markt aktiv.

Ausblick 2017 bestätigt

Sulzer bestätigt den Ausblick für das Jahr 2017. 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.

MEDIENMITTEILUNG

27. April 2017
Mehr Bestellungen in allen Regionen
Seite 3 von 3

Anlässlich der Veröffentlichung des Bestelleingang für das erste Quartal 2017 wird Sulzer einen kurzen Conference Call durchführen. Greg Poux-Guillaume, CEO, and Thomas Dittrich, CFO, werden den Bestelleingang erläutern und Fragen beantworten.

Datum: Donnerstag, 27. April 2017

Uhrzeit: 09:00 CET

Dial-in

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

Bitte melden Sie sich beim Operator an.

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

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

Media Relations: Rainer Weihofen, Media Spokesperson
Telefon +41 52 262 36 09, 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.