

24. Juli 2019

Sulzer im ersten Halbjahr 2019 mit kräftigem, profitabilem Wachstum

In der ersten Jahreshälfte 2019 konnte Sulzer die Dynamik von 2018 fortsetzen. Der Auftragseingang wuchs organisch um 7.5% und inklusive der Akquisitionen um 8.7%. Der Umsatz stieg überwiegend organisch um 13.1%. Das operative EBITA stieg um 15.4% auf CHF 159 Mio., was einer verbesserten opEBITA-Marge (opROSA) von 9.0% entspricht. Sulzer erhöht die Prognose für Bestellungseingang und Umsatz für das Gesamtjahr.

CEO Greg Poux-Guillaume sagte: „Die starke Performance des Unternehmens im ersten Halbjahr 2019 und die weiter anhaltenden Kundenanfragen veranlassen uns, unsere Prognose für das Gesamtjahr anzuheben.“

Kennzahlen für das erste Halbjahr 2019 (1. Januar – 30. Juni)

CHF Mio.	2019 (neue Rechnungs- legungs- grundsätze) ¹	2019 (bisherige Rechnungs- legungs- grundsätze) ²	2018 ³	Veränderung in +/--% ⁴	+/--% bereinigt ⁵	+/--% organisch ⁶
Bestellungseingang	1'933.3	1'933.3	1801.4	7.3	8.7	7.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.8%	33.8%	33.8%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'934.9	1'934.9	1'786.9	8.3		
Umsatz	1'773.8	1'773.8	1'591.4	11.5	13.1	12.1
EBIT	98.9	96.2	82.0	17.3		
opEBITA	161.5	158.8	139.7	13.6	15.4	14.4
opROSA	9.1%	9.0%	8.8%			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	65.1	63.9	57.9	10.2		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	CHF 1.92	CHF 1.88	CHF 1.81	3.4		
Free Cash Flow	- 11.6	- 27.9	- 29.8	6.6		
Nettoverschuldung am 30. Juni/31. Dezember	485.1	377.9	239.0			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	16'289	16'289	15'572	4.6		

Abkürzungen: EBIT: Betriebsgewinn, opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen, opROSA: opEBITA/Umsatz

¹ Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des Halbjahresberichts 2019.

² Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

³ Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 des Halbjahresberichts 2019.

⁴ Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

⁵ Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

⁶ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

MEDIENMITTEILUNG

24. Juli 2019

Sulzer im ersten Halbjahr 2019 mit
kräftigem, profitablen Wachstum
Seite 2 von 6**Kräftiges Auftragswachstum**

Der Bestellungseingang von CHF 1'933.3 Mio. lag um 8.7% über dem Vorjahr. Von diesem Wachstum waren 7.5% organisch. CHF 21.8 Mio. trugen die jüngsten Akquisitionen bei.

Der Bestellungseingang in der Division Pumps Equipment stieg um 5.9%. Der Anstieg resultierte aus einem organischen Wachstum von 5.5%, das massgeblich vom Wassermarkt (+21.7%) getragen wurde. Hier gewann Sulzer im Nahen Osten zwei Grossaufträge für Pumpen für Entsalzungsanlagen und Wasserpipelines. Das Wachstum im Segment Öl und Gas (+7.1%) setzte seine Dynamik fort.

Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services wuchs hauptsächlich organisch um 7.3%. Alle Produktlinien – Pump Services, Turbo Services und Electromechanical Services – trugen zum Wachstum bei, mit einer besonders starken Nachfrage nach Pump Services. Am 2. Juli 2019 gab Sulzer die Übernahme von Alba Power bekannt, einem führenden unabhängigen Dienstleister für aero-derivative Gasturbinen in Aberdeen, Grossbritannien. Mit dieser Akquisition diversifiziert Sulzer das Servicegeschäft für Gasturbinen in dezentrale Energie- und Offshore- sowie Marineanwendungen.

In der Division Chemtech wuchs der Bestellungseingang um 25.9%, angetrieben von einem organischen Wachstum von 23.3%, zu dem alle Regionen beitrugen. Die Chemiekunden, die fast 60% der Chemtech-Kundschaft ausmachen, bauen ihre Kapazitäten weiterhin nachhaltig aus. Die im Mai 2019 angekündigte Akquisition von GTC Technology trug im Quartalsverlauf CHF 7.8 Mio. zum Bestellungseingang bei. GTC entwickelt Technologien und vertreibt lizenzierte Verfahren für die petrochemische Industrie weltweit. Die Akquisition stärkt die führende Rolle von Chemtech bei petrochemischen Prozessen.

Der Bestellungseingang in der Division Applicator Systems blieb unverändert. Die Bereiche Klebstoffe, Dental und Gesundheit wuchsen insgesamt um 6.1%, davon 2.5% organisch. Das Segment Beauty musste einen Auftragsrückgang hinnehmen, da das Marktwachstum zunehmend von einer stärker fragmentierten, an viralem Marketing orientierten Kundengruppe getragen wird. Sulzer bleibt Marktführer bei pinselbasierten Schönheitsanwendungen und investiert in eine signifikante Veränderung seiner industriellen Prozesse, um diese Kundengruppe besser bedienen zu können.

Zweistelliges Umsatzwachstum

Der Umsatz betrug 1'773.8 Mio. CHF. Das Umsatzwachstum von 13.1% war zu 12.1% organisch. Die jüngsten Akquisitionen trugen CHF 15.7 Mio. zum Wachstum bei.

In den Märkten Öl und Gas sowie Petrochemie wuchs der Umsatz bei einem hohen Auftragsbestand um 28.1% und wurde von kleineren Beiträgen aus Akquisitionen gestützt. Der Umsatz mit der Chemischen Prozessindustrie stieg um 26.1% und mit der Allgemeinen Industrie um 4.7%. Im Energiemarkt ging der Umsatz um 0.5% zurück, was auch auf einen geringeren Auftragsbestand zu Beginn des Jahres zurückzuführen ist. Der Wassermarkt gab nach einem starken Anstieg im Jahr 2018 um 0.7% nach.

Operative Umsatzrendite auf 9.0% gestiegen

Das operative EBITA (opEBITA) betrug CHF 158.8 Mio. gegenüber CHF 139.7 Mio. im ersten Halbjahr 2018, was einem Plus von 15.4% entspricht. Höheres Umsatzvolumen, Einsparungen aus dem Sulzer Full Potential (SFP)-Programm von CHF 11 Mio., proportional tiefere Betriebskosten und Akquisitionen trugen zu diesem Anstieg bei. Das opEBITA wuchs

MEDIENMITTEILUNG

24. Juli 2019

Sulzer im ersten Halbjahr 2019 mit
kräftigem, profitabilem Wachstum
Seite 3 von 6

organisch um 14.4%. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg auf 9.0% gegenüber 8.8% im ersten Halbjahr 2018.

Nicht operative Kosten

Während Sulzer das SFP-Programm im Jahr 2019 abschliesst, passt das Unternehmen seine globalen Produktionskapazitäten weiter an die sich verändernden Markt- und Geschäftsbedingungen an. Bis Juni 2019 beliefen sich die SFP-bezogenen, nicht operativen Aufwendungen auf CHF 7.8 Mio. Es ist geplant, zwei Werke von Applicator Systems in Deutschland zu konsolidieren. Dafür wurden im ersten Halbjahr 2019 Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von CHF 14.4 Mio. und nicht operative Kosten in Höhe von CHF 6.4 Mio. verbucht. Der EBIT betrug somit CHF 96.2 Mio., was einer Steigerung von 18.2% gegenüber CHF 82.0 Mio. im ersten Halbjahr 2018 entspricht. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 5.4% gegenüber 5.2% im ersten Halbjahr 2018.

Ausblick auf 2019

Sulzer ist zwar nicht immun gegen die wirtschaftliche Unsicherheit, die in einigen der Märkte oder Regionen, in denen das Unternehmen tätig ist, aufkeimt, sieht aber zum jetzigen Zeitpunkt keine Anzeichen einer Schwächung in seinen Frühindikatoren.

Basierend auf der anhaltenden Kundennachfrage und einer starken Leistung im ersten Halbjahr passt Sulzer seinen Ausblick an. Das Unternehmen erhöht seine Prognosen für das Wachstum des Bestellungseingangs auf 6% bis 9% (bisher 2% bis 5%) und des Umsatzes auf 7% bis 9% (bisher 3% bis 5%), währungsbereinigt und inklusive eines Akquisitionseffekts von 2%. Sulzer hält an der Prognose fest, im Jahr 2019 eine opEBITA-Marge von rund 10% zu erreichen.

MEDIENMITTEILUNG

24. Juli 2019

Sulzer im ersten Halbjahr 2019 mit kräftigem, profitabilem Wachstum
Seite 4 von 6

Kennzahlen der Divisionen für das erste Halbjahr 2019 (1. Januar – 30. Juni)

CHF Mio.	2019 (neue Rechnungslegungsgrundsätze) ¹	2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) ²	2018 ³	Veränderung in +/--% ⁴	+/--% bereinigt ⁵	+/--% organisch ⁶
Pumps Equipment						
Bestellungseingang	752.5	752.5	719.8	4.5	5.9	5.5
Umsatz	690.3	690.3	594.9	16.0	17.8	17.3
opEBITA	20.0	18.9	7.7	146.2	146.3	144.1
opROSA	2.9%	2.7%	1.3%			
Mitarbeitende ⁷ am 30. Juni	5'778	5'778	5'713	1.1		
Rotating Equipment Services						
Bestellungseingang	602.2	602.2	572.1	5.3	7.3	6.2
Umsatz	561.4	561.4	499.8	12.3	14.9	13.7
opEBITA	67.9	67.2	61.4	9.5	12.6	12.3
opROSA	12.1%	12.0%	12.3%			
Mitarbeitende ⁷ am 30. Juni	4'882	4'882	4'721	3.4		
Chemtech						
Bestellungseingang	350.3	350.3	280.0	25.1	25.9	23.3
Umsatz	303.8	303.8	267.7	13.5	14.4	13.0
opEBITA	27.3	27.1	22.3	21.2	24.1	24.1
opROSA	9.0%	8.9%	8.3%			
Mitarbeitende ⁷ am 30. Juni	3'576	3'576	3'063	16.7		
Applicator Systems						
Bestellungseingang	228.4	228.4	229.5	-0.5	0.1	-2.1
Umsatz	218.2	218.2	229.0	-4.7	-4.3	-5.9
opEBITA	47.3	47.0	48.5	-3.1	-3.2	-5.3
opROSA	21.7%	21.5%	21.2%			
Mitarbeitende ⁷ am 30. Juni	1'831	1'831	1'864	-1.8		

Abkürzungen

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

Weitere Informationen zu den Divisionen finden Sie im [Halbjahresbericht 2019](#).

¹ Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des Halbjahresberichts 2019.

² Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

³ Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 des Halbjahresberichts 2019.

⁴ Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

⁵ Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

⁶ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

⁷ Anzahl Vollzeitstellen.

MEDIENMITTEILUNG

24. Juli 2019

Sulzer im ersten Halbjahr 2019 mit
kräftigem, profitabilem Wachstum
Seite 5 von 6**Einfluss von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“**

Sulzer hat die Finanzberichterstattung an den Standard IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ angepasst. Dieser ersetzt IAS 17 „Leasingverhältnisse“. IFRS 16 führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Aktiven und Passiven aus Leasingverhältnissen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für den Leasinggegenstand zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren.

Im ersten Halbjahr 2019 wirkte sich IFRS 16 positiv auf das opEBITA (CHF 2.7 Millionen) und den Free Cash Flow (CHF 16.3 Millionen) aus. Infolgedessen erhöhte die Anwendung von IFRS 16 die EBITA-Marge (opROSA) um 0.1 Prozentpunkte. Die Gewinndifferenz ergibt sich durch die Erfassung von Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Zinsaufwand, anstelle von Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse. Die Differenz beim Mittelfluss entsteht durch die Erfassung von Leasingzahlungen als Teil der Finanzierungsaktivitäten, anstelle von Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit.

Die Informationen für das Berichtsjahr 2018 wurden nicht angepasst. Im Lagebericht hat der Konzern die Zahlen für das erste Halbjahr 2019 gemäss den neuen und den alten Rechnungslegungsstandards ausgewiesen. Die in den Tabellen aufgeführten und im Text erwähnten prozentualen Änderungen vergleichen die Zahlen für 2019 gemäss dem alten Rechnungslegungsstandard mit dem Zahlen für 2018 wie zuvor ausgewiesen (auf Like-for-like-Basis). Im konsolidierten Halbjahresbericht (Note 13) sind die Auswirkungen der neuen Rechnungslegungsnormen auf die Halbjahresrechnung zusammengefasst.

Halbjahresergebnisse online: report.sulzer.com/myr19/de**Präsentation online:** www.sulzer.com/myr19Die Sulzer AG wird einen kurzen **Conference Call** im Rahmen der Halbjahresergebnisse 2019 durchführen:**Datum:** Mittwoch, 24. Juli 2019**Zeit:** 09:00 Uhr CET / 03:00 Uhr EST

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

Webcastwww.sulzer.com/myr19-webcast**Einwahl**

<i>Local – London, United Kingdom:</i>	<i>+44 (0)207 107 0613</i>
<i>National free phone – United Kingdom:</i>	<i>0800 279 3956</i>
<i>Local – New York, United States of America:</i>	<i>+1 (1)631 570 5613</i>
<i>National free phone – United States of America:</i>	<i>001 (1)866 291 4166</i>
<i>Local – Geneva, Switzerland:</i>	<i>+41(0)58 310 5000</i>
<i>National free phone – Switzerland</i>	<i>080 000 1750</i>

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

Playback Webcast

Das Playback wird kurz nach dem Conference Call unter obenstehendem Webcast-Link aufgeschaltet.

Wichtige Termine 2019

23. Oktober Bestellungseingang Jan. – Sept. 2019

MEDIENMITTEILUNG

24. Juli 2019

Sulzer im ersten Halbjahr 2019 mit

kräftigem, profitabilem Wachstum

Seite 6 von 6

Das Kerngeschäft von Sulzer umfasst Flow Control und Applikatoren. Wir sind auf Pumpen, Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Misch- und Applikationstechnologien spezialisiert. Weltweit können sich unsere Kunden auf ein Netz von mehr als 180 Produktions- und Servicestandorten in rund 50 Ländern verlassen. Sulzer wurde 1834 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Winterthur, Schweiz. 2018 erzielte das Unternehmen mit ungefähr 15'500 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 3.4 Milliarden. Unsere Aktien werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (SIX: SUN). www.sulzer.com

Rückfragen:

Investor Relations: Christoph Ladner, Head of Investor Relations

Telefon +41 52 262 30 22, christoph.ladner@sulzer.com

Media Relations: Rainer Weihofen, Media Spokesperson

Telefon +41 52 262 36 09, Mobil: +41 79 653 86 85, 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.