

Sulzer AG – Generalversammlung 2011

Ansprache Ton Büchner, Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich kann Ihnen heute über drei gute und erfreuliche Entwicklungen bei Sulzer berichten:

- über ein schwieriges, aber gut abgeschlossenes Jahr 2010,
- über einen fulminanten Start des Bestellungseingangs im Jahr 2011
- und über eine grosse Akquisition.

Die letzten beiden Jahre waren von der Wirtschaftskrise geprägt. Sulzer hat diese Herausforderungen gut bewältigt. Wir haben uns schnell angepasst und unsere Positionen durch gezielte Massnahmen gestärkt. Unser Unternehmen ist heute stärker als vor der Krise.

Der heute Morgen publizierte Bestellungseingang im ersten Quartal bestätigt das und zeigt, dass auch das angestammte Geschäft wieder stärker wächst.

Sulzer ist bereit für weiteres Wachstum und anhaltenden Erfolg. Mit der Akquisition von Cardo Flow Solutions haben wir letzte Woche einen wichtigen Schritt dafür angekündigt.

Doch werfen wir als Erstes einen kurzen Blick zurück auf das letzte Jahr.

Sulzer hat 2010 gute Resultate erzielt, obwohl die Rahmenbedingungen immer noch schwierig waren. Namentlich blieben die Aktivitäten in den für uns wichtigen spätzyklischen Märkten auf einem tiefen Niveau.

Unser Umsatz ging letztes Jahr wegen dem tieferen Bestellungseingang im Vorjahr zurück. Trotzdem konnten wir unsere Rentabilität gegenüber dem Vorjahr steigern. Und zwar auch dann, wenn man alle Sondereinflüsse ausklammert und allein die operativen Leistungen der Divisionen berücksichtigt.

Der starke Schweizer Franken führt bei Sulzer zwar zu Umrechnungseffekten. Dank unserer globalen Präsenz fallen jedoch die Herstellungskosten und die Verkäufe zu einem grossen Teil in derselben Währung an. Unsere Rentabilität ist dadurch auf natürliche Art gegen Währungseinflüsse weitgehend abgesichert.

Zum guten Resultat 2010 haben alle Divisionen einen Beitrag geleistet.

Bei Sulzer Pumps führte der Einbruch des Bestellungseingangs 2009 zwar 2010 zu einem Umsatzrückgang. Die Umsatzrendite vor Restrukturierung konnte aber trotzdem gehalten werden.

Sulzer Metco profitierte von der Erholung der frühzyklischen Märkte. Entscheidend für die deutliche Erholung der Umsatzrendite waren aber auch die entschlossen umgesetzten Kostenanpassungen.

Auch bei Sulzer Chemtech litt der Umsatz unter dem Bestellungseinbruch im Vorjahr. Trotzdem konnte auch hier die Umsatzrendite vor Restrukturierung gehalten werden.

Sulzer Turbo Services steigerte den Umsatz und das Betriebsergebnis durch eine Akquisition deutlich.

Wir haben 2010 wichtige Fortschritte in unseren fünf Schwerpunktgebieten erzielt. Diese sind entscheidend, um langfristig Werte zu schaffen. Wir haben sie 2007 festgelegt und seither in diesen Gebieten viel erreicht.

Für die weitere Steigerung der operativen Leistungen werden die Lean-Prinzipien im ganzen Unternehmen umgesetzt. Seit letztem Jahr stehen die bewährten Lean-Methoden und -Instrumente im Intranet allen Mitarbeitenden zur Verfügung. Wir haben auch viele Lean-Moderatoren ausgebildet und werden die Zahl der Lean-Workshops im laufenden Jahr vervielfachen.

Grosse Fortschritte erreichten wir im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheit. Wir konnten die Unfallhäufigkeit bei Sulzer in den letzten vier Jahren um über 60 Prozent reduzieren. Aber jeder Unfall ist einer zu viel. Deshalb wird die Unfallprävention energisch weiterverfolgt.

Innovation ist ein wichtiger Faktor für Sulzer. Wir schaffen damit konkreten Mehrwert für die Kunden und stärken die eigene Konkurrenzfähigkeit. Wir managen diesen Prozess mit einem systematischen Verfahren. Die Projekte mit dem grössten Potenzial wählen wir früh aus. Dadurch beschleunigen wir die Innovationsprozesse und setzen die verfügbaren Mittel gezielter ein. Sulzer konnte damit die Zahl der neu eingeführten Produkte deutlich steigern.

Mit der Eröffnung von neuen Produktionsanlagen und Erweiterungen haben wir unsere Präsenz in den aufstrebenden Märkten weiter ausgebaut.

In China haben wir über 30 Millionen Franken in ein neues Produktionswerk für Spezialpumpen investiert. Zum neuen Werk in Suzhou nordöstlich von Schanghai gehört neben modernen Produktionsanlagen auch eine grosse Testanlage. Damit werden

wir vor allem die wachsende Nachfrage in China in der Öl- und Gasindustrie sowie der Energieerzeugung decken. Der neue Standort ist vielversprechend gestartet und bereits gut ausgelastet.

Fast gleichzeitig eröffneten wir letztes Jahr auch die Erweiterung eines Standorts bei Moskau. Produziert werden dort strukturierten Packungen, Einbauten und Kolonnenböden für die Stofftrennung. Sulzer Chemtech hat damit die lokalen Produktionskapazitäten deutlich gesteigert und ist näher an den Kunden in Russland und Osteuropa.

Der fünfte Schwerpunkt ist der Ausbau des Servicegeschäfts. Es ist margenstark und weniger konjunkturabhängig. Zum Ausbau der Serviceanteils auf heute 43 Prozent hat auch eine ganze Reihe von Akquisitionen beigetragen, ganz besonders die Übernahme von Dowding & Mills im letzten Sommer.

Mit Dowding & Mills haben wir im letzten Sommer einen führenden Spezialisten für die Wartung und Reparatur von Elektromotoren und Generatoren erworben. Seine elektromechanischen Kompetenzen ergänzen unser Angebot hervorragend. So können wir heute zum Beispiel Servicearbeiten für Turbinen und Generatoren aus einer Hand anbieten und gehören zu den führenden unabhängigen Anbietern.

Dowding und Mills war eine von 15 Akquisitionen, in die Sulzer seit Ende 2006 rund 600 Millionen Franken investiert hat. Dazu soll nun dieses Jahr die Akquisition von Cardo Flow Solutions, einem starken Anbieter von Abwasserpumpen, kommen. Dies wird mit rund 860 Millionen Franken die grösste Akquisition in der jüngeren Geschichte von Sulzer sein. Die Übernahme kann voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2011 abgeschlossen werden. Sie unterliegt jedoch den üblichen behördlichen Bewilligungen.

Warum haben Verwaltungsrat und Konzernleitung von Sulzer diese Übernahme einstimmig befürwortet?

Erstens ist der Wasser und Abwassermarkt ein langfristig sehr attraktiver Markt. Die Welt ist mit einer zunehmenden Wasserknappheit konfrontiert. Gleichzeitig steigt mit dem Bevölkerungswachstum, der Verstädterung und dem wachsenden Wohlstand der Wasserkonsum pro Kopf. Dazu kommen die Anforderungen des Umwelt- und Klimaschutzes und der Modernisierungsbedarf in den entwickelten Ländern. Dadurch wachsen die Investitionen in Anlagen für die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung langfristig weltweit um über 5 Prozent pro Jahr. Dieses Wachstum ist zudem auch stabiler als das von anderen Pumpenmärkten.

Zweitens wird Sulzer zu einem starken Anbieter im Abwasserbereich. Cardo Flow Solutions ist ein Komplettanbieter von Pumpen und zugehöriger Ausrüstung. Das Geschäft produziert neben Pumpen auch Hebeanlagen, Mischer, Belüftungssysteme sowie Kontroll- und Prüfungsinstrumente. Es ist mit über 460 Millionen

Franken Umsatz und gegen 1900 Mitarbeitenden eine der grössten Firmen in diesem Gebiet. 90 Prozent vom Umsatz werden im Abwassermarkt erzielt.

Drittens kann Sulzer mit dieser Akquisition seine starke Plattform für weiteres Wachstum nutzen. Cardo Flow Solutions ist heute bereits sehr stark im wichtigen europäischen Markt. Wir wollen die globale Präsenz von Sulzer nutzen, um in Zukunft die Marktpositionen der Abwasserpumpen in anderen Regionen auszubauen: in Nord- und Südamerika, in Asien, im Nahen Osten und in Afrika. Sulzer Pumps hat dafür eine hervorragende Basis mit weltweit 14 Produktionswerken und über 60 Servicestandorten.

Viertens ergänzen sich die Pumpentypen von Cardo und Sulzer sehr gut. Cardo bietet sogenannte Tauchpumpen an. Diese sind so gut abgedichtet, dass die Pumpe und ihr Antriebsmotor unter Wasser arbeiten können. Zusammen mit den Pumpentypen von Sulzer ist dies eine ideale Basis für die Entwicklung von kompletten Pumpenlösungen für Kunden in der Wasser- und Abwasserindustrie. Zudem wollen wir das Potenzial nutzen, diese verschiedenen Pumpentypen auch in anderen Bereichen zu verkaufen.

Fünftens wird diese Akquisition Wert generieren. Der Kaufpreis von 858 Millionen Franken entspricht dem 12,8-fachen des bereinigten Betriebsergebnisses vor Abschreibungen und Amortisationen. Dies ist zwar ein stolzer Preis, aber weniger, als andere Industrieunternehmen für Akquisitionen in den letzten Monaten bezahlt haben. Sowohl Sulzer Pumps wie auch das ganze Unternehmen bleiben wertgenerierend. Das heisst, sie werden mehr Betriebsgewinn erwirtschaften, als das eingesetzte Betriebsvermögen uns kostet. Und wir erwarten, dass die geplante Übernahme bereits 2012 den Gewinn pro Aktie vor Amortisation von immateriellen Vermögenswerten aus Akquisition steigern wird.

Aus all diesen Gründen sind wir überzeugt, dass der Einstieg von Sulzer in das Geschäft mit Abwasserpumpen einen wichtigen Beitrag zu unserem zukünftigen Erfolg leisten wird.

Wie Sie dem heute Morgen publizierten Bestellungseingang im ersten Quartal entnehmen konnten, ist Sulzer gut ins Jahr 2011 gestartet. Der Bestellungseingang nahm gegenüber dem Vorjahresquartal um 12,4 Prozent auf über 900 Millionen Franken zu. Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseinflüsse wuchsen wir sogar um 15,5 Prozent.

Sulzer Pumps profitierte von mehr Bestellungen für die Öl- und Gasproduktion. Bei Sulzer Metco schlug sich der Aufschwung der Auto- und der Luftfahrtindustrie nieder. Bei Sulzer Chemtech sind besonders die statischen Zweikomponenten-Mischer stark gefragt. Und bei Sulzer Turbo Services haben sich das traditionelle Servicegeschäft mit einigen grösseren Projekten in Südamerika, aber auch das zugekaufte elektromechanische Geschäft sehr gut entwickelt.

Wie sieht unser Ausblick für das ganze Jahr 2011 aus? Nachdem der Bestelleingang im ersten Quartal stark zugenommen hat, erwarten wir weiteres Wachstum während des Rests des Jahres. Für das ganze Jahr erwarten wir einen Zuwachs von gegen 10 Prozent, bereinigt um Währungseinflüsse und Akquisitionen.

Wir von Sulzer sind überzeugt, dass Nachhaltigkeit für den langfristigen Erfolg unabdingbar ist. Dabei begrenzen und reduzieren wir natürlich die eigene Umweltbelastung und den eigenen Energieverbrauch. Entscheidender sind jedoch in unserer Branche die Auswirkungen unsere Produkte im Einsatz beim Kunden.

Eine Pumpe zum Beispiel verbraucht 99 Prozent der Energie bei ihrem Einsatz während 30 Jahren. Deshalb sammeln wir als eine der ersten Firmen Informationen über den ganzen Produktlebenszyklus. Diese Daten umfassen neben der Umweltbelastung auch den Kohlendioxidausstoß und die Beschaffungs- und Betriebskosten. Seit diesem Jahr stellen wir diese Umweltproduktdeklarationen unseren Kunden zur Verfügung.

In unserem Geschäftsbericht 2010 präsentierten wir Ihnen eine ganze Reihe von energieeffizienten Sulzer-Lösungen für unsere Kunden. Dabei werden ganz unterschiedliche Ansätze verfolgt. Einige davon erläutern Ihnen nun einige meiner Kolleginnen und Kollegen in einem kurzen Video.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.