

## Sulzer AG – Generalversammlung 2010

### Ansprache von Jürgen Dormann, Präsident des Verwaltungsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sulzer ist heute in einer guten Verfassung – trotz des ausgesprochen schwierigen Umfelds.

Unsere Divisionen konnten bei sinkender Marktnachfrage und damit steigendem Konkurrenzdruck ihre Marktpositionen behaupten.

Mit guten operativen Leistungen und entschlossenen Anpassungsmassnahmen erreichte Sulzer 2009 weiterhin eine zweistellige Rentabilität, was auch im längerfristigen Vergleich ein gutes Resultat ist.

Besonders hervorzuheben ist zudem die markante Steigerung des Free Cash Flow um fast 50 Prozent.

\*\*\*

Die Zusammenarbeit des Verwaltungsrats mit der Sulzer-Geschäftsleitung ist offen und konstruktiv.

Bei verschiedenen Treffen mit Divisionen und Ländergesellschaften habe ich viele hoch kompetente und äusserst engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennen gelernt.

Die Bildung eines Strategieausschusses unterstreicht, dass der Verwaltungsrat einen besonderen Schwerpunkt auf die längerfristige erfolgreiche Entwicklung legt.

\*\*\*

Die Märkte, in denen das Unternehmen tätig ist, bieten ausgezeichnete langfristige Entwicklungsmöglichkeiten.

Unsere grössten Märkte Öl- und Gasförderung, Kohlenwasserstoffverarbeitung und Energieerzeugung profitieren von der langfristig steigenden Nachfrage durch die Bevölkerungsentwicklung und das Wirtschaftswachstum insbesondere der neuen aufstrebenden Märkte.

Attraktive Chancen für innovative Sulzer-Lösungen bieten sich auch in unseren anderen Märkten – Automobil, Luftfahrt, Papier und übrige Industrien. Besonders gefragt sind dabei innovative Lösungen, die die Energieeffizienz steigern.

\*\*\*

Um dieses Entwicklungspotenzial zu nutzen, setzt Sulzer klare strategische und operative Schwerpunkte.

Ich möchte hier zwei Beispiele besonders hervorheben.

Erstens: Ständige Innovation ist unabdingbar, um anhaltend erfolgreich zu sein. Dabei gilt es vorab, neue wissenschaftliche Erkenntnisse schnell in praxisorientierte Neuentwicklungen umzusetzen. Dazu muss man bewusst auch kalkulierte Risiken eingehen und sich gleichzeitig gezielt auf die Projekte mit den grössten Erfolgchancen konzentrieren. Wirklich erfolgreich sind nur Innovationen, die den Kunden einen echten Mehrwert bieten.

Mit den ausgezeichneten technischen Kompetenzen, einem guten wissenschaftlichen Netzwerk, dem zielgerichteten Innovationsmanagement und engen Kundenbeziehungen hat Sulzer sehr gute Voraussetzungen für anhaltende erfolgreiche Innovation.

So finden zum Beispiel regelmässig unternehmensweit Anlässe zur Generierung von Ideen statt. Konkret erwähnen möchte ich das Ideenlabor, das Sulzer im letzten November zusammen mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich durchführte zum Thema alternative Energietechnologien – von solarthermischen Anlagen über Biotreibstoffe bis zur Abscheidung und Speicherung von Kohlendioxid.

\*\*\*

Zweitens wird sich das Wirtschaftswachstum in Zukunft stark auf die neuen aufstrebenden Märkte konzentrieren. Dazu gehören insbesondere Brasilien, China, Indien und Russland.

Der Erfolg von globalen Unternehmen hängt davon ab, in diesen Wachstumsmärkten früh eine starke Präsenz aufzubauen und sich auf die Bedürfnisse dieser Märkte auszurichten.

Sulzer ist heute weltweit bereits an über 120 Standorten präsent. Rund ein Drittel der Bestellungen kommen aus den aufstrebenden Märkten. Für die Zukunft ist es jedoch entscheidend, die Präsenz vor Ort noch weiter auszubauen.

Wir haben 2009 wichtige Schritte in dieser Richtung gemacht mit der Integration eines akquirierten Unternehmens in Argentinien durch Sulzer Turbo Services, der Eröffnung eines neuen Standorts in Russland für Sulzer Chemtech, dem Bau eines neuen Produktionswerks für Pumpen in China sowie der Expansion verschiedener bestehender Standorte. Aber es werden noch viele weitere Schritte in dieser Richtung folgen müssen.

Auf den Ausbau unserer Präsenz in den aufstrebenden Ländern wird auch CEO Ton Büchner nochmals eingehen.

\*\*\*

Mit unserer starken Bilanz können wir gezielt in die Innovation und das organische Wachstum unserer Aktivitäten investieren. Gleichzeitig will Sulzer auch durch Akquisitionen wachsen. So haben wir 2009 Sulzer Chemtech durch kleinere Übernahmen im Bereich Trennkolumnenservice und Prozesstechnologie verstärkt.

Wir wollen unser Wachstum weiter durch Zukäufe unterstützen und prüfen deshalb laufend auch mittlere und grössere Übernahmemöglichkeiten. Die Hauptstossrichtung ist, unsere strategischen Ziele durch selektive Akquisitionen von Technologien sowie der Verstärkung der Geschäfte in bestimmten Regionen und Marktsegmenten schneller zu erreichen. Wir konzentrieren uns dabei auf die Kernaktivitäten des Unternehmens und verwandte Geschäftsbereiche.

Das Umfeld für solche Zukäufe hat sich verbessert. Wir wollen uns aber sehr diszipliniert an unseren strengen Kriterien hinsichtlich strategischer Eignung, Wertschöpfung und Integration halten. Akquisitionen müssen unsere Geschäfte nachhaltig stärken.

\*\*\*

Ein wichtiger Erfolgsfaktor von Sulzer sind unsere Mitarbeiter. Auf sie stützen sich nicht nur unsere technischen Kompetenzen, sondern auch unsere Fähigkeit, die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen und zu erfüllen.

Für den Erfolg in den aufstrebenden Märkten ist neben dem Aufbau von Standorten ganz entscheidend, lokale Mitarbeitende zu gewinnen und weiterzuentwickeln. Mittel- bis langfristig muss sich die globale Ausrichtung auch in der Zusammensetzung der Mitarbeiter auf allen Stufen gut widerspiegeln.

Es ist deshalb ein Ziel von Sulzer, mehr Talente aus den aufstrebenden Märkten – und auch mehr Frauen und jüngere Nachwuchskräfte – mit verantwortungsvollen Aufgaben zu betrauen. Eine gute Durchmischung nach Geschlecht, Alter und Herkunft hilft, als Unternehmen den vielfältigen, sich wandelnden Anforderungen gerecht zu werden und Erfolgspotentiale besser auszuschöpfen.

\*\*\*

Immer anspruchsvoller werden auch die Erwartungen an ein ethisch korrektes Verhalten und eine gute Corporate Governance.

Es ist uns ein wichtiges Anliegen, dass unsere Art der Geschäftsführung höchsten Ansprüchen genügt. Unser Verhaltenskodex gibt dafür klare Vorgaben. Unsere Mitarbeiter werden dafür gezielt geschult und verpflichten sich mit Unterschrift auf die Einhaltung des Verhaltenskodex.

Ebenso streben wir nach einer ständigen Verbesserung unserer Corporate Governance. So wird Ihnen der Verwaltungsrat in Traktandum 5 vorschlagen, die Amtsdauer seiner Mitglieder auf ein Jahr zu verkürzen, wie es dem Trend bei den schweizerischen Publikumsgesellschaften entspricht.

\*\*\*

Auch bei der Festsetzung der Entschädigungen für Verwaltungsrat und Management orientieren wir uns an anspruchsvollen Grundsätzen.

2009 ging der Entschädigungsaufwand von Sulzer gegenüber den Vorjahren deutlich zurück, bei der Konzernleitung um 2,5 Millionen auf 8,4 Millionen Franken und beim Verwaltungsrat um 1,2 Millionen auf 2,2 Millionen Franken. Der Hauptgrund ist der 2009 vollzogene Wechsel von einem Optionsplan zu einem Aktienbeteiligungsplan.

Die Grundsäläre unseres Managements werden festgelegt aufgrund der Anforderungen einer Stelle, der individuellen Qualifikation und der jeweiligen Arbeitsmarktssituation. Der Jahresbonus ist von finanziellen Unternehmenszielen und individuellen Zielen abhängig und liegt auch bei Erreichen der Maximalziele bei allen Managern – ausser beim CEO – unter der Höhe des Grundsälärs. Ein Aktienbeteiligungsprogramm mit einer Laufdauer von jeweils drei Jahren stellt die Ausrichtung auf die langfristigen Unternehmensziele sicher.

Auch der Verwaltungsrat ist neben der Grundentschädigung mit dem Aktienbeteiligungsplan auf den längerfristigen Unternehmenserfolg ausgerichtet.

Den ausführlichen Entschädigungsbericht finden Sie im Geschäftsbericht.

\*\*\*

Zusammenfassend kann man festhalten: Sulzer ist in einem schwierigen Umfeld in einer guten Verfassung und in allen Bereichen gut gerüstet, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.