

Fokus auf Öl und Gas,  
Energie und Wasser



Sulzer ist ein globaler Partner mit zuverlässigen und nachhaltigen Lösungen für betriebskritische Anwendungen.

Wir sind auf Pumpen, Wartung und Dienstleistungen für rotierende Maschinen sowie Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie spezialisiert. Unsere innovativen Lösungen basieren auf vereinter Ingenieurs- und Anwendungsexpertise. Sie schaffen Mehrwert für unsere Kunden und stärken deren Wettbewerbspositionen.

Sulzer ist ein führender Anbieter in folgenden Schlüsselmärkten: Öl und Gas, Energie und Wasser. Wir bedienen Kunden auf der ganzen Welt mit einem Netzwerk von über 150 Standorten.

---

Unsere Schlüsselmärkte



Öl und Gas



Energie



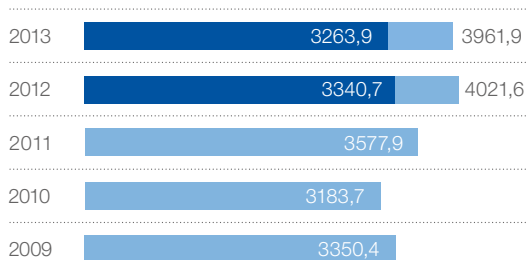
Wasser

# Bestellungseingang und Umsatz auf solidem Niveau

Der Bestellungseingang und der Umsatz waren ähnlich hoch wie im Jahr 2012. Die Rentabilität sank aufgrund der niedrigen Kapazitätsauslastung in bestimmten Geschäften und der Kosten für operative Massnahmen. Der Free Cash Flow erreichte ein solides Niveau.

## Umsatz

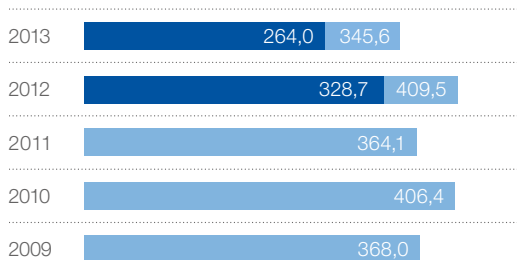
in Mio. CHF



■ Von fortgeführten Aktivitäten.

## Betriebsergebnis

in Mio. CHF



## Kennzahlen <sup>1)</sup>

in Mio. CHF		2013	2012	Veränderung in	
				+/- %	+/- % <sup>2)</sup>
Bestellungseingang		<b>3249,9</b>	3343,4	-2,8	-1,1
Auftragsbestand		<b>1672,1</b>	1753,6	-4,6	
Umsatz		<b>3263,9</b>	3340,7	-2,3	-0,7
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/Amortisation	EBITDA	<b>378,6</b>	437,1	-13,4	
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten	EBITR	<b>280,8</b>	336,6	-16,6	
Betriebsergebnis	EBIT	<b>264,0</b>	328,7	-19,7	
Umsatzrendite vor Restrukturierungskosten	ROSR	<b>8,6%</b>	10,1%		
Umsatzrendite	ROS	<b>8,1%</b>	9,8%		
Rendite des Betriebsvermögens	ROCE	<b>12,6%</b>	14,7%		
Nettogewinn den Aktionären der Sulzer AG zustehend <sup>3)</sup>		<b>234,4</b>	302,9	-22,6	
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen		<b>80,5</b>	93,0	-13,4	
Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend		<b>2334,4</b>	2216,6	5,3	
Free Cash Flow <sup>3)</sup>		<b>218,7</b>	347,9	-37,1	
Nettoliquidität <sup>3)</sup>		<b>-36,2</b>	-95,9		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember		<b>15382</b>	15537	-1,0	

<sup>1)</sup> Kennzahlen von fortgeführten Aktivitäten.

<sup>2)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

<sup>3)</sup> Beinhaltet fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten.

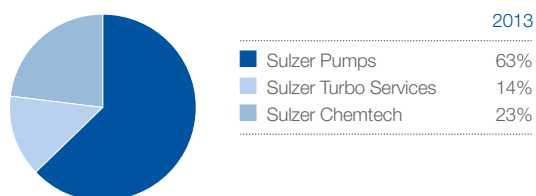
## Angaben je Aktie

CHF		2013	2012	Veränderung in	
				+/- %	+/- %
Schlusskurs der Namenaktie am 31. Dezember		<b>143.90</b>	144.10	-0,1	
Nettogewinn einem Aktionär der Sulzer AG zustehend <sup>1)</sup>	EPS	<b>6.89</b>	8.91	-22,7	
Eigenkapital einem Aktionär der Sulzer AG zustehend		<b>68.70</b>	65.20	5,4	
Dividende		<b>3.20<sup>2)</sup></b>	3.20	-	

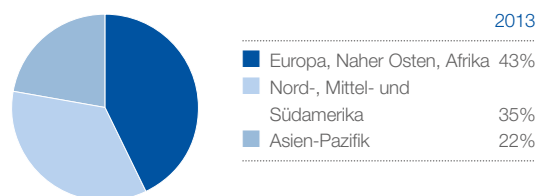
<sup>1)</sup> Beinhaltet das Resultat aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.

<sup>2)</sup> Vorschlag an die Generalversammlung.

## Umsatz nach Divisionen



## Umsatz nach Absatzgebieten



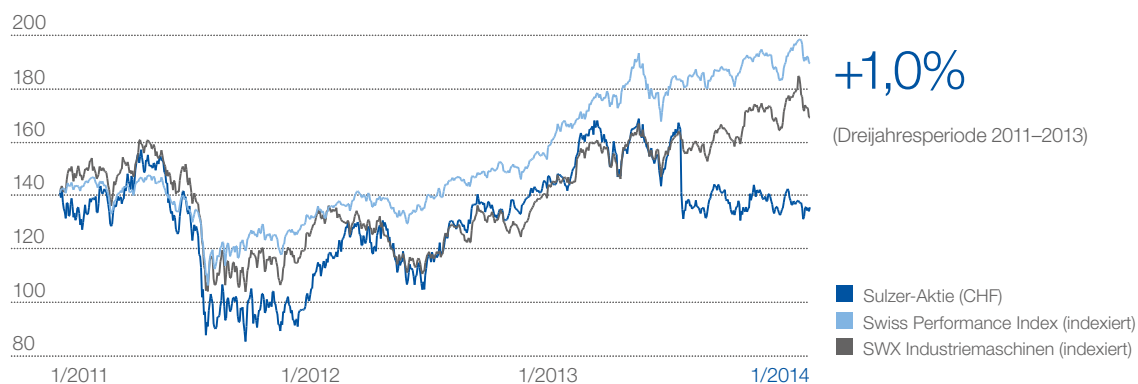
## Nach Divisionen

in Mio. CHF	Bestellungseingang				Umsatz			
	2013	2012	Veränderung		2013	2012	Veränderung	
			in +/-%	+/--% <sup>1)</sup>			in +/-%	+/--% <sup>1)</sup>
Divisionen	3 252,9	3 334,6	-2,5	-1,1	3 266,6	3 332,6	-2,0	-0,7
- Sulzer Pumps	2 031,3	2 094,3	-3,0	-1,1	2 051,3	2 097,5	-2,2	-0,4
- Sulzer Turbo Services	471,7	535,2	-11,9	-9,5	471,6	510,5	-7,6	-5,2
- Sulzer Chemtech	749,9	705,1	6,4	4,9	743,7	724,6	2,6	1,3
Übrige	-3,0	8,8	-	-	-2,7	8,1	-	-
<b>Total</b>	<b>3 249,9</b>	<b>3 343,4</b>	<b>-2,8</b>	<b>-1,1</b>	<b>3 263,9</b>	<b>3 340,7</b>	<b>-2,3</b>	<b>-0,7</b>

<sup>1)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

in Mio. CHF	Betriebsergebnis			Umsatzrendite	
	2013	2012	Veränderung	2013	2012
			in +/-%		
Divisionen	289,7	316,8	-8,6	8,9%	9,5%
- Sulzer Pumps	169,1	191,2	-11,6	8,2%	9,1%
- Sulzer Turbo Services	39,2	54,9	-28,6	8,3%	10,8%
- Sulzer Chemtech	81,4	70,7	15,1	11,0%	9,8%
Übrige	-25,7	11,9	-	-	-
<b>Total</b>	<b>264,0</b>	<b>328,7</b>	<b>-19,7</b>	<b>8,1%</b>	<b>9,8%</b>

## Aktienkursentwicklung



Umsatz<sup>1)</sup>

CHF 3 264m

(2012: CHF 3 341m)

Betriebsergebnis<sup>1)</sup>

CHF 264m

(2012: CHF 329m)

Nettogewinn<sup>2)</sup>

CHF 234m

(2012: CHF 303m)

## Dividende

CHF 3.20

(vorgeschlagen)

(2012: CHF 3.20)

<sup>1)</sup> Von fortgeführten Aktivitäten.<sup>2)</sup> Den Aktionären der Sulzer AG zustehend, beinhaltet das Resultat aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.

- Insgesamt, einschliesslich Sulzer Metco, erreichten der Bestellungseingang und der Umsatz je CHF 4,0 Milliarden, und die Rentabilität lag bei 9,2% des Umsatzes vor und 8,7% nach Restrukturierungsaufwand
- Für die fortgeführten Aktivitäten (ohne Sulzer Metco) war der Bestellungseingang CHF 3,2 Milliarden und der Umsatz CHF 3,3 Milliarden. Die Rentabilität lag bei 8,6% des Umsatzes vor bzw. 8,1% nach Restrukturierungsaufwand. Dies war auf eine geringe Kapazitätsauslastung in den Bereichen Abwasser und elektromechanische Dienstleistungen sowie die Kosten für operative Massnahmen zurückzuführen
- Mit CHF 219 Millionen erreichte der Free Cash Flow ein solides Niveau
- Sulzer leitete 2013 wichtige Veränderungen ein, um *ein* integriertes Unternehmen mit einer noch besseren Kundenorientierung zu werden
- Mit dem Fokus auf Öl und Gas, Energie und Wasser sowie einer angepassten operativen Struktur ist das Unternehmen für rentables Wachstum positioniert
- Für 2014 wird mit regen Aktivitäten in Teilen der Öl- und Gasindustrie gerechnet. Im Wassermarkt dürften sich bestimmte Regionen etwas beleben. In den Märkten Energieerzeugung und allgemeine Industrie wird von Aktivitäten auf ähnlichem Niveau ausgegangen
- Bei Bestellungseingang und Umsatz erwartet Sulzer für 2014 ein leichtes Wachstum verglichen mit 2013. Die Umsatzrendite vor Restrukturierungsaufwand dürfte, unterstützt von den 2013 getroffenen Massnahmen, leicht steigen. Restrukturierungsmassnahmen werden – abhängig von Marktentwicklungen und Kapazitätsauslastung – 2014 weitergeführt
- Der Verwaltungsrat schlägt eine unveränderte Dividende von CHF 3.20 vor

## Einführung

Das Unternehmen auf einen Blick	02
Unsere Märkte	04
Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre	06
Fokus auf Öl und Gas, Energie und Wasser	10

## Lagebericht

Finanzbericht	18
Divisionsberichte	22
– Sulzer Pumps	22
– Sulzer Turbo Services	26
– Sulzer Chemtech	30
Nachhaltige Entwicklung	34
– Innovation und Technologie	36
– Gesundheit, Arbeitssicherheit, Lernen und Entwicklung	38
– Werte, Diversität und Branding	40
– Umwelt	42

## Corporate Governance

Konzernstruktur und Aktionariat	45
Kapitalstruktur	45
Verwaltungsrat	45
Konzernleitung	52
Mitwirkungsrechte der Aktionäre	53
Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen	53
Revisionsstelle	53
Informationspolitik	53
Risikomanagement	56

## Entschädigungsbericht

58

## Finanzteil

Konzernrechnung	65
Mehrjahresübersichten	120
Jahresrechnung Sulzer AG	123
Informationen für Anleger	135

## Mehrwerte schaffen und Rentabilität steigern

Sulzer hält führende Positionen in seinen Schlüsselmärkten: Öl und Gas, Energie und Wasser. Das Unternehmen strebt an, langfristige Werte zu schaffen und die Rentabilität zu steigern. Mit seinem fokussierten Produktportfolio bietet Sulzer sowohl betriebskritische Anlagen als auch entsprechende Dienstleistungen an.

Divisionen<sup>1)</sup>



### Sulzer Pumps

Pumpentechnologie und -systeme

Profil

Wir bieten Pumpensysteme sowie zugehörige Komponenten und Services.

Kunden profitieren von intensiver Forschung und Entwicklung in Strömungstechnik, prozessorientierten Produkten und zuverlässigem Service. Durch unser weltweites Produktions- und Servicenetzwerk sind wir nah bei unseren Kunden.

Bestellungseingang

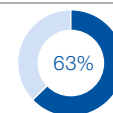
CHF 2 031m

(2012: CHF 2 094m)

Umsatz

CHF 2 051m

(2012: CHF 2 098m)



vom Gesamtumsatz

Betriebsergebnis  
Umsatzrendite

CHF 169m

(2012: CHF 191m)

8,2%

(2012: 9,1%)

Führende  
Marktpositionen

- Öl und Gas (Förderung, Transport und Weiterverarbeitung)
- Wasser (Produktion und Transport, Abwasser)
- Energieerzeugung

 [Siehe Seiten 22–25](#)

<sup>1)</sup> Struktur per 31. Dezember 2013.





### Sulzer Turbo Services

Servicelösungen für rotierende Maschinen

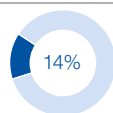
Wir bieten Reparatur- und Unterhaltsservice für Turbomaschinen, Generatoren und Motoren. Kunden profitieren von zuverlässigem und effizientem Reparatur- und Unterhaltsservice für Gas- und Dampfturbinen, Kompressoren, Motoren und Generatoren aller Hersteller. Unser globales Netzwerk sichert hochwertigen lokalen Service.

CHF 472m

(2012: CHF 535m)

CHF 472m

(2012: CHF 511m)



vom Gesamtumsatz

CHF 39m

(2012: CHF 55m)

8,3%

(2012: 10,8%)

- Industrielle Gas- und Dampfturbinen
- Turbokompressoren
- Generatoren und Motoren



### Sulzer Chemtech

Trenn-, Misch- und Servicelösungen

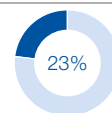
Wir bieten Komponenten und Lösungen für Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie. Kunden profitieren von fortschrittlichen Lösungen auf den Gebieten Prozesstechnologie, Komponenten für Trennkolonnen sowie Zweikomponentenmisch- und -austragsysteme. Unsere globale Präsenz gewährleistet lokale Kenntnisse und Kompetenzen.

CHF 750m

(2012: CHF 705m)

CHF 744m

(2012: CHF 725m)



vom Gesamtumsatz

CHF 81m

(2012: CHF 71m)

11,0%

(2012: 9,8%)

- Trennlösungen
- Installation und Wartung von Trennkolonnen
- Zweikomponentenmisch- und -austragsysteme

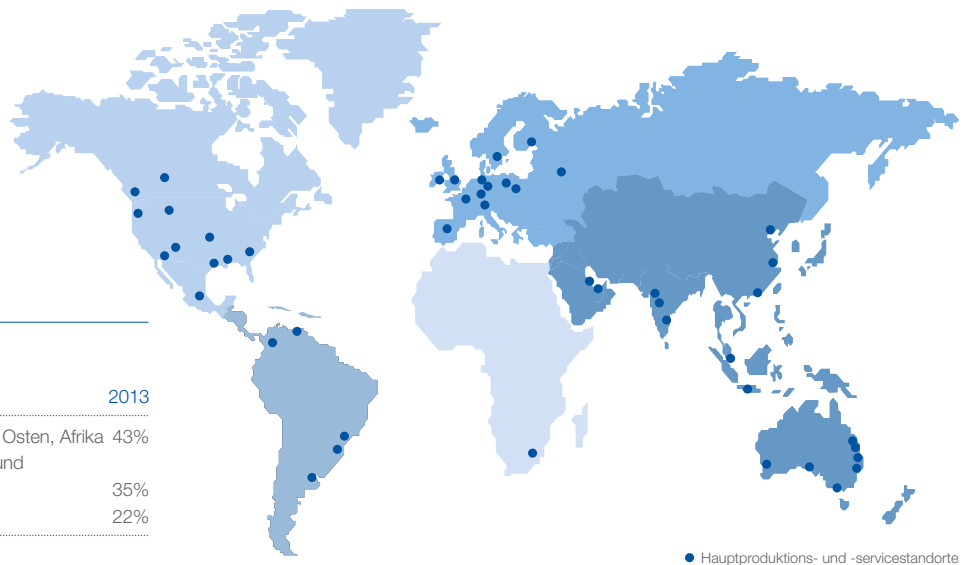
Siehe Seiten 26–29

Siehe Seiten 30–33

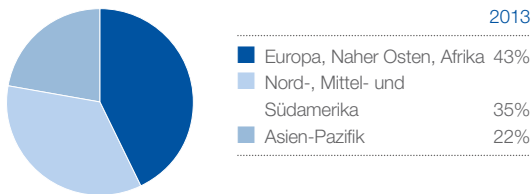
# Globale Präsenz steigert Kundennähe

Unser globales Netzwerk mit einer starken Präsenz in aufstrebenden Märkten ist für den nachhaltigen Erfolg von Sulzer entscheidend. Mit unserem Produktions- und Servicenetzwerk von über 150 Standorten weltweit und einem Umsatzanteil von über 40% in den aufstrebenden Märkten sind wir da, wo unsere Kunden sind, und unterstützen sie dabei, ihre Herausforderungen zu meistern.

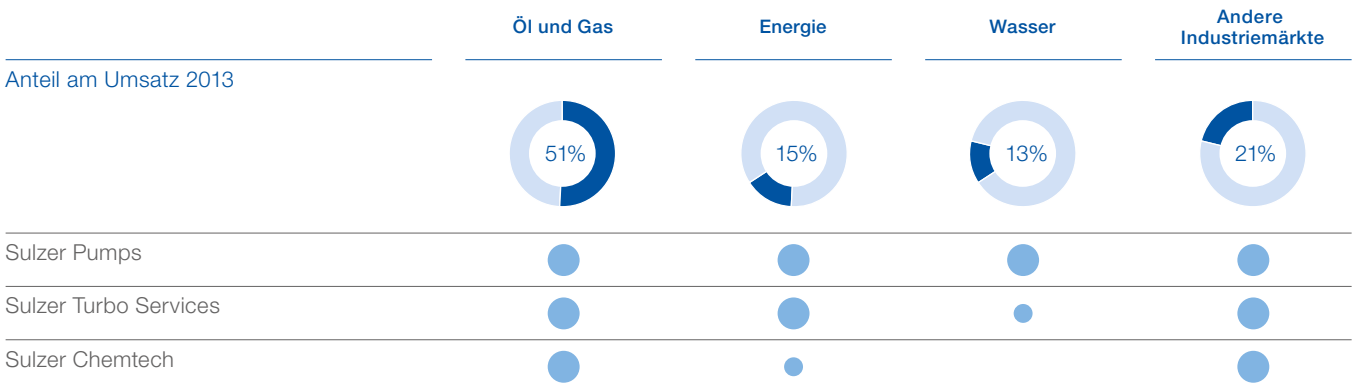
## Das Produktions- und Servicenetzwerk von Sulzer



Umsatz nach Absatzgebieten



## Marktsegmente



- Mehr als 10% vom divisionalen Umsatz.
- Weniger als 10% vom divisionalen Umsatz.



## Wie wir unsere Schlüsselmärkte bedienen

### Marktsegment



#### Öl und Gas

Sulzer hilft, die globale Nachfrage nach Öl und Gas und ihrer Derivate zu decken. Von unseren Lösungen profitieren Kunden bei der Förderung, dem Transport und der Weiterverarbeitung von Öl und Gas.



#### Energie

Sulzer hilft, die globale Energienachfrage zu decken. Unsere Lösungen schaffen Mehrwert in der Energieerzeugung mit fossilen Brennstoffen, Kernenergie und erneuerbaren Energien.



#### Wasser

Sulzer hilft, die globale Nachfrage nach sauberem Wasser zu decken. Unsere Lösungen sind wichtig für Transport und Nutzung von Wasser sowie für Abwasseraufbereitung und Entsalzung.

### Markttreiber

- Angebot und Nachfrage nach Öl und Gas weltweit
- Investitionen in Erschließung und Produktion
- Globale Kapazität, Auslastung und Margen von Raffinerien
- Steigender Bedarf an Pipelines sowie Produktions- und Lagereinheiten (FPSOs)
- Wachstum von Bevölkerung und Industrie, Wohlstandsentwicklung
- Globaler Ausbau von Stromerzeugungskapazitäten
- Neue aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen und Umweltnormen
- Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum
- Aufrüstung und Modernisierung bestehender Anlagen und Neuinvestitionen

### Unsere Lösungen

- On-Shore- und Off-Shore-Pumpensysteme (inkl. Unterwasseranwendungen) für die Ölförderung und den Transport von Öl und Flüssiggas
- Prozesskomponenten wie Trennböden, strukturierte Packungen, Schüttfüllkörper, Flüssigkeits- und Gasverteiler, Flüssig-gastrenner, Trennkolonneneinbauten
- Service für mechanische und elektro-mechanische rotierende Maschinen
- Installation von Trennböden und Packungen, Schweisservice, Wartung von Trennkolonnen und Anlagenerneuerung
- Polymerisierungstechnologie zur Herstellung von Polymilchsäure (PLA) und expandiertem Polystyrol
- Pumpen für fossile und Nuklearkraftwerke sowie erneuerbare Energieerzeugung
- Fortschrittliche Lösungen zur Abscheidung und Speicherung von Kohlenstoff
- Reparatur-, Wartungs- und Instandhaltungsservice für Turbinen, Generatoren und Motoren
- Pumpen und zugehörige Komponenten (Hebeanlagen, Mixer, Belüftungssysteme, Kompressoren, Kontroll- und Prüfinstrumente sowie Services)
- Pumpen für Transport und Nutzung von Wasser
- Pumpenlösungen für Abwasserbehandlung und Entsalzung
- Service für elektromechanische Maschinen, z. B. Motoren

### Unsere Kunden

Öl- und Gaskonzerne, nationale Ölgesellschaften, Raffinerien und Subunternehmen. Auch lokale Unternehmen

Versorgungsbetriebe, Subunternehmen, Endverbraucher und lokale Unternehmen

Gemeinden, Zulieferer sowie private Wassergesellschaften, Agrarunternehmen

## Bedeutende Massnahmen für eine bessere Marktorientierung

Für Sulzer stand das Jahr 2013 im Zeichen des Wandels. Das Unternehmen passte seine operative Struktur an, um seine drei Schlüsselmärkte Öl und Gas, Energie und Wasser besser zu bedienen. Der Bestellungseingang und der Umsatz waren ähnlich hoch wie 2012, während die Rentabilität zurückging.

Nettogewinn <sup>1)</sup>

CHF 234m

(2012: CHF 303m)

Dividende

CHF 3.20

(vorgeschlagen)

(2012: CHF 3.20)

<sup>1)</sup> Den Aktionären der Sulzer AG zustehend, beinhaltet das Resultat aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.



### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sulzer leitete 2013 bedeutende Änderungen ein, um *ein* integriertes Unternehmen mit einer noch besseren Kundenorientierung zu werden. Die strategische Entscheidung zur Fokussierung auf die drei Schlüsselmärkte und die Anpassung der operativen Struktur von Sulzer bilden die Grundlage für zukünftiges rentables Wachstum. Die angepasste operative Struktur trat am 1. Januar 2014 in Kraft. In der Division Pumps Equipment sind Pumpen und Zubehör sowie die integrierte Geschäftseinheit Wasser zusammengefasst. Die Division Rotating Equipment Services integriert die Wartungs- und Reparaturservices für Turbinen, Kompressoren, Generatoren, Motoren und Pumpen. Die Division Chemtech bietet unverändert Trenn-, Misch- und Servicelösungen an. Als *ein* integriertes Unternehmen können wir unseren Kunden nun eine einzige Anlaufstelle bieten und uns auf die Schaffung von Werten und ein rentables Wachstum konzentrieren.

### Schlüsselmärkte bieten attraktive Aussichten

Mit der neuen Marktstrategie konzentriert sich Sulzer auf die drei Schlüsselmärkte Öl und Gas, Energie und Wasser. Dieser strategische Schritt basiert auf unseren führenden Positionen in diesen Märkten sowie globalen Megatrends wie Bevölkerungswachstum, Urbanisierung, steigende Energienachfrage und Wasserknappheit.

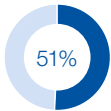
Öl und Gas bleiben für das Wachstum der Weltwirtschaft unverzichtbar. Mit unserem breiten Produktportfolio sind wir gut aufgestellt, um Lösungen für die Marktsegmente Förderung, Transport und Weiterverarbeitung anzubieten. Die Hochleistungspumpen von Sulzer sind führende Lösungen für die Produktion und den Transport von Öl. Unsere Technologien ermöglichen effiziente Trennprozesse für Flüssigkeiten und Gase. Und wir bieten zuverlässige Dienstleistungen für Kompressoren, Turbinen, Motoren und Generatoren an.

Sulzer sieht zahlreiche Wachstumsmöglichkeiten am Markt für Öl und Gas: Schwimmende Produktions- und Lagereinheiten (FPSO) für Ölvorkommen im Tiefwasser und weit entfernt von Küsten;

## Ein fokussiertes Unternehmen in drei Schlüsselmärkten <sup>1)</sup>



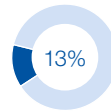
Öl und Gas



Energie



Wasser



### Equipment

### Services

<sup>1)</sup> Umsatzanteil nach Marktsegment. Die übrigen 21% entfallen auf die allgemeine Industrie.

neue Pipelines für neu erschlossene Ölfelder; Raffinerien und petrochemische Märkte, die vom Schiefergas-Boom in den USA profitieren.

Der Energieverbrauch moderner Gesellschaften nimmt zu. Sulzer trägt zur Deckung der Weltnachfrage in verschiedenen Märkten bei – von fossilen und Nuklearkraftwerken bis hin zu erneuerbaren Energien. Die wichtigsten Wachstumstreiber sind die geografische Expansion im Kohle- und Gassektor sowie die Entwicklung von Solar-, Wind- und Geothermalenergie.

Wasser ist unsere wertvollste natürliche Ressource, und der Bedarf an sauberem Wasser wächst schnell. Sulzer deckt mit einem umfassenden Pumpenangebot den gesamten Wasserkreislauf vom Frischwasser (Produktion und Transport) bis zum Abwasser (Gemeinden und Industrie) ab. Faktoren wie Bevölkerungswachstum, Wasserknappheit und Umweltschutz lassen diesen Markt wachsen.

### Verkauf von Sulzer Metco

Als Konsequenz unserer stärkeren Konzentration auf die Schlüsselmärkte wurde ein Verfahren zum Verkauf der insbesondere im Transportmarkt aktiven Division Sulzer Metco eingeleitet. Sulzer hat per Ende Januar 2014 eine Vereinbarung mit Oerlikon für den Verkauf unterzeichnet. In diesem Geschäftsbericht wird Sulzer Metco als nicht fortgeführte Aktivitäten ausgewiesen.

### Ein fokussiertes und marktorientiertes Unternehmen mit angepasster operativer Struktur

Sulzer möchte seinen Kunden in den Schlüsselmärkten als *ein* fokussiertes Unternehmen dienen. Durch die gemeinsame Nutzung von Produktportfolios, Kompetenzen und Fachkenntnissen der über 150 Produktions- und Servicestandorte auf der ganzen Welt realisieren wir die Vorteile divisionsübergreifender Zusammenarbeit und Synergien. Das Unternehmen setzt weiterhin auf die vier strategischen Prioritäten: technologische Führungspositionen, hervorragender Service, kontinuierliche operative

## Operative Struktur von Sulzer 2014

### Pumps Equipment

Pumpentechnologie- und -lösungen

60%<sup>1)</sup>

7 100 Mitarbeitende<sup>2)</sup>

### Rotating Equipment Services

Reparatur- und Wartungsdienst für rotierende Maschinen

20%<sup>1)</sup>

4 000 Mitarbeitende<sup>2)</sup>

### Chemtech

Trenn-, Misch- und Servicelösungen

20%<sup>1)</sup>

4 100 Mitarbeitende<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Umsatzanteil, pro forma auf der Grundlage des Gesamtjahres 2013.

<sup>2)</sup> Geschätzte Anzahl Vollzeitstellen.

**Leistung 2013<sup>1)</sup>****Umsatz****CHF 3 264m**

(2012: CHF 3341m)

**Umsatzrendite****8,1%**

(2012: 9,8%)

**Rendite des Betriebsvermögens****12,6%**

(2012: 14,7%)

<sup>1)</sup> Von fortgeführten Aktivitäten.

Verbesserungen und Vorteil durch Zusammenarbeit. Mit dem Ansatz, als *ein* Unternehmen zu agieren, stärken wir unsere Kundenorientierung weiter und fokussieren uns auf Wertschöpfung und rentables Wachstum. Dies wird unterstützt durch eine neue operative Struktur, die seit 1. Januar 2014 in Kraft ist.

**Ein führender Anbieter von Dienstleistungen für rotierende Maschinen**

In der Division Rotating Equipment Services sind die Aktivitäten der Geschäfte von Turbo Services und die Dienstleistungen für Pumpen (ohne Ersatzteile) zusammengefasst. Durch die Integration der Dienstleistungen für rotierende Maschinen in einer Division entsteht ein führender Anbieter für rotierende Maschinen – von Turbinen und Kompressoren über Generatoren und Motoren bis hin zu Pumpen. Mit einem kombinierten globalen Servicenetzwerk von 100 Standorten in über 25 Ländern ist Sulzer näher an seinen Kunden. Wir verfügen über Kompetenz und Fachwissen auf höchstem Niveau und über erstklassige Technikzentren. Zudem können wir unseren Kunden über eine einzige Anlaufstelle umfassende Lösungen anbieten – von Notfallreparaturen bis hin zu langfristigen Serviceverträgen.

Sulzer wird das Servicegeschäft durch die erweiterte geografische Präsenz und eine vereinte Verkaufsorganisation, die Cross-Selling-Möglichkeiten für rotierende Maschinen nutzt, ausbauen. Darüber hinaus werden wir unser Dienstleistungsangebot aktiv bündeln, zum Beispiel für

Kombinationen von Pumpen und damit verbundene Motoren.

**Pumps Equipment nutzt globale Vertriebskanäle und weltweites Produktionsnetzwerk**

In der Division Pumps Equipment ist das Geschäft mit neuen massgefertigten Pumpen und deren Ersatzteilen für den Öl- und Gas- sowie den Energiemarkt in drei regionalen Geschäftseinheiten strukturiert. Die Geschäftseinheit Water integriert alle Produkte und Dienstleistungen für die Segmente Wasser und Abwasser.

Das Geschäft mit massgefertigten Pumpen nutzt das globale Produktionsnetzwerk sowie die spezifischen Wachstumsmöglichkeiten im Öl- und Gas- sowie im Energiemarkt. Zu den Kundenvorteilen zählen Zuverlässigkeit in anspruchsvollen Anwendungen, verringerter Energieverbrauch durch hohe Effizienz sowie globale Präsenz für eine effiziente Herstellung.

Mit der Schaffung der neuen Geschäftseinheit Water wird das gesamte Pumpengeschäft von Sulzer für diesen sehr umfangreichen Markt in einer Organisation gebündelt. Wir werden uns stärker auf die attraktivsten Marktsegmente konzentrieren, bestimmte Produktgruppen auch in andere Segmente verkaufen und unsere starken Kundenbeziehungen für Cross-Selling-Möglichkeiten bei sich ergänzenden Produkten und Dienstleistungen nutzen.

**Für rentables Wachstum auf strategische Prioritäten und *ein* Unternehmen setzen**

### Chemtech mit starken Marktpositionen

Mit ihrem einzigartigen, starken Produktportfolio, das auf Trenn- und statischen Mischtechnologien basiert, bleibt die Division Chemtech in attraktiven Märkten auf der ganzen Welt gut aufgestellt. Das weitere rentable Wachstum basiert auf der Innovationspipeline mit starkem Wachstumspotenzial, der globalen Präsenz, mit der die lokale Nachfrage genutzt und die Kostenbasis verbessert werden, sowie der erfolgreichen Integration von Akquisitionen.

### Integration von Gruppenfunktionen

Darüber hinaus gleicht Sulzer seine Stabsfunktionen derzeit an die angepasste Strategie an. Mit der Straffung und Integration zentraler Gruppenfunktionen sollen durch gemeinsam genutzte Dienstleistungen und die Bündelung von Fachkenntnissen Synergien geschaffen werden. Dies soll die regionale Nutzung von Funktionen und eine skalierbare Struktur für künftiges Wachstum ermöglichen. Darüber hinaus können Vorteile durch Zusammenarbeit und Synergien im ganzen Unternehmen besser ausgeschöpft werden, und die Gruppenfunktionen können effektiver und effizienter operieren.

### Ergebnisse im Jahr 2013

Im Öl- und Gasmarkt nahmen die Aktivitäten in einigen Bereichen zu, während der Energiemarkt auf einem niedrigen Niveau verharrte. Der Wassermarkt gab leicht nach, doch Ende 2013 waren im Abwassersegment Anzeichen eines Aufwärtstrends auszumachen. Die Nachfrage in der Region Asien-Pazifik war stark, während Europa weiterhin vergleichbar schwach blieb. Um die Auswirkungen des gesunkenen Umsatzes zu kompensieren, wurden Kapazitäten im Abwasserpumpengeschäft sowie bei den elektromechanischen Dienstleistungen reduziert. Zusammen mit der Integration der Gruppenfunktionen wurden dadurch 2013 über 300 Vollzeitstellen abgebaut und Restrukturierungsaufwendungen von rund CHF 17 Millionen verbucht.

Insgesamt (einschliesslich der nicht fortgeführten Aktivitäten) lagen der Bestellungseingang und der Umsatz von Sulzer bei jeweils CHF 4,0 Milliarden (2012: CHF 4,0 Milliarden). Die Umsatzrendite betrug 9,2% vor und 8,7% nach Restrukturierungsaufwendungen (2012: ROSR: 10,3%; ROS: 10,2%).

Für die fortgeführten Aktivitäten (ohne Sulzer Metco) fiel der Bestellungseingang 2013 auf CHF 3,2 Milliarden. Das war ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr.

Auch der Umsatz sank geringfügig auf CHF 3,3 Milliarden.

Die Umsatzrendite wurde durch eine geringere Kapazitätsauslastung insbesondere bei Abwasserpumpen und elektromechanischen Dienstleistungen, die operativen Massnahmen in den jeweiligen Divisionen sowie durch die Integration zentraler Gruppenfunktionen beeinflusst. Sie sank auf 8,6% des Umsatzes vor und 8,1% nach Restrukturierungsaufwendungen. Dabei war die Rentabilität in der zweiten Jahreshälfte 2013 höher als in der ersten Jahreshälfte.

Mit 12,6% blieb die Rendite des Betriebsvermögens auf einem wertschöpfenden Niveau. Der den Aktionären zustehende Nettogewinn sank infolge des niedrigeren Betriebsergebnisses auf CHF 234 Millionen. Dies entsprach einem Gewinn je Aktie von CHF 6.89.

Der Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung am 20. März 2014 eine unveränderte Dividende von CHF 3.20 je Aktie vorschlagen.

### Veränderungen im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung

Manfred Wennemer wurde an der Generalversammlung im März 2013 in den Verwaltungsrat gewählt und als Nachfolger von Jürgen Dormann, der aufgrund der internen Altersbeschränkung ausschied, zum neuen Präsidenten ernannt. Manfred Wennemer trat per Ende 2013 zurück. Seine Funktion wird ad interim bis zur Generalversammlung 2014 von Vizepräsident Vladimir Kuznetsov übernommen. Scot Smith wurde im Mai in die Konzernleitung aufgenommen und als Nachfolger von Kim Jackson zum Divisionsleiter von Sulzer Pumps ernannt. Im Oktober musste Urs Fankhauser aufgrund einer schweren Erkrankung zurücktreten, und Oliver Bailer wurde Divisionsleiter von Sulzer Chemtech und Mitglied der Konzernleitung. General Counsel Alfred Gerber verliess das Unternehmen im April; sein Nachfolger ist kein Mitglied der Konzernleitung.

### Ausblick für 2014

Auf der Grundlage der aktuellen Kenntnisse und vorausgesetzt, dass sich die allgemeinen Wirtschaftsbedingungen nicht wesentlich ändern, wird mit regen Aktivitäten in Teilen der Öl- und Gasindustrie – insbesondere in Nord-, Mittel- und Südamerika – gerechnet. Angesichts der günstigen Entwicklungen in bestimmten Regionen – wie in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie in China – dürfte sich

der Wassermarkt etwas beleben. In den Märkten Energieerzeugung und allgemeine Industrie wird von Aktivitäten auf ähnlichem Niveau ausgegangen. Bei Bestellungseingang und Umsatz erwartet Sulzer für 2014 ein leichtes Wachstum verglichen mit 2013. Die Umsatzrendite vor Restrukturierungsaufwand dürfte, unterstützt von den 2013 getroffenen Massnahmen, leicht steigen. Restrukturierungsmassnahmen werden – abhängig von Marktentwicklungen und Kapazitätsauslastung – 2014 weitergeführt.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, danken wir für Ihr Vertrauen und Ihre anhaltende Unterstützung. Zudem bedanken wir uns bei unseren Mitarbeitenden für ihr Engagement und bei unseren Kunden und Partnern für die vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüssen

**Vladimir Kuznetsov**, Vizepräsident des Verwaltungsrats  
**Klaus Stahlmann**, CEO

## Unsere Vision

**Unsere Kunden schätzen uns für unsere führenden Technologien und Services, die ihnen innovative und nachhaltige Lösungen bieten.**

## Unsere Werte

- Der Kunde als Partner**  
Wir übertreffen die Erwartungen unserer Kunden mit attraktiven, innovativen Lösungen.
- Operational Excellence**  
Strukturierte Arbeitsprozesse und LEAN-Prinzipien sind die Grundlage für unsere Leistung.
- Engagierte Mitarbeitende**  
Wir setzen hohe Massstäbe und verhalten uns anderen gegenüber respektvoll.



# Fokus auf Öl und Gas, Energie und Wasser

Globale Megatrends beeinflussen unser Leben und Wohlbefinden. Bevölkerungswachstum, Urbanisierung, eine steigende Energienachfrage und Wasserknappheit bewirken einen bedeutenden Entwicklungsbedarf in den drei Schlüsselmärkten von Sulzer – Öl und Gas, Energie und Wasser. Sulzer bieten sich dadurch attraktive Wachstumsmöglichkeiten.

### Treibstoff für die Zukunft



Öl und Gas werden für das globale Wachstum in naher Zukunft entscheidend bleiben. Die Branche bietet vielfältige Herausforderungen und Chancen in den Bereichen Förderung, Transport und Verarbeitung von Öl und Gas.

 Siehe Seiten 12–13

### Den Energiebedarf decken



Moderne Gesellschaften haben einen enormen Energieverbrauch. Die Nachfrage nach Energieeffizienz und geringeren CO<sub>2</sub>-Emissionen steigt und erfordert bessere Lösungen für die Zukunft.

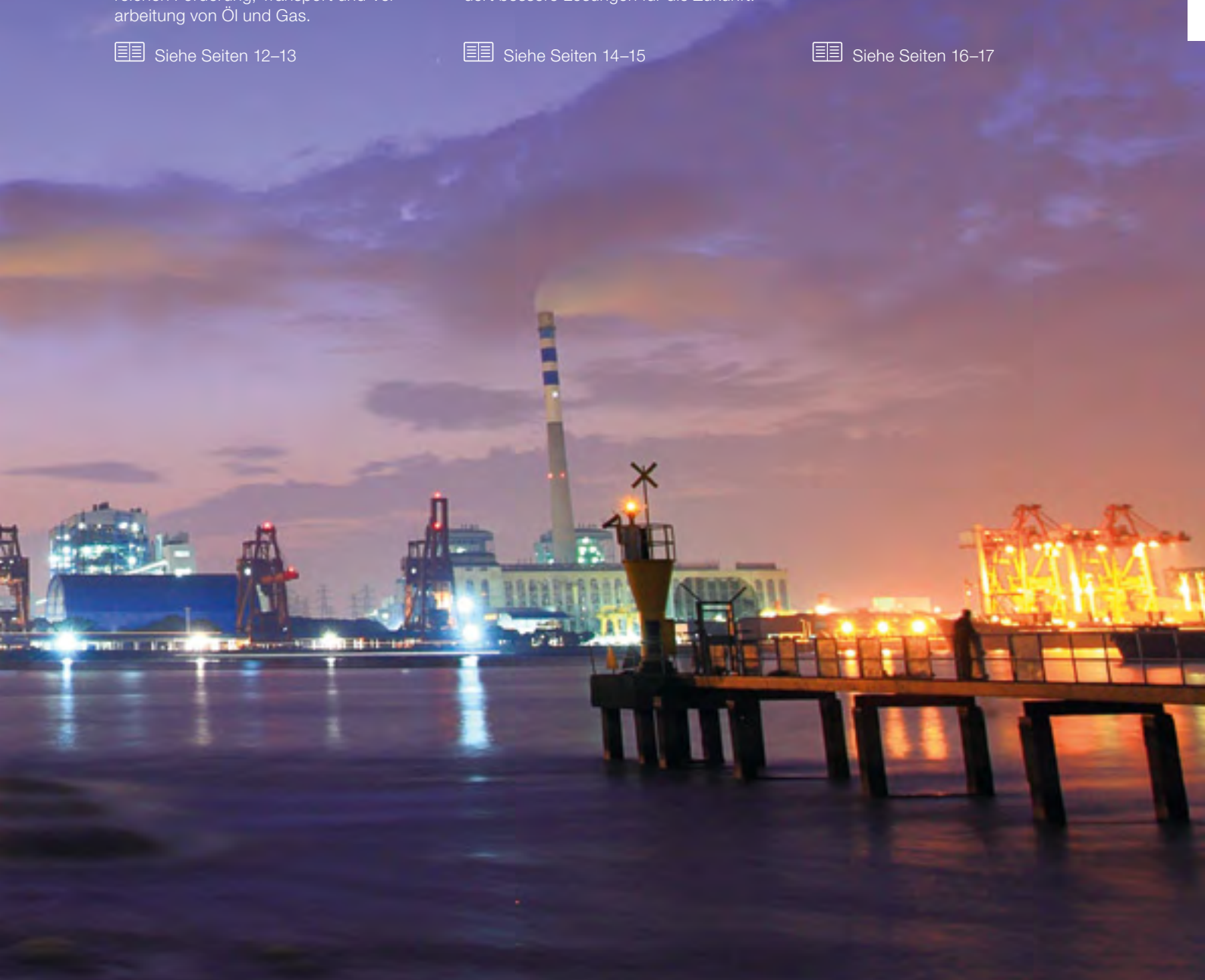
 Siehe Seiten 14–15

### Wasser fürs Leben aufbereiten



Wasser ist unsere wertvollste natürliche Ressource. Im Zuge des Wachstums der aufstrebenden Märkte steigt auch der Bedarf an sauberem Wasser schnell.

 Siehe Seiten 16–17





# Treibstoff für die Zukunft

Mit Lösungen von Sulzer für den Öl- und Gasmarkt sind Kunden auf die Zukunft vorbereitet. Sulzer bietet Dienstleistungen und Lösungen für die Förderung an Land, auf dem Meer und unter Wasser, den Transport von Öl und Gas in Pipelines und deren Weiterverarbeitung in Raffinerien an.









# Den Energiebedarf decken

Sulzer sichert seinen Kunden einen energieeffizienten und nachhaltigen Betrieb und hilft so bei der Deckung der globalen Energienachfrage. Wir bieten Hochleistungspumpen für die Energieerzeugung mit fossilen Brennstoffen, Kernenergie und erneuerbaren Energien, fortschrittliche Lösungen für die Abscheidung und Speicherung von Kohlenstoff sowie Wartungs- und Reparaturservice für rotierende Maschinen.







# Wasser fürs Leben aufbereiten

Die Knappheit der Ressource Wasser bietet Sulzer die Gelegenheit, neue und effizientere Lösungen zu entwickeln. Das umfassende Produktportfolio von Sulzer für die Wasserversorgung und -aufbereitung sowie die Abwasserreinigung für Industrie und Gemeinden stützt die Nachfrage nach sauberem Wasser und bietet nachhaltige Geschäftsmöglichkeiten.





## Bestellungseingang und Umsatz auf solidem Niveau

Bestellungseingang und Umsatz von fortgeführten Aktivitäten waren auf solidem Niveau. Das Betriebsergebnis war CHF 264 Millionen. Die Umsatzrendite vor Restrukturierungsaufwendungen sank von 10,1% im Vorjahr auf 8,6%. Mit CHF 219 Millionen erreichte der Free Cash Flow ein solides Niveau.

### Bestellungseingang: Negative Währungseffekte beeinflussen Bestellungseingang

Sulzer erzielte 2013 einen Bestellungseingang von CHF 3,2 Milliarden. Nominal sank der Bestellungseingang um 2,8%; nach Bereinigung um Währungs- und Akquisitionseinflüsse lag er lediglich 1,1% unter dem Vorjahresniveau. Insgesamt lag die Belastung durch Währungseffekte bei CHF 63,5 Millionen, während Akquisitionen und Veräusserungen netto CHF 8,1 Millionen beitrugen.

Das hohe zweistellige Wachstum des Bestellungseingangs in der Region Asien-Pazifik wurde 2013 durch einen vergleichsweise schwachen Bestellungseingang in Europa sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika aufgezehrt. Der Anteil der Schwellenländer am Bestellungseingang stieg von 43% auf 44%. Der Öl- und Gasmarkt war stark, während die Aktivitäten in den Märkten Energie und Wasser unter dem Vorjahr lagen. Im Einzelnen verzeichneten die Divisionen folgende Wachstumsraten:

- Sulzer Pumps: -3,0% (-1,1% bereinigt)
- Sulzer Turbo Services: -11,9% (-9,5% bereinigt)
- Sulzer Chemtech: +6,4% (+4,9% bereinigt)

### Bestellungen

in Mio. CHF	2013	2012
Bestellungseingang	<b>3 249,9</b>	3 343,4
Auftragsbestand (31. Dezember)	<b>1 672,1</b>	1 753,6

Der Auftragsbestand ging leicht auf CHF 1 672,1 Millionen zurück (2012: CHF 1 753,6 Millionen).

### Umsatz: Belastet durch Währungseffekte

2013 wurde ein Umsatz von CHF 3,3 Milliarden verbucht. Dies entsprach einem nominalen Rückgang von 2,3% (-0,7% bereinigt) gegenüber dem Vorjahr. Die einzelnen Divisionen erzielten die folgenden Wachstumsraten:

- Sulzer Pumps: -2,2% (-0,4% bereinigt)
- Sulzer Turbo Services: -7,6% (-5,2% bereinigt)
- Sulzer Chemtech: +2,6% (+1,3% bereinigt)

Besonders belastet wurde der Umsatz durch die Schwäche des brasilianischen Real und des südafrikanischen Rand. Der negative Währungseffekt betrug CHF 60,6 Millionen, während Akquisitionen und Veräusserungen CHF 8,2 Millionen beitrugen.

### Konzernerfolgsrechnung (Kurzfassung)

in Mio. CHF	2013	2012
<b>Umsatzerlös</b>	<b>3 263,9</b>	3 340,7
Gestehungskosten der verkauften Produkte	<b>-2 260,9</b>	-2 291,6
<b>Bruttogewinn</b>	<b>1 003,0</b>	1 049,1
Vertriebs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten	<b>-722,2</b>	-712,5
<b>Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten</b>	<b>280,8</b>	336,6
Restrukturierungskosten	<b>-16,8</b>	-7,9
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>264,0</b>	328,7
Finanzerfolg	<b>-21,8</b>	1,2
Ertragssteuern	<b>-65,9</b>	-80,6
<b>Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten</b>	<b>176,3</b>	249,3
Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Ertragssteuern	<b>59,9</b>	58,5
<b>Nettogewinn</b>	<b>236,2</b>	307,8



Die Regionen Nordamerika und Osteuropa konnten den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr steigern, derweil die anderen Regionen stabile oder rückläufige Umsätze auswiesen. Der Umsatzanteil der Serviceleistungen war mit 44% solid.

#### Bruttogewinn: Leicht rückläufig

Der Bruttogewinn belief sich auf CHF 1 003,0 Millionen. Das waren CHF 46,1 Millionen weniger als im Geschäftsjahr 2012 (CHF 1 049,1 Millionen). Die Gründe für diesen Rückgang sind das geringere Umsatzvolumen und die leicht gesunkene Bruttomarge von 30,7% im Jahr 2013 (Vorjahr: 31,4%).

#### Betriebsergebnis: Höhere Betriebskosten schliessen Restrukturierungsaufwand ein

Die Betriebskosten stiegen – trotz eines leicht geringeren Umsatzes – um CHF 18,6 Millionen (+2,6%) auf CHF 739,0 Millionen. Die Betriebskosten enthalten Restrukturierungsaufwendungen von CHF 16,8 Millionen für Kostensparmassnahmen in den operativen Einheiten, insbesondere bei Sulzer Pumps in Europa und der Integration zentraler Gruppenfunktionen.

Die Kosten des Konzernhauptstizes stiegen durch Investitionen zur Stärkung der IT-Infrastruktur und den Umzug in ein einziges Verwaltungsgebäude in Winterthur, was die neue Aufstellung der zentralen Gruppenfunktionen unterstützen wird. Als Investition in die Zukunft des Unternehmens wurden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E) weiter ausgebaut. 2013 stiegen die F&E-Aufwendungen von CHF 66,9 Millionen auf CHF 70,6 Millionen. Dies entspricht 2,2% des Umsatzes (2012: 2,0%). Diese höheren Investitionen unterstreichen, dass Sulzer der technologischen Führerschaft strategische Priorität einräumt. Dies ist ein entscheidender Faktor dafür, in den Schlüsselmärkten Öl und Gas, Energie und Wasser führende Positionen aufzubauen.

Das Betriebsergebnis (EBIT) sank 2013 um 19,7% von CHF 328,7 Millionen in 2012 auf CHF 264,0 Millionen. Der Grund hierfür waren der gesunkene Bruttogewinn (Rückgang um CHF 46,1 Millionen) und die höheren Betriebskosten (Zunahme um CHF 18,6 Millionen) aufgrund der Restrukturierungsaufwendungen.

Die Umsatzrendite (ROS) betrug 8,1% (2012: 9,8%). Die Umsatzrendite vor Restrukturierungsaufwendungen (ROSR) belief sich auf 8,6% (2012: 10,1%). Die einzelnen Divisionen erzielten dabei die folgenden Umsatzrenditen:

- Sulzer Pumps: 8,2% (2012: 9,1%). Die leicht gesunkene Bruttomarge und das geringere Umsatzvolumen zuzüglich Restrukturierungsaufwendungen von CHF 9,5 Millionen konnten durch die Anpassung der Betriebskosten nicht vollständig aufgefangen werden.
- Sulzer Turbo Services: 8,3% (2012: 10,8%). Trotz gesunkener Betriebskosten schmälerte der Rückgang bei Umsatz und Bruttomarge die Rentabilität.
- Sulzer Chemtech: 11,0% (2012: 9,8%). Beträchtliche Rentabilitätssteigerung infolge höherer Margen.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) erreichte CHF 378,6 Millionen (11,6% vom Umsatz) im Vergleich zu CHF 437,1 Millionen im Jahr 2012 (13,1% vom Umsatz). Abschreibungen und Amortisation betrug 2013 insgesamt CHF 114,6 Millionen, CHF 6,2 Millionen mehr als im Vorjahr. Die höheren Abschreibungen durch die IT-Infrastruktur sind darin bereits enthalten.

Die Rendite des Betriebsvermögens (ROCE) betrug 12,6% (2012: 14,7%). Damit übertraf Sulzer die interne Wertschöpfungsschwelle (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten vor Steuern) und erzielte somit trotz der Restrukturierungsaufwendungen eine finanzielle Wertschöpfung.

#### Finanzergebnis: Geringerer Zinsaufwand für nicht finanzierte Vorsorgeverpflichtungen

Mit CHF –21,8 Millionen war das Finanzergebnis 2013 negativ (2012: CHF 1,2 Millionen). Aufgrund eines höheren Barbestands stieg der Zinserfolg leicht auf CHF 5,0 Millionen (2012: CHF 4,6 Millionen). Der Zinsaufwand von CHF 16,8 Millionen war niedriger als im Vorjahr (2012: CHF 18,4 Millionen). Grund hierfür war eine geringere Verschuldung. Der Zinsaufwand für die Vorsorgepläne für Arbeitnehmende betrug CHF –6,4 Millionen (2012: CHF –7,4 Millionen). Das Finanzergebnis profitierte 2012 vom Verkauf von Aktien Dritter, der CHF 31,0 Millionen beisteuerte.

#### Eigenkapitalquote

# 51,4%

Solide Bilanz

#### Rendite des Betriebsvermögens

# 12,6%

Über Wertschöpfungsschwelle

### Niedrigerer Vorsteuererfolg wird zu höherem Ertragssteuersatz von 27,2% besteuert

Der geringere Vorsteuererfolg senkte die Steuerbelastung 2013 um 18,2% auf CHF 65,9 Millionen. Basierend auf der globalen Verteilung des Gewinns, darunter auch des Gewinns des Hauptsitzes in der Schweiz, der zu einem niedrigeren Satz besteuert wird, stieg die strukturelle Steuerquote von 25,9% in 2012 auf 26,7% in 2013. Damit liegt der effektive Steuersatz von 27,2% im Jahr 2013 leicht über der strukturellen Steuerquote. 2013 fielen keine den effektiven Steuersatz von Sulzer senkende einmalige Sondereinflüsse wie der 2012 verbuchte Gewinn aus der Veräusserung von Aktien Dritter an.

### Verkauf von Sulzer Metco

Sulzer Metco wird in diesem Geschäftsbericht als nicht fortgeführte Aktivitäten ausgewiesen. Sulzer hat per Ende Januar 2014 eine Vereinbarung mit Oerlikon für den Verkauf der Division Sulzer Metco unterzeichnet.

### Nettogewinn: Geringerer Nettogewinn von CHF 236 Millionen

Auf Basis des niedrigeren Betriebs- und Finanzergebnisses ist der Nettogewinn von CHF 236,2 Millionen 2013 um 23,3% niedriger als 2012 (CHF 307,8 Millionen). Der den Aktionären der Sulzer AG zustehende Nettogewinn betrug CHF 234,4 Millionen (7,2% vom Umsatz), im Vergleich zu CHF 302,9 Millionen (9,1% vom Umsatz) im Jahr 2012. Der unverwässerte Gewinn je Aktie (EPS) fiel um 22,7% auf CHF 6.89 (2012: CHF 8.91).

### Bilanz: Anstieg der Eigenkapitalquote auf 51,4%

Die Bilanzsumme per 31. Dezember 2013 lag bei CHF 4 543,9 Millionen und somit CHF 65,6 Millionen unter dem Vorjahreswert.

Die Investitionen ins Anlagevermögen betragen CHF 80,5 Millionen, getrieben durch Investitionen in Sachanlagen (2012: CHF 93,0 Millionen). Mit Abschreibungen und Amortisation von CHF 114,6 Millionen sanken die Sachanlagen 2013. Die wichtigsten Ergänzungen der Aktiva betrafen expansionsbedingte Investitionen (CHF 21,2 Millionen, bzw. 26% der Gesamtinvestitionen), Ersatzinvestitionen (CHF 30,6 Millionen, bzw. 38% der Gesamtinvestitionen) sowie IT-Investitionen (CHF 12,1 Millionen, bzw. 15% der Gesamtinvestitionen).

Per 31. Dezember 2013 sanken die Verbindlichkeiten um CHF 182,9 Millionen auf CHF 2 203,2 Millionen. Neben einer erheblichen Reduzierung langfristiger Rückstellungen wurde die Verschuldung um CHF 36,5 Millionen gesenkt.

Im Zusammenhang mit dem Verkauf von Sulzer Metco sind alle Bilanzposten per 31. Dezember 2013 in der Zeile zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aufgeführt. Hierdurch reduzieren sich alle anderen Bilanzposten entsprechend. Durch die Neueinstufung aller Bilanzposten von Sulzer Metco als zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte vollzieht sich eine allgemeine Verschiebung vom Anlage- zum Umlaufvermögen. So ging das Anlagevermögen von CHF 2 237,8 Millionen im Jahr 2012 auf CHF 1 891,5 Millionen Ende 2013 zurück. Im Gegensatz

### Konzernmittelflussrechnung (Kurzfassung)

in Mio. CHF	2013	2012
<b>Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>	<b>320,1</b>	472,8
Investitionen	-107,6	-128,2
Verkauf von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	6,2	3,3
<b>Free Cash Flow</b>	<b>218,7</b>	347,9
Erwerb/Verkauf von Beteiligungen und Aktivitäten	-20,6	-37,5
Erwerb/Verkauf von Finanzanlagen und Wertschriften	1,8	33,4
<b>Mittelfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit</b>	<b>199,9</b>	343,8
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-136,7</b>	-251,5
Währungsverluste auf flüssige Mittel	-20,6	-7,6
Veränderung flüssige Mittel	42,6	84,7
<b>Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember</b>	<b>549,9</b>	507,3
- davon als zur Veräusserung gehaltene Aktiven ausgewiesen	21,2	-

dazu stieg das Umlaufvermögen von CHF 2 371,7 Millionen per 31. Dezember 2013 auf CHF 2 652,4 Millionen. Ein ähnlicher, wenn auch geringerer Effekt war bei den Verbindlichkeiten zu beobachten, wo die langfristigen Verbindlichkeiten infolge der Neueinstufung von Sulzer Metco und der Reduktion der Rückstellungen für Vorsorgeverpflichtungen um CHF 131,2 Millionen abnahmen.

Das Eigenkapital erhöhte sich um CHF 117,3 Millionen auf CHF 2 340,7 Millionen. Einflussfaktoren waren der Nettogewinn von CHF 236,2 Millionen sowie die Dividendenzahlung von CHF –111,8 Millionen. Die Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme) stieg 2013 auf 51,4% (2012: 48,1%), während sich der Verschuldungsgrad (Fremdmittel/Eigenkapital) auf 25% reduzierte (2012: 27%).

#### **Mittelfluss: Nettoliquidität um CHF 59,7 Millionen gestiegen**

Die flüssigen Mittel erhöhten sich 2013 um CHF 42,6 Millionen. Die wichtigsten Auswirkungen auf den Mittelfluss waren:

- Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit belief sich 2013 auf insgesamt CHF 320,1 Millionen und damit CHF 152,7 Millionen weniger als 2012. Hauptgründe waren der niedrigere Nettogewinn (CHF –71,6 Millionen) und der geringere Rückgang des Nettoumlaufvermögens im Jahr 2013 (CHF 12,0 Millionen) im Vergleich zu 2012 (CHF 100,2 Millionen).
- Die 2013 gezahlten Steuern (CHF 118,7 Millionen) waren in etwa mit 2012 vergleichbar (CHF 120,5 Millionen).
- Die Investitionstätigkeiten verursachten insgesamt einen Mittelabfluss von CHF 120,2 Millionen. 2013 wurden Investitionen in der Höhe von CHF 107,6 Millionen verbucht. Gegenüber dem Vorjahr war dies ein Minus von CHF 20,6 Millionen. Der Mittelabfluss durch Akquisitionen lag bei CHF 26,7 Millionen, insbesondere durch die Übernahme von Kroger A/S in Dänemark.
- Der Mittelabfluss durch Finanzierungsaktivitäten war negativ und belief sich auf CHF 136,7 Millionen. Darin enthalten waren die Mittelabflüsse für Dividendenzahlungen von insgesamt CHF 108,7 Millionen sowie ein Rückgang der Verschuldung um CHF 21,7 Millionen.
- Die Währungsverluste auf den flüssigen Mitteln lagen bei CHF 20,6 Millionen. Hauptgrund waren die im brasilianischen Real gehaltenen Barbestände (2012: CHF –7,6 Millionen).

Weil die Geschäftstätigkeit einen soliden Beitrag leistete, verbesserte sich die Nettoliquidität gegenüber 2012 um CHF 59,7 Millionen – und dies trotz einiger kleinerer Übernahmen und der Erhöhung der Dividendenzahlung im Jahr 2012.

#### **Änderungen der Rechnungslegung**

Per 1. Januar 2013 führte Sulzer die überarbeitete IFRS-Rechnungslegungsnorm IAS 19 «Employee Benefits» ein. Um diese Veränderungen zu widerspiegeln, wurde die Sulzer-Konzernrechnung für 2012 gemäss den Anforderungen der neuen Norm rückwirkend geändert.

#### **Ausblick für 2014**

Auf der Grundlage der aktuellen Kenntnisse und vorausgesetzt, dass sich die allgemeinen Wirtschaftsbedingungen nicht wesentlich ändern, wird mit regen Aktivitäten in Teilen der Öl- und Gasindustrie – insbesondere in Nord-, Mittel- und Südamerika – gerechnet. Angesichts der günstigen Entwicklungen in bestimmten Regionen – wie in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie in China – dürfte sich der Wassermarkt etwas beleben. In den Märkten Energieerzeugung und allgemeine Industrie wird von Aktivitäten auf ähnlichem Niveau ausgegangen. Bei Bestellungseingang und Umsatz erwartet Sulzer für 2014 ein leichtes Wachstum verglichen mit 2013. Die Umsatzrendite vor Restrukturierungsaufwand dürfte, unterstützt von den 2013 getroffenen Massnahmen, leicht steigen. Restrukturierungsmassnahmen werden – abhängig von Marktentwicklungen und Kapazitätsauslastung – 2014 weitergeführt.

Leistung 2013

Umsatz

**CHF 2 051m**

(2012: CHF 2 098m)

Umsatzrendite

**8,2%**

(2012: 9,1%)

ROCE<sup>1)</sup>

**12,1%**

(2012: 13,1%)

<sup>1)</sup> Rendite des Betriebsvermögens.

# Solider Umsatz — globale Präsenz weiter ausgebaut

2013 erzielte Sulzer Pumps einen Umsatz von CHF 2 Milliarden und erweiterte das Servicenetzwerk in China, Indien, Brasilien und Südafrika.

**SULZER**





Lagebericht

## Solider Umsatz – globale Präsenz weiter ausgebaut



“ 2013 erzielte Sulzer Pumps einen Umsatz von CHF 2 Milliarden. Wir haben die Partnerschaften mit unseren Kunden weiter gestärkt und unser Servicenetzwerk in China, Indien, Brasilien und Südafrika ausgebaut. ”

**Scot Smith,**  
Divisionsleiter

### Strategische Partnerschaft gestärkt und operative Struktur angepasst

Um die Geschäftsaktivitäten in der kohlenwasserstoffverarbeitenden Industrie auszubauen, hat Sulzer Pumps eine neue strategische Partnerschaft mit Sinopec Corporation geschlossen. Die Division unterzeichnete auch eine langfristige Vereinbarung mit FMC Technologies, dem globalen Marktführer für die Integration von Unterwassersystemen, um die geschäftliche Partnerschaft weiter zu stärken.

Durch die Eröffnung zusätzlicher Servicezentren in China, Indien, Brasilien und Südafrika erweiterte Sulzer Pumps das globale Servicenetzwerk. Um die strategische Ausrichtung auf die Schlüsselmärkte besser zu unterstützen, hat Sulzer seine operative Struktur angepasst. Per 1. Januar 2014 wurde die Division in Pumps Equipment umbenannt. Sie bietet neue Pumpen und damit verbundene Systeme (einschliesslich Ersatzteile) für den Öl- und Gas- sowie den Energiemarkt an. In der neu geschaffenen Geschäftseinheit Water sind alle Produkte und Dienstleistungen für die Segmente Wasser und Abwasser vereint. Die Serviceaktivitäten von Sulzer Pumps gehören nun zur Servicedivision Rotating Equipment Services.

### Erneut solider Bestelleingang

2013 erzielte Sulzer Pumps einen Bestelleingang von über CHF 2 Milliarden. Ermöglicht wurde dies durch Grossaufträge in der Öl- und Gasindustrie (Produktion), darunter Lieferungen für Produktions- und Lagerschiffe (FPSO) in Brasilien und Australien in den ersten neun Monaten des Jahres. Darüber hinaus steuerte das Geschäft mit Pipelinepumpen in Nord-, Mittel- und Südamerika 2013 einige Grossaufträge bei, während der Weiterverarbeitungsmarkt zurückblieb. Die Nachfrage der Energiebranche blieb niedrig, und der Wassermarkt war schwächer als im Vorjahr. Gut war die Aktivität in der allgemeinen Industrie. Äusserst stark war die Region Asien-Pazifik. Auch Nordamerika entwickelte sich weiterhin gut; Europa hingegen war vergleichsweise schwach.

### Umsatz auf ähnlichem Niveau wie 2012

Der Umsatz der Division ist mit CHF 2 Milliarden vergleichbar mit jenem des Vorjahres. Nach einem schwachen Start verbesserte sich der Umsatz im Jahresverlauf. Besonders niedrig war das Umsatzvolumen im Abwassergeschäft. Das Betriebsergebnis vor Restrukturierungsaufwendungen lag bei CHF 179 Millionen und damit um 10% unter dem Vorjahresergebnis. Nach Restrukturierungsaufwendungen betrug das Betriebsergebnis CHF 169 Millionen. Die Rentabilität lag bei 8,7% des Umsatzes vor und bei 8,2% nach Restrukturierungsaufwendungen. Die gesunkene Rentabilität ist in erster Linie auf das niedrigere Volumen und die geringere Kostenabsorption im Abwassergeschäft zurückzuführen (insbesondere in Europa). Ein weiterer Grund ist der unter den Erwartungen liegende Absatz massgefertigter Pumpen in Europa. Die Divisionsleitung ergriff zielgerichtete Massnahmen, um der unzureichenden Kapazitätsauslastung und der gesunkenen operativen Rentabilität entgegenzuwirken. So wurden die Kapazitäten im Abwassersegment angepasst und zwei Standorte geschlossen. Die Häufigkeit von Unfällen stieg leicht, wohingegen sich die Schwere von Unfällen leicht verringerte.

### Marktausblick

Bei ihren Schlüsselmärkten rechnet die Division 2014 mit weiteren Wachstumschancen in bestimmten Segmenten des Öl- und Gasmarkts. Der Energiemarkt dürfte in der Region Asien-Pazifik leicht wachsen, während die Aktivität in den anderen Weltregionen unverändert gering bleiben dürfte. Für den Wassermarkt sind Wachstumschancen in bestimmten Regionen zu erwarten. Geografisch betrachtet werden die Regionen Asien-Pazifik und Nordamerika 2014 die Wachstumstreiber bleiben.

Unsere strategischen Prioritäten und Erfolge 2013

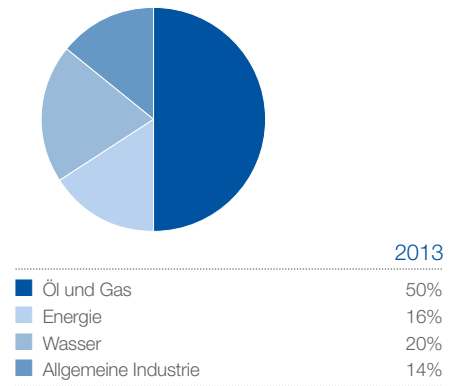
Technologische Führungspositionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beteiligt an gemeinsamen industriellen Entwicklungsprogrammen für die nächste Generation hocheffizienter Pumpenlösungen</li> <li>Pumpengruppen für den globalen Vertrieb standardisiert</li> </ul>
Hervorragender Service	<ul style="list-style-type: none"> <li>ServiceNetzwerk in China und Indien weiter ausgebaut</li> <li>Kompetenzen für und Umsatz mit Nachrüstungen gestärkt</li> <li>Bedeutende langfristige Servicevereinbarungen in China und Kasachstan abgeschlossen</li> </ul>
Kontinuierliche operative Verbesserungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anordnung von Produktionsanlagen optimiert für termingerechtere Lieferung und kürzere Lieferzeiten</li> <li>Arbeitsplätze gemäss 5S-Methode<sup>1)</sup> organisiert und kontrolliert</li> <li>Kanban-Ansatz<sup>2)</sup> in Produktionshallen zur Verringerung von Vorlaufzeiten eingeführt</li> <li>Globale Kapazitätsplanung und Auftragskontrolle zur Steigerung der Liefertreue verbessert</li> <li>Projektmanagementprozess, einschliesslich PMP-Zertifizierung<sup>3)</sup> von Projektmanagern, verbessert</li> </ul>
Vorteil durch Zusammenarbeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Angebote für Pumpen und andere rotierende Maschinen in Division Rotating Equipment Services kombiniert</li> <li>Shop-in-Shop-Konzept für kombinierte Servicestandorte für verschiedene Pumpentypen zur Optimierung des globalen Servicenetzwerkes</li> </ul>

<sup>1)</sup>Ein Prozess, der Sauberkeit, Organisation und Sicherheit aller Elemente einer Arbeitsumgebung fördert. «5S» steht für die fünf Hauptaufgaben: Sort, Set in order, Shine, Standardize, Sustain.  
<sup>2)</sup>Kanban ist eine Methode der Produktionsprozesssteuerung. Kanban ermöglicht ein Reduzieren der lokalen Bestände von Vorprodukten in und nahe der Produktion, um ein hohes Produktionslevel zu erhalten und zu verbessern.  
<sup>3)</sup>Der Titel PMP bedeutet Project Management Professional und wird vom Institut für Projektmanagement (PMISM) vergeben.

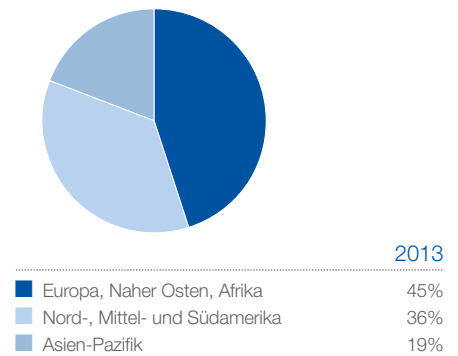
Kennzahlen in Mio. CHF			Veränderung in	
	2013	2012	+/-%	+/-% <sup>1)</sup>
Bestellungseingang	2031,3	2094,3	-3,0	-1,1
Auftragsbestand	1235,0	1309,1	-5,7	
Umsatzerlös	2051,3	2097,5	-2,2	-0,4
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/ Amortisation	224,9	245,9	-8,5	
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten	178,6	199,3	-10,4	
Betriebsergebnis	169,1	191,2	-11,6	
Umsatzrendite vor Restrukturierungskosten	8,7%	9,5%		
Umsatzrendite	8,2%	9,1%		
Rendite des Betriebsvermögens	12,1%	13,1%		
Mitarbeitende	8496	8573	-0,9	

<sup>1)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



Lagebericht

## Unterwasserpumpen testen für die Öl- und Gasbranche



Sulzer entwickelt Pumpenlösungen für die Öl- und Gasförderung in grossen Wassertiefen. Weil der Einsatz von Unterwasserpumpen unter anspruchsvollen Betriebsbedingungen erfolgt, müssen die neuen Pumpen unter realistischen Bedingungen getestet werden. Dazu hat Sulzer eine spezielle Testanlage in Leeds, Vereinigtes Königreich, gebaut, die 1,5 Millionen Liter Wasser fasst. Sie bietet Möglichkeiten zum Testen mit Flüssigkeiten und Gas und überwacht dabei laufend über 240 Parameter. Um das Gesamtsystem zu prüfen,

werden alle Anlagenteile unter Wasser getestet.

Mit diesem neuen Testbecken konnte Sulzer die starke Leistung der neuen 3,2-MW-Mehrphasen-Unterwasserpumpe demonstrieren. Die Kunden können nun darauf vertrauen, dass sie die Ausrüstung sicher unter Wasser einsetzen können. Die Unterwasserpumpe von Sulzer fand internationale Anerkennung und bildet den ersten Schritt auf dem Weg zu einer umfassenden Unterwasserproduktlinie.



## Leistung 2013

## Umsatz

**CHF 472m**

(2012: CHF 511m)

## Umsatzrendite

**8,3%**

(2012: 10,8%)

ROCE<sup>1)</sup>**11,1%**

(2012: 14,8%)

<sup>1)</sup> Rendite des Betriebsvermögens.

# Tieferer Umsatz und Erweiterung des Dienstleistungsangebots

Der Umsatz von Sulzer Turbo Services war 2013 rückläufig. Die Division integrierte Servicelösungen für Pumpen und ist nun ein führender Anbieter von Servicelösungen für rotierende Maschinen.



Lagebericht



## Tieferer Umsatz und Erweiterung des Dienstleistungsangebots



“ Der Umsatz sank 2013. Mit der Integration von Servicelösungen für Pumpen sind wir nun ein führender Serviceanbieter für eine breite Palette an rotierenden Maschinen und auf rentables Wachstum ausgerichtet. ”

**Peter Alexander,**  
Divisionsleiter

### Integrierter Serviceansatz zeigt erste greifbare Ergebnisse

Seit 1. Januar 2014 verfügt Sulzer über eine neue operative Struktur, die die fokussierte und marktorientierte Strategie wirksamer unterstützt. Die Dienstleistungen von Sulzer Turbo Services für Turbinen, Kompressoren, Motoren und Generatoren sind nun mit den Dienstleistungen für Pumpen zusammengelegt. Diese Zusammenlegung in einer Division unter dem Namen Rotating Equipment Services hat einen führenden Anbieter von Servicelösungen für rotierende Maschinen geschaffen und unterstützt das Unternehmen, den Umsatz zu steigern und die Rentabilität zu verbessern.

Die ersten greifbaren Ergebnisse des integrierten Serviceansatzes sind bereits sichtbar. 2013 realisierte die Division ihre Shop-in-Shop-Strategie durch die Erweiterung von Elektromechnik-Standorten durch eine Pumpenwerkstatt in Glasgow (Vereinigtes Königreich) und Salisbury (Australien). Dieser Ausbau ermöglicht, die kombinierte Kundenbasis besser zu nutzen und den Leistungsbedarf der bisherigen Kunden für andere rotierende Maschinen aktiv zu ermitteln. Die Servicestandorte Neuss, Deutschland, und Rotterdam, Niederlande, verkaufen ein kombiniertes Serviceangebot für Gruppen von rotierenden Maschinen. Diese Zusammenarbeit ist erfolgreich und zeigt, wie sehr Sulzer-Kunden es schätzen, nur mit einem einzigen Ansprechpartner zusammenzuarbeiten.

### Rückläufige Bestellungen

Der Bestellungseingang ging gegenüber dem letzten Jahr zurück. Hauptgrund war die schwache Nachfrage nach elektromechanischen Servicelösungen im Vereinigten Königreich und in Australien. Die Aktivität am Öl- und Gasmarkt war stabil, schwächer hingegen waren der Energieerzeugungsmarkt und die allgemeine Industrie. Geografisch betrachtet verbesserten sich die Marktaktivitäten 2013 in allen Regionen nach einem schwachen Jahresauftakt. Die Nachfrage in Nordamerika stieg. Dies war teilweise auf den Schiefergasboom zurückzuführen.

Weiterhin positiv entwickelten sich Südamerika und Kanada. China und Russland bieten gute Chancen für künftiges Wachstum.

### Niedrige Kapazitätsauslastung drückt auf Rentabilität

Der Umsatz ging gegenüber letztem Jahr zurück. Mit CHF 39 Millionen war das Betriebsergebnis um 29% niedriger als 2012. Die gesunkene Kapazitätsauslastung, insbesondere an den Standorten für elektromechanische Dienstleistungen im Vereinigten Königreich und in Australien, belastete das Betriebsergebnis und die Rentabilität der Division. Sulzer Turbo Services ergriff zielgerichtete Massnahmen, um die operative Leistung zu verbessern. Dies umfasste Kapazitätsanpassungen und Initiativen zur Umsatzsteigerung. Trotz der positiven Auswirkungen der ergriffenen Massnahmen und der erkennbaren Verbesserungen im Vereinigten Königreich und in Australien lag die Rentabilität mit 8,3% unter dem hohen Niveau von 2012. Die Häufigkeit von Unfällen ging leicht zurück, während die Schwere von Unfällen gegenüber dem Vorjahr zunahm.

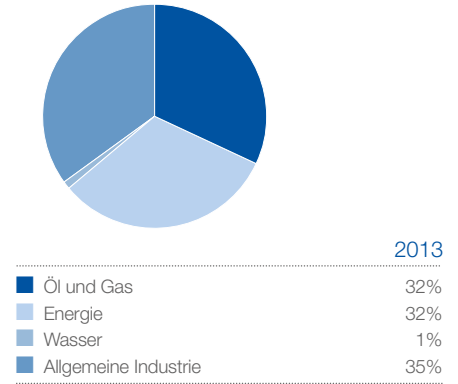
### Marktausblick

Rotating Equipment Services erwartet 2014 ein gewisses Wachstum im Öl- und Gasmarkt, dem die weiterhin hohe Nachfrage nach Rohöl und der anhaltende Schiefergasboom, insbesondere in Nordamerika, zugutekommen werden. Der Energiemarkt dürfte auf dem gegenwärtigen Niveau verharren, wobei sich in sich entwickelnden Märkten wie Russland und China Chancen abzeichnen. In der allgemeinen Industrie rechnet die Division, ausser in China, nur mit einem langsamen Wachstum. Geografisch betrachtet dürften Nord- und Südamerika sowie Russland und China weiterhin wachsen. In Europa wird 2014 weiterhin ein schwaches Wachstum erwartet.

Unsere strategischen Prioritäten und Erfolge 2013

Technologische Führungspositionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Methoden zur Neugestaltung für die Nachrüstung von Turboverdichtern entwickelt</li> <li>• Massgefertigte Schweissprozesse für verbesserte Leistung eingesetzt</li> </ul>
Hervorragender Service	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Serviceangebote durch enge Zusammenarbeit mit anderen Divisionen verbessert</li> <li>• Kompetenzen für neue Technologien gestärkt (neues Gebäude in Houston, USA, mit einem Bunker für hochtouriges Wuchten für F-Technologie)</li> <li>• Dienstleistungsangebot in China ausgebaut</li> <li>• Bereich Contracts and Engineering am Hauptsitz in der Schweiz gestärkt</li> </ul>
Kontinuierliche operative Verbesserungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Shop-in-Shop-Strategie zur besseren Nutzung bestehender Anlagen und Kompetenzen (Glasgow, Vereinigtes Königreich; Salisbury, Australien) eingesetzt</li> </ul>
Vorteil durch Zusammenarbeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Serviceangebot für gemeinsame Kunden mit Sulzer Pumps gebündelt (Neuss, Deutschland; Rotterdam, Niederlande)</li> </ul>

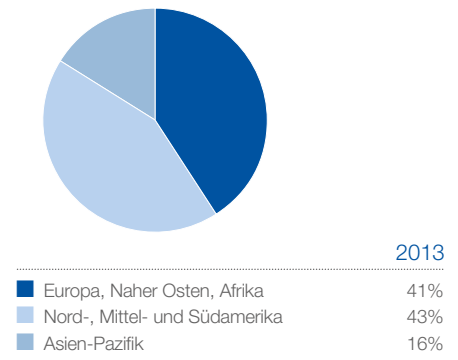
Umsatz nach Marktsegmenten



Kennzahlen			Veränderung in	
	2013	2012	+/-%	+/-% <sup>1)</sup>
in Mio. CHF				
Bestellungseingang	471,7	535,2	-11,9	-9,5
Auftragsbestand	146,8	151,6	-3,2	
Umsatzerlös	471,6	510,5	-7,6	-5,2
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/Amortisation	55,7	71,6	-22,2	
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten	40,5	54,9	-26,2	
Betriebsergebnis	39,2	54,9	-28,6	
Umsatzrendite vor Restrukturierungskosten	8,6%	10,8%		
Umsatzrendite	8,3%	10,8%		
Rendite des Betriebsvermögens	11,1%	14,8%		
Mitarbeitende	2537	2703	-6,1	

<sup>1)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

Umsatz nach Absatzgebieten



## Servicelösungen für die Optimierung geothermischer Anlagen



Die in der Erde gespeicherte Wärme ist eine erneuerbare Energiequelle mit einem enormen Potenzial. Immer mehr Länder investieren in geothermische Stromerzeugung. Schnelle und zuverlässige Servicelösungen sind eine Grundvoraussetzung für den reibungslosen Betrieb von geothermischen Anlagen. Bei der Überholung und Reparatur der weltweit in geothermischen Kraftwerken eingesetzten Dampfturbinen verfügt Sulzer über nachgewiesene Erfahrung. Dank seines globalen Servicenetzwerks

ist Sulzer nahe an allen Zentren der geothermischen Entwicklung.

Indonesien verfügt zum Beispiel über einige der grössten geothermischen Ressourcen weltweit. Der Servicestandort von Sulzer in Indonesien hat zahlreiche Serviceprojekte für geothermische Kraftwerke erfolgreich durchgeführt. Das Team hat selbst für herausfordernde Notfallreparaturen Lösungen gefunden, um die Leistungskapazität zu verbessern und die Ausfallzeiten der Anlagen zu reduzieren.

---

Leistung 2013

---

Umsatz

**CHF 744m**

(2012: CHF 725m)

---

Umsatzrendite

**11,0%**

(2012: 9,8%)

---

ROCE<sup>1)</sup>

**19,7%**

(2012: 16,3%)

---

<sup>1)</sup> Rendite des Betriebsvermögens.

# Höherer Bestelleingang und zweistellige Rentabilität

Der Bestelleingang stieg und die Rentabilität erreichte ein zweistelliges Niveau. Sulzer Chemtech erhielt einen Auftrag für eine Anlage zur Produktion von Hochleistungs-Biopolymeren in Asien.





## Höherer Bestellungseingang und zweistellige Rentabilität



“ Sulzer Chemtech hat ein solides Wachstum seines Bestellungseingangs erreicht. Die Rentabilität stieg deutlich auf ein zweistelliges Niveau. Wir haben einen Auftrag für eine Produktionsanlage für Hochleistungs-Biopolymere in Asien erhalten. ”

**Oliver Bailer,**  
Divisionsleiter

### Modernste Technologien und strategische Übernahme

Die Division erhielt einen Auftrag für die Lieferung der ersten industriellen Produktionsanlage, die auf einer von Sulzer entwickelten Technologie für die Produktion von Polymilchsäure (PLA) basiert und für einen Kunden in China bestimmt ist. Die Anlage mit einer Kapazität von über 10 000 Tonnen pro Jahr wird Hochleistungs-PLA produzieren. Zu den besonderen Eigenschaften des produzierten PLA zählt, dass es Temperaturen von bis zu 180°C standhält und in einer breiten Palette von Anwendungen in verschiedenen Branchen eingesetzt werden kann. Der Betrieb soll im zweiten Halbjahr 2014 aufgenommen werden. Dieser Grossauftrag stellt einen wichtigen Meilenstein für die Geschäftstätigkeit im Biopolymer-Segment dar, das ein attraktives Wachstumspotenzial aufweist. 2013 übernahm Sulzer Chemtech Krøger A/S, einen führenden Hersteller von Auszugsgeräten. Mit dieser Akquisition erweitert Sulzer Mixpac Systems sein Produktportfolio und stärkt seine Position als führender Technologie- und Lösungsanbieter für Ein- und Zweikomponenten-Anwendungssysteme für industrielle Dicht- und Klebstoffe.

### Höherer Bestellungseingang

Die Division erzielte ein solides Wachstum beim Bestellungseingang, der von der günstigen Marktlage profitierte. Der Bereich Mass Transfer Technology sowie das Tower Field Service-Geschäft profitierten von der positiven Entwicklung der Öl- und Gasverarbeitung. Einen wichtigen Beitrag hierzu leisteten einige Grossaufträge aus Asien und dem Nahen Osten. Der Bereich Process Technology verbuchte aufgrund der hohen Nachfrage für gestellmontierte Prozessanlagen verschiedene Grossaufträge. Aufgrund der höheren Aktivität in wichtigen Märkten blieb der Bestellungseingang für Ein- und Zweikomponentenmischsysteme hoch. Die Marktaktivitäten setzten sich in allen geografischen Regionen, insbesondere in Asien, auf einem guten Niveau fort.

### Umsatz gestiegen und Rentabilität im zweistelligen Bereich

Der Umsatz war höher als 2012, und das Betriebsergebnis verbesserte sich deutlich. Die Rentabilität stieg markant und lag im zweistelligen Bereich. Unterstützend hierbei wirkten die anhaltenden operativen Verbesserungen. Inzwischen wurde ein Expansionsprojekt für die Herstellung von vormontierten Anlagen begonnen. Ausserdem wurde die Kapazität für Zweikomponentenmisch- und -austragsysteme in China erhöht, um das Wachstum in Asien zu nutzen. Die Häufigkeit und Schwere von Unfällen blieben auf einem niedrigen Niveau.

### Marktaussichten

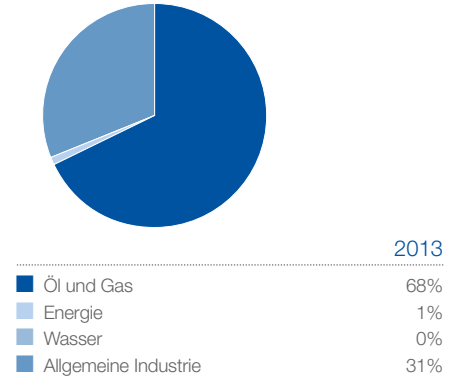
Für 2014 geht Chemtech davon aus, dass sich der Öl- und Gasmarkt auf einem hohen Niveau stabilisieren wird. In der allgemeinen Industrie sollte nach Auffassung der Division eine anhaltend rege Aktivität gegeben sein. Geografisch betrachtet dürften Asien und der Nahe Osten die Wachstumstreiber darstellen. Dagegen werden die Marktaktivitäten in allen anderen Regionen auf dem gegenwärtigen Niveau erwartet.



Unsere strategischen Prioritäten und Erfolge 2013

Technologische Führungspositionen	<ul style="list-style-type: none"> <li>T-Mixer-Technologie zur Leistungsoptimierung und Minimierung von Verlustvolumen für eine breite Palette von Zweikomponenten-Mischanwendungen entwickelt</li> <li>Neue Produkte für Trennanwendungen wie Silan und die CO<sub>2</sub>-Abscheidung entwickelt</li> <li>Mit optimierter Prozesslösung auf die wachsende Nachfrage nach Nahrungsergänzungsmittel (z. B. Vitamin E) reagiert</li> <li>Prozesstechnologie von Sulzer durch eine Pilotanlage für Biopolymere zur Herstellung einer breiten Palette von PLA-Testmaterialien, die von Kunden für die Marktentwicklung genutzt werden, ausgebaut</li> </ul>
Hervorragender Service	<ul style="list-style-type: none"> <li>Betrieb in Brasilien aufgenommen, um Stoffaustausch- und Abscheiderkomponenten sowie Installation und Wartung von Trennkolumnen anzubieten</li> <li>Neue Anwendungen für das Baugewerbe mit einer auf der Akquisition von Krøger A/S, Dänemark, basierenden Dispensertechnologie entwickelt</li> <li>Servicetechnologien für den Korrosionsschutz wie thermisches Spritzen und Schweißen verbessert</li> </ul>
Kontinuierliche operative Verbesserungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expansion eines Produktionsstandorts für vormontierte Anlagen in China begonnen</li> <li>Produktion von Zweikomponentenmisch- und -austragsystemen in China gesteigert</li> </ul>
Vorteil durch Zusammenarbeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossauftrag für das grösste FLNG-Schiff der Welt (schwimmende Off-Shore-Anlage zur Verarbeitung von Flüssiggas) erhalten</li> </ul>

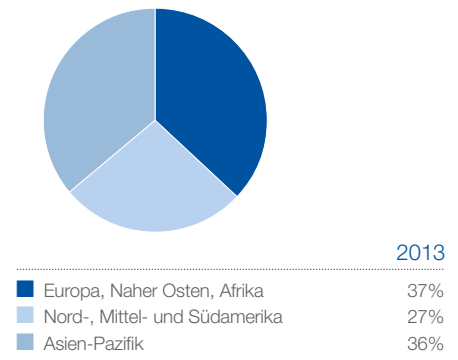
Umsatz nach Marktsegmenten



Kennzahlen in Mio. CHF	2013		Veränderung in	
	2013	2012	+/-%	+/-% <sup>1)</sup>
Bestellungseingang	749,9	705,1	6,4	4,9
Auftragsbestand	290,5	293,6	-1,1	
Umsatzerlös	743,7	724,6	2,6	1,3
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/ Amortisation	120,5	105,5	14,2	
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten	81,3	70,5	15,3	
Betriebsergebnis	81,4	70,7	15,1	
Umsatzrendite vor Restrukturierungskosten	10,9%	9,7%		
Umsatzrendite	11,0%	9,8%		
Rendite des Betriebsvermögens	19,7%	16,3%		
Mitarbeitende	4167	4086	2,0	

<sup>1)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

Umsatz nach Absatzgebieten



Neue Trennbodentechnologie steigert Kapazität von Gasanlagen



Abgelegene Gasanlagen sind besonders stark darauf angewiesen, dass Leistung und Zuverlässigkeit bei sehr unterschiedlichen Betriebsbedingungen gesichert sind. Sulzer bietet Kunden in der Öl- und Gasbranche Stoffaustauschkomponenten, die diese Herausforderungen meistern. Die Umbrella Valves™ von Sulzer kommen in Destillationskolumnen in Erdgasfeldern sowie in unterschiedlichen Kolumnen in Raffinerien und petrochemischen Anlagen zum Einsatz. Dank ihrer hohen Kapazität und des effizienten Betriebs eignen sich

diese Trennbodentechnologie ideal für Gasanwendungen. Diese einzigartig geformten Ventile leiten den Dampf nach unten auf den Trennboden, was eine bessere Mischung und höhere Kapazität bewirkt als bei herkömmlichen Ventilböden. Die Ventile der Produktmarke UFM™ (Umbrella Floating Mini-Valve) erhöhen die Kapazität um 20% und bieten eine wesentliche Materialersparnis von bis zu 15%. Dadurch steigt die Leistungsfähigkeit der Anlage bei tieferen Kosten.

Soziale Leistung <sup>1)</sup>

## Fluktuation (freiwillige Austritte)

7,0%

(2012: 7,9%)

## Unfallhäufigkeit

3,1

(2012: 2,8 Unfälle pro  
Million Arbeitsstunden)Ökologische Leistung <sup>1)</sup>Energieverbrauch <sup>2)</sup>

1,0

(2012: 0,8 GJ/CHF 1 000)

Gesamtemissionen von  
Treibhausgasen

0,1

(2012: 0,1 t CO<sub>2</sub>eq./CHF 1 000)<sup>1)</sup> Von fortgeführten Aktivitäten.<sup>2)</sup> Netto-Wertschöpfung.

# Energieeffiziente Lösungen für eine nachhaltige Zukunft

Technologische Führungspositionen und engagierte Mitarbeitende sind die tragenden Säulen eines rentablen Wachstums und nachhaltigen Erfolgs. Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds 2013 strebte Sulzer weiter danach, die soziale und ökologische Leistung des Unternehmens zu verbessern.



Lagebericht

## Modernste Technologien von Tiefsee-Lösungen bis hin zu Zahnanwendungen

Strategische und für beide Seiten vorteilhafte Partnerschaften sind wichtig für Sulzer, um die technologischen Führungspositionen des Unternehmens zu festigen. Dank eines weit entwickelten innovativen und unternehmerischen Ansatzes kann Sulzer seinen Kunden ein Portfolio hochwertiger Lösungen bieten.



Innovation und Technologie nehmen bei Sulzer eine wesentliche Rolle ein. Unsere innovativen Lösungen schaffen Werte und stärken die Wettbewerbsposition unserer Kunden.

### Anzahl Patente

# 46

(2012: 60)

### F&E-Investitionen <sup>1)</sup>

# CHF 71m

(2,2% des Umsatzes)

(2012: CHF 67m)

<sup>1)</sup> Von fortgeführten Aktivitäten.

Technologische Führungspositionen – eine der strategischen Prioritäten von Sulzer – bilden eine wesentliche Säule nachhaltigen Geschäftserfolgs. Sulzer entwickelt seit Langem erfolgreich innovative Lösungen mit grossen Kundenvorteilen. Sulzer investierte im Jahr 2013 CHF 71 Millionen in Forschung und Entwicklung (2012: CHF 67 Millionen), einen Anteil von 2,2% des Umsatzes (2012: 2,0%). Im Jahr 2013 meldete das Unternehmen 46 Patente an.

### Zusammenarbeit mit Partnern, um hohen Wert für Kunden zu schaffen

Sulzer Pumps und FMC Technologies – global führend bei der Integration von Unterwassersystemen – unterzeichneten 2013 einen langfristigen und exklusiven Kooperationsvertrag für Unterwasseranwendungen. Die Vereinbarung umfasst die Lieferung von Pumpen für Unterwasseranwendungen an FMC Technologies sowie die weitere Entwicklung von Pumpentechnologien, um den wachsenden Bedarf der Branche im Bereich Unterwasserexploration und -produktion zu decken. Sowohl Sulzer als auch FMC Technologies profitieren von der neuen langfristigen Partnerschaft der beiden Unternehmen. Die Vereinbarung unterstreicht, wie wichtig die strategische Priorität Vorteil durch Zusammenarbeit für Sulzer ist.

Die Zusammenarbeit mit akademischen Institutionen wie der ETH Zürich (Eidgenössische Technische Hochschule Zürich) oder der Texas A&M hat bei Sulzer Tradition. An der ETH fördert das Unternehmen einen Lehrstuhl für Strömungsmechanik am Department für Maschinenbau und Verfahrenstechnik. Dank dieser Partnerschaft profitiert Sulzer von einem Zugang zu gelenkter Forschung in Bereichen, die für das Unternehmen relevant sind. Zudem zieht diese Partnerschaft besonders talentierte potenzielle Mitarbeitende an. Sulzer



hat darüber hinaus das Networking mit anderen Unternehmen der Branche wie ABB, Alstom und BASF vorangetrieben.

Im Jahr 2013 erhielt Sulzer einen Auftrag für die Lieferung der ersten industriellen Produktionsanlage nach China, auf Basis einer von Sulzer entwickelten Produktionstechnologie für Polymilchsäure (PLA). Die Anlage wird über 10 000 Tonnen Hochleistungs-PLA pro Jahr produzieren. Zu den besonderen Eigenschaften der produzierten PLA zählt, dass sie Temperaturen von bis zu 180°C standhält und in einer breiten Palette von Anwendungen in verschiedenen Branchen wie Elektronik und Automobilkomponenten eingesetzt werden kann. Die Anlage soll im zweiten Halbjahr 2014 in Betrieb gehen. Um die Anwendungsentwicklung bis zur Inbetriebnahme der Anlage zu unterstützen, beliefert Sulzer Kunden mit Materialien aus der eigenen PLA-Pilotanlage in der Schweiz. Diese Demonstrationsanlage für die PLA-Produktion mit einer Kapazität von 1 000 Tonnen pro Jahr wurde gebaut, um das Engagement von Sulzer für Biokunststoffe zu unterstreichen. Auch in der Zukunft wird Sulzer neue Entwicklungen von Kunden unterstützen können, weil die Herstellung von Mustern für die Anwendungsentwicklung in einer kleinen Anlage flexibler ist als in der industriellen Produktion.

#### Testen, überwachen und aufrüsten, um die Lebenszykluskosten zu senken

Sulzer entwickelt Pumpenlösungen für die Öl- und Gasförderung in grossen Wassertiefen (2 000 m). Diese Unterwasser-Pumpenlösungen ermöglichen die Ölförderung aus entlegenen Off-Shore-Feldern. Das Unternehmen hat im Vereinigten Königreich eine Testanlage gebaut, um die Leistung der neuen Unterwasserpumpen zu prüfen. Die Bedingungen des Unterwassereinsatzes werden so genau wie möglich simuliert, um alle Betriebsbedingungen vor dem Einsatz in der Tiefsee zu verifizieren (mehr über das Testen von Unterwasserpumpen siehe Kästen auf Seite 25).

Das Testen der Pumpen ist zwar wichtig, doch müssen Kunden auch wissen, wie sie die Pumpen optimal überwachen, instand halten und betreiben können, um die geringsten Lebenszykluskosten zu erzielen.

Daher hat Sulzer eine auf Android und IOS basierende Anwendung entwickelt, die eine Verbindung der Schalt- und Steueranlagen der ABS-Abwasser-Pumpensysteme ermöglicht.

Mehr als 90% der normalen Lebenszykluskosten einer Pipelinepumpe entfallen auf den Energieverbrauch. Daher konzentriert sich Sulzer auf Effizienzprobleme und identifiziert Optimierungsstrategien sowie Nachrüstungsmöglichkeiten. Weil Pipelinepumpen den sich laufend wandelnden Anforderungen gerecht werden und einen sicheren Betrieb gewährleisten müssen, sind Nachrüstungen die ideale Lösung, um die Zuverlässigkeit zu verbessern und die Leistung bei einer kurzen Amortisationszeit zu maximieren.

#### Umlaufzeiten erhöhen sowie Verluste und Abfälle mit herausragenden Lösungen verringern

Das Servicegeschäft von Sulzer bietet massgefertigte Reparaturlösungen durch Schweißen für betriebskritische rotierende Maschinen. Innovation ist der Schlüssel, um eine führende Position im Servicegeschäft zu verteidigen: Zum Beispiel können konventionelle Schweißverfahren für die Reparatur von Rotoren bei bestimmten Komponenten und in besonderen Situationen nicht eingesetzt werden. Deshalb haben Sulzer-Ingenieure ein spezialisiertes Schweißverfahren für Reparaturen von Gasturbinenscheiben entwickelt. So wurden Reparaturkosten und -zeiten deutlich gesenkt.

In den letzten Jahren hat Sulzer eine neue Geometrie für statische Mischer entwickelt, die zu deutlich geringeren Verlustvolumen führt. Die Markteinführung des neuen patentierten Mixers – T-MIXER™ – begann im Frühjahr 2013. Das Unternehmen hat seine Fachkenntnisse in fortschrittlichen Entwicklungsmethoden wie numerische Simulation von Strömungsmechanik und funktionale Leistungstests in enger Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden genutzt. So konnte Sulzer das Verlustvolumen einer typischen Anwendung um bis zu 30% reduzieren. Dies bringt Kunden von Sulzer klare ökologische und wirtschaftliche Vorteile.

#### Luftblasen verbessern Effizienz in der Abwasserreinigung



Die wirtschaftliche Reinigung von Abwasser ist überall wichtig, ganz besonders aber in Regionen mit knappem Süßwasser. Mit der wegweisenden Belüftungstechnik von Sulzer können Kunden die Effizienz der Abwasserreinigung steigern und bei den Energiekosten beträchtliche Einsparungen erzielen. Bis heute hat Sulzer weltweit über fünf Millionen Tellerbelüfter und 1 600 Hochgeschwindigkeitsverdichter installiert.

Die spanische Stadt Girona hat Sulzer mit der Optimierung einer Abwasserreinigungsanlage beauftragt. Sulzer ersetzte in Girona das alte Luftverteilungssystem durch ein effizienteres System mit feinblasigen Tellerbelüftern vom Typ Nopon. Zudem wurden die alten Gebläse durch moderne HST-Turboverdichter ersetzt. Dadurch sank der Energieverbrauch um einen Fünftel, was gleichzeitig massive Kosteneinsparungen sowie eine deutliche Verringerung des CO<sub>2</sub>-Ausstosses bedeutet. Aber das ist noch nicht alles: Die vibrationsfreien Turboverdichter senken auch die Geräuschemissionen. Somit entfällt der Bedarf für teure schallisolierte Gebläsehäuser, und das Arbeitsumfeld wird angenehmer.

# Ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld gewährleisten

Sulzer hat eine Sicherheitskultur etabliert, die mögliche Risiken für die Belegschaft reduziert. Das Unternehmen schult seine Mitarbeitenden und fördert ihre operativen und Managementfähigkeiten sowie ihre Führungskompetenzen.

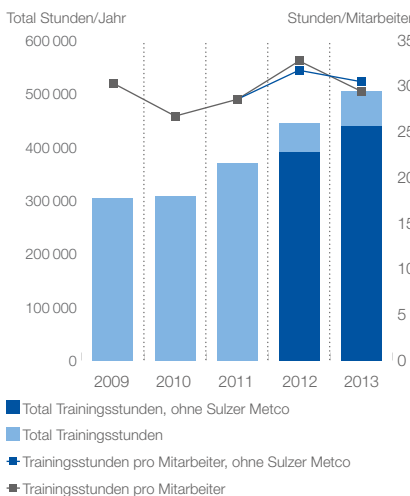


Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden geniessen bei Sulzer die höchste Priorität. Das Unternehmen ermutigt alle Mitarbeitenden, unter allen Umständen sicher zu handeln.

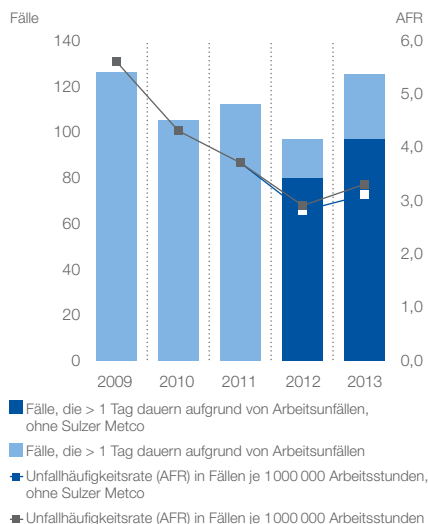
Sulzer strebt eine herausragende Arbeitssicherheit und Gesundheit an und hat sich zur Erfüllung der international anerkannten Standards für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (OHS) verpflichtet. Das Unternehmen bekräftigte sein Ziel, die Häufigkeit von Arbeitsunfällen auf null zu senken, und ermutigte die Mitarbeitenden zu sicherem Verhalten.

Wichtige Leistungsindikatoren weisen für die Arbeitssicherheit im Jahr 2013 einen Aufwärtstrend aus. Die Geschäftsleitung intensiverte die Bemühungen für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz und versuchte, die Wirkung auf alle Mitarbeitenden zu vergrössern. Beträchtliche Mittel wurden zur Stärkung der Sicherheitskultur des Unternehmens in Sicherheitsprogramme und Schulungen investiert. Zudem führten alle Produktions- und Servicestandorte von Sulzer die Umsetzung und Verbesserung von OHS-Managementsystemen wie OHSAS 18001 und/oder SCC (Safety Checklist Contractors) weiter. Im Jahr 2013 wurden 82% der Produktions- und Servicestandorte von Sulzer entsprechend zertifiziert. Das Unternehmen setzte die interne Anpassung und Harmonisierung von Berichterstattung und Kennzahlen zur Nachhaltigkeit auf globaler Ebene fort – mit dem Ziel einer vollständig integrierten Berichterstattung.

## Trainingsstunden



## Unfälle



### Sicherheitskultur verbessert

Sulzer initiierte neue Programme und führte bereits vorhandene Programme fort, um die Sicherheitskultur und -leistung 2013 zu verbessern. Signifikante Beiträge leisteten das Programm für sicheres Arbeitsverhalten (Safe Behavior Program; SBP), das Programm zur Minimierung von Emissionen und Belastungen durch gefährliche Substanzen (Hazardous Materials Emissions and Exposure; HMEE) sowie die schwarze Liste zur Substitution von (potenziellen) Gefahrstoffen.

Das SBP wurde 2012 weltweit gestartet und als Change-Programm zur Unterstützung einer starken Sicherheitskultur eingeführt. Der Schwerpunkt liegt auf der Vermeidung von Arbeitsunfällen, indem Mitarbeiter zu einem sicheren Verhalten ermutigt werden. Dieses Programm vermittelt die notwendigen Grundlagen für Interventionen in unsicheren Situationen (siehe Kasten).

### Kontinuierliche Anstrengungen zur Senkung der Häufigkeit und Schwere von Arbeitsunfällen

Alle Standorte von Sulzer melden monatlich vier zentrale Indikatoren für Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit: die Unfallhäufigkeit (AFR), die Schwere von Unfällen (ASR), die Anzahl grösserer/kleinerer Unfälle (einschliesslich aller medizinischen Behandlungen und Leistungen erster Hilfe) sowie die Anzahl von Berufskrankheiten.

AFR und ASR sind die wichtigsten Indikatoren, ab 2014 sind sie auch für die Auszahlung von Boni relevant. Im Jahr 2013 waren die globalen Ziele von Sulzer für die AFR 2,7 und für die ASR 38. Die AFR lag 2013 bei 3,1 Fällen je Million Arbeitsstunden (2012: 2,8). Im Jahr 2013 fiel die ASR um 2 Tage auf 58 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2012: 60). Sulzer verstärkte die Bemühungen zur Senkung von AFR und ASR mit speziell zugeschnittenen Massnahmen, die einen festen Bestandteil des Programms für sicheres Arbeitsverhalten bilden.

### Lern- und Schulungsprogramme zur Förderung von Talenten

Sulzer bietet verschiedene Programme zur Schulung der Mitarbeitenden an und fördert ihre operativen Fähigkeiten sowie ihre Führungskompetenzen. Das Program for Development and Impact (PDI) ist ein Schulungsprogramm für ambitionierte Manager, Führungskräfte und funktionale Fachleute auf verschiedenen Organisationsebenen. Das Unternehmen und die Teilnehmer profitieren vom Programm, weil es die divisionsübergreifende Besetzung von Stellen und die Einsatzmöglichkeiten der Mitarbeitenden fördert. Es verfolgt einen aktiven Lernansatz und ist klar auf Umsetzung und Auswirkungen ausgerichtet. Der Inhalt der Schulung fördert die Kompetenzen der einzelnen Personen, des Teams und des Geschäfts. Das PDI ist ein Eckpfeiler der Investition in die Entwicklung von

Führungskräften sowie ein Beitrag zum Talentpool von Sulzer. 73 Manager und Experten nahmen 2013 an einem der drei PDIs teil.

Eine effektive Führungskraft zu sein, erfordert nicht nur herausragende technische Fähigkeiten, sondern auch zwischenmenschliche Fähigkeiten und Managementkompetenzen. Das Sulzer Management Training (SMT) schult neue Führungskräfte und ermöglicht etablierten Managern eine Auffrischung. Es verschafft grundlegende und erforderliche Fähigkeiten und Kenntnisse für den Umgang mit unterschiedlichen Herausforderungen hinsichtlich Kommunikation und Führung, die in Managementsituationen auftreten. Im Jahr 2013 wurde ein Pilottraining in der Schweiz angeboten. Die Rückmeldungen der über 40 Teilnehmenden waren durchwegs positiv.

Sulzer wird ein Learning Management System (LMS) zur Verwaltung der Trainingsprogramme für Mitarbeitende einführen. Diese cloudbasierte Plattform wird alle verfügbaren Schulungen – sowohl im Klassenformat als auch E-Learning – beinhalten. Darüber hinaus können Teamleiter mit diesem Online-Tool den Schulungsstatus und den Verlauf prüfen sowie Trainingspläne für Teammitglieder festlegen. Das LMS wurde im August 2013 an einem Pilotstandort eingeführt. Die Umsetzung im gesamten Unternehmen wird 2015 abgeschlossen sein.

Die fortgesetzten Investitionen von Sulzer in seine Belegschaft kommen dadurch zum Ausdruck, dass 71% der offenen Führungspositionen 2013 mit internen Talenten besetzt wurden.

### «Menschen treiben Änderungen voran»



Das globale Programm für sicheres Verhalten von Sulzer (Safe Behavior Program; SBP) fördert einen aktiven und vorbeugenden Ansatz, der Gefahren reduziert und das Bewusstsein steigert. Ziel ist es, die Häufigkeit und Schwere von Arbeitsunfällen zu senken. Das Programm ist zwar global, doch die Vorteile sind auf lokaler Ebene sichtbar. Zum Beispiel war der Produktionsstandort Curitiba in Brasilien Anfang 2013 mit einer schwierigen Situation konfrontiert: In kurzer Folge kam es zu mehreren Unfällen. Um dieser Entwicklung zu begegnen, wurde eine Änderung der Sicherheitskultur initiiert. Entsprechend dem Programm von Sulzer für sicheres Verhalten führte das Management eine Reihe von Schulungen durch und rüstete alte Maschinen auf die aktuellen Standards auf, um die Sicherheit im Werk zu verbessern. Die Auswirkungen dieser Initiative wurden im September 2013 sichtbar, als der Standort 100 Tage ohne Arbeitsunfall feierte. «Die Kultur der Mitarbeitenden zu ändern, das war die grösste Herausforderung», sagte Standortleiter Cesar Grande. «Wir sehen nun einen deutlichen Wandel der internen Kultur. Sicherheit ist nicht mehr das Problem anderer, sondern liegt jetzt in der Verantwortung jedes Einzelnen. Anders gesagt, Menschen treiben die Änderungen voran.»

Sehen Sie unser Sicherheitsvideo zu zentralen Verhaltensweisen des Programms für sicheres Verhalten:



[www.sulzer.com/sbp](http://www.sulzer.com/sbp)

## Entwicklung zu einem integrierten und kundenorientierten Unternehmen

Sulzer leitete 2013 bedeutende Veränderungen ein, um *ein* integriertes Unternehmen mit einer noch besseren Kundenorientierung zu werden. Sulzer baute auf die starken Werte des Unternehmens, um der sozialen Verantwortung als Arbeitgeber gerecht zu werden.

Sulzer fördert die Vielfalt bei Geschlecht, Kultur und Demografie. Vielfältige Teams können unterschiedliche Perspektiven einnehmen und Probleme daher besser lösen.



Die Integration des Servicegeschäfts, die neue Struktur der Gruppenfunktionen per Anfang 2014 und der Prozess zum Verkauf einer Division waren 2013 herausfordernde Projekte für Sulzer. Dank seiner hoch qualifizierten und engagierten Mitarbeitenden wird Sulzer den Übergang zu einem integrierten und kundenorientierten Unternehmen erfolgreich abschliessen.

### Starke Werte und engagierte Mitarbeitende

In Zeiten des Wandels gewinnen Unternehmenswerte als Grundprinzipien für Interaktionen und Geschäfte an Bedeutung. Sie dienen als innerer Kompass für alle Aktivitäten von Sulzer. Zudem definieren sie die Rolle von Sulzer und wie das Unternehmen agiert. Die drei Werte von Sulzer sind:

- Der Kunde als Partner
- Operational Excellence
- Engagierte Mitarbeitende



Engagierte Mitarbeitende sind für Sulzer wesentlich, um ein rentables Wachstum zu erzielen und nachhaltige Werte zu schaffen. Zum Beispiel würdigt Sulzer Chemtech ausserordentliche Erfolge und Beiträge der Mitarbeitenden der Division, die für das Unternehmen und seine Anspruchsgruppen vorteilhaft waren, mit dem Committed People Award. Solche Vorteile umfassen zum Beispiel: die Bestätigung eines Gemeinschaftsgefühls sowie einer gemeinsamen Vision für die Werte von Sulzer; das Schaffen eines positiven, unterstützenden und gesunden Arbeitsumfelds sowie einer entsprechenden Kultur; ermutigende Initiativen, Kreativität, Erfolg und Exzellenz innerhalb des Unternehmens. Mit Ausnahme der Führungskräfte können alle Mitarbeitenden und Auszubildenden mit dem Preis ausgezeichnet werden.

Das Engagement wird zudem durch die Motivation junger Berufseinsteiger gefördert, eine technische Karriere einzuschlagen. Sulzer bietet attraktive, zukunftssichere Ausbildungsstellen mit einer hohen Qualität. Jedem Auszubildenden wird ein Betreuer zugewiesen, der ihn oder sie nicht nur beim Erwerb der notwendigen technischen Kenntnisse unterstützt, sondern auch bei der Entwicklung und Stärkung persönlicher und sozialer Fähigkeiten begleitet. Dies inspiriert nicht nur Studenten zu einem technischen Studium, sondern bietet ihnen zudem eine hervorragende Chance, sich zu einem frühen Zeitpunkt ihrer Karriere persönlich weiterzuentwickeln. Im Jahr 2013 sank die Fluktuationsrate (freiwillige Austritte) auf 7,0% (2012: 7,9%).

**Eine vielfältige Belegschaft für ein Unternehmen und eine Marke**

Vielfalt war schon immer ein Wettbewerbsvorteil von Sulzer. Die Belegschaft von Sulzer ist mit Blick auf Geschlecht, Demografie und kulturellen Hintergrund vielfältig. Frauen hatten 2013 einen Anteil von 15% an der Gesamtbelegschaft, und 14% der Führungskräfte sowie 12% der Sulzer Management Group (Top 100 Führungskräfte) waren weiblich. Auch die Kundenbasis von Sulzer zeichnet sich durch eine hohe Diversität aus und verteilt sich über den ganzen Erdball. Teams mit unterschiedlichen Hintergründen schaffen nicht nur bessere Lösungen, sondern sie sind

auch den Kunden des Unternehmens näher und verstehen deren spezifische Bedürfnisse besser. Sulzer beschäftigt 15 382 Personen an 150 Standorten in über 40 Ländern. Rund 44% der Belegschaft arbeitet in Europa, im Nahen Osten und in Afrika. 28% der Mitarbeitenden sind in Nord-, Mittel- und Südamerika und 28% in der Region Asien-Pazifik tätig.

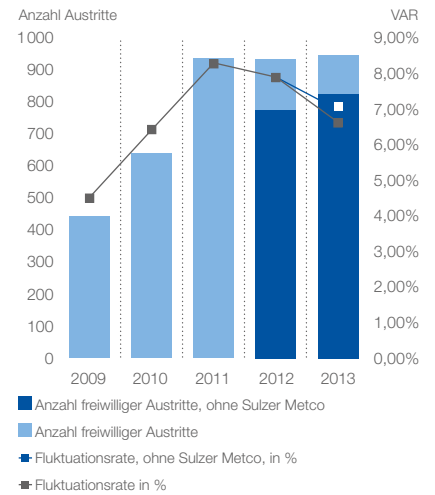
Das Unternehmen vertraut und baut kontinuierlich auf dem Wert seiner starken Marke auf, und die Kommunikation ist auf die Ein-Marken-Strategie ausgerichtet. Dies stärkt die Marke Sulzer deutlich, die auf der ganzen Welt für Erfahrung, Innovation, Zuverlässigkeit und Qualität steht. Darüber hinaus werden die Werte des Unternehmens konsistent und glaubhaft vermittelt. Ende 2013 wurde die Zentrale von Sulzer in Winterthur, Schweiz, in einem einzigen Gebäude zusammengeführt. Dieser Umzug fördert die interne Zusammenarbeit der Mitarbeitenden unter einem Dach.

**Soziale Verantwortung auch in schwierigen Zeiten übernehmen**

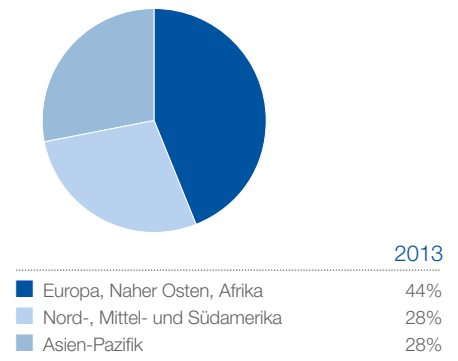
Im Jahr 2013 musste Sulzer aufgrund der Integration der Gruppenfunktionen und der Schwäche einiger Geschäftsbereiche eine Reduzierung der Belegschaft um 300 Vollzeitstellen bekannt geben. Am Schweizer Hauptsitz waren rund 100 Vollzeitstellen betroffen. Die anderen 200 Vollzeitstellen wurden in Geschäften mit einer schwachen Nachfrage reduziert, insbesondere im Abwasserpumpengeschäft sowie bei den elektromechanischen Dienstleistungen. Sulzer hat Verantwortung für die betriebsbedingt gekündigten Mitarbeitenden übernommen und gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretern umfassende Sozialpläne entwickelt, um diesen Mitarbeitenden die bestmögliche Unterstützung zu bieten.

Für den Umfang und den Abdeckungsbereich der Daten in «Nachhaltige Entwicklung» siehe das Dokument Sustainability Report 2013 auf: [www.sulzer.com/sustainability-report](http://www.sulzer.com/sustainability-report)

**Fluktuation (freiwillige Austritte)**



**Geografische Verteilung der Mitarbeitenden <sup>1)</sup>**



<sup>1)</sup> Von fortgeführten Aktivitäten.

## Zuverlässige und energieeffiziente Lösungen

Sulzer strebt eine Führungsposition als Anbieter energieeffizienter Lösungen an. Sie erlauben Sulzer, den Wettbewerbsvorteil des Unternehmens auszubauen und seine Kunden bei der Schaffung einer nachhaltigeren Wirtschaft zu unterstützen.



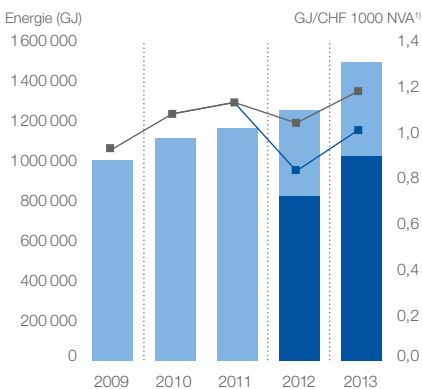
Sulzer bietet Kunden energieeffiziente Lösungen, die sie dabei unterstützen, sowohl ökologische als auch wirtschaftliche Vorteile zu erzielen.

Die Kunden von Sulzer verlangen zunehmend nach zuverlässigen und energieeffizienten Produkten. Sie erwarten nachhaltige, modernste Komponenten, die Prozesse mit optimierten Kosten ausführen. Weil Kosten und Umweltfolgen in unterschiedlichen Phasen des Lebenszyklus eines Produktes auftreten, berücksichtigt Sulzer bei Produkten und Lösungen den gesamten Lebenszyklus.

### Umweltauswirkungen von Lösungen

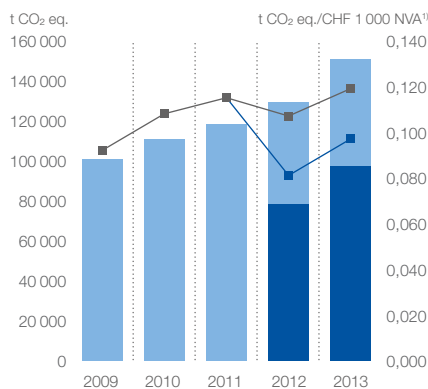
Mit den genormten und extern geprüften Umweltproduktdeklarationen (Environmental Product Declarations; EPD) bietet Sulzer für viele Produkte Umweltinformationen zu den Lebenszyklusphasen. EPD erhöhen die Transparenz und Vergleichbarkeit und unterstreichen die ökologischen und wirtschaftlichen Vorteile der Lösungen, die Sulzer den Kunden des Unternehmens bietet. Die EPD von Sulzer helfen den Kunden bei ihren Investitionsentscheidungen sowie bei einer nachhaltigen Entwicklung ihrer Wertschöpfungsketten. Aktuell bietet Sulzer für die meisten massgefertigten und konfigurierten Pumpen EPD vom Typ III. Projektspezifische EPD sind auf Anfrage erhältlich; Beispiele sind verfügbar unter [www.sulzer.com/epd](http://www.sulzer.com/epd).

### Energieverbrauch



■ Gesamtenergieverbrauch (GJ), ohne Sulzer Metco  
 ■ Gesamtenergieverbrauch (GJ)  
 ■ GJ/CHF 1000 NVA, ohne Sulzer Metco  
 ■ GJ/CHF 1000 NVA

### Gesamtemissionen von Treibhausgasen



■ Gesamtemissionen von Treibhausgasen in CO<sub>2</sub> eq., ohne Sulzer Metco, in t  
 ■ Gesamtemissionen von Treibhausgasen in CO<sub>2</sub> eq. in t  
 ■ Treibhausgasemissionen, ohne Sulzer Metco, in t/CHF 1000 NVA  
 ■ Treibhausgasemissionen, in t/CHF 1000 NVA

<sup>11</sup> Netto-Wertschöpfung.

Energieeffizienz der Belüftung in einer Abwasserreinigungsanlage um bis zu 45% steigern.

**Die Lebensdauer von Produkten verlängern**

Lösungen zur Verlängerung der Lebenszeit wie Umgestaltungen oder Wartungsdienstleistungen benötigen weniger Ressourcen als die Konstruktion vollständig neuer Lösungen. Daher bietet Sulzer Auf- und Nachrüstungen sowie ähnliche Dienstleistungen an, um kapitalintensive Systeme mit energieeffizienten Technologien und Teilen auszustatten. So können Kunden die Lebensdauer ihrer Produkte verlängern. Falls eine Verlängerung der Lebensdauer nicht machbar ist, unterstützt und berät Sulzer die Kunden dabei, die ideale ökologische und wirtschaftliche Lösung für eine angemessene Entsorgung zu finden. Das Unternehmen informiert Kunden vor allem über lokale oder regionale Möglichkeiten zur Wiederverwertung, weil der Transport von Produkten (wie von Pumpen oder ganzen Trennkolonnen zurück zu einem Standort von Sulzer) eine relativ umweltbelastende Lösung ist.

**Umfassendes Reportingsystem**

Sulzer erhebt systematisch und kontinuierlich Daten, damit das Unternehmen die Umweltbelastungen der eigenen Lösungen ausweisen kann. Ziel ist es, dem Management und externen Anspruchsgruppen zuverlässige, genaue, frühzeitige und vergleichbare nicht finanzielle Daten zu liefern, um ein ausgewogenes Bild der Nachhaltigkeitsleistung und -initiativen von Sulzer zu schaffen. Im Jahr 2014 werden nicht finanzielle und finanzielle Daten auf einer einzigen Berichtsplattform zusammengefasst.

**Messen der ökologischen Gesamtleistung des Unternehmens**

Sulzer sammelt Daten zu Verbrauch und Abfällen des eigenen Betriebs, um den ökologischen Fussabdruck des Unterneh-

mens zu verwalten. Das Unternehmen setzt sich rollierende Jahresziele und will den Vorjahreswert halten oder verbessern.

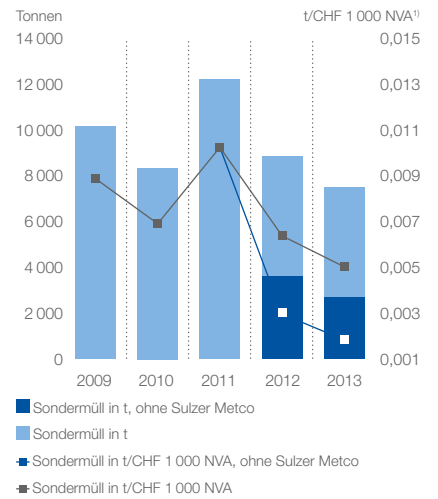
Sulzer konnte das rollierende Jahresziel für 2013 halten und zwar mit 0,002 Tonnen (metrisch) pro CHF 1 000 NVA (2012: 0,003 t/CHF 1 000 NVA). In 2013 nahm die Menge an gefährlichem Abfall mit 1 201 Tonnen auf 2 282 Tonnen ab (2012: 3 483). Der anhaltende Abwärtstrend bestätigt den Erfolg von Sulzers Anstrengungen, die Abfallmenge zu reduzieren.

Um die Wasserbelastung der Organisation zu optimieren, konzentriert sich Sulzer auf die Verringerung des Wasserverbrauchs. Das Unternehmen konnte den Wasserverbrauch in Kubikmeter pro CHF 1 000 NVA um 8% auf 1,6 m<sup>3</sup> senken. Der Wasserverbrauch nahm im selben Jahr um 6% auf 1 591 611 m<sup>3</sup> ab.

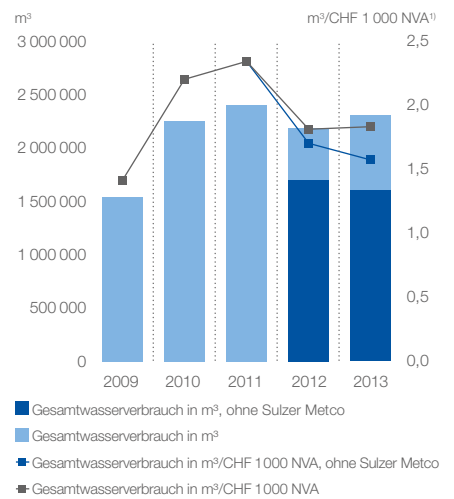
Das rollierende Jahresziel für den Gesamtenergieverbrauch hat Sulzer nicht erreicht. Der Energieverbrauch pro CHF 1 000 NVA nahm um 21% auf 1,01 GJ zu. Der Gesamtenergieverbrauch nahm 2013 unter anderem wegen eines erweiterten Berichtsumfanges mit 23% auf 1 017 354 GJ zu.

Folglich nahm auch der CO<sub>2</sub>-Ausstoss pro CHF 1 000 NVA um 20% auf 0,097 Tonnen zu, während die CO<sub>2</sub>-Emissionen um 23% auf 98 170 Tonnen CO<sub>2</sub> eq. stiegen.

**Sondermüll**



**Wasserverbrauch**



<sup>1)</sup> Netto-Wertschöpfung.

Für den Umfang und den Abdeckungsbereich der Daten in «Nachhaltige Entwicklung» siehe das Dokument Sustainability Report 2013 auf: [www.sulzer.com/sustainability-report](http://www.sulzer.com/sustainability-report)



# Durch eine fundierte Corporate Governance nachhaltige Werte schaffen

Sulzer ist den Grundsätzen einer guten Unternehmensführung verpflichtet. Diese stellen ein ausgewogenes Kräfteverhältnis sicher und unterstützen das Unternehmen, für die verschiedenen Stakeholder nachhaltige Werte zu schaffen.

## In Kürze

### Grundprinzipien



Siehe Seite 45

Eine konsequent umgesetzte Corporate Governance trägt dazu bei, das Vertrauen in das Unternehmen zu festigen und zu stärken. Sulzer unterliegt den Gesetzen der Schweiz, insbesondere dem Schweizer Gesellschafts- und Börsenrecht. Zudem wendet das Unternehmen den «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» an.

### Zusammensetzung des Verwaltungsrats



Siehe Seiten 45–46

Der Verwaltungsrat besteht aus sechs Mitgliedern (sieben Mitglieder bis zum 31. Dezember 2013). Jedes Mitglied wird einzeln gewählt. Die Amtszeit der Verwaltungsräte beträgt ein Jahr. Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst, indem er aus seiner Mitte den Präsidenten sowie die Vorsitzenden und Mitglieder der Ausschüsse bestimmt.

### Ausschüsse des Verwaltungsrats



Siehe Seiten 47–50

Gegenwärtig bestehen drei Ausschüsse des Verwaltungsrats:

- Der Prüfungsausschuss beurteilt neben dem Halbjahres- und Jahresabschluss die Tätigkeiten der internen und der externen Revision, das Interne Kontrollsystem (IKS) und das Risikomanagement.
- Der Nominations- und Entschädigungsausschuss beurteilt die Kriterien für die Wahl und Wiederwahl von Verwaltungsratsmitgliedern sowie für die Wahl von Kandidaten in die beiden höchsten Führungsebenen. Er ist zuständig für die entsprechende Nachfolgeplanung, Entschädigungssysteme und die Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung.
- Der Strategieausschuss berät den Verwaltungsrat in strategischen Angelegenheiten (wie wesentlichen Akquisitionen, Veräusserungen, Allianzen und Joint Ventures) sowie der strategischen Planung und Festsetzung von Entwicklungsprioritäten.

### Änderungen



Siehe Seiten 46–52

Folgende Änderungen betrafen den Verwaltungsrat und die Konzernleitung:

- Jürgen Dormann, Verwaltungsratspräsident seit 2009, stellte sich aufgrund von internen Altersbeschränkungen an der Generalversammlung vom 27. März 2013 nicht der Wiederwahl.
- Manfred Wennemer wurde an der Generalversammlung vom 27. März 2013 neu in den Verwaltungsrat gewählt. An der folgenden Sitzung des Verwaltungsrats wurde er zum Verwaltungsratspräsidenten ernannt.
- Alle anderen Verwaltungsratsmitglieder wurden jeweils für ein Jahr wiedergewählt.
- Kim Jackson, Divisionsleiter von Sulzer Pumps und Mitglied der Konzernleitung, verliess Sulzer per 15. April 2013.
- Alfred Gerber, General Counsel, Sekretär des Verwaltungsrats und Mitglied der Konzernleitung, verliess Sulzer per 30. April 2013.
- Scot Smith stiess per 21. Mai 2013 als Divisionsleiter von Sulzer Pumps und Mitglied der Konzernleitung zum Unternehmen.
- Urs Fankhauser, Divisionsleiter von Sulzer Chemtech und Mitglied der Konzernleitung, trat per 31. Oktober 2013 zurück.
- Oliver Bailer wurde per 31. Oktober 2013 zum Divisionsleiter von Sulzer Chemtech und Mitglied der Konzernleitung ernannt.
- Manfred Wennemer, Verwaltungsratspräsident seit 27. März 2013, trat per 31. Dezember 2013 von seiner Funktion zurück. Vladimir Kuznetsov (Vizepräsident des Verwaltungsrats) ist bis zur Generalversammlung Verwaltungsratspräsident ad interim.

Sulzer AG unterliegt den Gesetzen der Schweiz, insbesondere dem Schweizer Gesellschafts- und Börsenrecht. Zudem wendet das Unternehmen den «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» an. Eine konsequent umgesetzte Corporate Governance trägt dazu bei, das Vertrauen in das Unternehmen zu festigen und zu stärken. Die Einheitsaktie sowie eine Trennung der Funktionen von Verwaltungsratspräsident und CEO sind bei Sulzer seit Jahren Realität. Seit der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2009 ist der Verwaltungsrat ausschliesslich aus Personen besetzt, die zu keiner Zeit eine exekutive Funktion bei Sulzer innehatten. Die folgenden Angaben beziehen sich – falls nicht anders vermerkt – auf den 31. Dezember 2013. Weiterführende und laufend aktualisierte Informationen zur Corporate Governance erscheinen unter [www.sulzer.com/corpgov](http://www.sulzer.com/corpgov). Die Reihenfolge der nachstehenden Kapitel entspricht der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange, wobei die Unterkapitel so weit wie möglich zusammengefasst wurden. Die Sulzer-Konzernrechnung wird nach IFRS (International Financial Reporting Standards) erstellt. Bei einigen Angaben wird auf den Finanzteil des Geschäftsberichts 2013 verwiesen. Der Entschädigungsbericht findet sich auf den Seiten 58 bis 64.

## 1 Konzernstruktur und Aktionariat

### Konzernstruktur

Die operative Konzernstruktur ergibt sich aus der Grafik auf Seite 50 und der Segmentberichterstattung im Finanzteil auf den Seiten 90 bis 92 (Anmerkung 4). Sulzer AG ist die einzige Konzerngesellschaft, die kotiert ist. Sie hat ihren Sitz in Winterthur, Schweiz. Die Aktien sind an der SIX Swiss Exchange Zürich kotiert und werden dort gehandelt (Valorenummer 3838891 / ISIN CH0038388911). Die Börsenkapitalisierung aller registrierten Aktien per 31. Dezember 2013 betrug CHF 4 930 355 043. Angaben zu den wesentlichen Beteiligungen, die zum Konsolidierungskreis zählen, finden sich im Finanzteil auf den Seiten 116 bis 118, unter Anmerkung 35.

### Bedeutende Aktionäre

Gemäss den der Gesellschaft bekannten Informationen hielt per 31. Dezember 2013 ein Aktionär mehr als 3% der Aktien der Sulzer AG. Per 23. Dezember 2013 hielt Victor Vekselberg indirekt 31,20% der Aktien der Sulzer AG (Veröffentlichung auf der SIX-Offenlegungsplattform am 6. Januar 2014). Direkt werden diese Aktien

durch die Lamesa Holding S.A., die Liwet Holding AG und die Kapitalgesellschaft «Metkombank» gehalten. Die beiden letztgenannten Unternehmen sind Teil der Renova-Gruppe. BlackRock Investment Management (UK) Limited hielt 2013 zwischen 2,82% und 3,02% (letzte Veröffentlichung auf der SIX-Offenlegungsplattform am 10. Oktober 2013: 2,93%). Per 13. Januar 2014 hielt die Norges Bank (Zentralbank Norwegens) 3,02% der Aktien der Sulzer AG (Veröffentlichung auf der SIX-Offenlegungsplattform am 15. Januar 2014). Für Details siehe die betreffenden Offenlegungsmeldungen auf [www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major\\_shareholders\\_de.html](http://www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_de.html). Für die von Sulzer selbst gehaltenen Positionen und Informationen zum Aktionariat siehe Anmerkung 21 im Finanzteil (Seite 107). Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen, bei denen die kapital- oder stimmenmässigen Beteiligungen auf beiden Seiten einen Grenzwert von 3% überschreiten.

## 2 Kapitalstruktur

### Aktienkapital

Das voll liberierte Aktienkapital der Sulzer AG beträgt CHF 342 623.70 und ist eingeteilt in 34 262 370 Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 0.01. Jede eingetragene Aktie berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Es existiert weder genehmigtes noch ein bedingtes Kapital, noch gibt es Partizipations- oder Genussscheine. Die aktuelle Version der Statuten ist unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) abrufbar. Informationen zu Kapitalveränderungen finden sich in der Jahresrechnung der Sulzer AG (Seite 125).

### Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Sulzer-Aktien sind frei übertragbar, sofern die Käufer auf Verlangen der Gesellschaft erklären, dass sie die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben haben und halten werden. Nominees werden nur mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn sie folgende Bedingungen erfüllen: Der Nominee untersteht einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht, der Nominee hat mit dem Verwaltungsrat eine schriftliche Vereinbarung über seine Stellung abgeschlossen, das vom Nominee gehaltene Aktienkapital überschreitet nicht 3% des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals und Namen, Adressen und Anzahl Aktien der Personen, für deren Rechnung der Nominee mindestens 0,5% des Aktienkapitals hält, sind bekannt gegeben worden. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, auch

über diese Limiten hinaus Aktien von Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch einzutragen, sofern die oben erwähnten Bedingungen erfüllt sind (siehe auch Paragraph 6a der Statuten unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations)). Bis zum 31. Dezember 2013 haben zehn Nominees, die insgesamt über 5 302 248 Aktien verfügen (15,5% aller Aktien), eine Vereinbarung über ihre Stellung abgeschlossen; alle diese Aktien sind im Aktienbuch mit Stimmrecht eingetragen. Es gibt keine weiteren Übertragungsbeschränkungen und keine statutarischen Privilegien; Ausnahmen wurden keine gewährt. Eine Aufhebung oder Änderung der Beschränkungen der Übertragbarkeit setzt einen Beschluss der Generalversammlung der Aktionäre mit einer Stimmenmehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Aktien voraus.

### Wandelanleihen und Optionen

Es sind keine Wandel- oder Optionsanleihen ausstehend. Details zu den an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung abgegebenen Optionen (2002 bis und mit 2008) und Restricted Stock Units (ab 2009) sowie Performance Share Units (2010 und 2013) sind im Finanzteil unter Anmerkung 31 (Seite 114) und in der Jahresrechnung der Sulzer AG unter Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130) dargestellt.

## 3 Verwaltungsrat

Keines der Mitglieder des Verwaltungsrats gehörte je der Geschäftsleitung einer Sulzer-Konzerngesellschaft oder der Konzernleitung an, noch bestehen (mit Ausnahme der Nachgenannten) wesentliche geschäftliche Beziehungen zwischen Verwaltungsräten und der Sulzer AG oder einer Tochtergesellschaft der Sulzer AG. Vladimir Kuznetsov und Marco Musetti stehen in engem Verhältnis zur grössten Aktionärin von Sulzer; beide sind bei der Renova Management AG angestellt. Vladimir Kuznetsov ist Managing Director, Strategic Development, der Renova-Gruppe. Marco Musetti gehört der Führungsebene der Renova Management AG an und ist Verwaltungsratspräsident von Energetic Source Spa, in denen die Renova-Gruppe bedeutende Beteiligungen hält. Mit Gesellschaften, die direkt oder indirekt von der Renova-Gruppe kontrolliert werden, bestehen geschäftliche Beziehungen im zweistelligen Millionenbereich. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 31 auf Seite 114 bis 115 im Finanzteil. Ferner existieren keine Kreuzverflechtungen.

### Wahlen und Amtszeit

Der Verwaltungsrat der Sulzer AG setzt sich gemäss Statuten aus fünf bis neun

Mitgliedern zusammen. Jedes Mitglied wird einzeln gewählt. Die Amtszeit der Verwaltungsräte beträgt ein Jahr. Manfred Wennemer wurde an der Generalversammlung vom 27. März 2013 neu in den Verwaltungsrat gewählt. An der folgenden Sitzung des Verwaltungsrats wurde er zum Verwaltungsratspräsidenten ernannt; er ersetzte Jürgen Dormann. Per 31. Dezember 2013 trat Manfred Wennemer als Verwaltungsratspräsident und -mitglied zurück. Vladimir Kuznetsov ist bis zur Generalversammlung 2014 Verwaltungsratspräsident ad interim (Vizepräsident des Verwaltungsrats). Per 1. Januar 2014 setzt sich der Verwaltungsrat aus sechs Mitgliedern zusammen: einem Österreicher, zwei Italienern, einem Russen, einem Schweizer und einer Singapurerin. Bei der Auswahl der Mitglieder standen die fachlichen Fähigkeiten und die internationalen Erfahrungen im Vordergrund. Die Lebensläufe der aktuellen Verwaltungsräte sind verfügbar auf den Seiten 48 bis 49 und online unter [www.sulzer.com/verwaltungsrat](http://www.sulzer.com/verwaltungsrat). Gemäss Organisationsreglement des Verwaltungsrats endet das Verwaltungsratsmandat spätestens an der Generalversammlung des Jahres, in dem das entsprechende Mitglied das 70. Altersjahr erreicht. Über Ausnahmen bis spätestens zum 73. Altersjahr entscheidet der Verwaltungsrat.

#### Interne Organisation

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst, indem er aus seiner Mitte den (Vize-)Präsidenten sowie die Vorsitzenden und Mitglieder der Ausschüsse bestimmt. Manfred Wennemer wurde am 27. März 2013 zum Verwaltungsratspräsidenten ernannt und trat per 31. Dezember 2013

von seiner Funktion als Verwaltungsratspräsident und -mitglied zurück. Vladimir Kuznetsov ist bis zur Generalversammlung 2014 Verwaltungsratspräsident ad interim (Vizepräsident des Verwaltungsrats). Gegenwärtig bestehen drei Ausschüsse: der Prüfungsausschuss, der Nominations- und Entschädigungsausschuss sowie der Strategieausschuss; die Zusammensetzungen sind der Grafik auf Seite 47 zu entnehmen. Die Aufgabenteilung zwischen Verwaltungsrat und CEO, die Kompetenzen und Zuständigkeiten des Verwaltungsratspräsidenten sowie der drei Ausschüsse gehen aus dem Organisationsreglement sowie den entsprechenden Ausschussreglementen hervor, die online unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) publiziert sind.

#### Arbeitsweise des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse

Alle Entscheidungen werden vom Gesamtverwaltungsrat getroffen. Die Verwaltungsräte erhalten vor der Sitzung zu jedem Antrag eine schriftliche Dokumentation. Der Verwaltungsrat und die Ausschüsse treten zusammen, so oft es die Verhältnisse erfordern (der Verwaltungsrat mindestens sechs Mal jährlich; 2013: neun Mal, der Prüfungs- sowie der Nominations- und Entschädigungsausschuss je mindestens drei Mal jährlich, der Strategieausschuss mindestens zwei Mal jährlich). 2013 fanden zwei ganztägige, fünf halbtägige und zwei kürzere Verwaltungsratssitzungen statt. Die zwei letztgenannten dauerten durchschnittlich rund ein bis zwei Stunden. Weitere Einzelheiten können der folgenden Tabelle entnommen werden. An den Sitzungen des Verwaltungsrats nehmen in der Regel auch der CEO, der CFO und der

## Verwaltungsrat

Name	Nationalität	Position	Alter	Eintritt	Teilnahme an Sitzungen des				
					Gewählt bis	Verwaltungsrats	PA	NEA	SA
Jürgen Dormann	Deutschland	Präsident <sup>1)</sup> , Vorsitzender SA <sup>1)</sup>	74	August 2009	2013	1			
Manfred Wennemer	Deutschland	Präsident <sup>2)</sup> , Vorsitzender SA <sup>2)</sup>	66	März 2013	2014	7	3		2
Thomas Glanzmann	Schweiz	Mitglied, PA, SA <sup>3)</sup>	56	April 2012	2014	9	5		2
Vladimir V. Kuznetsov	Russland	Vizepräsident <sup>4)</sup> , Präsident NEA	53	Dezember 2007	2014	9		3	
Jill Lee	Singapur	Mitglied, PA	51	April 2011	2014	9	5		
Marco Musetti	Italien	Mitglied, SA <sup>3)</sup>	45	April 2011	2014	9			1
Luciano Respini	Italien	Mitglied, NEA, SA <sup>5)</sup>	68	April 2004	2014	9		3	2
Klaus Sturany	Österreich	Mitglied, Präsident PA, NEA	68	August 2009	2014	9	5	3	

PA = Prüfungsausschuss, NEA = Nominations- und Entschädigungsausschuss, SA = Strategieausschuss.

<sup>1)</sup> bis 27. März 2013.

<sup>2)</sup> per 27. März 2013 bis 31. Dezember 31 2013.

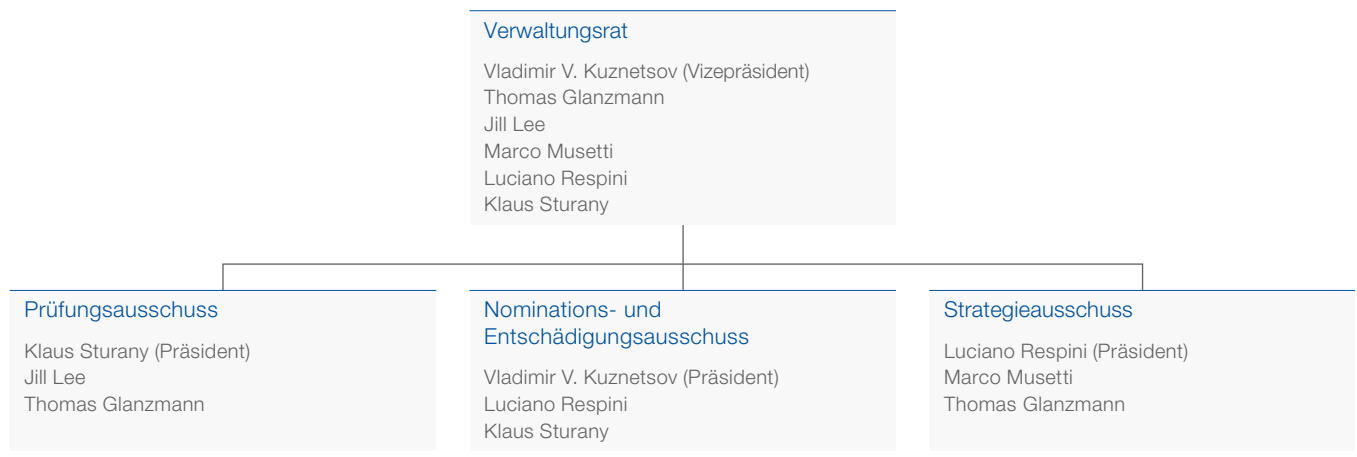
<sup>3)</sup> per 27. März 2013.

<sup>4)</sup> per 27. März 2013. Verwaltungsratspräsident ad interim per 1. Januar 2014 bis zur Generalversammlung 2014.

<sup>5)</sup> Vorsitzender SA per 1. Januar 2014.



## Verwaltungsrat und Ausschüsse<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Per 1. Januar, 2014.

Group General Counsel (der auch Generalsekretär des Verwaltungsrats ist) in beratender Funktion teil. Die übrigen Mitglieder der Konzernleitung sind anlässlich der Beratung der Mittelfristplanung, der Strategie und des Budgets sowie zu divisionsspezifischen Traktanden (wie grossen Investitionen und Akquisitionen) zu den Verwaltungsratssitzungen eingeladen.

Die Ausschüsse treffen keine Sachentscheide, sondern bearbeiten die ihnen zugewiesenen Themen und unterbreiten die erforderlichen Anträge dem Gesamtverwaltungsrat zum Entscheid. Die Vorsitzenden der Ausschüsse informieren den Gesamtverwaltungsrat jeweils in der auf die Ausschusssitzung folgenden Sitzung über die behandelten Traktanden und die wesentlichen Feststellungen, Beurteilungen und Empfehlungen.

### Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss (Zusammensetzung siehe Grafik oben) beurteilt neben dem Halbjahres- und Jahresabschluss insbesondere die Tätigkeiten – einschliesslich Effizienz und Unabhängigkeit – der internen und der externen Revision sowie deren Zusammenwirken. Der Prüfungsausschuss beurteilt zudem das Interne Kontrollsystem (IKS), das Risikomanagement sowie die Einhaltung der anwendbaren Normen (Compliance). Mindestens eine ganze Sitzung pro Jahr befasst sich mit den Themen Risikomanagement und Compliance. Das Reglement des Prüfungsausschusses kann unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) eingesehen werden. Der CEO, der CFO, der Group General Counsel (zumindest teilweise) sowie der Leiter der

Konzernrevision (dieser ist auch Sekretär des Prüfungsausschusses) und der leitende externe Revisor nehmen an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil. Im Jahr 2013 fanden fünf Sitzungen des Prüfungsausschusses statt. Der leitende externe Revisor nahm an vier dieser Sitzungen teil. Interne Experten wie der Group General Counsel, die Leiter der Fachstellen Corporate Auditing, Corporate Controlling, Corporate Treasury, Corporate IT, Corporate QESH, Corporate Risk Management sowie Corporate Taxes hielten 2013 vor dem Prüfungsausschuss Präsentationen. Das Mandat des externen Revisors wurde eingehend beurteilt, und es wurde beschlossen, den externen Revisor zu wechseln. KPMG AG wurde von den Aktionären an der Generalversammlung am 27. März 2013 zum neuen externen Revisor gewählt.

Im Februar erhält der Prüfungsausschuss einen Bericht zur Diskussion der Risiken (Resultate der periodischen Risiko-Assessments) und der Compliance-Fälle des vorherigen Jahres. Im September wird der Prüfungsausschuss über den aktuellen Stand des Risikomanagements im Konzern sowie über die Resultate des Risikomanagementprozesses informiert – eines Prozesses zur systematischen Erfassung und Bewertung wesentlicher Risiken sowie der Einleitung von Gegenmassnahmen. In dieser Sitzung wird zudem eine Aktualisierung des Compliance-Ansatzes von Sulzer einschliesslich der entsprechenden laufenden und geplanten Aktivitäten vorgestellt. An jeder Sitzung werden die wichtigsten aktuellen Compliance-Fälle

(sofern vorhanden) dem Prüfungsausschuss mitgeteilt und von diesem besprochen.

### Nominations- und Entschädigungsausschuss

Der Nominations- und Entschädigungsausschuss (Zusammensetzung siehe Grafik oben) beurteilt die Kriterien für die Wahl und Wiederwahl von Verwaltungsratsmitgliedern sowie für die Wahl von Kandidaten in die beiden höchsten Führungsebenen. Er ist zuständig für die entsprechende Nachfolgeplanung, prüft regelmässig die Entschädigungssysteme und arbeitet im Auftrag des Verwaltungsrats nach dessen Vorgaben einen Vorschlag zur Ausgestaltung des Entschädigungssystems der Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitglieder (einschliesslich der Bonuszielgrößen für Letztere) aus. Zudem führt er breit abgestützte Lohnvergleiche mit international tätigen Drittunternehmen unter Beizug von Studien des Beratungsunternehmens Towers Watson durch und hinterfragt auch die Arbeit interner und externer Berater. Das Reglement des Nominations- und Entschädigungsausschusses kann unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) eingesehen werden. Der CEO und der Leiter Corporate HR (dieser ist auch Sekretär dieses Ausschusses) nehmen an den Sitzungen des Nominations- und Entschädigungsausschusses teil. Im Jahr 2013 fanden drei reguläre Sitzungen statt. Externe Fachleute von Towers Watson erbrachten Benchmark-Dienstleistungen (siehe Entschädigungsbericht, Seiten 58 bis 64) und unterstützten den Nominations- und Entschädigungsausschuss bei der Überprüfung der Entschädigungspakete von Mitgliedern der Konzernleitung.

## Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat von Sulzer setzt sich aus sechs<sup>1)</sup> Mitgliedern zusammen, die einzeln für jeweils ein Jahr gewählt werden. Die Mitglieder übten zu keiner Zeit Führungsfunktionen bei Sulzer aus. Manfred Wennemer<sup>2)</sup> wurde im März zum Verwaltungsratspräsidenten ernannt und trat im Dezember 2013 von seiner Funktion zurück. Vizepräsident Vladimir Kuznetsov nimmt die Aufgaben des Verwaltungsratspräsidenten bis zur Generalversammlung 2014 auf interimistischer Basis wahr.



**Vladimir V. Kuznetsov (1961) Russland**

Vizepräsident des Verwaltungsrats  
Vorsitzender Nominations- und  
Entschädigungsausschuss

#### Berufliche Laufbahn

Vladimir Kuznetsov wurde 2007 in den Sulzer-Verwaltungsrat gewählt und 2009 zum Vorsitzenden des Nominations- und Entschädigungsausschusses ernannt. Er war Vizepräsident von Renova Inc. in New York, USA (2001 bis 2009) und Verwaltungsratspräsident von OC Oerlikon (2007 bis 2011) und Venetos Management (2008 bis 2010). Von 1994 bis 1998 führte er die Moskauer Niederlassung von Salomon Brothers und von 1992 bis 1994 war er stellvertretender Direktor von Goldman Sachs in Moskau, Russland. Seit 2004 ist er Chief Investment Officer (später Managing Director, Strategic Development) von Renova Management AG. Seit 1998 ist er Generaldirektor der Financial Advisory Services in Russland.

#### Interessenbindungen

- Verwaltungsrat von Integrated Energy Systems (Unternehmen der Renova-Gruppe)
- Vizepräsident des Verwaltungsrats, Schmolz + Bickenbach AG

#### Ausbildung

- Master of International Affairs, Columbia Universität, New York, NY, USA
- Dokortitel, Institute of World Economy and International Relations, Moskau, Russland
- Universitätsabschluss Ökonomie, Staatliche Universität, Moskau, Russland



**Thomas Glanzmann (1958) Schweiz**

Mitglied Prüfungsausschuss  
Mitglied Strategieausschuss

#### Berufliche Laufbahn

Thomas Glanzmann trat 2012 in den Sulzer-Verwaltungsrat ein. Zuvor war er CEO und Präsident des schwedischen Unternehmens Gambro (2006 bis 2011) sowie CEO und Managing Director bei HemoCue, ebenfalls in Schweden (2005 bis 2006). Von 2004 bis 2005 war er als Senior Advisor des Executive Chairman und als Managing Director des World Economic Forum in der Schweiz tätig. Zuvor hatte er verschiedene Funktionen bei Baxter inne, darunter Senior Vice President von Baxter Healthcare Corporation, USA (1999 bis 2004), President von Baxter Bioscience, USA (1998 bis 2004) und er war CEO der österreichischen Immuno International (1996 bis 1998).

#### Interessenbindungen

- Verwaltungsratspräsident, Grifols Inc., USA
- Verwaltungsrat, Grifols SA, Spanien
- Verwaltungsrat, Sage Products Inc., USA

#### Ausbildung

- MBA, IMD, Lausanne, Schweiz
- B.A. in Politikwissenschaft, Dartmouth College, USA
- Board of Directors Certification, UCLA Anderson School of Management, USA

<sup>1)</sup> Sieben Mitglieder bis zum 31. Dezember 2013. Sechs Mitglieder seit dem 1. Januar 2014. Siehe die Beschreibung der Veränderungen auf Seite 44.

<sup>2)</sup> Der vollständige Lebenslauf von Manfred Wennemer ist abrufbar unter [www.sulzer.com/cv-wennemer](http://www.sulzer.com/cv-wennemer).



**Jill Lee (1963) Singapur**  
Mitglied Prüfungsausschuss

#### Berufliche Laufbahn

Jill Lee wurde 2011 in den Sulzer-Verwaltungsrat gewählt. Zurzeit ist sie Senior Vice President und CFO von ABB China and North Asia Region. Vorher diente sie als Senior Vice President, Finance Strategy and Investments für Neptune Orient Lines in Singapur (2010 bis 2011). Sie war in verschiedenen Positionen für Siemens tätig: Global Chief Diversity Officer (2008 bis 2010), CFO and Senior Executive Vice President in China (2004 bis 2008), CFO and Senior Vice President in Singapur (2000 bis 2004) sowie CFO Asia Pacific und General Manager Asia Regional Headquarters von Siemens Electromechanical Components in Singapur (1997 bis 2000).

#### Ausbildung

- Master of Business Administration (MBA), Nanyang Business School, Singapur
- Bachelor in Business Administration, Staatliche Universität, Singapur



**Marco Musetti (1969) Italien**  
Mitglied Strategieausschuss

#### Berufliche Laufbahn

Marco Musetti ist seit 2011 Mitglied des Verwaltungsrats von Sulzer. Seit 2014 ist er Mitglied des Verwaltungsrats von CIFIC Corp. Seit 2013 ist Herr Musetti Präsident des Verwaltungsrats von Energetic Source Spa, Mitglied des Verwaltungsrats von En Plus SRL sowie Mitglied des Verwaltungsrats der Schmolz + Bickenbach AG. Zuvor war er COO und stellvertretender CEO der Aluminium Silicon Marketing (Sual Group) (2000 bis 2007), Leiter des Metals and Structured Finance Desk bei der Banque Cantonale Vaudoise (1998 bis 2000) sowie stellvertretender Leiter des Metals Desk für die Banque Bruxelles Lambert (1992 bis 1998). Seit 2009 ist er Mitglied des Aufsichtsrats der Renova U.S. Holdings Limited.

#### Interessenbindungen

- Mitglied des Aufsichtsrats, Renova U.S. Holdings Limited
- Verwaltungsratspräsident, Energetic Source Spa (Unternehmen der Renova-Gruppe)
- Mitglied des Verwaltungsrats, EN Plus SRL
- Mitglied des Verwaltungsrats, Schmolz + Bickenbach AG
- Mitglied des Verwaltungsrats, CIFIC Corp.

#### Ausbildung

- Master of Science in Accounting and Finance, London School of Economics and Political Science, Grossbritannien
- Abschluss in Wirtschaftswissenschaften, Universität Lausanne, Schweiz



**Luciano Respini (1946) Italien**  
Mitglied Nominations- und  
Entschädigungsausschuss  
Mitglied Strategieausschuss

#### Berufliche Laufbahn

Luciano Respini wurde 2004 in den Sulzer-Verwaltungsrat gewählt. Er war in verschiedenen Positionen für Dow Chemical Company tätig, einschliesslich Präsident von Dow Europe (1998 bis 2006) und Dow Latin America (1995 bis 1997). Er war ausserdem Mitglied des «Office of the Chief Executive» der Dow Chemical Company in den USA (2002 bis 2006). Von 2003 bis 2005 war er Verwaltungsrat von Union Carbide Corporation, USA.

#### Ausbildung

- Doktor der Ökonomie, Università Cattolica Mailand, Italien



**Klaus Sturany (1946) Österreich**  
Vorsitzender Prüfungsausschuss  
Mitglied Nominations- und  
Entschädigungsausschuss

#### Berufliche Laufbahn

Klaus Sturany wurde 2009 in den Sulzer-Verwaltungsrat gewählt und zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses ernannt. Er war CFO von RWE (1999 bis 2007) und CFO (anschliessend CEO) von GEA (1996 bis 1999). Ferner war er CFO von Uhde (jetzt ThyssenKrupp) und er war von 1971 bis 1990 in verschiedenen Positionen für Hoechst tätig, einschliesslich als Leiter Controlling.

#### Interessenbindungen

- Aufsichtsrat von Bayer AG
- Hannover Rückversicherung AG

#### Ausbildung

- Promotion Mathematik (Hauptfach) und Physik, Universität Innsbruck, Österreich

 [www.sulzer.com/verwaltungsrat](http://www.sulzer.com/verwaltungsrat)  
für vollständige Lebensläufe



### Strategieausschuss

Der Strategieausschuss (Zusammensetzung siehe Grafik auf Seite 47) berät den Verwaltungsrat in strategischen Angelegenheiten (wie wesentlichen Akquisitionen, Veräusserungen, Allianzen und Joint Ventures) sowie in der strategischen Planung und Festsetzung von Entwicklungsprioritäten. Das Reglement des Strategieausschusses kann unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) eingesehen werden. Im Jahr 2013 fanden zwei Sitzungen statt. Der CEO, der CFO und die vier Divisionsleiter nahmen an beiden Sitzungen teil. Der Group General Counsel (der auch Sekretär dieses Ausschusses ist) und der Leiter Corporate Auditing (Sekretär ad interim) nahmen je an einer dieser Sitzungen teil.

### Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und CEO

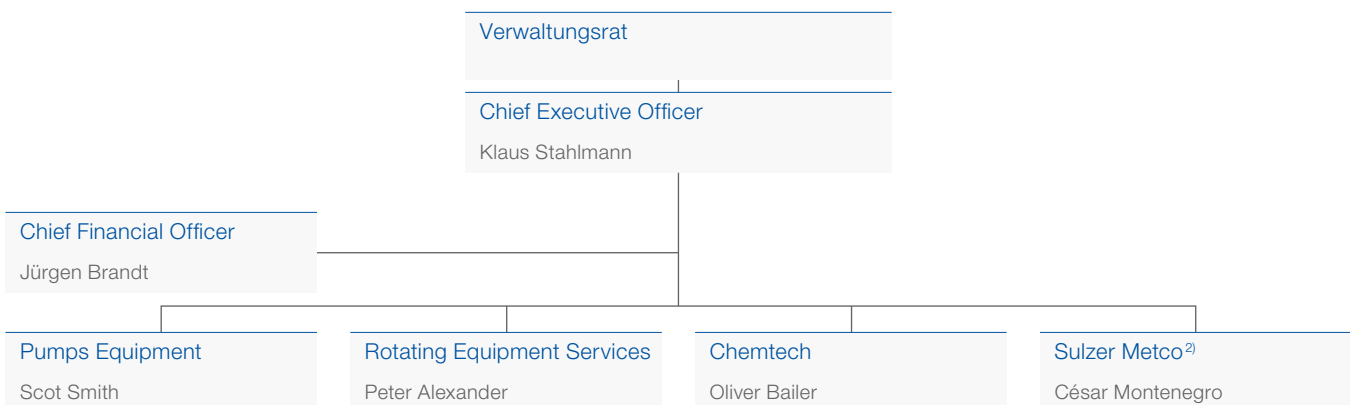
Der Verwaltungsrat hat die Geschäftsleitungskompetenzen mehrheitlich an den CEO delegiert, ist jedoch weiterhin zuständig für die gemäss Art. 716a OR nicht delegierbaren Tätigkeiten wie Konzernstrategie, Genehmigung der Mittelfristplanung und des Jahresbudgets sowie für die wichtigsten Personalentscheidungen einschliesslich der Genehmigung des Entschädigungssystems. Dasselbe gilt für Entscheidungen über Akquisitionen und Veräusserungen mit Unternehmenswert über CHF 15 Millionen beziehungsweise CHF 20 Millionen, Sachinvestitionen über CHF 15 Millionen, grössere Konzernumstrukturierungen, die Genehmigung von einvernehmlichen Streiterledigungen mit einem Einfluss auf das Betriebsergebnis von über CHF 20 Millionen, die Genehmigung von CHF 10 Millionen übersteigenden Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie für weitere konzernrelevante An-

gelegenheiten wie auch für Beschlüsse, die gesetzlich zwingend durch den Verwaltungsrat (unter anderem gemäss schweizerischem Fusionsgesetz) zu treffen sind. Die Kompetenzregelung und die Art der Zusammenarbeit zwischen Verwaltungsrat und Konzernleitung sind im Organisationsreglement festgelegt (siehe [www.sulzer.com/regulation](http://www.sulzer.com/regulation)).

### Informations- und Kontrollinstrumente

Jedes Mitglied des Verwaltungsrats erhält die Monatsabschlüsse (Januar bis Mai und Juli bis November) sowie den Halbjahres- und den Jahresabschluss. Diese geben unter anderem Auskunft über Bilanz, Erfolgs- und Mittelflussrechnung sowie die wichtigsten Kennzahlen des Konzerns und der Divisionen (einschliesslich Kommentare zu den entsprechenden Geschäftsergebnissen und eine über sechs Monate rollierende Prognose der wichtigsten Kennzahlen). Ferner berichten der CEO und der CFO an jeder Verwaltungsratssitzung über den Geschäftsgang und sämtliche konzernrelevanten Angelegenheiten; der Verwaltungsrat erhält zweimal jährlich eine Prognose der Jahresergebnisse. Anlässlich dieser Sitzungen berichten die Vorsitzenden der Ausschüsse über die von ihrem Gremium behandelten Traktanden sowie die wesentlichen Feststellungen und Beurteilungen, und sie stellen die entsprechenden Anträge. Der Verwaltungsrat berät und verabschiedet jährlich das Budget für das Folgejahr und legt alle drei Jahre die Mittelfristplanung fest, die ausserdem periodisch überprüft wird. Der Präsident des Verwaltungsrats berät sich regelmässig mit dem CEO und anderen Vertretern der Konzernleitung. Ausserdem erhält der Verwaltungsrat zweimal im Jahr einen Statusreport zu Investor Relations.

## Konzernstruktur <sup>1)</sup>



<sup>1)</sup>Per 1. Januar 2014.

<sup>2)</sup>Nicht fortgeführte Aktivitäten.

## Interne Revision

Die Konzernrevision ist für administrative Belange dem CFO, aber funktional direkt dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses unterstellt. Die interne und die externe Revision treffen sich regelmässig zur Vorbereitung der Sitzungen des Prüfungsausschusses, zur Besprechung der Zwischen- und Schlussberichte der externen Revision, zur Planung und Koordination der externen und internen Audits sowie zur Vorbereitung der Prüfungsanweisungen an die externen Prüfer der einzelnen Gesellschaften. Die Konzerngesellschaften werden von der Konzernrevision (interne Revision) auf der Grundlage eines vom Prüfungsausschuss genehmigten Revisionsplans geprüft; in Abhängigkeit von der Risikokategorie werden solche Revisionen jährlich oder in jedem zweiten, dritten oder vierten Jahr turnusmässig durchgeführt. Die Konzernrevision führte im Berichtsjahr 51 Revisionen durch. Einer der wesentlichen Prüfungsschwerpunkte lag auf dem internen Kontrollsystem. Die Ergebnisse jeder Revision werden mit den betreffenden Gesellschaften und (sofern erforderlich) Divisionen im Detail besprochen und die wesentlichen Massnahmen vereinbart. Der Verwaltungsratspräsident und die Mitglieder des Prüfungsausschusses, der CEO, der CFO, der Group General Counsel sowie der entsprechende Divisionsleiter und weitere Linienvorgesetzte der geprüften Einheit erhalten eine Kopie von jedem Revisionsbericht. Ferner werden die wesentlichen vereinbarten Massnahmen dem CEO, dem CFO, dem Group General Counsel, den Divisionsleitern und den Divisionscontrollern im Rahmen der monatlichen Informationssitzungen präsentiert und mit ihnen besprochen; zweimal jährlich stellen die Divisionen ausserdem den Fortschritt zuvor vereinbarter wichtiger Massnahmen vor. Ein Nachkontrollverfahren ist für alle Konzernprüfungen (Internal, Legal and Compliance, IT, QESH) vorhanden. Diese Verfahren stellen eine effektive und effiziente Überwachung der Umsetzung von vereinbarten Verbesserungsmassnahmen sicher. Der Leiter der Konzernrevision erstellt jährlich einen zusammenfassenden Tätigkeitsbericht. Dieser wird den Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitgliedern zugestellt und sowohl der Konzernleitung als auch dem Prüfungsausschuss präsentiert. Er wird in beiden Gremien diskutiert, und dem Verwaltungsrat wird entsprechend Bericht erstattet.

## Risikomanagement und Corporate Compliance

Sulzer hat ein umfassendes und wertebasiertes Compliance-Programm eingeführt und umgesetzt, bei dem die Prävention im Vordergrund steht. Das Programm umfasst die folgenden Hauptelemente:

### Starke Werte und «tone at the top and the middle»

Sulzer legt grossen Wert darauf, die Geschäfte integer und im Einklang mit allen anwendbaren Gesetzen und internen Regeln zu führen («a clean deal or no deal») sowie nur angemessene vertragliche Risiken einzugehen. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung sind überzeugt, dass ein konformes und ethisches Verhalten in allen Belangen eine Vorbedingung für eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft ist. Zudem wird die «speak-up culture» gefördert und Mitarbeiter werden ermutigt, ein möglicherweise nicht konformes Verhalten anzusprechen.

### Risikobeurteilung

Im Rahmen des integrierten Risikomanagementprozesses von Sulzer werden Compliance-Risiken regelmässig beurteilt. Die Ergebnisse werden sowohl mit dem Management als auch innerhalb des Corporate Risk Council und dem Prüfungsausschuss diskutiert, der den Themen Risikomanagement und Compliance jährlich mindestens eine ganze Sitzung widmet. Eine Übersicht der wichtigsten Risiken und der entsprechenden Massnahmen befindet sich auf den Seiten 56 bis 57.

### Interne Vorschriften und Instrumente

Im Jahr 2010 trat Sulzer der Global-Compact-Initiative der Vereinten Nationen bei und führte einen neuen Code of Business Conduct (Code) ein, der online unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) in 19 Sprachen eingesehen werden kann. Jeder aktuelle Mitarbeitende des Konzerns muss schriftlich bestätigen, dass er oder sie den Code gelesen und verstanden hat und ihn einhalten wird. Gleiches gilt für alle neuen Mitarbeitenden (einschliesslich derjenigen von neu erworbenen Unternehmen). Jedes Mitglied der Sulzer Management Group (rund 100 Personen), die Leiter aller operativen Gesellschaften und alle divisionalen und lokalen Compliance Officers müssen – unter anderem – jährlich die Einhaltung dieses Codes mittels einer ausdrücklichen Bescheinigung schriftlich bestätigen.

### Vorschriften

Obwohl Sulzer einen auf Verhalten und Grundsätzen basierenden Ansatz verfolgt, sind einige interne Vorschriften notwendig,

die «Grenzen» festlegen, Prozesse definieren sowie Leitlinien und Unterstützung bei Entscheidungen bieten. In dieser Hinsicht konzentriert sich Sulzer auf die wichtigsten Compliance-Risiken, z. B.:

- **Bestechungs- und Korruptionsrisiken:** Im Jahr 2010 wurde eine Richtlinie zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption eingeführt. Im Jahr 2011 wurde ein Prozess zur Prüfung von Intermediären eingeführt. Dieser Prozess wurde 2012 verbessert, der Anwendungsbereich wurde ausgeweitet; das Tool ist nun webbasiert. Im gleichen Jahr wurde eine konzernweite Initiative mit Obergrenzen für Geschenke und Einladungen (Annehmen oder Geben) durchgeführt. Die entsprechende Richtlinie trat am 1. Januar 2013 in Kraft. Ein E-Training-Modul wurde in 13 Sprachen eingeführt, um die im E-Training-Programm angemeldeten Mitarbeitenden von Sulzer mit dem Inhalt der Richtlinie vertraut zu machen.
- **Kartell- und Wettbewerbsrisiken:** Im Jahr 2010 wurde eine Kartellrichtlinie eingeführt und 2012 folgte eine Direktive zum Verhalten in Branchenverbänden. Im Jahr 2013 wurde diese Richtlinie eingeführt und Mitarbeitende, die Sulzer in Treffen von Branchenverbänden vertreten, müssen eine Compliance-Erklärung einreichen.
- **Risiken im Zusammenhang mit Ausfuhrkontrollen:** In den meisten Konzerngesellschaften wurden 2012 Richtlinien zu Ausfuhrkontrollen erstellt und eingeführt. Ende 2012 und Anfang 2013 wurde ein E-Training-Modul zur Handels-Compliance für Mitarbeitende eingeführt, die mit Ausfuhrthemen in Kontakt kommen.
- **Weitere Risiken (z. B. Börsengesetze, Arbeitsrechte, geistiges Eigentum, Gesetze zum Schutz von Daten und Privatsphäre, Produkthaftung, Umwelt, Qualität und Gesundheit usw.):** Diese und viele weitere potenzielle Risiken werden durch fokussierte Regeln und Prozesse angesprochen. In den Jahren 2012 und 2013 wurden neue Prozesse eingeführt, welche die Erfüllung von Gesetzen zum Insiderhandel sowie zu Börsenoffenlegungen und -meldungen sicherstellen.

### Instrumente

Im Rahmen der stark geförderten «speak-up culture» führte Sulzer eine Hotline ein, die eine von vielen Alternativen darstellt, wie Mitarbeitende (mögliche) Verletzungen von Gesetzen oder internen Weisungen melden können (Meldungen können über eine Gratis-Telefonnummer oder eine eigens dafür eingerichtete Internetseite offen oder

anonym gemacht werden). Das Unternehmen führte ferner 2012 eine Weisung ein, welche die interne Meldung von Compliance-Fällen weiter verbessert und Mindeststandards für interne Untersuchungen festlegt. Auf der Intranet-Seite Legal and Compliance von Sulzer stehen allen Mitarbeitenden weitere Instrumente zur Verfügung (z. B. Präsentationen, welche die wichtigsten Risiken ansprechen; Vertragsentwürfe; Handbücher für Vertrieb und Beschaffung mit spezifischen Erklärungen zur Compliance sowie Standard-Klauseln). 2013 wurde eine neue Schulung zur Betrugsbekämpfung eingeführt, die sich vor allem an Mitarbeitende von Sulzer im Finanzbereich richtet. Darüber hinaus wurde ein E-Learning-Modul zum Thema «Betrug und geschäftliche Redlichkeit» eingeführt.

#### Organisation

Der Konzern, jede Division und sämtliche operativen Konzerngesellschaften verfügen über einen Compliance Officer. Der Group Compliance Officer, der an den Group General Counsel berichtet, steuert und verwaltet das konzernweite Compliance-Programm. Gemäss der neuen Organisationsstruktur per 1. Januar 2014 (siehe Aktionärsbrief auf den Seiten 6 bis 9) werden organisatorische Veränderungen der Gruppenfunktionen Legal, Compliance und Risk Management im Laufe des Jahres 2014 implementiert. Der Corporate Risk Council, der sich aus dem CFO (Vorsitzender), dem Group General Counsel, dem Leiter der Konzernrevision, dem konzernweiten Compliance-Verantwortlichen, dem Leiter Corporate Risk Management und den Leitern Risk Management der Divisionen sowie Vertretern von weiteren Konzernstabsfunktionen zusammensetzt, führte 2013 drei Sitzungen durch. Aufgaben des Corporate Risk Council sind insbesondere die Bildung und Aufrechterhaltung adäquater Risikomanagementkonzepte, -systeme und -richtlinien; die Initialisierung und Koordination von Risikomanagementaktivitäten sowie die Beratung des CEO und der Konzernleitung bezüglich Risikomanagement. Jedes Konzernleitungsmitglied erhält die Protokolle des Corporate Risk Council. Zudem wird, falls erforderlich, jeweils in der den Sitzungen des Corporate Risk Council folgenden Konzernleitungssitzung mündlich Bericht erstattet.

Der Group General Counsel informiert den Verwaltungsrat und die Konzernleitung regelmässig über rechtliche Angelegenheiten und wesentliche Gesetzesänderungen, die Sulzer betreffen könnten, sowie über bedeutende Rechtsfälle. Zweimal jährlich

werden dem Prüfungsausschuss zudem sämtliche hängigen oder drohenden Prozesse mit einem Streitwert von mehr als CHF 0,5 Millionen rapportiert. Weitere Informationen bezüglich der Berichte des Prüfungsausschusses sind unter «Prüfungsausschuss» auf Seite 47 zu finden.

#### Bewusstseinsbildung und Schulungen

Sulzer legt grossen Wert auf die Schulung der Mitarbeitenden. Die Schulung erfolgt durch E-Learning-Programme (jährlich werden zwei bis drei neue Programme eingeführt), in persönlichen Trainings oder Webkonferenzen. Im Jahr 2013 nahmen mehr als 450 Mitarbeitende (hauptsächlich aus den Bereichen Verkauf, Projektmanagement, Einkauf und dem mittleren Management) an individuellen Trainings für Vertragsrisiken teil. Jedes dieser Trainings enthielt einen Compliance-Teil, der die Hauptrisiken behandelte. Im Jahr 2013 wurden über 25 000 E-Learning-Kurse durchgeführt. Zudem wurden mehrere Webkonferenzen zu bestimmten rechtlichen oder Compliance-Themen organisiert.

#### Kontrollen und Sanktionen

Neben den von der internen Revision durchgeführten Prüfungen führte die Konzernrechtsabteilung 2013 sieben Rechtsaudits durch; dabei lag das Prüfungsschwergewicht auf Vertrags- wie auch auf Compliance-Risiken. Die Auditresultate wurden mit dem verantwortlichen Management besprochen. Es wurden Massnahmen vereinbart und die entsprechenden Berichte demselben Adressatenkreis versandt, der auch die Berichte der internen Revision erhält. Die Umsetzung dieser Massnahmen wird auf der Grundlage eines Nachkontrollverfahrens (siehe «Interne Revision», Seite 51) überprüft. Im Jahr 2013 führte die Fachstelle Corporate Quality, Environment, Health and Safety and Sustainable Development zwölf Audits durch und organisierte neun externe Versicherungs-Audits. Schwerpunkte betrafen im Wesentlichen Umweltschutz und Arbeitssicherheit. Die Resultate wurden jeweils mit dem verantwortlichen Management direkt besprochen und es wurden, falls erforderlich, Verbesserungsmaßnahmen vereinbart.

Über den aktuellen Stand der Risiken des Konzerns bezüglich Qualität, Umwelt, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz wird dem Prüfungsausschuss einmal jährlich berichtet. Sulzer veröffentlichte seinen extern verifizierten Nachhaltigkeitsbericht 2013 gleichzeitig mit dem Sulzer Geschäftsbericht 2013 ([www.sulzer.com/sustainability](http://www.sulzer.com/sustainability)). Das externe Institut SGS

(Société Générale de Surveillance) verifizierte in seiner Versicherungserklärung, dass der Bericht in Einklang mit dem höchsten GRI Offenlegungslevel A ist. Sulzers Nachhaltigkeitsleistung wird regelmässig von verschiedenen Organisationen bewertet; z. B. hat oekom research Sulzer den Prime Status seit mehreren Jahren in Folge verliehen. Sulzer hat eine anerkannte Führungsposition in Nachhaltigkeit in seiner Branche.

Im Jahr 2013 wurden zahlreiche interne Untersuchungen durchgeführt (ausgelöst durch Meldungen über die Hotline, E-Mails, Telefon oder anderweitig), und mindestens 14 Mitarbeitende mussten Sulzer aufgrund von Compliance-Verstössen verlassen. Andere wurden verwarnet oder intern versetzt. Die überwiegende Mehrzahl der Meldungen betraf allerdings Themen von geringer Bedeutung.

#### Kontinuierliche Verbesserung

Sulzer ist bestrebt, die Compliance und den Risikomanagement-Ansatz konstant zu verbessern. Die Ergebnisse von Audits und internen Untersuchungen werden beurteilt, und interne Prozesse sowie Regeln werden angepasst. Zudem werden die Schulungsmodule verbessert und/oder Ergebnisse werden anderweitig kommuniziert (z. B. durch den regelmässig erscheinenden Newsletter zu rechtlichen und Compliance-Themen).

#### 4 Konzernleitung

Die Konzernleitung besteht aus dem CEO, dem CFO und den Divisionsleitern. Die vom Verwaltungsrat delegierte Geschäftsleitungskompetenz steht grundsätzlich dem CEO zu. Die Leiter der Divisionen werden vom CEO beauftragt, die unternehmerischen Ziele gemäss den Konzernzielsetzungen für ihre Bereiche zu definieren und zu erreichen. Die entsprechenden Kompetenzen sind zu einem grossen Teil vom CEO an die Divisionsleiter übertragen worden. Das Organisationsreglement regelt unter anderem die Übertragung der Aufgaben vom Verwaltungsrat auf den CEO; das Reglement kann unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations) eingesehen werden. Die übrigen Mitglieder der Konzernleitung unterstützen den CEO bei der Führung des Konzerns. Es gibt keine Managementverträge mit aussenstehenden Dritten. Kein Mitglied der Konzernleitung verfügt über einen Vertrag mit einer Kündigungsfrist von mehr als zwölf Monaten.

Die Lebensläufe der Konzernleitungsmitglieder sind verfügbar auf den Seiten 54 bis 55 und online unter [www.sulzer.com/konzernleitung](http://www.sulzer.com/konzernleitung).



## 5 Entschädigungsbericht

Informationen zu den Entschädigungen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sind im Entschädigungsbericht (Seiten 58 bis 64) enthalten.

## 6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretung

Beschränkungen bestehen nur für Nominees (siehe «Kapitalstruktur», Seite 45). Keine Ausnahmen wurden im Berichtsjahr gewährt, und es sind keine Massnahmen zur Aufhebung von Beschränkungen vorgesehen. Ein Aktionär kann sich an der Generalversammlung durch seinen gesetzlichen Vertreter, einen anderen stimmberechtigten Aktionär, den Organvertreter, den unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder einen Depotvertreter vertreten lassen. Die von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

### Statutarische Quoren

Für Statutenänderungen bedarf es der Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen; Kapitalerhöhungen erfolgen jedoch mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Stimmen. Die Auflösung oder Fusion des Unternehmens kann nur beschlossen werden, wenn in der Generalversammlung wenigstens die Hälfte der ausgegebenen Aktien vertreten ist und zwei Drittel derselben für den betreffenden Antrag stimmen (siehe auch Paragraph 18 der Statuten).

### Einberufung der Generalversammlung und Traktandierung

Es bestehen keine vom Gesetz abweichenden Regeln zur Einberufung der Generalversammlung. Aktionäre, die mindestens 2% des Aktienkapitals vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen. Die Traktandierung muss mindestens zwei Monate vor der Versammlung schriftlich unter Angabe des Verhandlungsgegenstands und der Anträge des Aktionärs angebeht werden.

### Eintragungen im Aktienbuch

Der Stichtag für die Eintragung von Namenaktionären im Aktienbuch ist fünf Arbeitstage vor der Generalversammlung.

## 7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Die Statuten sehen weder ein Opting-out noch ein Opting-up vor. Die Verträge von Mitgliedern des Verwaltungsrats enthalten keine Kontrollwechselklausel. Die Verträge von Mitgliedern der Konzernleitung, die der Konzernleitung vor April 2009 beitraten, beinhalten eine Entschädigung, sofern ein

Vertrag innerhalb von 18 Monaten nach einem Kontrollwechsel gekündigt oder die Funktion wesentlich verändert wird (siehe Entschädigungsbericht, Seiten 58 bis 64). Ausserdem werden im Fall eines Kontrollwechsels (worunter – was die Konzernleitung betrifft – auch die Auswechslung der Mehrheit im Verwaltungsrat fällt) oder eines vom Verwaltungsrat nicht unterstützten öffentlichen Übernahmeangebots alle zugesprochenen Restricted Stock Units (RSUs) des RSU-Plans automatisch freigegeben, und die Performance Share Units (PSUs) werden automatisch pro rata temporis in Aktien umgewandelt, die keinen Beschränkungen unterliegen. Die Sperrfrist auf denjenigen RSUs, die den Verwaltungsräten zugesprochen wurden, fällt spätestens nach dem Ausscheiden aus der entsprechenden Funktion weg.

### 8 Revisionsstelle

Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Jahr gewählt. An der Generalversammlung vom 27. März 2013 wurde PricewaterhouseCoopers AG, die seit 1992 Revisionsstelle der Sulzer AG war, durch KPMG AG ersetzt. Die Funktion des Leiters der externen Revision hält François Rouiller inne (seit 27. März 2013). Der Leiter der externen Revision wird im Rhythmus von sieben Jahren ausgewechselt. Die Aufsicht und Kontrolle über die externe Revision liegt beim Prüfungsausschuss, der seinerseits an den Verwaltungsrat rapportiert (siehe «Verwaltungsrat», Seite 45). Die Mitglieder des Prüfungsausschusses erhalten mindestens einmal jährlich Zusammenfassungen der Prüfungsergebnisse und Verbesserungsvorschläge. Der Leiter der externen Revision wird zu den Sitzungen des Prüfungsausschusses eingeladen. Im Jahr 2013 hat er an vier Sitzungen des Ausschusses teilgenommen.

Unter anderem zur Beurteilung der Unabhängigkeit von internen und externen Revisionen trifft sich der Prüfungsausschuss oder dessen Vorsitzender zudem mindestens einmal pro Jahr getrennt mit dem Leiter der Konzernrevision und dem leitenden externen Revisor. Der Prüfungsausschuss beurteilt die Leistung der Revisionsstelle auf Grund der von der Revisionsstelle verfassten Unterlagen, Berichte und Präsentationen sowie der Wesentlichkeit und Sachlichkeit ihrer Äusserungen. Dazu holt der Ausschuss auch die Meinungen des CFO und des Leiters der Konzernrevision ein. Die Höhe des Honorars der Revisionsstelle wird regelmässig überprüft und mit Revisionshonoraren, die andere international tätige Schweizer Industrieunternehmen bezahlen, verglichen; es wird vom CFO

verhandelt, vom Prüfungsausschuss geprüft und vom Verwaltungsrat genehmigt. Weitere Angaben zur Revisionsstelle, insbesondere die Höhe der Revisionshonorare sowie Honorare, welche die Revisionsstelle für zusätzliche Dienstleistungen ausserhalb ihres gesetzlichen Revisionsmandats in Rechnung gestellt hat, sind im Finanzteil unter Anmerkung 32 (Seite 115) aufgeführt. Sämtliche ausserhalb des gesetzlichen Revisionsmandats durch die externe Revision erbrachten Dienstleistungen (im Wesentlichen handelte es sich dabei um Beratungsdienstleistungen im Zusammenhang mit Revision und Rechnungswesen sowie Rechts- und Steuerberatung und andere Beratungsdienstleistungen) sind mit den anwendbaren Unabhängigkeitsregeln vereinbar.

### 9 Informationspolitik

Die Sulzer AG berichtet quartalsweise mittels Medienmitteilung über den Bestellungseingang und halbjährlich über die Ergebnisse, jeweils mit einem Kommentar zur Geschäftsentwicklung und zu den Aussichten. Der Konzern informiert ausserdem laufend über wichtige Ereignisse (Ad-hoc-Publizität). Die Berichterstattung in Kapitel 5 des Corporate-Governance-Berichts (einschliesslich der Verweise auf den Finanzteil) entspricht dem Entschädigungsbericht im Sinne von Ziffer 8 des Anhangs 1 des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance.

### Wichtige Daten im Jahr 2014

20. Februar	Jahresergebnis 2013
20. März	Generalversammlung 2014
15. April	Bestellungseingang 1. Quartal 2014
22. Juli	Halbjahresbericht 2014
16. Oktober	Bestellungseingang 1.–3. Quartal 2014
22. Oktober	Capital Market Day

Diese Daten sowie allfällige Änderungen sind auf [www.sulzer.com/events](http://www.sulzer.com/events) ersicht-lich. Die Medienmitteilungen können über [www.sulzer.com/newsletter](http://www.sulzer.com/newsletter) abonniert werden (Versand per E-Mail). Auf der Website [www.sulzer.com](http://www.sulzer.com) sind zahlreiche weitere Informationen verfügbar.

### Wesentliche Änderungen

Auf wesentliche Änderungen, die zwischen dem Bilanzstichtag (31. Dezember 2013) und dem Redaktionsschluss des Geschäftsberichts (19. Februar) eingetreten sind, wird im Geschäftsbericht hingewiesen. Die Implementierung der neuen operativen Struktur und die Integration der verschiedenen Gruppenfunktionen ab 1. Januar 2014 läuft derzeit und werden im Geschäftsbericht 2014 beschrieben.

## Konzernleitung <sup>1)</sup>

Die Konzernleitung von Sulzer besteht aus dem CEO, dem CFO und den Divisionsleitern. 2013 stiessen Scot Smith und Oliver Bailer zur Konzernleitung.



**Klaus Stahlmann (1960) Deutschland**  
Chief Executive Officer

#### Berufliche Laufbahn

Klaus Stahlmann trat 2012 als CEO in die Konzernleitung von Sulzer ein. Zuvor war er CEO bei MAN Diesel and Turbo sowie Vorstandsmitglied bei MAN SE (2010 bis 2011). Von 2007 bis 2009 war er CEO von MAN Turbo, Deutschland. Vor seinem Eintritt bei MAN war er Leiter der Europäischen Geschäftseinheit Wälzlager-technologien (Bearing) bei NSK. Zuvor arbeitete er als CEO des Pumpenherstellers Allweiler (2001 bis 2006) sowie in verschiedenen Funktionen beim deutschen Industriekonzern Krupp (1987 bis 2001).

#### Ausbildung

- Dipl. Wirtschaftsingenieur, Technische Universität Darmstadt, Deutschland



**Jürgen Brandt (1956) Deutschland**  
Chief Financial Officer

#### Berufliche Laufbahn

Jürgen Brandt trat 2010 als CFO in die Sulzer-Konzernleitung ein. Von November 2011 bis Februar 2012 amtierte er als ad interim CEO. Vorher war er CFO der Austrian Energy & Environment Group (2007 bis 2010) und CFO von deren Tochtergesellschaft, der Von Roll Inova Group (2006 bis 2007). Er war CFO für verschiedene Unternehmen, einschliesslich Foster Wheeler Power Group Europe (2006) und Sylvania Lighting International (2005 bis 2006). Ferner war er bei Alstom Senior Vice President Finance der Division Power and Environment (1999 bis 2004) und CFO Power Boilers (1997 bis 1999).

#### Interessenbindung

- Verwaltungsrat von Bobst Group SA

#### Ausbildung

- Dipl. Wirtschaftsingenieur (FH), Universität Esslingen, Deutschland

<sup>1)</sup>Angepasste Organisationsstruktur per 1. Januar, 2014.



### Scot Smith (1962) USA

Divisionsleiter Pumps Equipment

#### Berufliche Laufbahn

Scot Smith trat im Jahr 2013 in die Konzernleitung von Sulzer ein. Zuvor war er Divisional Managing Director bei Weir Minerals der Weir Group (2001 bis 2012). Von 1993 bis 2001 bekleidete er verschiedene Positionen bei Britax Vision Systems, darunter Regional Managing Director Americas (2000 bis 2001) und Managing Director von Britax Geco in Frankreich (1996 bis 2000).

#### Ausbildung

- MBA, International Business, Ashland University, USA
- BSc, Business Administration, Bowling Green State University, USA



### Peter Alexander (1958) USA

Divisionsleiter Rotating Equipment Services

#### Berufliche Laufbahn

Peter Alexander trat 2005 als Divisionsleiter von Sulzer Turbo Services in die Sulzer-Konzernleitung ein. Er war vorher in verschiedenen Funktionen für Sulzer Turbo Services tätig, einschliesslich Leiter Business Development und ad interim Divisionsleiter (2004 bis 2005), Mitgründer und Direktor Operations und Technik in Indonesien (1994 bis 2004) sowie Technischer Manager in den USA (1987 bis 1994).

#### Ausbildung

- Bachelor Marinetechnik, Texas A&M University, TX, USA



### Oliver Bailer (1967) Schweiz

Divisionsleiter Chemtech

#### Berufliche Laufbahn

Oliver Bailer trat der Konzernleitung von Sulzer im Jahr 2013 bei. Von 1993 bis 2013 hatte er unterschiedliche Positionen in der Division Chemtech inne, darunter Head of Sulzer Mixpac Systems (2010 bis 2013), Head of Mixing and Reaction Technology (2008 bis 2009) und Head of Business Development (2006 bis 2008).

#### Ausbildung

- General Management Program (GMP), Harvard University, Boston, Massachusetts, USA
- Master of Business Administration (Executive MBA HSG), Universität St. Gallen, Schweiz
- Dipl. Chem. Ing., ETH Zürich, Schweiz



### César Montenegro (1953) Venezuela

Divisionsleiter Sulzer Metco

#### Berufliche Laufbahn

César Montenegro trat 2008 als Divisionsleiter von Sulzer Metco in die Sulzer-Konzernleitung ein. Seit 1977 war er in verschiedenen Funktionen für Sulzer tätig. Von 2002 bis 2008 war er Leiter der Business Area Nordamerika für Sulzer Pumps. Ferner war er Managing Director von Sulzer Mexico (1996 bis 2001) und von Sulzer de Venezuela (1989 bis 1996).

#### Ausbildung

- Nachdiplomstudium zum Wirtschaftsingenieur, Universität Simon Bolívar, Caracas, Venezuela
- Master in Maschinenbau, University Simon Bolívar, Caracas, Venezuela



# Risiken identifizieren und minimieren

Risiken zu prüfen und zu kontrollieren, ist wichtig für den nachhaltigen Geschäftserfolg. Mit gezielten und wirksamen Massnahmen und Programmen werden Risiken vermieden oder minimiert.

Risiko	Potenzieller Einfluss	Wichtigste Gegenmassnahmen
<b>Extern und Märkte</b>		
<b>Marktbeurteilung</b>	Die Fehlbeurteilung von Marktentwicklungen kann zu verpassten Geschäftsmöglichkeiten oder Verlusten führen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Laufende Beobachtung und Beurteilung von Marktentwicklungen</li> <li>• Systematische Mittelfristplanung basierend auf Marktentwicklungen und -erwartungen</li> </ul>
<b>Geopolitische Schocks</b>	Ein geopolitischer Schock kann sich auf den Betrieb und die Reisetätigkeit auswirken. Zudem könnte ein solches Ereignis Währungsrisiken sowie Ausfallrisiken von Ländern und Banken beinhalten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Überwachung des Engagements in kritischen Ländern</li> <li>• Beobachtung der Schuldsituation von Ländern und Banken</li> <li>• Laufende Überwachung der Preise für Rohstoffe und von Inflationsindikatoren</li> <li>• Die globale Präsenz von Sulzer minimiert die Folgen geopolitischer Schocks</li> </ul>
<b>Strategie</b>		
<b>Innovation</b>  Weitere Informationen auf Seite 36	Misserfolg von Forschung und Entwicklung sowie von Innovationsaktivitäten könnte die Betriebsfähigkeit und die Wachstumsfähigkeit des Geschäfts belasten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sechs unternehmensweite Innovationsinitiativen im Jahr 2012 gestartet</li> <li>• Mittelfristplanungsprozess</li> <li>• Innovation and Technology Council</li> <li>• Mehrstufiger Innovationsprozess</li> </ul>
<b>Operativ</b>		
<b>Gewinnung und Bindung von Talenten</b>  Weitere Informationen auf Seite 40	Misserfolg bei der Gewinnung und Bindung von Talenten kann zu einem Mangel an Fachkompetenzen führen und die Betriebsfähigkeit beeinträchtigen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktive Förderung von Unternehmenswerten und hohen ethischen Standards</li> <li>• Starke Markenstrategie von Sulzer als Arbeitgeber</li> <li>• Regelmässige Workshops zur Beurteilung von Talenten</li> <li>• Entwicklungspläne und Weiterbildung von Mitarbeitenden</li> <li>• Benchmarking und Überprüfung von Löhnen</li> <li>• Regelmässige Umfragen zum Engagement der Mitarbeitenden</li> </ul>
<b>Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz</b>  Weitere Informationen auf Seite 38	Ein unsicheres Arbeitsumfeld kann für Menschen schädlich sein, den Ruf schädigen und zu Strafen und Haftungsansprüchen führen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestimmungen für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Richtlinien, Programme und Schulungen</li> <li>• Zertifizierungen gemäss OHSAS 18001</li> <li>• Monatliche Statistik zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz</li> <li>• Globales Netzwerk von Verantwortlichen für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz</li> <li>• Regelmässige Audits zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz</li> </ul>

Risiko	Potenzieller Einfluss	Wichtigste Gegenmassnahmen
<b>Operativ (Fortsetzung)</b>		
<b>Compliance</b>  <a href="#">Weitere Informationen auf Seite 51</a>	Regelwidriges oder unethisches Verhalten könnte den Ruf schädigen sowie zu Strafen und Haftungsansprüchen führen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktive Förderung von hohen ethischen Standards</li> <li>• Laufende Überwachung und Beurteilung von potenziellen Compliance-Risiken</li> <li>• Sulzer Code of Business Conduct und unterstützende Bestimmungen (z. B. Korruptionsbekämpfung, Kartellrecht und Handelskontrollen)</li> <li>• Globales Netzwerk von Compliance-Verantwortlichen</li> <li>• Compliance-Schulungen (einschliesslich E-Learning) und -Audits</li> <li>• «Speak-up culture», Compliance-Hotline und Sanktionen</li> </ul>
<b>Qualität von Produkten und Dienstleistungen</b>	Mängel von hochwertigen Produkten und Dienstleistungen können zu Arbeitswiederholungen, Reputationsschäden oder Haftungsansprüchen führen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Systeme für Management und Qualität, zugeschnitten auf spezifische Geschäftstätigkeiten</li> <li>• Akkreditierung durch Dritte</li> <li>• Programme zur Kompetenzentwicklung und Schulungen von Mitarbeitenden</li> <li>• Testzentren</li> </ul>
<b>Betriebsstörungen</b>	Betriebsstörungen (wie Brände) können Menschen, Immobilien und Anlagen schädigen. Sie können sich negativ auf die Betriebsfähigkeit eines betroffenen Standorts auswirken.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Systeme für Krisen- und Notfallmanagement (auf globaler und lokaler Ebene)</li> <li>• Risikomanagement-Richtlinie und -Vorgaben</li> <li>• Krisen- und Notfallmanagementsysteme auf lokaler Ebene und auf Konzernebene</li> <li>• Pläne für Notfallwiederherstellung im IT-Bereich</li> </ul>
<b>Finanziell</b>		
<b>Finanzmärkte</b>  <a href="#">Weitere Informationen auf Seite 79</a>	Die Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte kann die finanzielle Leistung von Sulzer, den Zugang zu Kapital sowie die Fähigkeit zur Kapitalaufnahme beeinträchtigen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzrichtlinien des Konzerns</li> <li>• Richtlinien zu Fremdwährungsrisiken</li> <li>• Limiten für Handelsverluste bei Finanzinstrumenten</li> </ul>
<b>Kredite</b>  <a href="#">Weitere Informationen auf Seite 81</a>	Kreditrisiken durch Finanzinstitutionen und Kunden können die finanzielle Leistung sowie die Betriebsfähigkeit von Sulzer belasten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bei Finanzinstitutionen werden nur Parteien mit einer guten Kreditqualität akzeptiert (Rating durch Dritte)</li> <li>• Individuelle Risikobeurteilung von Kunden mit grossen Auftragsvolumen</li> <li>• Laufende Beobachtung von Länderrisiken</li> </ul>
<b>Liquidität</b>  <a href="#">Weitere Informationen auf Seite 81</a>	Mängel beim Liquiditätsrisikomanagement können die Finanzperformance sowie die Betriebsfähigkeit von Sulzer beeinträchtigen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortlaufende Überwachung der Liquidität</li> <li>• Planung der Liquiditätsreserven auf Konzernebene</li> <li>• Programm zur Optimierung des Liquiditäts- und Mittelfluss-Managements</li> <li>• Effizienter Einsatz der verfügbaren Barmittel durch Cash-Pooling</li> </ul>

## Anreize für nachhaltige Leistungen

Die Entschädigungspolitik und die Beteiligungspläne von Sulzer basieren auf der Leistungsorientierung des Unternehmens und auf seinem erheblichen Engagement für langfristigen Shareholder Value und nachhaltiges Wachstum.

### In Kürze

#### Grundprinzipien

 Siehe Seite 59

Die Entschädigungspolitik und Beteiligungspläne von Sulzer basieren auf der Leistungsorientierung des Unternehmens sowie der starken Ausrichtung auf langfristigen Shareholder Value und nachhaltiges Wachstum. Die Entschädigungen werden vom Nominations- und Entschädigungsausschuss jährlich überprüft und, falls erforderlich, auf dessen Antrag vom Gesamtverwaltungsrat angepasst.

#### Entschädigung des Verwaltungsrats

 Siehe Seite 59

Die Entschädigungen des Verwaltungsratspräsidenten und der übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats basieren auf einem Entschädigungsreglement. Die Entschädigung des Verwaltungsrats setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

- Fixes Basissalär (in bar)
- RSU-Komponente (Restricted Stock Unit)

Die Höhe der Gesamtentschädigung des Präsidenten und der übrigen Verwaltungsräte richtet sich nach der übertragenen Verantwortung, der Komplexität der Aufgaben, den gestellten fachlichen und persönlichen Anforderungen sowie dem erwarteten durchschnittlichen Zeitaufwand.

#### Entschädigung der Konzernleitung

 Siehe Seiten 59–64

Die Entschädigungen der Mitglieder der Konzernleitung sind durch interne Richtlinien geregelt (Total Reward Policy, Bonusplan, Restricted Stock Unit Plan und Performance Share Plan). Weil Leistung belohnt werden soll, setzt sich die Gesamtdirektvergütung des CEO und der anderen Mitglieder der Konzernleitung aus den folgenden Komponenten zusammen:

- Fixes Basissalär (in bar)
- Variable Komponente, die folgende Bestandteile umfasst:
  - Leistungs- und erfolgsabhängiger kurzfristiger Bonus (in bar)
  - Langfristige Anreize: Restricted Stock Unit Plan (RSU Plan bis und mit 2012) und – seit 2010 – Performance Share Plan (PSP).

Der CEO, Klaus Stahlmann, nahm weder am RSU noch am PSP 2010, jedoch am PSP 2013 teil.

Um sicherzustellen, dass die Entschädigung konkurrenzfähig ist, nimmt Sulzer regelmässig an Benchmarks teil.

#### Konsultative Abstimmung

Die Aktionärinnen und Aktionäre von Sulzer haben an der Generalversammlung vom 20. März 2014 die Möglichkeit, konsultativ über den Entschädigungsbericht abzustimmen.



Der Entschädigungsbericht folgt Kapitel 5 der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange. Weitere Angaben zur Entschädigung der Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitglieder sind dem Finanzteil unter Anmerkung 30 (Seiten 112 bis 114) und Anmerkung 31 (Seiten 114) sowie der Jahresrechnung der Sulzer AG unter Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130) zu entnehmen.

### Verwaltungsrat

Die Entschädigungen des Verwaltungsratspräsidenten und der übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats basieren auf einem Entschädigungsreglement. Sie werden vom Nominations- und Entschädigungsausschuss jährlich überprüft und, falls erforderlich, auf dessen Antrag vom Gesamtverwaltungsrat angepasst. Die Entschädigungen setzen sich aus einer fixen Bar- und einer RSU-Komponente (Restricted Stock Unit) mit einem fixen Zuteilungswert zusammen. Letztere hat 2009 die Optionskomponente ersetzt und stellt die langfristige Angleichung von Aktionärs- und Verwaltungsratsinteressen sicher. Die Entschädigungen beinhalten kein kurzfristiges, variables Element (Bonus), und die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten keine Vorsorgeleistungen. Zudem werden keine Sitzungsgelder bezahlt. Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden ab ihrer Wahl über einen Zeitraum von zwölf Monaten für ihre Dienste entschädigt. Während die Barkomponente in vierteljährlichen Tranchen ausgezahlt wird (beim Präsidenten in monatlichen Tranchen), werden die RSUs einmal jährlich zugeteilt (siehe unten). Die Höhe der Gesamtentschädigung des Präsidenten und der übrigen Verwaltungsräte wird durch Entschädigungs-Benchmarks (siehe Box «Entschädigungs-Benchmark» auf Seite 60) geleitet,

und richtet sich nach der übertragenen Verantwortung, der Komplexität der Aufgaben, den gestellten fachlichen und persönlichen Anforderungen sowie dem erwarteten durchschnittlichen Zeitaufwand: Letztlich entscheidet allerdings der Gesamtverwaltungsrat nach eigenem Ermessen über die Entschädigung und die Gewichtung der verschiedenen Kriterien. Das Gleiche gilt für die höhere Entschädigung des Präsidenten, die seine grössere Verantwortung, seinen weiter gefassten Aufgabenbereich sowie den höheren Zeitaufwand zur Ausübung seiner Funktionen widerspiegelt. Die Komponenten und die annualisierten Entschädigungsbeträge der Verwaltungsratsmitglieder sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst. Der Wert der zugesprochenen RSUs ist fix (CHF 125 000 pro Verwaltungsratsmitglied und CHF 250 000 für den Verwaltungsratspräsidenten). Die Anzahl der RSUs wird ermittelt, indem der fixe Zuteilungswert geteilt wird durch den volumengewichteten durchschnittlichen Aktienpreis der letzten zehn Handelstage vor dem Zuteilungsdatum, das zwischen dem Datum der Veröffentlichung der Jahresergebnisse und der Generalversammlung liegt. Am ersten, zweiten und dritten Jahrestag der Zuteilung entfällt die Sperrfrist für jeweils ein Drittel der RSUs. Bei Erdienung wird jeweils ein RSU in eine Aktie des Unternehmens umgewandelt. Die Sperrfrist für zugesprochene Optionen und RSUs endet zudem nach dem Ausscheiden eines Verwaltungsratsmitglieds aus seiner Funktion. Obwohl die Zuteilungswerte der RSUs fix sind, gelten sie als variable Entschädigungskomponente, da die Wertentwicklung der RSUs dem Aktienkurs folgt. Die variable Entschädigungskomponente des Verwaltungsratspräsidenten betrug 69% der fixen Komponente. Bei den übrigen Verwaltungsräten belief sich die

variable Entschädigungskomponente auf 0% bis 123% der fixen Komponente. Weitere Einzelheiten sind im Finanzteil unter Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130) enthalten. Im Abschnitt zur Konzernleitung finden sich detaillierte Informationen zur RSU-Komponente. Genaue Angaben zur Entschädigung des Verwaltungsrats befinden sich in der Jahresrechnung der Sulzer AG unter Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130).

### Konzernleitung

Die Entschädigungen der Mitglieder der Konzernleitung sind durch interne Richtlinien geregelt (Total Reward Policy, Bonusplan, Restricted Stock Unit Plan und Performance Share Plan 2010 und 2013). Sie werden vom Nominations- und Entschädigungsausschuss jährlich überprüft und, falls erforderlich, auf dessen Antrag vom Gesamtverwaltungsrat angepasst und genehmigt. Die für 2013 eingeführten Änderungen werden im Folgenden unter den entsprechenden Elementen der Entschädigungspakete beschrieben. Der Gesamtverwaltungsrat genehmigt auf der Grundlage von Empfehlungen des Nominations- und Entschädigungsausschusses zudem die Leistungsziele sowie die Zielerreichungsniveaus für sämtliche Mitglieder der Konzernleitung. Die Mitglieder der Konzernleitung haben bei der Festlegung ihrer Entschädigungen weder Teilnahme- noch Stimmrecht. Der CEO ist jedoch bei der Besprechung der vorgeschlagenen Entschädigungen der anderen Konzernleitungsmitglieder anwesend und unterbreitet Vorschläge (ausser bezüglich der eigenen Entschädigung). Weil Leistung belohnt werden soll, setzt sich die Gesamtdirektvergütung des CEO und der anderen Mitglieder der Konzernleitung aus einem fixen Basisalar (in bar) und einer variablen

## Jahresentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats <sup>1)</sup>

in CHF	(Fixbetrag, in bar, ohne Beiträge an die Sozialversicherungen <sup>2)</sup> )	Variable Entschädigung (variabel, Fixbetrag zum Zuteilungsdatum, Restricted Stock Units)
Verwaltungsratspräsident <sup>3)</sup>	420 000	250 000
Mitglied des Verwaltungsrats	70 000	125 000
Prüfungsausschuss – Vorsitzender <sup>4)</sup>	30 000	–
Prüfungsausschuss – Mitglied	20 000	–
Nominations- und Entschädigungsausschuss – Vorsitzender <sup>4)</sup>	25 000	–
Nominations- und Entschädigungsausschuss – Mitglied	15 000	–
Strategieausschuss – Vorsitzender <sup>4)</sup>	–	–
Strategieausschuss – Mitglied	15 000	–

<sup>1)</sup> Annualisierte Entschädigung seit 1. April 2011. Für die exakten Beträge der Entschädigung im Jahr 2013, siehe Anmerkung 110 auf den Seiten 128 bis 130 im Finanzteil.

<sup>2)</sup> Siehe Anmerkung 110 auf den Seiten 128 bis 130 im Finanzteil für Bruttobeträge.

<sup>3)</sup> Der Verwaltungsratspräsident erhält für seine Aktivitäten in den Ausschüssen keine zusätzliche Entschädigung.

<sup>4)</sup> Ausschussvorsitzende erhalten für ihre Mitgliedschaft im Ausschuss keine zusätzliche Entschädigung.

## Entschädigungs-Benchmark

Die Vergleichsgruppe ist Ausdruck der ambitionierten Geschäftsstrategie von Sulzer:

- ABB
- Actelion
- Clariant
- EMS Chemie
- Geberit
- Georg Fischer
- Holcim
- Lonza
- Nobel Biocare
- Oerlikon
- Rieter
- Schindler
- Sika
- Sonova
- Syngenta

Komponente zusammen. Die variable Komponente umfasst einen kurzfristigen jährlichen Bonus (in bar), der leistungs- und erfolgsabhängig ist, und langfristige Anreize in Form eines Restricted Stock Unit Plan (RSU-Plan bis 2012) und eines Performance Share Plan (PSP 2010 und 2013). Im Jahr 2013 betrug die variable Entschädigung von Klaus Stahlmann, CEO, 194% der fixen Komponente (Basissalär, Pensions- und Sozialversicherungskosten). Die variable Komponente der gesamten Konzernleitung machte 96% der fixen Komponente aus (siehe «Bonus» auf dieser Seite). Das Verhältnis zwischen der fixen und der variablen Entschädigungskomponente ist Ausdruck der ausgeprägten Leistungsorientierung von Sulzer. Ferner widerspiegelt es die starken Bestrebungen des Unternehmens, die Interessen der Konzernleitung und der Aktionäre in Einklang zu bringen, um langfristigen Shareholder Value und rentables Wachstum zu schaffen. Weitere Einzelheiten sind im Finanzteil unter Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130) enthalten. Um sicherzustellen, dass die Entschädigung der Mitglieder der Konzernleitung konkurrenzfähig ist, nimmt Sulzer regelmässig an entsprechenden Benchmarks teil. So beteiligte sich das Unternehmen beispielsweise im Jahr 2012/13 an einer Vergleichsstudie von Tower Watson, einer führenden globalen Beraterfirma. Diese Studie konzentrierte sich auf in der Schweiz angesiedelte multinationale Unternehmen mit einer – im Median – vergleichbaren Anzahl von Mitarbeitenden und einem ähnlichen Umsatz (siehe Kasten «Entschädigungs-Benchmark»). Sulzer strebt eine Entschädigung an, die zwischen dem Median und dem 75. Perzentil der Benchmark liegt. In der folgenden Tabelle sind die Entschädigungskomponenten der Konzernleitungsmitglieder zusammengefasst:

### Basissalär (fix, in bar)

Bei der Bestimmung des Basissalärs – letztlich eine Ermessensentscheidung des Gesamtverwaltungsrats – werden der Marktmittelwert für die entsprechende Position, die individuelle

Qualifikation und Erfahrung sowie die jeweils herrschenden lokalen Arbeitsmarktbedingungen, d. h. im Fall der Konzernleitung die Bedingungen in der Schweiz, berücksichtigt. Um die individuellen Salärbandbreiten zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen, werden von externen Beratern erstellte Lohnvergleichsstudien mit multinationalen Unternehmen mit Sitz in der Schweiz verwendet (siehe «Konzernleitung», Seite 59). Positionen werden zudem mithilfe des Towers Watson Global Grading Systems (GGS) evaluiert. Um die Anzahl Levels zu ermitteln, basiert das GGS auf Unternehmenskriterien wie Grösse, Komplexität und geografische Reichweite. Positionen werden in einem zweistufigen Verfahren (Banding und Grading) bewertet: Banding positioniert Positionen im System gemäss ihrem Beitrag zum Gesamtunternehmen. Grading bewertet Jobs anhand von Standardfaktoren. Weitere Einzelheiten sind unter <http://www.towerswatson.com/en/Services/Tools/job-leveling-global-grading-and-career-map> einsehbar.

### Bonus (variabel, leistungsbezogen, in bar)

Der Verwaltungsrat hat beschlossen, die Zielniveaus für den Bonus für 2013 auf 90% des Basissalärs des CEO anzuheben, während das Zielniveau für den Bonus für alle anderen Mitglieder der Konzernleitung bei 60% belassen wurde. Der maximale Auszahlungsfaktor blieb beim Zweifachen des Zielbonus. Der effektive Bonus ist abhängig vom Erreichen der vereinbarten Ziele. 70% dieser Ziele sind finanzieller Art (wie Bestellungseingang, Betriebsergebnis, Nettogewinn und Rendite des Betriebsvermögens), 30% sind persönliche Ziele, die sowohl qualitativer als auch quantitativer Natur sein können. Für jedes dieser Ziele werden ein Zielwert sowie ein unterer und ein oberer Grenzwert festgelegt. In Abhängigkeit von der Zielerreichung wird ein entsprechender Punktwert berechnet. Die Summe der Punkte definiert den Auszahlungsfaktor, der zwischen null und dem Zweifachen des Zielbonus betragen kann. Bei Nichterreichen des unteren Grenzwerts

## Übersicht der Entschädigungskomponenten

### Fixe Entschädigung

Basissalär, Pensions- und Sozialversicherungskosten und Übrige

### Variable Entschädigung

Kurzfristiger Anreizplan

Bonusplan

Langfristiger Anreizplan

Performance Share Plan (PSP)

## Entschädigungskomponenten der Konzernleitungsmitglieder

	Basisentschädigung	Kurzfristiger Anreizplan (Bonusplan)	Langfristiger Anreizplan (Performance Share Plan) PSP 2010	Langfristiger Anreizplan (Performance Share Plan) PSP 2013
<b>Hauptparameter</b>	Position, Funktion, Erfahrung, Kompetenzbewertung	Erreichung geschäftlicher, finanzieller und persönlicher Ziele	Erreichung langfristiger Nettogewinnziele, Aktienpreisentwicklung und Akquisitionsvolumen	Erreichung langfristiger EBIT-Ziele und relativer Total Shareholder Return (TSR)
<b>Wichtigste Faktoren</b>	Arbeitsmarkt	Nettogewinn, Rendite des Betriebsvermögens, Bestellungseingang und persönliche Jahresziele	Kumulierter Nettogewinn 2010–2012, Total Shareholder Return, Akquisitionsvolumen	Kumulierter EBIT 2013–2015, relativer Total Shareholder Return (TSR)
<b>Verbindung zu Grundsätzen der Entschädigung</b>	Konkurrenzfähige Entschädigung	Leistungsabhängige Entschädigung	Nachhaltige Wertschöpfung und Wachstum	
<b>Form</b>	Bar	Bar	Performance Share Units (PSU)	
<b>Betrag</b>	Fix	Variabel, höchstens das Zweifache des Zielbonus (90% des Grundsalaris für den CEO und 50–60% für die übrigen Mitglieder der Konzernleitung). Der Maximalwert beträgt 180% der Basisentschädigung für den CEO und 100–120% der Basisentschädigung für die übrigen Mitglieder der Konzernleitung <sup>1)</sup>	Anzahl der zugeteilten PSU basiert auf a) festgelegten Investitionen von Mitgliedern der Konzernleitung (KL), d. h. von 2010–2012 jährlich zwei Drittel der zugeteilten RSU beim CEO sowie ein Drittel bei den übrigen KL-Mitgliedern; und b) Beitrag des Unternehmens (100% des umgewandelten Betrags beim CEO, 80% bei den übrigen KL-Mitgliedern), geteilt durch den Zuteilungspreis der RSU im Jahr 2010. Die unter diesem Plan zahlbaren Gesamtbeiträge unterliegen einer Höchstgrenze	Seit 2013 wurden keine RSU mehr an PSP-Teilnehmer zugeteilt, d. h. der komplette Long Term Incentive ist leistungsabhängig und kann gänzlich ausfallen. Die zugesprochenen PSU werden auf Grundlage des Global Grade festgelegt. Im Übergangsjahr 2013 sind die zugesprochenen PSU dreimal höher als für 2014 und die folgenden Jahre, da erst 2016 eine Übertragung erfolgen wird. Zugesprochene PSU (Grant Values): CEO: 2.500.000 EC Members: 765.000 bis 900.000
<b>Zuteilung</b>	Monatlich	März im Jahr nach der entsprechenden Leistungsperiode	1. April 2010 (einmaliger Plan)	1. April, 2013 (rollierender Plan mit jährlichen PSU. 2013 ist ein Übergangsplan mit dreimal höheren zugesprochenen PSU als in den folgenden Jahren)
<b>Leistungsperiode</b>	1 Geschäftsjahr (2013)	1 Geschäftsjahr (2013)	1. Januar 2010 – 31. März 2013	1. Januar 2013 – 31. März 2016
<b>Übertragung (Vesting)</b>	–	–	Alle PSU werden am 31. März 2013 übertragen (Vesting). Die Sperrfrist wird bei 50% der PSUs umgehend aufgehoben; 30% bzw. 20% werden am ersten bzw. zweiten Jahrestag des Vestings freigegeben	Alle PSU werden am 31. März 2016 übertragen (Vesting)

<sup>1)</sup> Der CEO (seit Februar 2012 im Amt) hat nicht am Performance Share Plan 2010–2012 teilgenommen.



wird kein Bonus ausbezahlt. Ausnahmen dieser Regelung können durch den Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Entschädigungsausschusses festgelegt werden. Im Jahr 2013 wurden zwei Ausnahmen gewährt. Kim Jackson, der Mitte April 2013 als Divisionsleiter Sulzer Pumps ausschied (vertragliche Kündigungsfrist bis Ende September 2013), erhielt für das Geschäftsjahr 2013 einen Bonus pro rata, derweil Alfred Gerber, General Counsel bis Ende April 2013, für 2013 einen Bonus auf dem Zielniveau erhält (vertragliches Ende der Rücktrittsfrist am 31. März 2014). Der Nachfolger von Kim Jackson, Scot Smith, der am 21. Mai 2013 zum Unternehmen stiess, wird am normalen Bonus-Plan teilnehmen. Der Nachfolger von Alfred Gerber ist kein Mitglied der Konzernleitung. Urs Fankhauser, Präsident Sulzer Chemtech, der per 31. Oktober 2013 aus gesundheitlichen Gründen von seiner Funktion als Mitglied der Konzernleitung zurückgetreten ist, erhält eine reguläre Bonuszahlung. Sein Nachfolger, Oliver Bailer, erhält für die Zeit vom 1. November 2013 bis zum 31. Dezember 2013 einen pro rata Zielbonus. Die Boni für 2013 werden vom Nominations- und Entschädigungsausschuss beurteilt, vom Gesamtverwaltungsrat genehmigt und im März 2014 ausgezahlt. Der an die gesamte Konzernleitung gezahlte Bonus machte 34% der fixen Entschädigung aus. Der Anteil des Bonus an der fixen Entschädigungskomponente reflektiert die hohe Leistungsorientierung von Sulzer. Weitere Einzelheiten sind im Finanzteil unter Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130) enthalten.

#### **Restricted Stock Unit Plan (variabel, fixer Zuteilungswert, aktienbezogene Vergütung)**

Als langfristiger Leistungsanreiz kommt bei Sulzer seit 2009 ein Restricted Stock Unit Plan (RSU-Plan) zur Anwendung. 2012 wurde den Mitgliedern der Konzernleitung der letzte RSU zugewiesen. Ab 2013 wird das RSU-Programm vollständig durch den neuen Performance Share Plan 2013 ersetzt, ausser für César Montenegro (nicht fortgeführte Aktivitäten) und Alfred Gerber (Austritt). Siehe hierzu Anmerkung 110 (Seiten 128 bis 130).

#### **Performance Share Plan (variabel, leistungsbezogen, aktienbezogene Vergütung)**

Um die Mitglieder der Konzernleitung dazu zu motivieren, das starke operative Management des Unternehmens weiterzuführen und gleichzeitig die Aktiven der Bilanz für solide Investitionen zu nutzen (überwiegend für Investitionen in immateri-

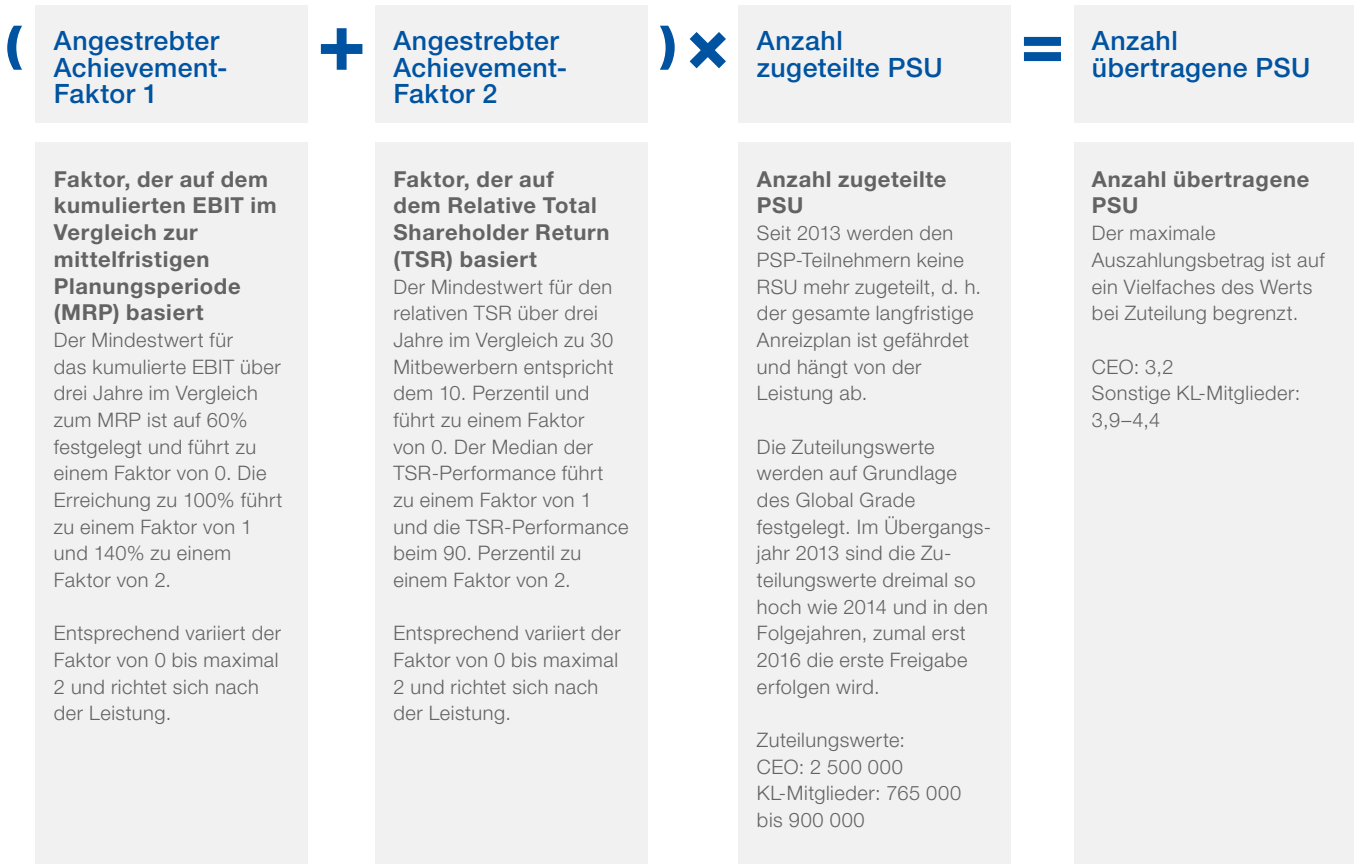
elle Anlagen und Sachanlagen sowie Akquisitionen), hat der Gesamtverwaltungsrat 2010 die Einführung eines langfristigen Performance Share Plan (PSP) für die Konzernleitungsmitglieder beschlossen. Der PSP 2010 war ein einmaliger Plan, für den eine Leistungsperiode von drei Jahren festgelegt wurde (siehe Grafik auf Seite 61). Er wurde mit der Unterstützung von Towers Watson vom Nominations- und Entschädigungsausschuss entwickelt. Im Rahmen des PSP werden die Leistungen der Konzernleitungsmitglieder mit Blick auf (i) den kumulierten, bereinigten Nettogewinn, (ii) den Total Shareholder Return (TSR) und (iii) das Akquisitionsvolumen an sehr ehrgeizigen Zielen gemessen.

(i) Kumulierter, bereinigter Nettogewinn: Die Summe des von 2010 bis 2012 den Aktionären zustehenden Nettogewinns, bereinigt um Akquisitionskosten, Integrationskosten sowie Auswirkungen im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen (gemäss IFRS 3 «Unternehmenszusammenschlüsse») innerhalb der Leistungsperiode (1. Januar 2010 bis 31. Dezember 2012). Der kumulierte Nettogewinn im Zeitraum betrug CHF 887,3 Millionen. (ii) Total Shareholder Return (TSR): Die Zunahme des Aktienpreises zuzüglich der Dividenden in der Leistungsperiode. Um die Entwicklung des Aktienpreises zu ermitteln, wird der volumengewichtete durchschnittliche Aktienpreis der letzten zehn Handelstage vor der Zuteilung der RSUs im Jahr 2010 als Startpreis der Aktie festgelegt (dieser entspricht dem Betrag, der zur Ermittlung der RSUs für 2010 verwendet wird). Der Endpreis der Aktie entspricht dem volumengewichteten durchschnittlichen Aktienpreis zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. März 2013. Diese Berechnung resultiert in einem TSR von 68,91%. (iii) Akquisitionsvolumen: Der für Akquisitionen oder andere solide Investitionen der liquiden Mittel von Sulzer (z. B. für Investitionsentscheidungen) innerhalb der Leistungsperiode genutzte Gesamtbetrag der Bilanzaktiven. Das gesamte Akquisitionsvolumen belief sich auf CHF 1 110 Millionen. Der PSP erforderte, dass die Teilnehmer einen Teil ihrer jährlich zugesprochenen RSUs in den PSP investieren. Der ehemalige CEO musste zwei Drittel seiner drei jährlich zuteilten RSUs einbringen, was über die Leistungsperiode einer Gesamtinvestition von zwei jährlichen Anwartschaften entsprach. Die übrigen Konzernleitungsmitglieder mussten ein Drittel ihrer drei jährlich zugewiesenen RSUs einbringen, was über den Performancezeitraum einer Gesamtinvestition von einer jährlichen Anwartschaft entsprach. Zum Zuteilungsdatum wurde

jede Investition um einen Beitrag des Unternehmens aufgestockt. Das Unternehmen erhöhte den vom CEO investierten Betrag um 100%; bei den übrigen Konzernleitungsmitgliedern waren es 80%. Die Anzahl der am Zuteilungsdatum zugesprochenen Performance Share Units (PSUs) basierte auf der Anzahl der in den PSP übertragenen RSUs und dem Beitrag des Unternehmens, geteilt durch den volumengewichteten durchschnittlichen Aktienpreis vor der Zuteilung der RSUs im Jahr 2010. Der PSP war Ende März 2013 verfügbar. Allerdings wurden an dem Tag, an dem die gesamte Zuteilung übertragen wurde, nur 50% der Aktien frei verfügbar (Umwandlung in bar oder in Aktien möglich). Die verbleibenden 50% der Aktien werden am ersten (30%) und zweiten (20%) Jahrestag der Übertragung frei verfügbar. Der Plan bot eine beträchtliche Hebelwirkung, falls innerhalb des dreijährigen Zeitraums eine ausserordentliche Leistung erzielt wurde. Bei der Freigabe wird die Zahl der gewährten PSUs mit zwei Faktoren multipliziert (siehe Tabelle auf Seite 63). Der erste Faktor ist durch eine Matrix definiert, die sich aus dem kumulierten, bereinigten Nettogewinn und dem Total Shareholder Return zusammensetzt und von 0 bis 2,5 reicht. Das Akquisitionsvolumen bestimmt den zweiten Faktor; dieser reicht von 0,8 bis 1,8. Von den drei Messgrössen des PSP (Total Shareholder Return, kumulierter, bereinigter Nettogewinn, Akquisitionsvolumen) hat der Total Shareholder Return den grössten Einfluss auf den letztendlich übertragenen Betrag, wodurch die starken Bestrebungen des Unternehmens zum Ausdruck kommen, die Interessen der Konzernleitung und der Aktionäre in Einklang zu bringen, um langfristigen Shareholder Value zu schaffen. Der verfügbare Betrag wurde berechnet, indem die endgültige Zahl der übertragenen PSUs mit dem Aktienpreis am 31. März 2013 multipliziert wurde. Der maximale Auszahlungsbetrag beträgt beim CEO das Vierfache und bei den übrigen Konzernleitungsmitgliedern das Fünffache des kumulierten Werts bei Zuteilung der PSUs (d. h. der Gesamtinvestition des Teilnehmers plus Beitrag des Unternehmens). Werden die Mindestgrenzwerte für die Leistung nicht erreicht (d. h. die zuvor festgelegten Ziele für den kumulierten, bereinigten Nettogewinn und den Endpreis der Aktie), erfolgt keine Auszahlung. In diesem Fall verlieren die Konzernleitungsmitglieder ihre gesamte Investition (d. h. ihren RSU-Beitrag), die sie bei Zuteilung in den PSP übertragen haben, sowie den entsprechenden vom Unternehmen geleisteten Beitrag. Kündigt ein Mitglied der

## Übersicht Performance Share Plan (PSP)

Bestimmung der Zahl der nach drei Jahren zu übertragenden PSU



Konzernleitung innerhalb der Leistungsperiode, verfallen alle zugesprochenen PSUs. Beendet Sulzer das Arbeitsverhältnis mit einem Konzernleitungsmitglied ohne triftigen Grund, bevor die PSUs übertragen werden, hat das Mitglied einen Anspruch auf eine monetäre Entschädigung, welche die Erfolge im Rahmen des PSP anteilig widerspiegelt.

Aufgrund der herausragenden Performance von Sulzer in den letzten drei Jahren waren die errechneten Beträge aus dem Performance Share Plan 2010 bei allen Teilnehmern höher als die festgelegten Obergrenzen und wurden entsprechend auf die festgelegten Obergrenzen reduziert.

Im Jahr 2012 beschloss der Verwaltungsrat die konsequente Fortsetzung der langfristigen und leistungsorientierten Vergütungsstrategie basierend auf einem Performance Share Plan (PSP) bei gleichzeitigem Verzicht auf die Ausrichtung von Restricted Stock

Units (RSU). Die Zieldimensionen des neuen PSP sind das kumulierte Betriebsergebnis (EBIT) über drei Jahre sowie der Total Shareholder Return (d. h. die Messung der Entwicklung des Total Shareholder Return von Sulzer im Vergleich zur Entwicklung von 30 festgelegten Vergleichsunternehmen, mehr unter [www.sulzer.com/peers](http://www.sulzer.com/peers)).

Der neue PSP 2013 gilt per 1. Januar 2013 und unterliegt dreijährigen Vertragsvereinbarungen zwischen den Konzernleitungsmitgliedern und Sulzer. Der neue PSP ist als Jahresplan mit jährlichen Anwartschaften ausgelegt. Die jährliche Anwartschaft wird vom Verwaltungsrat festgelegt, bevor eine neue Zuteilungsvereinbarung geschlossen wird. Der Verwaltungsrat ist jederzeit berechtigt, den PSP zu beenden bzw. keine neue Zuteilungsvereinbarung mehr anzubieten.

Der PSP 2013 ist ausschliesslich den Mitgliedern der Konzernleitung der Sulzer AG vorbehalten. Das Recht auf die Teilnahme am PSP ist persönlich und nicht übertragbar. Der PSP ist ein Jahresplan, der im Ermessen des Verwaltungsrats liegt.

Die Zahl der zugesprochenen PSUs wird auf Grundlage des Global Grade festgelegt. Der Startaktienpreis (auf dem die jährlich zugesprochene Zahl der PSUs beruht) entspricht dem volumengewichteten durchschnittlichen Aktienpreis über drei Monate vor der jährlichen Zuteilung (in der Regel um den 1. April).

Die Leistungsperioden für die beiden nachfolgend beschriebenen KPIs definieren sich wie folgt:

- Kumuliertes EBIT: EBIT 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2015
- Relativer Total Shareholder Return (TSR): 1. April 2013 (der Startaktienpreis beruht auf dem volumengewichteten

durchschnittlichen Aktienpreis in den drei Monaten vom 1. Januar bis zum 31. März) bis 31. März 2016 (der Endaktienpreis wird auf Grundlage des volumengewichteten durchschnittlichen Aktienpreises zwischen dem 1. Januar und dem 31. März berechnet).

Die gesamte Leistungsperiode beginnt am 1. Januar 2013 und endet am 31. März 2016.

Jede PSU entspricht dem Anrecht auf eine Aktie des Unternehmens. Bei der Übertragung wird die endgültige Zahl der PSUs verfügbar sein. Die Leistung am Ende der Leistungsperiode wird auf Grundlage von zwei Key Performance Indicators (KPIs) berechnet:

- a) KPI 1 Zielerreichungsfaktor (Minimalwert 0, Maximalwert 2): kumuliertes EBIT in % des EBIT der mittelfristigen Planungsperiode (MRP), definiert als kumuliertes 3-Jahres-EBIT über die Leistungsperiode, dividiert durch die kumulierten MRP-EBIT-Zahlen der jeweiligen Jahre. Der Zielerreichungsfaktor 1 ergibt sich bei Planerreichung (100%), fällt die Planerreichung unter 60% ergibt sich ein Zielerreichungsfaktor von 0, bei einer Planerreichung von 140% ergibt sich der Maximalwert 2. Der Verwaltungsrat kann das kumulierte EBIT in seinem Ermessen in folgenden Fällen anpassen:
- Die Akquisitionen übersteigen CHF 100 Millionen: Bei Konflikten zwischen dem KPI gemäss der Definition in diesem Plan und den angestrebten Geschäftszielen über dem Zeithorizont des gegenwärtigen Plans.
  - Wechselkurs: Anpassung bei Schwankungen des Schweizer Frankens gegenüber den für Sulzer relevanten Währungen um mehr als +/- 2%. In einem solchen Fall ist eine Anpassung mit einem Grenzwert von +/- 2% möglich.
  - Unvorhersehbare IFRS-Änderungen: Je nach Sachverhalt sind Anpassungen möglich.
- b) KPI 2 Zielerreichungsfaktor (Minimalwert 0, Maximalwert 2): Der Relative Total Shareholder Return entspricht der Zunahme des Aktienpreises (Endaktienpreis abzüglich des Startaktienpreises) in der Leistungsperiode zuzüglich der Dividenden in der Leistungsperiode (Geschäftsjahre n, n+1 und n+2), dividiert durch den Endaktienpreis, der der Performance der festgelegten Vergleichsgruppe auf Grundlage des Rangreihenverfahrens

gegenübergestellt wird (es wird unterstellt, dass Dividenden nicht durch den Kauf weiterer Aktien des jeweiligen Wertpapiers reinvestiert werden). Der Verwaltungsrat ist berechtigt, die Zusammensetzung der Vergleichsgruppe bei Fusionen und Übernahmen oder sonstigen Änderungen, die zu einem Delisting oder grundlegenden Änderungen im Geschäftsfeld des Vergleichsunternehmens führen, zu ändern. In solchen Fällen legt der Verwaltungsrat ein neues Vergleichsunternehmen fest. Der Verwaltungsrat orientiert sich dabei an einer vorab festgelegten Liste, kann jedoch jedes beliebige geeignete Unternehmen wählen. Der Zielerreichungsfaktor 1 ergibt sich bei einem Relative Total Shareholder Return auf Median Niveau, fällt die Planerreichung unter das 10. Perzentil ergibt sich ein Zielerreichungsfaktor von 0, bei Erreichen des 90. Perzentils ergibt sich der Maximalwert 2.

Die endgültige Zahl der in Aktien zu konvertierenden PSUs wird errechnet, in dem die anfängliche Zahl der zugesprochenen PSUs mit der Summe der beiden KPI Zielerreichungsfaktoren (d. h. der gesamten Leistung) multipliziert wird. Dabei gilt folgende Formel: Zahl der gewährten Performance Share Units x (Zielerreichungsfaktor KPI 1 + Zielerreichungsfaktor KPI 2) = hypothetische Zahl der übertragenden Performanceaktien. Für die Berechnung der endgültigen Auszahlung gelten die definierten Obergrenzen in Schweizer Franken.

Die Umwandlung von PSUs in Aktien bei der Übertragung unterliegt den folgenden Mindestgrenzwerten für die Leistung:

- Kumuliertes EBIT in % des MRP EBIT > 60% oder Relativer TSR > 10. Perzentil
- Für die gesamte Anzahl der Aktien, die ein Teilnehmer im Rahmen des PSP erhalten darf, gilt bei der Übertragung je Global Grade eine festgelegte Obergrenze in Schweizer Franken.

Beendet ein Teilnehmer sein Beschäftigungsverhältnis mit dem Unternehmen während der Leistungsperiode, verfallen alle diesem Teilnehmer zugesprochenen PSUs ohne Anrecht auf Entschädigung. Endet das Beschäftigungsverhältnis eines Teilnehmers aufgrund einer Behinderung, bleiben die Bedingungen für die Zuteilungsvereinbarung unverändert; dies

bedeutet, dass alle Zuteilungen, die bei oder vor der Beendigung erfolgten, erhalten bleiben – so als ob das Beschäftigungsverhältnis nicht geendet hätte.

Beendet der Arbeitgeber das Beschäftigungsverhältnis ohne triftigen Grund oder endet der Arbeitsvertrag, bevor die PSUs übertragen werden, oder im Todesfall, hat der Teilnehmer bzw. haben dessen Anspruchsberechtigte Anspruch auf eine monetäre Entschädigung, die die Erfolge im Rahmen des PSP anteilig widerspiegelt. Dieser Anteil basiert auf der Zahl der Kalendertage vom 1. Januar, Jahr n, bis zum Tag des Ausscheidens, dem Ablauf des Arbeitsvertrags oder dem Tod des Teilnehmers, dividiert durch die Gesamtzahl der Kalendertage der gesamten Leistungsperiode multipliziert mit dem gesamten Anteil. Die Berechnung des zugrunde liegenden Aktienpreises, um das Wachstum des Relativen TSR pro rata temporis zu ermitteln, beruht auf dem volumengewichteten durchschnittlichen Aktienpreis während der drei Monate vor dem Tag des Ausscheidens oder dem Tod des Teilnehmers. Die Berechnung des kumulierten EBIT pro rata temporis beruht auf den präzisesten verfügbaren Zahlen. Die Auszahlung liegt im Ermessen des Verwaltungsrats, der dabei die vorgenannten Berechnungen zugrunde legt, jedoch das Recht hat, die monetäre Entschädigung, vorbehaltlich der gesetzlichen und statutarischen Einschränkungen, anzupassen.

Im Berichtsjahr wurden keine Abgangsent-schädigungen an Konzernleitungsmit-glieder gezahlt.

Die Arbeitsverträge der Konzernleitungsmit-glieder sehen keine unüblich langen Kündigungsfristen oder eine unüblich lange Vertragsdauer vor. Konzernleitungsmit-glieder, die der Konzernleitung vor April 2009 beitraten, erhielten jedoch das Recht auf eine Entschädigung, sofern ein Arbeitsvertrag innerhalb von 18 Monaten nach einem Kontrollwechsel gekündigt oder die Funktion wesentlich geändert wird. Diese Entschädigung ist nach Massgabe der neuen Minder-Gesetzgebung nicht länger erlaubt und wurde bis zum 31. Dezember 2013 ohne Entschädigung eingestellt.



## Konzernrechnung

Sulzer erzielte einen den Aktionären der Sulzer AG zustehenden Nettogewinn von CHF 234,4 Millionen. Die Kapitalstruktur bleibt mit einer Eigenkapitalquote von 51,4% solide.

<b>Konzernrechnung</b>	
Konzernerfolgsrechnung	66
Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung	67
Konzernbilanz	68
Entwicklung Konzerneigenkapital	69
Konzernmittelflussrechnung	70
<b>Grundsätze der Konzernrechnung</b>	71
<b>Anmerkungen zur Konzernrechnung</b>	
01 Wesentliche Änderungen im Konsolidierungskreis	86
02 Nicht fortgeführte Aktivitäten	88
03 Wesentliche Währungsumrechnungskurse	89
04 Segmentinformationen	90
05 Personalaufwand	92
06 Vorsorgepläne	93
07 Forschungs- und Entwicklungskosten	96
08 Übrige betriebliche Erlöse und Kosten	97
09 Finanzergebnis	97
10 Ertragssteuern	98
11 Immaterielle Anlagen	100
12 Sachanlagen	102
13 Übrige Finanzanlagen	104
14 Vorräte	104
15 Percentage of Completion Aufträge	105
16 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	105
17 Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	106
18 Flüssige Mittel	106
19 Wertschriften	106
20 Mit Pfandrechten belastete Aktiven	106
21 Aktienkapital	107
22 Gewinn je Aktie	108
23 Finanzschulden	108
24 Rückstellungen	109
25 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	110
26 Derivative Finanzinstrumente	110
27 Übrige finanzielle Verpflichtungen	111
28 Eventualverbindlichkeiten	111
29 Investitionen nach Kategorie (untestiert)	111
30 Beteiligungspläne	112
31 Transaktionen mit Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen	114
32 Honorare an die Revisionsstelle	115
33 Risikomanagementprozess	115
34 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	115
35 Wesentliche Beteiligungen	116
Bericht der Revisionsstelle	119

## Konzernerfolgsrechnung

### Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2013	2012 <sup>1)</sup>
<b>Fortgeführte Aktivitäten</b>			
Umsatzerlös	04	3263,9	3340,7
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-2260,9	-2291,6
<b>Bruttogewinn</b>		<b>1003,0</b>	1049,1
Verkaufs- und Vertriebskosten		-334,8	-340,3
Verwaltungskosten		-342,4	-309,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	07	-70,6	-66,9
Übrige betriebliche Erlöse	08	50,6	30,2
Übrige betriebliche Kosten	08	-25,0	-25,9
<b>Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten</b>		<b>280,8</b>	336,6
Restrukturierungskosten	24	-16,8	-7,9
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>264,0</b>	328,7
Zins- und Wertschriftenertrag	09	5,0	4,6
Zinsaufwand	09	-23,2	-25,8
Übriges Finanzergebnis	09	-3,6	22,4
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>242,2</b>	329,9
Ertragssteuern	10	-65,9	-80,6
<b>Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten</b>		<b>176,3</b>	249,3
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten</b>			
Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Ertragssteuern	02	59,9	58,5
<b>Nettogewinn</b>		<b>236,2</b>	307,8
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		234,4	302,9
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		1,8	4,9
<b>Ergebnis je Aktie, das einem Aktionär der Sulzer AG zusteht (in CHF)</b>			
Unverwässerter Gewinn je Aktie <sup>2)</sup>	22	6.89	8.91
Verwässerter Gewinn je Aktie <sup>2)</sup>	22	6.86	8.86
<b>Fortgeführte Aktivitäten</b>			
Unverwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	22	5.13	7.19
Verwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	22	5.11	7.15
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten</b>			
Unverwässerter Gewinn je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten	22	1.76	1.72
Verwässerter Gewinn je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten	22	1.75	1.71

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

<sup>2)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen um CHF -0.12 aufgrund der Veränderung des Nettogewinns durch IAS 19R.

## Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

### Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2013	2012 <sup>1)</sup>
<b>Nettogewinn</b>		<b>236,2</b>	307,8
<b>Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können</b>			
Bewertungsveränderung bei «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», netto nach Steuern		–	–24,4
Cash Flow Hedges, netto nach Steuern	26	–2,2	2,7
Währungsumrechnungsdifferenzen		–67,6	–8,1
<b>Total der Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können</b>		<b>–69,8</b>	–29,8
<b>Positionen, die nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden</b>			
Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	06	36,7	–0,7
<b>Total der Positionen, die nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden</b>		<b>36,7</b>	–0,7
<b>Total übrige Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses</b>		<b>–33,1</b>	–30,5
<b>Gesamtergebnis für das Jahr</b>		<b>203,1</b>	277,3
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		202,0	272,7
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		1,1	4,6

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.



## Konzernbilanz

31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2013	2012	2011
<b>Anlagevermögen</b>				
Goodwill	11	978,4	1 092,7	1 060,9
Übrige immaterielle Anlagen	11	303,8	354,3	374,3
Sachanlagen	12	492,0	650,0	619,5
Übrige Finanzanlagen	13	11,1	8,6	36,2
Langfristige Forderungen		13,8	13,8	12,2
Latente Steuerforderungen <sup>1)</sup>	10	92,4	118,4	122,5
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1 891,5</b>	<b>2 237,8</b>	<b>2 225,6</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
Vorräte	14	436,5	622,9	675,4
Anzahlungen an Lieferanten		87,4	78,6	83,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	877,5	1 012,1	1 020,3
Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen <sup>1)</sup>	17	153,4	144,4	125,6
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	02	568,9	0,6	0,9
Wertschriften	19	–	5,8	8,1
Flüssige Mittel	18	528,7	507,3	422,6
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>2 652,4</b>	<b>2 371,7</b>	<b>2 336,0</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>4 543,9</b>	<b>4 609,5</b>	<b>4 561,6</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital	21	0,3	0,3	0,3
Reserven <sup>1)</sup>		2 334,1	2 216,3	2 022,1
<b>Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend</b>		<b>2 334,4</b>	<b>2 216,6</b>	<b>2 022,4</b>
Nicht beherrschende Anteile		6,3	6,8	6,0
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>2 340,7</b>	<b>2 223,4</b>	<b>2 028,4</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Langfristige Finanzschulden	23	515,9	533,0	531,4
Latente Steuerverbindlichkeiten <sup>1)</sup>	10	101,5	113,0	130,9
Langfristige Steuerverbindlichkeiten	10	3,8	9,3	12,8
Langfristige Rückstellungen <sup>1)</sup>	24	202,2	300,4	322,5
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		1,9	0,8	1,1
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>825,3</b>	<b>956,5</b>	<b>998,7</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Kurzfristige Finanzschulden	23	56,6	76,0	236,2
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	10	26,8	55,3	49,5
Kurzfristige Rückstellungen	24	127,0	138,0	171,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		345,6	419,9	386,0
Anzahlungen von Kunden		271,9	291,0	272,2
Zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten	02	157,7	–	–
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	25	392,3	449,4	419,3
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>1 377,9</b>	<b>1 429,6</b>	<b>1 534,5</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>2 203,2</b>	<b>2 386,1</b>	<b>2 533,2</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>4 543,9</b>	<b>4 609,5</b>	<b>4 561,6</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

## Entwicklung Konzerneigenkapital

## Januar – Dezember

in Mio. CHF	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend									
	Anmerkung	Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Währungsumrechnungsdifferenzen	Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
Eigenkapital am 1. Januar 2012 (wie bereits offengelegt)		0,3	2393,3	-64,3	1,8	24,4	-257,7	2097,8	6,0	2103,8
Anpassung aufgrund des revidierten IAS 19 <sup>1)</sup>			-75,4					-75,4		-75,4
<b>Eigenkapital am 1. Januar 2012 (rückwirkende Neudarstellung)</b>		<b>0,3</b>	<b>2317,9</b>	<b>-64,3</b>	<b>1,8</b>	<b>24,4</b>	<b>-257,7</b>	<b>2022,4</b>	<b>6,0</b>	<b>2028,4</b>
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:										
Nettogewinn			302,9					302,9	4,9	307,8
Cash Flow Hedges, netto nach Steuern	26				2,7			2,7		2,7
Bewertungsveränderung bei «Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», netto nach Steuern						-24,4		-24,4		-24,4
Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	06		-0,7					-0,7		-0,7
Währungsumrechnungsdifferenzen							-7,8	-7,8	-0,3	-8,1
<b>Gesamtergebnis für das Jahr</b>		<b>-</b>	<b>302,2</b>	<b>-</b>	<b>2,7</b>	<b>-24,4</b>	<b>-7,8</b>	<b>272,7</b>	<b>4,6</b>	<b>277,3</b>
Veränderung Beteiligungsrechte bei Tochtergesellschaften ohne Verlust der Kontrolle								-	-0,2	-0,2
Transaktionen mit eigenen Aktien			-7,8	19,8				12,0		12,0
Aktienbasierte Vergütung	30		12,3					12,3		12,3
Dividende			-102,8					-102,8	-3,6	-106,4
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2012 (rückwirkende Neudarstellung)</b>	<b>21</b>	<b>0,3</b>	<b>2521,8</b>	<b>-44,5</b>	<b>4,5</b>	<b>-</b>	<b>-265,5</b>	<b>2216,6</b>	<b>6,8</b>	<b>2223,4</b>
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:										
Nettogewinn			234,4					234,4	1,8	236,2
Cash Flow Hedges, netto nach Steuern	26				-2,2			-2,2		-2,2
Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	06		36,7					36,7		36,7
Währungsumrechnungsdifferenzen							-66,9	-66,9	-0,7	-67,6
<b>Gesamtergebnis für das Jahr</b>		<b>-</b>	<b>271,1</b>	<b>-</b>	<b>-2,2</b>	<b>-</b>	<b>-66,9</b>	<b>202,0</b>	<b>1,1</b>	<b>203,1</b>
Zugänge von nicht beherrschenden Anteilen								-	0,6	0,6
Transaktionen mit eigenen Aktien			-1,6	17,6				16,0		16,0
Aktienbasierte Vergütung	30		9,4					9,4		9,4
Dividende			-109,6					-109,6	-2,2	-111,8
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2013</b>	<b>21</b>	<b>0,3</b>	<b>2691,1</b>	<b>-26,9</b>	<b>2,3</b>	<b>-</b>	<b>-332,4</b>	<b>2334,4</b>	<b>6,3</b>	<b>2340,7</b>

<sup>1)</sup> Siehe Grundsätze der Rechnungslegung 2.2.

## Konzernmittelflussrechnung

## Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2013	2012
<b>Bestand flüssige Mittel am 1. Januar</b>		<b>507,3</b>	422,6
<b>Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>			
Nettogewinn <sup>1)</sup>		236,2	307,8
Zins- und Wertschriftenertrag		-5,2	-4,9
Zinsaufwand <sup>1)</sup>		24,6	27,4
Ertragssteuern <sup>1)</sup>		86,3	100,8
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen und Sachanlagen		134,5	131,4
Ergebnis aus dem Verkauf von Beteiligungen, Sachanlagen und Finanzinstrumenten		-2,6	-31,3
Veränderung Vorräte		52,0	44,7
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		-14,4	3,4
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-4,9	-11,5
Veränderung Anzahlungen von Kunden		2,3	24,9
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-23,0	38,7
Veränderung Rückstellungen <sup>1)</sup>		-18,4	-43,1
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		-24,1	24,5
Sonstige nicht geldwirksame Positionen <sup>1)</sup>		8,2	-5,3
Zinseinnahmen		4,8	4,9
Zinszahlungen		-17,5	-19,1
Steuerzahlungen		-118,7	-120,5
<b>Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>320,1</b>	472,8
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>			
Erwerb von immateriellen Anlagen	11	-4,8	-2,4
Verkauf von immateriellen Anlagen		0,2	0,2
Erwerb von Sachanlagen	12	-102,8	-125,8
Verkauf von Sachanlagen		6,0	3,1
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	01	-23,8	-38,6
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen		-2,9	-
Veräusserungen von Beteiligungen		6,1	1,1
Erwerb von Finanzanlagen		0,1	-1,1
Verkauf von Finanzanlagen		-	32,0
Erwerb von Wertschriften		-1,0	-3,6
Verkauf von Wertschriften		2,7	6,1
<b>Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-120,2</b>	-129,0
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>			
Dividende		-108,7	-102,2
Kauf/Verkauf eigene Aktien		-4,1	11,3
Dividende an nicht beherrschende Anteile		-2,2	-3,6
Erhöhung langfristige Finanzschulden		8,8	14,4
Rückzahlung langfristige Finanzschulden		-3,6	-2,9
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden		2,9	19,8
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden		-29,8	-188,3
<b>Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-136,7</b>	-251,5
Währungsverluste auf flüssige Mittel		-20,6	-7,6
<b>Veränderung flüssige Mittel</b>		<b>42,6</b>	84,7
<b>Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember</b>	18	<b>549,9</b>	507,3
- davon als zur Veräusserung gehaltene Aktiven ausgewiesen	02	21,2	-

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.



# Grundsätze der Konzernrechnung

## 1 Grundlegende Informationen

Sulzer AG (nachstehend «die Gesellschaft») ist eine in der Schweiz domizilierte Gesellschaft. Die registrierte Adresse der Firma lautet Neuwiesenstrasse 15 in Winterthur, Schweiz. Die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr umfasst die Gesellschaft, ihre Konzerngesellschaften (zusammen werden sie als «Konzern» bezeichnet, die einzelnen Firmen als «Konzerngesellschaften»), Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und gemeinsam betriebene Geschäftsbereiche (Jointly Controlled Entities). Die Hauptaktivität des Konzerns sind der Maschinen- und Anlagenbau, die Oberflächentechnik sowie damit verbundene Dienstleistungen. Sulzer wurde 1834 in Winterthur in der Schweiz gegründet und beschäftigt rund 15 400 Personen. Der Konzern ist an über 170 Standorten weltweit vertreten. Die Gesellschaft ist an der SIX Swiss Exchange in Zürich, Schweiz, kotiert (Symbol: SUN).

Der Verwaltungsrat genehmigte diese Konzernrechnung am 19. Februar 2014.

## 2 Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze und Bewertungsmethoden

### 2.1 Grundlagen der Rechnungslegung

Die Konzernrechnung wurde gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, in Anwendung des Anschaffungskostenprinzips, mit Ausnahme der folgenden Bereiche:

- «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet (inklusive derivative Finanzinstrumente),
- «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte» werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet,
- Verbindlichkeiten für aktienbasierte Vergütungen mit Barausgleich wurden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.
- Die Nettoverbindlichkeit (das Nettovermögen) aufgrund von leistungsorientierten Vorsorgeplänen wird aus dem Marktwert des Planvermögens abzüglich des Barwerts der Verpflichtungen berechnet (wie in 2.18 a) beschrieben).

Die unten aufgeführten Rechnungslegungsgrundsätze wurden konsistent in allen in dieser Konzernrechnung abgebildeten Berichtsperioden angewendet. Sie

wurden auch von den Konzerngesellschaften konsistent angewendet. Die Erstellung der Jahresrechnung gemäss IFRS erfordert die Anwendung gewisser kritischer Schätzungen. Es wird verlangt, dass die Konzernleitung ihr Ermessen bei der Anwendung der Konzernrechnungslegungsgrundsätze ausübt. Jene Bereiche, die einen höheren Ermessensspielraum haben, oder komplexe Situationen, in denen Annahmen und Schätzungen im Hinblick auf die Konzernrechnung eine wichtige Rolle spielen, werden in Abschnitt 4 «Kritische Bilanzierungsschätzungen und Ermessensentscheide» offengelegt.

### 2.2 Änderungen bei den Grundlagen der Rechnungslegung

#### a) Standards, Anpassungen und Interpretationen von veröffentlichten Standards, die 2013 in Kraft traten.

Sulzer hat die folgenden neuen Standards, Anpassungen von Standards sowie daraus resultierende Konsequenzen für andere Standards per 1. Januar 2013 angewendet:

- IAS 1 «Financial statement presentation». Die Anpassung verlangt von den Gesellschaften, Positionen der Gesamtergebnisrechnung in zu einem späteren Zeitpunkt ergebniswirksame und ergebnisneutrale Positionen zu gruppieren. Der Konzern hat die Anpassung im Rahmen der Konzernrechnung 2013 angewendet.
- IAS 19 «Employee benefits». Die wichtigste Auswirkung ist, dass die Rendite auf dem Planvermögen und die Zinsen auf den Vorsorgeverpflichtungen mit dem gleichen Zinssatz in Höhe der aktuellen Markttrendite von sicheren Anleihen von Unternehmen berechnet werden. Zusätzlich werden die Zinsen auf Plänen mit Vermögen, die bisher in den Personalkosten enthalten waren, zukünftig im Finanzergebnis gezeigt. Es ist weiter erforderlich, die vorher nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zu erfassen. Wie vom neuen Standard gefordert, hat Sulzer die Konzernrechnung 2012 rückwirkend angepasst, um diese Änderungen widerzuspiegeln (siehe Tabellen auf der folgenden Seite). Der Einfluss des neuen Standards auf das Gesamtjahr 2013 beträgt CHF –18,4 Mio. auf dem Betriebsgewinn und CHF –6,4 Mio. im Zinsaufwand.
- Aufgrund der Anpassung von IFRS 7 «Financial instruments» hat Sulzer die

## Anpassung der Konzernerfolgsrechnung

in Mio. CHF	Januar – Dezember 2012		
	Wie bereits offengelegt	Anpassung IAS 19R	Angepasst
Übrige betriebliche Kosten	-37,7	-0,7	-38,4
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>409,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>408,8</b>
Finanzergebnis	4,7	-4,9	-0,2
<b>Gewinn vor Ertragssteuern</b>	<b>414,2</b>	<b>-5,6</b>	<b>408,6</b>
Ertragssteuern	-102,2	1,4	-100,8
<b>Nettogewinn</b>	<b>312,0</b>	<b>-4,2</b>	<b>307,8</b>
den Aktionären der Sulzer AG zustehend	307,1	-4,2	302,9
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend	4,9	-	4,9

## Anpassung der Konzernbilanz

in Mio. CHF	31. Dezember 2012				31. Dezember 2011		
	Wie bereits offengelegt	Anpassung 1. Januar 2012	Anpassung Jan – Dez	Angepasst	Wie bereits offengelegt	Anpassung	Angepasst
<b>Latente Steuern</b>							
Latente Steuerforderungen aus Erhöhung der Vorsorgeverpflichtungen	94,5	22,4	1,5	118,4	100,1	22,4	122,5
Latente Steuerverbindlichkeiten aus Reduzierung der Vorsorgeverpflichtungen	116,5	-2,1	-1,4	113,0	133,0	-2,1	130,9
<b>In der Bilanz erfasste Beträge aus Vorsorgeplänen</b>							
Überfinanzierung von Vorsorgeplänen	22,5	-1,2	-7,1	14,2	16,9	-1,2	15,7
Personalsvorsorge	84,6	98,7	0,9	184,2	101,3	98,7	200,0
<b>Reserven</b>							
Gewinnreserven	2602,3	-75,4	-5,1	2521,8	2393,3	-75,4	2317,9

Offenlegungen zur Verrechnung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausgedehnt (siehe Anmerkung 26).

- Aufgrund der Anpassung von IFRS 10 «Consolidated financial statements» hat der Konzern seine Rechnungslegungsgrundsätze in Bezug auf die Erfassung seiner Beteiligungen angepasst. Die Anpassung hatte jedoch keinen Effekt auf den Konsolidierungskreis.
- IFRS 11 «Joint arrangement». Der Konzern hat seine Rechnungslegungsgrundsätze betreffend «Joint arrangements» geändert. Die Anpassung hatte keine Auswirkung auf die konsolidierte Jahresrechnung.
- IFRS 12 «Disclosure of interest in other entities». Die zusätzlichen Offenlegungsvorschriften zu Beteiligungen in anderen Gesellschaften hatten keine Auswirkung auf die konsolidierte Jahresrechnung.
- IFRS 13 «Fair value measurement» verfolgt das Ziel, die Konsistenz von Werten, die

zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, zu erhöhen, die Komplexität zu reduzieren und eine einheitliche Quelle von Anforderungen diesbezüglich darzustellen (siehe 3 Finanzrisiko-Management).

- IAS 36 «Impairment of assets». Der Konzern hat den angepassten IAS 36 2013 vorzeitig angewendet. Da keine wesentlichen Vermögenswerte bewertet zu Marktwert abzüglich Verkaufskosten und Wertminderungen vorhanden waren, sind keine zusätzlichen Offenlegungen notwendig.

Anpassungen zu IAS 27 «Separate financial statements», IAS 28 «Associates and joint ventures», IAS 32 «Financial instruments: Presentation» sowie weitere Änderungen im Jahr 2013 hatten keinen wesentlichen Einfluss.

**b) Standards, Anpassungen und Interpretationen, bei denen der Konzern sich gegen eine vorzeitige Anwendung im Jahr 2013 entschied:**

- IFRS 9 «Financial instruments». Die erste Phase betreffend Klassifizierung und Bemessung wurde 2009 publiziert. Sie enthält das gemischte Bewertungsmodell, vereinfacht dieses aber, indem es zwei primäre Kategorien für finanzielle Vermögenswerte einführt: fortgeführte Anschaffungskosten und beizulegender Zeitwert. Die Klassifizierung folgt dem Geschäftsmodell und dem vertraglich vereinbarten Charakter des Mittelflusses des finanziellen Vermögenswerts. Phase 3 betreffend Hedge Accounting wurde 2012 veröffentlicht und stellt einen prinzipienbasierten Standard dar, der das Hedge Accounting stärker an das Risikomanagement anbindet und zu wertvolleren Informationen führen soll. Die Hedge-Accounting-Arten bleiben unverändert, verlangen jedoch mehr

Ermessensentscheide. Phase 2 betreffend Methodologie bei Wertminderungen ist noch nicht veröffentlicht. IFRS 9 wird nicht vor dem 1. Januar 2017 anwendbar sein.

- IAS 32 «Financial instruments: Presentation», betreffend das Netting von Aktiven und Passiven, wird am 1. Januar 2014 effektiv.
- Die Anpassung von IAS 19 «Employee benefits» reduziert die Komplexität und den Buchhaltungsaufwand für gewisse Beiträge der Mitarbeiter und von Drittparteien. Die Anpassung klärt zudem, wie dienstleistungsbezogene Beiträge von Mitarbeitern und Drittparteien in die Berechnung des Dienstzeitaufwands und der Vorsorgeverpflichtung einfließen. Die Anpassung wird effektiv für Jahresabschlüsse beginnend am oder nach dem 1. Juli 2014.
- IFRIC 21 «Levies» zeigt die Vorgehensweise zur Verbuchung für zu zahlende Verbindlichkeiten aus einer Verpfändung, sofern die Verbindlichkeit unter IAS 37 fällt. IFRIC 21 wird am 1. Januar 2014 effektiv.
- Anpassungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 werden für das am 1. Januar 2014 beginnende Geschäftsjahr effektiv.
- Die Anpassungen von IAS 39 «Novation of derivatives and continuation of hedge accounting» verlangt von einer Gesellschaft, Hedge Accounting für Derivative zu beenden, wenn das Derivat, das als Hedging-Instrument einer bestehenden Hedging-Beziehung benutzt wird, auf eine zentrale Gegenpartei übertragen wird.

## 2.3 Konsolidierung

### a) Unternehmenszusammenschlüsse

Der Konzern verbucht Unternehmenszusammenschlüsse nach der Akquisitionsmethode, sofern die Kontrolle auf die Gruppe übergeht (siehe 2.3 c). Die Gesamtbetrachtung ist die Summe der zu übertragenden, zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögensgegenstände. Der resultierende Goodwill wird jährlich auf seine Werthaltigkeit überprüft (siehe 2.6 a). Falls der Wert des erworbenen Nettovermögens den Kaufpreis übersteigt, wird dieser Ertrag direkt über die Erfolgsrechnung gebucht. Mit der Akquisition verbundene Transaktionskosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst, ausser wenn diese in Verbindung mit der Ausgabe von Fremd- oder Eigenkapitalinstrumenten entstehen. Die akquirierten Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten aus dem Unternehmenszusammenschluss sind zum Akquisitionszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Alle bedingten Kaufpreiselemente sind zum Akquisitionszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Wenn solche Elemente als Eigenkapital betrachtet werden, werden diese nicht neu bewertet und die Abgeltung erfolgt im Eigenkapital. Sonstige Anpassungen des Fair Values von bedingten Kaufpreiselementen erfolgt über die Erfolgsrechnung.

Wenn die Ansprüche aus aktienbasierter Zahlung (Ersatzansprüche) des Mitarbeiters in Ansprüche des übernehmenden Unternehmens getauscht werden (erworbene Ansprüche), wird alles oder ein Teil der erworbenen Ansprüche als Kaufpreis betrachtet. Die Betragsfestlegung ergibt sich aus dem Unterschiedsbetrag vom Marktpreis der Ersatzansprüche zu den aufgehobenen Ansprüchen und den bereits erworbenen Ansprüchen vor dem Akquisitionszeitpunkt.

### b) Nicht beherrschende Anteile

Der Konzern zeigt alle nicht beherrschenden Anteile aus den Unternehmenskäufen einzeln als entsprechenden Anteil am Nettovermögen zum Zeitpunkt der Akquisition. Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zu einem Verlust der Kontrolle führen, werden im Eigenkapital abgebildet. Wenn der Konzern die Kontrolle über eine Gesellschaft verliert, werden die Vermögenswerte, die Verbindlichkeiten, die nicht beherrschenden Anteile und sonstige damit verbundene Eigenkapitalanteile eliminiert. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Ein verbleibender Anteil wird bei Verlust der Kontrolle zum Marktwert bewertet.

### c) Konzerngesellschaften

Konzerngesellschaften sind Gesellschaften, die der Konzern kontrolliert. Der Konzern kontrolliert eine Gesellschaft, wenn er schwankenden Ergebnissen ausgesetzt ist oder ein Anrecht auf diese hat sowie die Möglichkeit besitzt, diese Ergebnisse durch seine Macht über die Gesellschaft zu beeinflussen. Der Abschluss einer Tochtergesellschaft ist, ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme bzw. bis zum Zeitpunkt des Verlusts der Kontrolle, im konsolidierten Konzernabschluss enthalten.

### d) Assoziierte Unternehmen und gemeinsam betriebene Geschäftsbereiche

Assoziierte Unternehmen sind Unternehmen, deren Finanz- und Betriebsentscheidungen massgebend vom Konzern beeinflusst, aber nicht von ihm kontrolliert werden. Wenn der Konzern zwischen 20% und 50% der Stimmrechte direkt oder indirekt hält, wird massgebender Einfluss angenommen. Als gemeinsam betriebene Geschäftsbereiche werden Unternehmen bezeichnet, über deren Aktivitäten der Konzern gemeinsam mit einem

anderen Unternehmen eine vertraglich geregelte Kontrolle ausübt und bei denen Finanz- und Betriebsentscheidungen eines Konsenses bedürfen. Assoziierte Unternehmen und gemeinsam betriebene Geschäftsbereiche werden mittels der Equity-Methode erfasst und sind zu Beginn zu Anschaffungskosten bilanziert.

### e) Transaktionen, die bei der Konsolidierung eliminiert werden

Alle wesentlichen konzerninternen Transaktionen und Saldi und alle nicht realisierten Gewinne oder Verluste, die aufgrund konzerninterner Transaktionen entstehen, sind in der Konzernrechnung eliminiert.

### f) Nicht fortgeführte Aktivitäten

Nicht fortgeführte Aktivitäten sind ein Bestandteil des Konzerngeschäfts. Der Geschäftsbetrieb und die Zahlungsströme können eindeutig von den übrigen Aktivitäten getrennt werden. Nicht fortgeführte Aktivitäten sind

- ein eigenständiger Geschäftsbereich,
- Bestandteil eines einzelnen koordinierten Plans eines Geschäftsbereichs zu veräussern, oder
- eine akquirierte Konzerngesellschaft mit dem Zweck, diese weiterzuverkaufen.

Die Darstellung als nicht fortgeführte Aktivität beginnt entweder mit der Veräusserung oder sobald die betrieblichen Kriterien zutreffen, die Zuordnung als «Zur Veräusserung gehalten» vorzunehmen. Ist ein Geschäftsbereich als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen, ist die Vorjahresperiode der Erfolgsrechnung und der Gesamtergebnisrechnung neu darzustellen, so als ob die Einstufung des Geschäftsbereiches als nicht fortgeführte Aktivität schon zu Beginn der Vergleichsperiode bestanden hätte. Alle Offenlegungen in den Anmerkungen zur konsolidierten Konzernrechnung beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten, ausser wo dies anderweitig gekennzeichnet ist.

## 2.4 Segmentberichterstattung

Die operativen Segmente werden gleich offengelegt wie im internen Reporting an den CEO. Der CEO, der für die Allokation der Ressourcen und die Beurteilung der Leistung (z. B. Betriebsergebnis) der operativen Segmente verantwortlich ist, wurde als Funktion identifiziert, die strategische Entscheidungen vornimmt. Die operativen Segmente von Sulzer sind

- Sulzer Pumps – Pumpentechnologie und -lösungen,
- Sulzer Turbo Services – Reparatur- und Unterhaltsservice für Turbomaschinen, Generatoren und Motoren,
- Sulzer Chemtech – Komponenten und Lösungen für Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologien.

Betriebliche Aktiven und Passiven sind Aktiven und Passiven, die im Zusammenhang mit der operativen Tätigkeit des Konzerns stehen und die zum Betriebsergebnis beitragen, sobald sie in die Erfolgsrechnung umklassiert oder darin erfasst werden. Das durchschnittliche Betriebsvermögen ist der Periodendurchschnitt der betrieblichen Nettoaktiven.

## 2.5 Fremdwährungsumrechnung

### a) Funktionale Währung und Berichtswährung

Posten, die im Jahresabschluss einer jeweiligen Konzerngesellschaft enthalten sind, werden in der Währung des primären Wirtschaftsraums gehalten, in dem das Unternehmen tätig ist (die «funktionale» Währung). Die konsolidierte Jahresrechnung wird in Schweizer Franken (CHF) ausgewiesen. Der Schweizer Franken (CHF) stellt die funktionale Währung sowie die Berichtswährung der Sulzer AG dar.

### b) Transaktionen und Saldi

Geschäfte in Fremdwährungen werden in die funktionale Währung zum Umrechnungskurs per Transaktionsdatum umgerechnet. Gewinne und Verluste aus dem Abschluss solcher Geschäfte und aus der Umrechnung monetärer Fremdwährungsaktiven und -passiven werden erfolgswirksam verbucht, ausser sie werden in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung als «Cash Flow- oder Net Investment Hedges» abgegrenzt. Veränderungen im beizulegenden Zeitwert von monetären Positionen in Fremdwährung, die der Kategorie «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte» zugeordnet sind, werden auf deren Umrechnungsdifferenzen analysiert, die sich aus den Veränderungen der amortisierten Kosten und anderen Änderungen im Buchwert ergeben. Umrechnungsdifferenzen, die sich auf Änderungen in amortisierten Kosten beziehen, fliessen in die Erfolgsrechnung; andere Änderungen fliessen in die Gesamtergebnisrechnung.

Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetäre Finanzanlagen und -verbindlichkeiten fliessen in den Gewinn oder Verlust aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts. Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetäre Finanzanlagen und -verbindlichkeiten, z. B. Aktien, gehalten als «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte», fliessen in die Erfolgsrechnung als Teil der Gewinne und Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts. Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetäre Finanzanlagen, z. B. Aktien, gehalten als «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», fliessen in die Gesamtergebnisrechnung.

### c) Konzerngesellschaften

Die Jahresrechnungen sämtlicher Konzerngesellschaften (ausser derer, die sich in hyperinflationären Wirtschaftsräumen befinden), die eine andere funktionale Währung als die Berichtswährung des Konzerns haben, werden wie folgt in die Berichtswährung umgerechnet:

- Die Aktiven und Passiven der Bilanz werden zum Schlusskurs am Bilanzstichtag umgerechnet.
- Ertrag und Aufwand der Erfolgsrechnung werden zum Durchschnittskurs umgerechnet.

Umrechnungsdifferenzen aus der Konsolidierung werden in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Falls eine Konzerngesellschaft im Ausland verkauft oder liquidiert wird, werden die in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Umrechnungsdifferenzen in der Erfolgsrechnung als Teil des Gewinns oder Verlusts aus dem Verkauf oder der Liquidation ausgewiesen.

## 2.6 Immaterielle Vermögenswerte

Ein immaterieller Vermögenswert ist als Aktivum mit unbegrenzter Nutzungsdauer zu bilanzieren, wenn eine zeitliche Beschränkung des Generierens von «Net Cash Flow» nicht vorhersehbar ist. Ansonsten wird ein immaterieller Vermögenswert als Aktivum mit begrenzter Lebensdauer bilanziert. Immaterielle Vermögenswerte, die eine unbestimmte Lebensdauer aufweisen, werden nicht amortisiert. Der Konzern überprüft jährlich, ob aktuelle Geschehnisse und Umstände diese Klassifizierung immer noch rechtfertigen. Eine Neubewertung der Nutzungsdauer kann darauf hinweisen, dass sich der Wert eines Vermögenswerts vermindert hat. Die immateriellen Sachanlagen mit einer begrenzten Lebensdauer werden normalerweise linear über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Zeitraum der Nutzungsdauer wird nicht aufgrund von rechtlichen, sondern von wirtschaftlichen Überlegungen festgelegt und mindestens einmal jährlich überprüft. Bei Anzeichen einer Nutzwertänderung kann eine Wertberichtigung des Vermögenswerts erforderlich sein.

### a) Goodwill

Goodwill ist die Differenz zwischen der für ein Unternehmen transferierten Gesamtbetrachtung und dem beizulegenden Zeitwert des vom Konzern gehaltenen Anteils am Nettovermögen zum Zeitpunkt der Akquisition. Goodwill, der aufgrund einer Akquisition entsteht, wird unter den immateriellen Vermögenswerten verbucht. Goodwill, der aufgrund einer Akquisition einer assoziierten Unternehmung entsteht, wird im Buchwert der assoziierten Unternehmung ausgewiesen. Der

Goodwill muss jährlich, oder bei Anzeichen häufiger, auf Werthaltigkeit getestet werden und wird zu den ursprünglichen Anschaffungskosten abzüglich des kumulierten Verlusts aus Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste, die aus dem Verkauf eines Geschäfts entstehen, enthalten auch den Buchwert des Goodwills, der dem zu verkaufenden Geschäft zugeordnet wird. Zur Überprüfung einer allfälligen Wertminderung wird der Goodwill auf die kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit oder eine Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeteilt, die dem CEO (CODM) rapportiert werden.

### b) Markennamen und Lizenzen

Markennamen, Lizenzen und ähnliche Rechte, die von Dritten erworben wurden, werden über ihre erwartete Lebensdauer amortisiert, in der Regel nicht länger als 10 Jahre.

### c) Forschung und Entwicklung

Ausgaben für Forschungsarbeiten sind bei Anfall in der Erfolgsrechnung zu zeigen. Entwicklungskosten für grössere Projekte werden nur kapitalisiert, wenn der Aufwand verlässlich bewertet werden kann, das Produkt respektive der Prozess technisch sowie wirtschaftlich durchführbar ist und ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen wahrscheinlich ist. Zudem muss die Unternehmung beabsichtigen und über die Kapazitäten verfügen, die Entwicklung zu vollenden und den Vermögenswert zu verkaufen oder selber zu nutzen. Ansonsten ist der Aufwand nach Anfall in der Erfolgsrechnung zu erfassen. Nachfolgend sind diese Vermögenswerte zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und allfälliger Wertminderungen zu bewerten (maximal über 5 Jahre).

### d) Computer-Software

Akquirierte Computer-Software-Lizenzen werden auf Basis der angefallenen Kosten, die durch die Akquisition und die Implementierung dieser Software entstehen, aktiviert. Die Kosten werden über ihre geschätzte Lebensdauer abgeschrieben (3 bis max. 5 Jahre).

### e) Kundenbeziehungen

Im Rahmen einer Akquisition erworbene Kundenbeziehungen werden auf Basis des beizulegenden Zeitwerts aktiviert (entspricht den Kosten zum Zeitpunkt der Akquisition). Die Kosten werden über die geschätzte Lebensdauer abgeschrieben, die in der Regel 15 Jahre nicht überschreitet.

## 2.7 Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungskosten abzüglich Abschreibungen und Wertminderungen ausgewiesen und beinhalten Aufwendungen, die direkt auf die Akquisition der einzelnen Aktiven zurückge-



führt werden können. Spätere Kosten sind im Buchwert des Vermögenswerts oder als separater Vermögenswert bilanziert, aber nur, wenn es wahrscheinlich ist, dass der zukünftige wirtschaftliche Nutzen des Vermögenswerts dem Konzern zugutekommt und die Kosten der Anlage verlässlich geschätzt werden können. Der Buchwert eines ersetzten Vermögenswerts wird ausgebucht. Alle anderen Reparatur- und Unterhaltskosten werden erfolgswirksam in der laufenden Berichtsperiode verbucht. Abschreibungen erfolgen linear über die Nutzungsdauer einer Sachanlage. Land wird zu Anschaffungskosten ausgewiesen und nicht abgeschrieben.

Die Nutzungsdauer beträgt:

Gebäude	20–50 Jahre
Maschinen	5–15 Jahre
Technische Einrichtungen	5–10 Jahre
Übrige lfr. Vermögenswerte	max 5 Jahre

Sachanlagen, die durch langfristige Leasingverträge finanziert werden, werden wie die übrigen Anlagen aktiviert und abgeschrieben. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen werden passiviert und sind als langfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Sollte der Buchwert eines Wirtschaftsguts höher als sein geschätzter erzielbarer Betrag sein, wird sein Buchwert umgehend auf diesen erzielbaren Betrag vermindert.

## 2.8 Wertminderung des Anlagevermögens

Aktiven mit einer unbegrenzten Lebensdauer werden nicht planmässig abgeschrieben, sondern jährlich auf Wertminderung überprüft. Aktiven, die planmässig abgeschrieben werden, werden nur auf Wertminderung überprüft, wenn durch ein relevantes Ereignis oder bestimmte Umstände der Buchwert eventuell nicht mehr erzielbar ist. Eine Wertminderung wird in Höhe des den erzielbaren Betrag übersteigenden Buchwerts erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der Nutzungswert wird basierend auf den in der Regel über eine Periode von fünf Jahren geschätzten zukünftigen Geldflüssen und deren extrapolierten Projektionen für die folgenden Jahre berechnet. Diese werden unter Anwendung eines angemessenen langfristigen Zinssatzes diskontiert. Für den Werthaltigkeitstest werden Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene zusammengefasst, auf der Mittelfüsse separat identifiziert werden können.

## 2.9 Finanzanlagen

Finanzielle Vermögenswerte, inklusive Wertschriften, werden in die folgenden vier

Kategorien unterteilt: «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte», «Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», «Darlehen und Forderungen» und «Vermögenswerte, welche bis zur Fälligkeit gehalten werden». Die Einteilung in die jeweilige Kategorie wird vom Anschaffungsgrund der Finanzanlage bestimmt. Die Geschäftsleitung bestimmt die Gliederung der Aktiven am Kaufdatum und überprüft diese an jedem Bilanzstichtag. Für die Finanzinstrumente wird der beizulegende Zeitwert entweder vom aktiven Handelsmarkt abgeleitet oder, falls es sich um nicht aktiv gehandelte Finanzinstrumente handelt, mittels standardisierter Bewertungsmethoden bestimmt. Die vom Konzern gehaltenen Wertschriften gehören entweder ins erste oder ins zweite Level.

### a) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert geführte finanzielle Vermögenswerte

Aktiven dieser Kategorie werden zum Zeitwert aktiviert und danach jeweils an den aktuellen Marktwert angepasst. Alle Veränderungen des Marktwerts fließen erfolgswirksam in das Finanzergebnis. Derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Zeitwert (Anschaffungskosten zum Zeitpunkt des Erwerbs) erfasst und dann an den Marktwert angepasst. Finanzanlagen dieser Kategorie sind solche, deren Verwaltung und Performance auf Marktwertbasis gemessen werden und die auf einer dokumentierten Investitionsstrategie von Sulzer gründen. Ausser den derivativen Finanzinstrumenten, die als Cash Flow- und Net Investment Hedges gelten, werden alle Marktwertveränderungen erfolgswirksam dem Finanzergebnis belastet oder gutgeschrieben. Derivative finanzielle Vermögenswerte sind als Umlaufvermögen oder wenn die Fälligkeit mehr als zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag liegt, als Anlagevermögen ausgewiesen.

### b) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative Anlagen, die entweder bewusst so klassifiziert wurden oder keiner der anderen Kategorien angehören. Sie werden im Anlagevermögen ausgewiesen, es sei denn, die Geschäftsleitung will die Investitionen innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag veräußern.

### c) Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative Finanzanlagen, die feste oder bestimmbar Zahlungsströme aufweisen und die nicht an einem aktiven Markt kotiert sind. Sie werden als Umlaufvermögen geführt, ausser ihre Fälligkeit übersteigt zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag. Diese würden dann

als Anlagevermögen eingestuft. Darlehen und Forderungen werden als «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen» oder «Übrige Forderungen» eingestuft.

### d) Vermögenswerte, welche bis zur Fälligkeit gehalten werden

Nicht derivative Finanzanlagen mit fixen oder festlegbaren Zahlungsbedingungen und festen Laufzeiten werden als «bis zur Fälligkeit gehalten» klassiert, wenn die feste Absicht und die Fähigkeit des Haltens bis zur Fälligkeit bestehen. Nach der erstmaligen Erfassung als «bis zur Fälligkeit gehalten» werden solche Finanzanlagen zum amortisierten Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert. Gewinne oder Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst, wenn die Instrumente aus der Bilanz entfernt werden, eine Wertminderung vorliegt oder im Laufe des Amortisationsprozesses.

Käufe und Veräußerungen von Finanzanlagen werden am eigentlichen Handelsdatum verbucht. Der Konzern beurteilt zu jedem Bilanzstichtag, ob ein Hinweis besteht, der zu einer Wertminderung einer Finanzanlage oder einer Gruppe von Finanzanlagen führen würde. Finanzanlagen werden anfänglich zum Marktwert zuzüglich der Transaktionskosten für alle nicht als «erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» verbuchten Finanzanlagen bilanziert. Finanzanlagen, die als «erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» geführt werden, werden anfänglich zum Marktwert bilanziert und die dazugehörigen Transaktionskosten werden als Aufwand erfasst. Finanzanlagen werden ausgebucht, wenn die Cash-Flow-Rechte erlöschen oder wenn diese abgetreten werden und der Konzern die wesentlichen Risiken und Chancen auf den neuen Eigentümer überschrieben hat. «Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte» und «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» werden nachfolgend zum Marktwert geführt. Darlehen, Forderungen und Vermögenswerte, die bis zur Fälligkeit gehalten werden, werden zu amortisierten Kosten geführt in Anwendung der Effektivzinsmethode. Gewinne oder Verluste, die aufgrund der Veränderungen im Marktwert der Finanzanlagen, die als «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» geführt sind, entstehen, werden in der Erfolgsrechnung unter «Übriger Finanzerfolg» ausgewiesen. Der Dividendenertrag aus «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten» wird als Teil des Finanzergebnisses erfolgswirksam verbucht.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von monetären Wertschriften in fremder Währung, die als «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte» klassifiziert sind, werden unterschieden in Änderungen der amortisierten Kosten und andere Änderungen. Die Umrechnungsdifferenzen auf monetären Positionen werden erfolgswirksam gebucht, die Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetären Positionen werden im Eigenkapital verbucht. Veränderungen im Marktwert der «Zur Veräusserung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte» werden im Eigenkapital verbucht. Beim Verkauf oder bei einer Wertminderung solcher Aktiven werden die kumulierten Marktwertveränderungen aus dem Eigenkapital rezykliert und im Finanzergebnis erfolgswirksam verbucht.

## 2.10 Derivative Finanzinstrumente und Hedge Accounting

Der Konzern setzt derivative Finanzinstrumente wie zum Beispiel Devisentermingeschäfte sowie weitere Termingeschäfte und Optionsverträge zur Absicherung betrieblicher und finanzieller Risiken aufgrund schwankender Fremdwährungen ein. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses eingebucht und anschliessend zum jeweiligen Stichtag zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Derivative Finanzinstrumente sind als Vermögenswert ausgewiesen, wenn der beizulegende Zeitwert positiv ist, und als Verbindlichkeit, wenn der beizulegende Zeitwert negativ ist. Erträge oder Verluste aus Wertanpassungen von derivativen Finanzinstrumenten und solche, die nicht für Hedge Accounting qualifizieren, werden direkt über die Erfolgsrechnung erfasst.

Der Konzern verwendet Hedge Accounting, um zukünftige und wahrscheinliche Zahlungsströme abzusichern. Diese Absicherungen werden als „Cash Flow Hedge“ klassifiziert, wobei das entsprechende Instrument zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz und die effektiven Anteile in der Gesamtergebnisrechnung unter „Cash-Flow-Hedge-Reserve“ gezeigt werden. Falls sich die Absicherung auf eine nicht finanzielle Transaktion bezieht, die später in der Bilanz gebucht wird, werden die in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Wertveränderungen dem ursprünglichen Buchwert des Aktivums oder Passivums zugerechnet. In allen anderen Fällen werden die in der Gesamtergebnisrechnung kumulierten Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Absicherungsinstruments der Erfolgsrechnung belastet oder gutgeschrieben, wenn die Transaktion verbucht oder die Absicherung aufgehoben wird. Im Allgemeinen basiert der beizulegende Zeitwert auf in aktiven Märkten gehandelten Finanzinstrumenten.

Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländischen Betrieben («Net Investment Hedges») werden ähnlich wie «Cash Flow Hedges» behandelt. Jeglicher Gewinn oder Verlust aus dem wirksamen Teil eines Absicherungsinstruments wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Gewinne oder Verluste, die aus dem unwirksamen Teil des Absicherungsinstruments hervorgehen, werden sofort in der Erfolgsrechnung als Gewinn oder Verlust verbucht. Sollte der ausländische Betrieb teilveräussert oder verkauft werden, werden die in der Gesamtergebnisrechnung erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der Konzern dokumentiert zu Beginn der Transaktion das Verhältnis zwischen dem Absicherungsinstrument und dem abgesicherten Posten sowie das Ziel des Risikomanagements und die Strategie, die jeweils für die verschiedenen Absicherungstransaktionen angewendet wurde. Zu Beginn der Absicherung und für die Dauer des Einsatzes des Instruments dokumentiert der Konzern seine Beurteilungen darüber, ob und in welchem Masse die zur Absicherung der Transaktion gebrauchten Derivate tatsächlich wirksam sind, um die Veränderungen in den Marktwerten oder in den Geldflüssen der abgesicherten Posten tatsächlich auszugleichen.

## 2.11 Vorräte

Rohstoffe, Hilfs- und Verbrauchsmaterialien werden nach dem Niederstwertprinzip zu Anschaffungskosten oder realisierbarem Veräusserungswert ausgewiesen. Fertigerzeugnisse und angefangene Arbeiten werden zu den Fertigungskosten oder dem realisierbaren Veräusserungswert ausgewiesen, je nachdem, welcher Wert tiefer ist. Fertigungskosten beinhalten die Kosten für Materialien, direkte und indirekte Herstellungskosten und arbeitsbezogene Konstruktionskosten. Lagerbestände werden aufgrund der gewichteten Durchschnittskosten bewertet. Für Ladenhüter und Überbestände werden Wertberichtigungen gebildet.

## 2.12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen werden zum Nominalwert abzüglich Wertminderungen ausgewiesen. Der so entstehende Wert entspricht in etwa den amortisierten Kosten. Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden dann gebildet, wenn objektiv festgestellt werden kann, dass der Konzern nicht alle fälligen Beträge gemäss den ursprünglichen Forderungsmodalitäten eintreiben können wird. Wesentliche finanzielle Schwierigkeiten eines Schuldners, die

Wahrscheinlichkeit, dass ein Schuldner Konkurs macht oder einer Sanierung unterzogen wird, ein Zahlungsverzug oder gar die Nichtzahlung einer Fälligkeit sind Indikatoren dafür, dass der Wert einer Forderung aus Lieferungen und Leistungen vermindert werden muss. Forderungen werden regelmässig überprüft und adäquate Wertberichtigungen werden berücksichtigt. Der Betrag für die Wertminderung besteht aus der Differenz zwischen dem Buchwert und dem Zeitwert des geschätzten zukünftigen Geldflusses, der um die ursprüngliche Zinsrate diskontiert wurde. Ein Wertminderungsbetrag wird unter den Verkaufs- und Vertriebskosten verbucht, und der Buchwert der Forderung aus Lieferungen und Leistungen wird über ein Wertberichtigungskonto abgeschrieben. Sollte sich eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen als uneinbringlich erweisen, wird dieser Betrag über das Wertberichtigungskonto für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschrieben. Eine spätere Rückgewinnung eines vorher abgeschriebenen Betrags wird den Verkaufs- und Vertriebskosten gutgeschrieben.

## 2.13 Flüssige Mittel

Flüssige Mittel umfassen Kassenbestände, Post- und Bankkonti sowie andere kurzfristige hochliquide Anlagen mit einer originären Laufzeit von weniger als drei Monaten. Bankschulden werden im Fremdkapital unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

## 2.14 Aktienkapital

Stammaktien gelten als Eigenkapital. Kosten, die direkt im Zusammenhang mit der Ausgabe von Stammaktien oder Optionen stehen, werden als Abzug vom Eigenkapital, abzüglich steuerlicher Auswirkungen, ausgewiesen. Wenn unter Eigenkapital ausgewiesenes Aktienkapital zurückgekauft wird, wird in der Bilanz die dafür bezahlte Summe, einschliesslich direkt verbundener Kosten und abzüglich der steuerlichen Auswirkungen, vom Eigenkapital abgezogen. Der Rückkauf von eigenen Beteiligungstiteln wird als nicht ausgegebene Aktien klassifiziert und vom Eigenkapital abgezogen. Wenn nicht ausgegebene Aktien später verkauft oder ausgegeben werden, wird die erhaltene Summe als Eigenkapitalerhöhung ausgewiesen und daraus resultierende Überschüsse oder Defizite fliessen in die Gewinnreserven ein.

## 2.15 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten werden zum Nominalwert ausgewiesen. Der so ausgewiesene Wert entspricht in etwa den amortisierten Kosten.

## 2.16 Finanzschulden

Finanzielle Schulden werden zum ursprünglichen Marktwert ausgewiesen nach Abzug der Transaktionskosten. In späteren Perioden werden sie zum amortisierten Betrag bewertet. Die Differenz zwischen der geliehenen Summe (nach Abzug der Transaktionskosten) und dem zurückzahlbaren Betrag wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die Dauer des Darlehens erfolgswirksam verbucht. Eine Finanzschuld wird als eine kurzfristige Verbindlichkeit klassifiziert, ausser der Konzern hat das uneingeschränkte Recht, die Verbindlichkeit erst mindestens zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag zurückzuzahlen.

## 2.17 Laufende und latente Ertragssteuern

Die laufenden Ertragssteuern werden nach jenem Steuerrecht errechnet, das am Bilanzstichtag im Land, in dem sich die Gruppengesellschaften jeweils befinden und steuerbares Einkommen generieren, ganz oder substanzial in Kraft ist. Die Posten in den Steuererklärungen, bei denen das geltende Steuerrecht verschiedene Auslegungen zulässt, werden periodisch von der Geschäftsleitung überprüft. Wo nötig, wird eine Rückstellung in Höhe der zu erwartenden Steuerlast gebildet.

Zur Errechnung von latenten Steuern auf die temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Bilanzwerte und deren Buchwerten in der Konzernrechnung wird die Liability-Methode angewandt. Latente Steuern werden wie folgt bewertet: zu jenen Steuersätzen (und Regulierungen), die am Bilanzstichtag zumindest verabschiedet worden sind und zum Zeitpunkt der Einforderung des latenten Steueranspruchs oder der Tilgung der latenten Steuerverbindlichkeiten voraussichtlich in Kraft sein werden. Latente Steueransprüche werden nur aktiviert, wenn künftiger steuerbarer Gewinn wahrscheinlich ist und die temporären Differenzen angerechnet werden können. Latente Steuerverbindlichkeiten, die aufgrund einer temporären Differenz aus den Investitionen in die Konzerngesellschaften und Beteiligungsgesellschaften entstehen, werden grundsätzlich angesetzt, es sei denn, der Konzern kann selbst bestimmen, wann die temporären Differenzen rückgängig gemacht werden, und es ist gleichzeitig unwahrscheinlich, dass diese in absehbarer Zukunft rückgängig gemacht werden.

## 2.18 Leistungen an Arbeitnehmer

### a) Vorsorgepläne nach dem Leistungsprimat

Die Nettoverpflichtung des Unternehmens in Bezug auf die leistungsorientierten Vorsorgepläne wird für jeden Plan einzeln berechnet, indem die Höhe der zukünftigen Leistungen, die Angestellte in laufenden und früheren Perioden erworben haben, berechnet wird. Der daraus resultierende Betrag wird

abgezinst und der beizulegende Zeitwert des Planvermögens abgezogen.

Die Berechnung der leistungsorientierten Rentenanwartschaften wird jährlich für alle bedeutenden Pläne von einem qualifizierten Versicherungsmathematiker, unter Verwendung der Projected-Unit-Credit-Methode, durchgeführt. Kleinere Pläne werden fortgeschrieben und auf einer Dreijahresbasis neu berechnet. Falls sich aus der Berechnung eine Überdeckung oder ein sonstiger Vermögenswert für das Unternehmen ergibt, wird der erfasste Wert auf den gegenwärtigen Wert des wirtschaftlichen Vorteils beschränkt, verfügbar als zukünftige Vergütungen oder zur Senkung zukünftiger Beiträge. Um den gegenwärtigen Wert der wirtschaftlichen Leistungen zu berechnen, werden alle anzuwendenden Mindestfinanzierungsvorschriften berücksichtigt.

Die Neubewertung der Verpflichtungen aus den leistungsorientierten Plänen, die versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste beinhalten, sowie Anlagenrenditen und die Auswirkungen der Vermögensobergrenzen werden umgehend in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Das Unternehmen bestimmt den Nettozinsaufwand (-ertrag) auf der Nettoverpflichtung (dem Nettovermögen) des leistungsorientierten Plans für die Periode, indem der Zinssatz angewendet wird, der verwendet wurde, um die Verpflichtung aus dem leistungsorientierten Plan zu Beginn der Periode zu berechnen. Jegliche Veränderungen in der Nettoverpflichtung (dem Nettovermögen) aufgrund von Beiträgen und Leistungszahlungen während der Periode werden berücksichtigt. Die Nettozinsaufwendungen und andere Aufwendungen werden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst. Wenn die Leistungen eines Plans verändert werden oder ein Plan gekürzt wird, werden die daraus entstehenden Veränderungen in den Leistungen umgehend in der Erfolgsrechnung erfasst. Das Unternehmen erfasst Gewinne oder Verluste aus der Erfüllung eines Plans zu dem Zeitpunkt, wenn die Erfüllung des Plans stattfindet.

### b) Vorsorgepläne nach dem Beitragsprimat

Vorsorgepläne nach dem Beitragsprimat sind reine Sparpläne, bei denen der Arbeitgeber gewisse Beiträge in eine rechtlich separate Einheit (einen Fonds) leistet, die keine rechtlichen oder erweiterbaren («konstruktiven») Verpflichtungen zur Erbringung zusätzlicher Beiträge birgt, falls die Einheit nicht genügend Mittel haben sollte, um den Unterstützungsleistungen nachzukommen. Eine «konstruktive» Verpflichtung existiert dann, wenn angenommen werden kann, dass der Arbeitgeber auf freiwilliger Basis bereit ist,

weitere Beiträge zu leisten, um die Beziehung zu den Arbeitnehmern nicht zu gefährden. Beiträge seitens des Arbeitgebers werden erfolgswirksam als Personalaufwand verbucht.

### c) Andere Leistungen an Arbeitnehmer

Einige Konzerngesellschaften bieten ihren Arbeitnehmern andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses an. Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer werden innerhalb von zwölf Monaten nach Ende der Periode, in der die Leistung erbracht wurde, fällig. Für langfristig fällige Verpflichtungen müssen ein Diskontierungsfaktor und die Mitarbeiterfluktuation in die Berechnung miteinbezogen werden. Rückstellungen für andere langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer werden als langfristige Rückstellungen in der Kategorie «Andere Personalzusagen» verbucht. Im Fall von Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses (z. B. für eine Frühpensionierung) wird die Rückstellung dafür ähnlich berechnet wie die für andere Pensionsleistungen. Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern aufgrund von Reorganisationsmassnahmen sind in der Rückstellungskategorie «Restrukturierung» erfasst.

### d) Aktienbasierte Vergütung

Sulzer betreibt aktienbasierte Beteiligungspläne mit Ausgleich über Eigenkapitalinstrumente oder mit Barausgleich. Für den aktienbasierten Beteiligungsplan mit Ausgleich über Eigenkapitalinstrumente werden die Leistungen des Arbeitnehmers zum Marktwert im Tausch gegen Optionsrechte erfolgswirksam verbucht. Der gesamte Aufwand, der über den Vesting-Zeitraum der Optionen zu erfassen ist, ermittelt sich aus dem Marktwert der gewährten Optionen, ungeachtet der Auswirkungen von konzerninternen Ausübungsbedingungen (z. B. Rentabilitäts- und Umsatzsteigerungszielen). An jedem Bilanzstichtag müssen die Schätzungen der Anzahl Optionen, die erwartungsgemäss ausgeübt werden könnten, neu überprüft werden. Falls es eine Diskrepanz zur ursprünglichen Schätzung geben sollte, wird diese erfolgswirksam verbucht und es wird eine Anpassung über die Anzahl ausgeübter Optionen im Eigenkapital vorgenommen. Für bar abgezahlte aktienbasierte Vergütungen wird eine den erhaltenen Gütern oder Dienstleistungen entsprechende Verpflichtung zu den jeweils am Bilanzstichtag geltenden Marktwerten erfasst.

## 2.19 Rückstellungen

Rückstellungen für die Sanierung von Umweltschäden, für Restrukturierung oder rechtliche Ansprüche werden bilanziert, wenn der Konzern eine gegenwärtige rechtliche oder konstruktive Verpflichtung

aufgrund vorhergehender Geschehnisse hat und es offensichtlich ist, dass daraus ein Geldabfluss entstehen wird und dieser Betrag verlässlich geschätzt werden kann. Restrukturierungsrückstellungen beinhalten Zahlungen für die vorzeitige Kündigung eines Mietvertrags und Abfindungsentschädigungen für gekündigte Arbeitnehmer. Für zukünftige operative Verluste werden keine Rückstellungen erfasst. Falls es mehrere ähnliche Verpflichtungen gibt, wird die Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses für sämtliche Verpflichtungen zusammen ermittelt. Eine Rückstellung wird selbst dann gebildet, wenn die Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses für einen einzelnen oder mehrere einzelne Posten eher gering ist. Rückstellungen werden zum Zeitwert der voraussichtlich anfallenden Ausgaben, die zur Erfüllung der relevanten Verpflichtung getätigt werden müssen, bewertet, unter Verwendung eines Zinssatzes vor Steuern, der die gegenwärtigen Marktkonditionen des Zeitwerts des Gelds und die Risiken dieser spezifischen Verpflichtung widerspiegelt. Eine Erhöhung der Rückstellungen über die Zeitdauer wird als Zinsaufwand erfasst.

## 2.20 Umsatzrealisierung und Verbuchung der übrigen Erträge

Übrige Erträge umfassen den Marktwert erhaltener Zahlungen oder von Forderungen in Bezug auf den Verkauf von Waren oder Leistungen im Rahmen des normalen Geschäftsablaufs des Konzerns. Erträge werden abzüglich Mehrwertsteuern, Rücksendungen, Rabatten und Vergünstigungen sowie nach Elimination gruppeninterner Umsätze ausgewiesen. Der Konzern erfasst Umsätze, wenn der Betrag verlässlich messbar ist, der zukünftige wirtschaftliche Nutzen für die Gesellschaft wahrscheinlich ist und spezifische Kriterien erfüllt sind.

### a) Verkauf von Waren

Umsatzverbuchung aus Warenverkauf erfolgt aus Warenverkäufen der üblichen Geschäftsfelder. Waren und Produkte gelten als üblich, wenn sie Bestandteil der offiziellen Produktpalette des Konzerns sind. Waren und Produkte sind entweder selbst entwickelt und produziert oder sie sind für den Weiterverkauf bestimmt eingekauft worden. Das beinhaltet Standardprodukte sowie selbst entwickelte und/oder spezifisch angefertigte Produkte. Umsatz aus Warenverkauf wird gebucht, wenn alle der unten stehenden Kriterien erfüllt sind. Die Retournierungsrechte von Kunden werden ebenfalls berücksichtigt. Konditionen für die Umsatzrealisierung aus Warenverkauf:

- Es ist wahrscheinlich, dass zukünftige Einnahmen, die mit dem Umsatz zusammenhängen, der Gesellschaft zukommen,

- der Ertrag kann verlässlich ermittelt werden,
- die Kosten (auch solche, die noch erfolgen werden) können verlässlich gemessen werden,
- die verkaufende Gesellschaft hat die massgebenden Risiken und Eigentumsrechte an den Käufer übertragen und
- die verkaufende Gesellschaft behält weder bestimmende Funktionen noch die effektive Kontrolle über das Gut.

Die Umsatzrealisierung erfolgt nur, wenn der Betrag auch realisierbar und messbar ist. Umsatz ist nur realisierbar, wenn dem Geschäft ein gültiger Verkaufsvertrag zugrunde liegt. Wenn der Umsatz einmal erfasst ist, werden spätere Unsicherheiten über den effektiven Zahlungseingang als Korrektur von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und nicht mehr als Korrektur des Umsatzes erfasst.

### b) Erbringung von Dienstleistungen

Die Erbringung von Dienstleistungen erfolgt aufgrund einer Vereinbarung mit dem Kunden. Dienstleistungen umfassen Instandhaltungsarbeiten an Anlagen, Mandatsdienstleistungen, gewerbsmässige Dienstleistungen, Konstruktionen und kundenspezifische Anpassungen an Anlagen. Dienstleistungen können Einzelaufträge sein, mehrere Aufträge umfassen oder Warenlieferungen und Dienstleistungen zusammen beinhalten. Dienstleistungen werden oftmals innerhalb eines Geschäftsjahres erledigt. Die Percentage-of-Completion-Methode ist auch für Dienstleistungen anwendbar, der Fertigstellungsgrad steigt aber häufig von 0% auf 100% in einem Geschäftsjahr. Dienstleistungen, die über den Zeitraum eines Geschäftsjahres hinaus erbracht werden, benötigen Schätzungen. Der Umsatz wird in diesen Fällen basierend auf dem Erfüllungsgrad der Dienstleistung erfasst. Die Methode zur Bestimmung des Erfüllungsgrades der Dienstleistung hängt von der Natur des individuellen Auftrags ab. Ähnliche Dienstleistungsverträge werden bei der Umsatzerfassung anhand konsistenter Methoden behandelt. Umsatz aus erbrachten Dienstleistungen erfolgt anteilmässig zum Erfüllungsgrad der Dienstleistung, wenn die folgenden Kriterien kumulativ erfüllt sind:

- Der Ertrag kann verlässlich ermittelt werden, und
- es ist wahrscheinlich, dass die zukünftigen Einnahmen der Gesellschaft zukommen,
- der Erfüllungsgrad der Dienstleistung kann am Ende des Geschäftsjahres verlässlich bestimmt werden, und
- die erfolgten Kosten (auch solche, die noch erfolgen werden) können verlässlich gemessen werden.

### c) Percentage-of-Completion-Methode

Wesentliche langfristige Kundenaufträge werden anhand der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) erfasst, bei welcher der Prozentsatz der aufgelaufenen Kosten mit den geschätzten Gesamtkosten des Vertrags, den vertraglichen Meilensteinen oder den erbrachten Leistungen verglichen wird. In der Erfolgsrechnung wird ein Teil des Umsatzes erfasst, inklusive einer Schätzung des Gewinnanteils. In der Bilanz wird die entsprechende Forderung aus Lieferungen und Leistungen nach Anpassung aufgrund von Anzahlungen erfasst. Wenn es wahrscheinlich ist, dass die Gesamtkosten den zu erwartenden Erlös übersteigen, muss dieser Gesamtverlust sofort in der Erfolgsrechnung verbucht werden.

### d) Andere Erträge

Aus dem Gebrauch von Aktiven des Konzerns durch Dritte können Zinsen, Nutzungsgebühren oder Dividenden entstehen. Der Ertrag hat dann folgende Formen:

- Zins: wird für den Gebrauch von Geld oder geldnahen Mitteln oder Forderungen, die der Einheit zustehen, verlangt;
- Nutzungsgebühren: werden für den langfristigen Gebrauch von Aktiven verlangt (z. B. Patente, Marken, Copyright oder Computer-Software); und
- Dividenden: Ausschüttung der Gewinne an die Halter von Kapitalbeteiligungen, proportional zu deren Beteiligungsanteil.

Zinsen werden unter Anwendung der Effektivzinismethode verbucht, Lizenzgebühren müssen periodengerecht abgegrenzt werden gemäss Inhalt der entsprechenden Vereinbarungen, und Dividenden werden verbucht, wenn das Recht der Aktionäre auf Auszahlung entstanden ist.

## 2.21 Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

Anlagevermögen oder eine Gruppe von Aktiven werden als «Zur Veräusserung gehalten» klassifiziert (IFRS 5), wenn ihr Buchwert, anstatt durch fortlaufende Nutzung, wahrscheinlich durch eine Verkaufstransaktion realisiert wird. Damit dies der Fall wird, muss sich die Geschäftsleitung dazu verpflichtet haben, diese Aktiven zu verkaufen. Die Aktiven müssen aktiv dem Markt zugeführt werden, und der Verkauf muss erwartungsgemäss innerhalb eines Jahres stattfinden. Anlagevermögen oder eine Gruppe von Aktiven, die als «Zur Veräusserung» klassifiziert werden, werden zum niedrigeren Buchwert oder Marktwert abzüglich der Verkaufskosten bewertet.



## 2.22 Dividendenauszahlung

Die Dividende wird an der Generalversammlung der Sulzer AG beschlossen und in der gleichen Berichtsperiode ausgeschüttet.

## 3 Finanzrisiko-Management

### 3.1 Finanzielle Risikofaktoren

Durch die Geschäftsaktivitäten ist der Konzern einer Vielzahl von Finanzrisiken ausgesetzt: Marktrisiko (wie Währungsrisiken, Zinsrisiken und Preisrisiken), Kreditrisiko und Liquiditätsrisiko. Die Massnahmen zur Überwachung und Steuerung der Risiken konzentrieren sich auf die Unsicherheiten an den Finanzmärkten und sind darauf ausgerichtet, mögliche unvorteilhafte Auswirkungen auf das Konzernergebnis zu minimieren. Sulzer setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von gewissen Risiken ein. Die Risikosteuerung erfolgt zentral durch das Corporate Treasury. Corporate Treasury identifiziert, beurteilt und sichert Finanzrisiken in enger Zusammenarbeit mit den Konzerngesellschaften. Prinzipien zum Risikomanagement sowie Weisungen zu spezifischen Bereichen wie Fremdwährungsrisiko, Zinsrisiko, Kreditrisiko, Einsatz von derivativen und nicht derivativen Finanzinstrumenten und die Anlage überflüssiger Liquidität existieren in schriftlicher Form.

#### a) Marktrisiko

##### (i) Fremdwährungsrisiko

Sulzer ist in einem internationalen Umfeld tätig und aufgrund von Positionen in unterschiedlichen Währungen dem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt. Fremdwährungsrisiken entstehen, wenn künftige Transaktionen, Aktivposten oder Verbindlichkeiten nicht in der funktionalen Währung der Gesellschaft abgewickelt oder gehalten werden. Der Konzern verfügt über eine Richtlinie, die Konzerngesellschaften verpflichtet, ihre Fremdwährungsrisiken zu bewirtschaften. Die Gesellschaften müssen ihre bedeutenden Fremdwährungspositionen mittels Termingeschäften und anderen Standardinstrumenten absichern, die normalerweise über Corporate Treasury abgewickelt werden.

Für die Segmentberichterstattung klassifizieren die Konzerngesellschaften die Verträge mit dem Corporate Treasury als «Fair Value Hedge» oder «Cash Flow Hedge». Zurzeit werden die meisten Kontrakte als «Cash Flow Hedge» klassifiziert. Auf Konzernebene werden die Fremdwährungskontrakte mit Drittparteien als Sicherungsgeschäfte auf spezifischen Aktivpositionen, Verbindlichkeiten oder künftigen Transaktionen auf Bruttobasis geführt.

Sulzer hält Investitionen in ausländischen Gesellschaften, deren Bilanzpositionen durch die Umrechnung in die Konzernwährung einem Fremdwährungsrisiko, dem Translationsrisiko, ausgesetzt sind. Dieses Umrechnungsrisiko wird bei Bedarf möglichst mit

natürlichen Absicherungen durch Verbindlichkeiten in der entsprechenden Fremdwährung gesichert. Die folgenden Tabellen zeigen den hypothetischen Einfluss des Fremdwährungsrisikos auf die Erfolgsrechnung.

#### 2013 in der Erfolgsrechnung

in Mio. CHF		
Währungspaar	USD/MXN	USD/BRL
Umfang des Risikos	4,1	-2,5
Volatilität	10,9%	13,1%
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Aufwertung)	0,3	-0,2
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Abwertung)	-0,3	0,2

#### 2012 in der Erfolgsrechnung

in Mio. CHF		
Währungspaar	EUR/CNY	EUR/SEK
Umfang des Risikos	-4,7	-5,4
Volatilität	8,4%	6,8%
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Aufwertung)	-0,3	-0,3
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Abwertung)	0,3	0,3

Für die Berechnungen wird die einjährige historische Volatilität per 31. Dezember für das relevante Währungspaar und Jahr benutzt. Die einzigen Währungspaare mit bedeutendem Risiko im Jahr 2013 waren der USD gegenüber dem MXN sowie der USD gegenüber der BRL.

Falls sich am 31. Dezember 2013 der USD gegenüber dem MXN um 10,9% aufgewertet hätte und alle anderen Variablen konstant geblieben wären, wäre der Gewinn nach Steuern um CHF 0,3 Mio. höher ausgefallen. Zurückzuführen wäre dies vor allem auf Währungsgewinne durch die Umrechnung von in USD gehaltenen Vermögensteilen. Eine Abwertung des USD hätte einen entsprechenden Verlust zur Folge gehabt.

Die folgenden Tabellen zeigen den hypothetischen Einfluss des Fremdwährungsrisikos auf das Eigenkapital für 2013 und 2012, das durch die bedeutendsten Währungspaare per 31. Dezember des jeweiligen Jahres verursacht wurde. Für die Berechnungen wird die einjährige historische Volatilität per 31. Dezember für das relevante Währungspaar und Jahr benutzt. Der grösste Teil des theoretischen Einflusses auf das Eigenkapital ist das Resultat von Veränderungen

des Marktwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die als «Cash Flow Hedges» von zukünftigen Geldflüssen in fremden Währungen klassiert sind.

**2013 im Eigenkapital**

in Mio. CHF

Währungspaar

	GBP/USD	USD/BRL	USD/MXN	EUR/CHF	EUR/INR	USD/CHF	EUR/USD
Umfang des Risikos	69,3	-32,6	-31,4	-37,1	-11,6	-15,6	6,9
Volatilität	7,6%	13,1%	10,9%	4,5%	13,2%	8,6%	7,4%
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Aufwertung)	3,9	-3,1	-2,5	-1,2	-1,1	-1,0	0,4
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Abwertung)	-3,9	3,1	2,5	1,2	1,1	1,0	-0,4

**2012 im Eigenkapital**

in Mio. CHF

Währungspaar

	GBP/USD	USD/MXN	USD/BRL	USD/CHF	EUR/INR	EUR/CHF	EUR/GBP
Umfang des Risikos	67,4	-18,4	-17,6	-19,4	-12,8	-46,1	-9,8
Volatilität	6,2%	10,7%	11,0%	8,1%	9,6%	1,7%	5,9%
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Aufwertung)	3,1	-1,5	-1,4	-1,2	-0,9	-0,6	-0,4
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Abwertung)	-3,1	1,5	1,4	1,2	0,9	0,6	0,4

**(ii) Preisrisiko**

Der Konzern war am 31. Dezember 2013 keinen Preisrisiken durch Wertschriften ausgesetzt, die entweder als «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte» oder als «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» geführt wurden.

**(iii) Zinssensitivität**

Das Zinsrisiko des Konzerns ergibt sich aus verzinslichen Aktiven und Verbindlichkeiten.

Variabel verzinsliche Aktiven und Verbindlichkeiten setzen den Konzern einem «Cash Flow»-Zinsrisiko aus. Verzinsliche Aktiven und Verbindlichkeiten mit fixem Zinssatz setzen den Konzern dem «Fair Value»-Zinsrisiko aus. Das Zinsrisiko wird vom Konzern auf einer Nettobasis analysiert. Die folgende Tabelle zeigt den hypothetischen Einfluss auf den Konzerngewinn nach Steuern aus einer Erhöhung/Verminderung des Marktzinssatzes um 100 Basispunkte und entsprechend verändertem Zinsertrag oder -aufwand für

variabel verzinsten Aktiven abzüglich Verbindlichkeiten. Für die wichtigsten Währungen CHF, USD, CNY, BRL und INR hätte eine Erhöhung der Zinsen einen positiven Einfluss auf den Konzerngewinn, da in diesen Währungen die variabel verzinslichen Aktiven (hauptsächlich flüssige Mittel) die variabel verzinslichen Verbindlichkeiten übertreffen.

in Mio. CHF	2013			
	Betrag	Sensitivität in Basispunkten	Effekt auf Gewinn nach Steuern Zinserhöhung	Zinssenkung
Variabel verzinsliche Aktiven (netto)				
CHF	215,0	100	1,6	–
USD	98,2	100	0,7	–0,1
CNY	43,2	100	0,3	–0,1
BRL	43,0	100	0,3	–0,3
INR	14,3	100	0,1	–0,1

in Mio. CHF	2012			
	Betrag	Sensitivität in Basispunkten	Effekt auf Gewinn nach Steuern Zinserhöhung	Zinssenkung
Variabel verzinsliche Aktiven (netto)				
CHF	137,6	100	1,0	–
USD	75,7	100	0,6	–0,2
EUR	73,2	100	0,5	–
CNY	36,7	100	0,3	–0,1
BRL	26,4	100	0,2	–0,2

Falls der CHF-Zinssatz 100 Basispunkte höher gewesen wäre und alle anderen Variablen konstant geblieben wären, so wäre der Konzerngewinn nach Steuern durch einen höheren Zinsertrag per 31. Dezember 2013 um CHF 1,6 Mio. höher ausgefallen. Im Vergleichsjahr 2012 hätte sich eine Zinserhöhung ebenfalls positiv (CHF 1,0 Mio.) ausgewirkt. Eine Senkung des CHF-Zinssatzes um 100 Basispunkte hätte weder im Jahr 2013 noch im Jahr 2012 einen Einfluss auf den Konzerngewinn nach Steuern gehabt.

#### b) Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird auf Konzernstufe überwacht und gesteuert. Kreditrisiken entstehen durch liquide Mittel, derivative Finanzinstrumente und Bareinlagen bei Banken und anderen Finanzinstituten sowie durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber den Kunden. Für Banken und Finanzinstitute gilt generell, dass nur Institute mit einer guten Kreditqualität als Gegenpartei akzeptiert werden. Das gesamte Auftragsvolumen wird zudem unter

mehreren Banken aufgeteilt, um das individuelle Risiko eines einzelnen Instituts zu reduzieren. Für sämtliche Kunden mit grossen Auftragsvolumen wird eine individuelle Risikobeurteilung hinsichtlich der Kreditwürdigkeit unter Berücksichtigung von unabhängigen Ratings, der finanziellen Lage, von Erfahrungen mit dem Kunden sowie anderen Faktoren vorgenommen. Zudem werden Banksicherheiten und Akkreditive einverlangt.

Auf das Kreditrisiko aus Forderungen für Lieferungen und Leistungen wird in Anmerkung 16 eingegangen.

#### c) Liquiditätsrisiko

Zu einer vorsichtigen Liquiditätsplanung gehören die ständige Verfügbarkeit genügend flüssiger Mittel, die Möglichkeit der Finanzierung über angemessene Kreditlinien und die Fähigkeit, Marktpositionen zu schliessen. Um den variierenden Bedürfnissen der Geschäftstätigkeiten gerecht zu werden, unterhält Corporate Treasury bestätigte Kreditlinien, auf die jederzeit zurückgegriffen werden kann.

Die Konzernleitung überwacht die künftigen Liquiditätsreserven auf der Basis der erwarteten Mittelflüsse. Im Jahr 2012 wurde eine syndizierte Kreditlinie über CHF 500 Mio. mit einer Laufzeit bis 2017 abgeschlossen, um weiterhin auch kurzfristig über genügend finanzielle Flexibilität zu verfügen. Bei Bedarf wird eine allfällige Finanzierung spezieller Bedürfnisse von Fall zu Fall betrachtet.

Die folgende Tabelle zeigt die Geldabflüsse aus den Finanzverbindlichkeiten. Die Einteilung in Fälligkeitsgruppen basiert auf der zum Bilanzstichtag verbleibenden Restlaufzeit. Die in der Tabelle abgebildeten Werte entsprechen den vertraglich vereinbarten und undiskontierten Geldflüssen, umgerechnet zu den entsprechenden Jahresendkursen. Die Finanzschulden enthalten den Kontraktwert sowie die Zinszahlungen.

in Mio. CHF	2013					2012				
	<1 Jahr	1–2 Jahre	2–5 Jahre	>5 Jahre	Total	<1 Jahr	1–2 Jahre	2–5 Jahre	>5 Jahre	Total
Finanzschulden	70,7	29,5	507,3	1,0	608,5	91,3	20,6	552,5	15,5	679,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	345,6	–	–	–	345,6	419,9	–	–	–	419,9
Übrige Verbindlichkeiten	66,6	0,3	0,3	1,3	68,5	94,3	0,4	0,3	–	95,0

Die nächste Tabelle zeigt die Geldflüsse aus den derivativen Finanzinstrumenten, die auf Bruttobasis abgewickelt werden. Die Einteilung in Fälligkeitsgruppen basiert auf der zum Bilanzstichtag verbleibenden Restlaufzeit. Die in der Tabelle abgebildeten Werte

entsprechen den vertraglich vereinbarten und undiskontierten Geldflüssen, umgerechnet zu den entsprechenden Jahresendkursen. Mit jedem Devisenterminkontrakt wird die Verpflichtung zur Bezahlung eines Betrags eingegangen, wobei Sulzer aber gleichzeitig

auch Empfänger des gleichwertigen Betrags in einer anderen Währung wird. Bei Optionen werden nur Optionsverkäufe in den Berechnungen berücksichtigt, da nur aus diesen Positionen Zahlungsverpflichtungen entstehen könnten.

in Mio. CHF	2013				Total
	<1 Jahr	1–2 Jahre	2–5 Jahre	>5 Jahre	
Devisenterminkontrakte					
– Abfluss	-1 194,8	-20,0	–	–	-1 214,8
– Zufluss	1 194,8	20,0	–	–	1 214,8
Andere derivative Finanzinstrumente					
– Abfluss	-0,7	–	–	–	-0,7
– Zufluss	–	–	–	–	–

in Mio. CHF	2012				Total
	<1 Jahr	1–2 Jahre	2–5 Jahre	>5 Jahre	
Devisenterminkontrakte					
– Abfluss	-1 195,3	-28,1	–	–	-1 223,4
– Zufluss	1 195,3	28,1	–	–	1 223,4
Andere derivative Finanzinstrumente					
– Abfluss	-21,1	–	–	–	-21,1
– Zufluss	33,2	–	–	–	33,2

### 3.2 Kapital-Risikomanagement

Die Hauptziele des Konzerns im Bereich des Kapitalmanagements sind das Sicherstellen des Fortbestandes des Konzerns, um zusätzlichen Wert für die Aktionäre und Stakeholder zu schaffen, und eine optimale Kapitalstruktur zur Senkung der Kapitalkosten. Dazu soll ein Kreditrating im Bereich Investmentgrade beibehalten werden.

Um eine Veränderung in der Kapitalstruktur zu bewirken, hat der Konzern die Möglichkeit, die Höhe der Dividendenzahlungen anzupassen, Kapital an die Aktionäre zurückzubezahlen, neue Aktien auszugeben oder Anlagen zu verkaufen, um die Verbindlichkeiten zu reduzieren.

In Übereinstimmung mit anderen Firmen in der Branche überwacht der Konzern das Kapital anhand des Verhältnisses von Fremdkapital zu Eigenkapital. Dieses Verhältnis wird berechnet, indem die gesamten Finanzschulden durch das den Aktionären der Sulzer AG zustehende Eigenkapital dividiert werden. Das in der Bilanz ausgewiesene Eigenkapital entspricht auch dem kontrollierten Eigenkapital.

Die folgende Tabelle zeigt das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital per 31. Dezember 2013 und 2012:

in Mio. CHF	2013	2012
Finanzschulden	572,5	609,0
Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend	2334,4	2216,6
Finanzschulden/Eigenkapital (Gearing)	0,25	0,27

Die Abnahme des Gearing Ratios über das Jahr 2013 ist eine Folge sowohl der reduzierten Finanzschulden als auch der Zunahme des Eigenkapitals.

### 3.3 Schätzung der Marktwerte

Die folgende Tabelle präsentiert die Buch- und die Marktwerte (Fair Values) der per 31. Dezember 2013 gehaltenen finanziellen Aktiven und Passiven. Für finanzielle Aktiven oder Passiven, die nicht zum Marktwert in der Bilanz bewertet werden und bei denen der Markt- ungefähr dem Buchwert entspricht, erfolgen in der Tabelle keine weiteren Angaben zum Marktwert.

Marktwerte von Finanzinstrumenten, die an Märkten aktiv gehandelt werden (z. B. kotierte Beteiligungspapiere oder die ausstehende Anleihe), basieren auf Börsenkursen am Bilanzstichtag. Solche Finanzinstrumente sind unter Level 1 aufgeführt.

Der Marktwert von Finanzinstrumenten, die nicht aktiv an Börsen gehandelt werden (z. B. derivative OTC-Produkte), wird mit Bewertungsmodellen berechnet. Dabei wird auf den Marktkonditionen zum Zeitpunkt des jeweiligen Bewertungsstichtages basiert. Devisen- und andere Terminkontrakte werden anhand der vom Markt gestellten Terminkurse zum Bilanzstichtag bewertet. Die Marktwerte dieser Instrumente sind unter Level 2 aufgeführt.

Bedingte Kaufpreiszahlungen (Level 3) sind abhängig von der Vertragserfüllung in definierten Bereichen, hauptsächlich mit Bezug auf Technologietransfers oder die Anbindung von wichtigen Führungskräften oder Spezialisten. Der Konzern bewertet die bedingten Kaufpreiszahlungen basierend auf dem Maximalbetrag unter Berücksichtigung des Erfüllungsgrades der definierten Kriterien.



in Mio. CHF	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Derivative Aktiven	26	11,9	<b>11,9</b>	–	11,9	–
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		11,9	<b>11,9</b>	–	11,9	–
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Darlehen und Forderungen	13	6,6				
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	13	4,5				
Langfristige Forderungen (ohne derivative Aktiven)		13,4				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	877,5				
Sonstige Forderungen (ohne derivative Aktiven)	17	129,6				
Flüssige Mittel	18	528,7				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		1 560,3	–	–	–	–
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivative Passiven	25, 26	5,4	<b>5,4</b>	–	5,4	–
Bedingte Kaufpreiszahlung		2,3	<b>2,3</b>			2,3
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		7,7	<b>7,7</b>	–	5,4	2,3
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Ausstehende Anleihe	23	498,1	<b>519,2</b>	519,2	–	–
Bankdarlehen und andere Finanzschulden	23	74,4				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		345,6				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		918,1	<b>519,2</b>	519,2	–	–

Die folgende Tabelle präsentiert die Aktiven und Passiven der Gruppe, die per 31. Dezember 2012 zum Fair Value bewertet waren.

in Mio. CHF	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	19	5,8	5,8	1,3	4,5	–
Derivative Aktiven	26	9,1	9,1	–	9,1	–
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>14,9</b>	<b>14,9</b>	<b>1,3</b>	<b>13,6</b>	<b>–</b>
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>						
Darlehen und Forderungen	13	8,6				
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	13	–				
Langfristige Forderungen (ohne derivative Aktiven)		13,4				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	1 012,1				
Sonstige Forderungen (ohne derivative Aktiven)	17	121,5				
Flüssige Mittel	18	507,3				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>1 662,9</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivative Passiven	25, 26	4,2	4,2	–	4,2	–
Bedingte Kaufpreiszahlung		3,4	3,4			3,4
<b>Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>7,6</b>	<b>7,6</b>	<b>–</b>	<b>4,2</b>	<b>3,4</b>
<b>Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Ausstehende Anleihe	23	497,4	522,1	522,1	–	–
Bankdarlehen und andere Finanzschulden	23	111,6				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		419,9				
Schuldwechsel	25	2,1				
<b>Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>1 031,0</b>	<b>522,1</b>	<b>522,1</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

### Bedingte Kaufpreiszahlung

in Mio. CHF	2013	2012
Bestand am 1. Januar	3,4	4,7
Veränderung Konsolidierungskreis	1,8	1,4
Umklassierung auf zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten	–1,0	–
Auflösung auf übrige betriebliche Erlöse	–0,9	–
Bezahlung bedingte Kaufpreiszahlung	–1,0	–2,7
<b>Total bedingte Kaufpreiszahlung am 31. Dezember</b>	<b>2,3</b>	<b>3,4</b>

Der Grossteil der bedingten Kaufpreiszahlungen bezieht sich auf zurückbehaltene Gewinnbeteiligungen für Führungskräfte. Der Konzern berücksichtigt den vollen Betrag, solange das Anstellungsverhältnis mit den entsprechenden Führungskräften aufrechterhalten wird.

#### 4 Kritische Bilanzierungsschätzungen und Ermessensentscheide

Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren, inklusive Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen realistisch erscheinen. Der Konzern macht Schätzungen und trifft Annahmen, die sich auf die Zukunft beziehen. Dadurch ist es relativ selten, dass diese in der Folge den tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen. Die Schätzungen und Annahmen, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Verpflichtungen innerhalb des nächsten Geschäftsjahres in sich bergen, werden im Folgenden erörtert.

##### a) Goodwill

Goodwill belief sich im Jahr 2013 auf CHF 978,4 Mio. Wie in den Rechnungslegungsgrundsätzen in Teil 2.6 «Immaterielle Vermögenswerte» beschrieben wird, unterzieht der Konzern den Goodwill im vierten Quartal – oder wenn Indikatoren vorliegen – einem jährlichen Werthaltigkeitstest. Der erzielbare Betrag aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird anhand des Nutzungswerts berechnet. Für diese Berechnungen werden Annahmen betreffend Wachstum, Diskontsatz und erwartete Mittelflüsse getroffen. Informationen betreffend Annahmen und Ermessensunsicherheiten, die ein wesentliches Risiko darstellen, das per 31. Dezember 2014 zu materiellen Wertberichtigungen führen kann, sind in Anmerkung 11 offengelegt.

##### b) Ertragssteuern

Der Konzern ist in verschiedenen Ländern ertragssteuerpflichtig. Um den Bedarf an globalen Steuerrückstellungen zu ermitteln, müssen wesentliche Annahmen getroffen werden. Es gibt Geschäftsvorfälle und Berechnungen, bei denen die endgültige Besteuerung während des gewöhnlichen Geschäftsverlaufs nicht abschliessend ermittelt werden kann.

##### c) Rückstellungen

Im Rückstellungsbestand für Gewährleistungen/Haftungsrisiken ist ein erheblicher Betrag für die Verpflichtung sowie die Auseinandersetzung mit dem Käufer des veräusserten Lokomotivgeschäfts enthalten. Die Abschätzung des diesbezüglichen offenen Risikos ist angesichts der komplexen Verträge und des teilweise langfristigen Charakters der zugrunde liegenden Aufträge schwierig.

##### d) Umsatzrealisierung

Grosse, langfristige Kundenaufträge werden im Konzern mittels der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) erfasst. Bei der PoC-Methode muss der Konzern den Umsatz und die Kosten anteilig schätzen. Sollten sich Umstände ergeben, aufgrund derer sich die ursprünglichen Schätzungen des Umsatzes, der Kosten oder des Fortschritts bis zur vollständigen Fertigung verändern, werden diese Schätzungen korrigiert. Neuerliche Schätzungen können den Umsatz oder die Kosten erhöhen oder verringern; dies wird in der Periode, in der die Gründe für Anpassungen der Schätzungen erkannt werden, erfolgswirksam verbucht. Der mit der PoC-Methode erzielte Umsatz belief sich 2013 auf CHF 446,7 Mio. (siehe Anmerkung 15).

##### e) Vorsorgepläne

Der Barwert der Verpflichtungen und das Planvermögen zu Marktwerten sind von einer Anzahl Annahmen abhängig, die auf versicherungsmathematischer Basis bestimmt werden. Annahmen, die benutzt werden, um den Barwert der Verpflichtung und das Planvermögen zu Marktwerten zu bestimmen, sind der Abzinsungssatz, die erwarteten Erträge aus Planvermögen sowie die Festsetzung des Anteils von Sulzer am Vorsorgewerk. Die Annahmen werden jährlich per Jahresende aufgrund von beobachtbaren Marktdaten neu beurteilt. Dies sind Zinssätze von Unternehmensanleihen in der entsprechenden Währung mit hoher Bonität sowie Vermögensstudien. Der Anteil von Sulzer am jeweiligen Vorsorgewerk umfasst die aktiv Versicherten sowie die verbundenen Rentner.

# Anmerkungen zur Konzernrechnung

## 01 Wesentliche Änderungen im Konsolidierungskreis

Alle aktuellen Finanzzahlen, die Unternehmenskäufe in der Berichtsperiode betreffen, sind von vorübergehender Natur, da sie sich im Bewertungszeitraum noch ändern können. Bei Änderungen wird die Allokation des Kaufpreises entsprechend angepasst.

### Wesentliche Änderungen 2013

#### Krøger A/S

Am 5. Februar 2013 hat Sulzer die Firma Krøger A/S, einen führenden Anbieter von Austragsgeräten mit Sitz in Greve, Dänemark, übernommen. Die Krøger A/S erzielte 2012 mit 34 Mitarbeitenden einen Umsatz von CHF 9,0 Mio. Die Akquisition erweitert das Produktportfolio von Sulzer Mixpac Systems. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus kombinierten Lösungen und Dienstleistungen. Die in den Verwaltungskosten erfassten Transaktionskosten betragen CHF 0,4 Mio. Der im Jahr 2013 realisierte Bestellungseingang betrug CHF 7,9 Mio., der Umsatz CHF 7,7 Mio. und das Betriebsergebnis CHF 0,1 Mio.

#### Akquiriertes Nettovermögen von Krøger A/S

in Mio. CHF	Fair Value
Immaterielle Anlagen	12,3
Sachanlagen	0,7
Vorräte	2,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1,3
Übriges Umlaufvermögen	0,1
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-7,8
<b>Identifizierbares akquiriertes Nettovermögen</b>	<b>8,8</b>
Kaufpreis (Gesamtbetrachtung)	17,8
Bedingte Kaufpreisbetrachtung	0,3
<b>Goodwill</b>	<b>9,3</b>

#### Tartek Oy

Am 31. Oktober 2013 hat Sulzer Pumpen Tartek Oy akquiriert, eine im Privatbesitz befindliche Gesellschaft in Rauma (gegründet 1978), Finnland. Tartek Oy ist ein Spezialist in der Entwicklung, der Herstellung, der Reparatur und Instandhaltung von mechanischen Qualitätsdichtungen. Mit dieser Akquisition vergrößert Sulzer Pumpen das Technologieportfolio um erweiterte Dichtungslösungen in der Papier-, Energie- und Wasserindustrie. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen. Der im Jahr 2013 realisierte Bestellungseingang und der Umsatz betragen jeweils CHF 0,1 Mio. und das Betriebsergebnis betrug CHF 0,0 Mio.

#### Akquiriertes Nettovermögen von Tartek Oy

in Mio. CHF	Fair Value
Sachanlagen	0,2
Umlaufvermögen	0,1
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-0,1
<b>Identifizierbares akquiriertes Nettovermögen</b>	<b>0,2</b>
Kaufpreis bezahlt in flüssigen Mitteln	4,7
Bedingte Kaufpreisbetrachtung	1,5
<b>Goodwill</b>	<b>6,0</b>

#### Übrige

Sulzer Metco hat 60% von Zigong Golden China Speciality Carbides, China, für einen Kaufpreis von CHF 0,3 Mio. erworben. Der Beitrag dieser Akquisition auf die Konzernrechnung ist nicht wesentlich.



## 01 Wesentliche Änderungen im Konsolidierungskreis (Fortsetzung)

### Wesentliche Änderungen 2012

#### Hidrotecar S.A.

Am 10. Januar 2012 hat Sulzer Pumps die bisher im Privatbesitz befindliche Pumpenfirma Hidrotecar S.A. in Burgos, Spanien, für EUR 12,2 Mio. (CHF 14,8 Mio.) übernommen. Der Kaufpreis wurde mit flüssigen Mitteln beglichen. Das akquirierte Unternehmen erzielte 2012 einen Umsatz von CHF 7,7 Mio. und beschäftigt etwa 50 Mitarbeitende.

#### Akquiriertes Nettovermögen von Hidrotecar S.A.

in Mio. CHF	Fair Value
Immaterielle Anlagen	2,9
Sachanlagen	5,5
Vorräte	2,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4,2
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-3,3
<b>Identifizierbares akquiriertes Nettovermögen</b>	<b>12,1</b>
Kaufpreis (Gesamtbetrachtung)	14,8
<b>Goodwill</b>	<b>2,7</b>

#### Thermoset Inc.

Am 26. Dezember 2012 übernahm Sulzer Metco die Vermögenswerte des Karbon-Geschäfts von Thermoset Inc. in Mequon, Wisconsin, USA, für einen Kaufpreis von USD 21,5 Mio. (CHF 19,6 Mio.). Die Transaktionskosten betragen CHF 0,2 Mio. und wurden in den Verwaltungskosten erfasst. Der im Jahr 2013 realisierte Bestellungseingang betrug CHF 17,2 Mio., der Umsatz CHF 17,2 Mio. und das entsprechende Betriebsergebnis CHF 2,0 Mio.

#### Akquiriertes Nettovermögen von Thermoset Inc.

in Mio. CHF	Fair Value
Immaterielle Anlagen	6,9
Sachanlagen	0,4
Vorräte	0,9
<b>Identifizierbares akquiriertes Nettovermögen</b>	<b>8,2</b>
Kaufpreis (Gesamtbetrachtung)	19,6
<b>Goodwill</b>	<b>11,4</b>

Der Ausweis der Allokation des Kaufpreises für Akquisitionen, die im Jahr 2012 getätigt wurden, musste im Vergleich mit dem Sulzer-Geschäftsbericht 2012 nicht angepasst werden.

### Mittelfluss aus Akquisitionen

in Mio. CHF	2013	2012
Anlagevermögen	-13,5	-17,3
Vorräte	-2,2	-4,0
Übriges Umlaufvermögen	-2,1	-4,2
Verbindlichkeiten	7,8	3,3
<b>Identifizierbares akquiriertes Nettovermögen</b>	<b>-10,0</b>	<b>-22,2</b>
Erworbene flüssige Mittel	0,7	-
<b>Zwischensumme</b>	<b>-9,3</b>	<b>-22,2</b>
Goodwill	-15,3	-16,0
Ausstehende Kaufpreiszahlung aus den Neuakquisitionen	1,8	2,0
Kaufpreiszahlung aus früheren Akquisitionen	-1,0	-2,4
<b>Total Mittelfluss aus Akquisitionen</b>	<b>-23,8</b>	<b>-38,6</b>

## 02 Nicht fortgeführte Aktivitäten

Sulzer Metco erzielt mehr als die Hälfte des Umsatzes im Transportmarkt und rund ein Drittel in der allgemeinen Industrie. Damit liegt der Fokus der Division klar ausserhalb der drei Schlüsselmärkte von Sulzer. Am 30. Januar 2014 hat Sulzer eine Vereinbarung mit Oerlikon für den Verkauf der Division Sulzer Metco unterzeichnet. Deshalb wird Sulzer Metco unter der Rubrik «nicht fortgeführte Aktivitäten» geführt und die Aktiven und Passiven sind konsequenterweise als zur Veräusserung gehalten klassiert. Sulzer Metco wurde in der Vergangenheit nicht als zur Veräusserung gehalten gezeigt, weshalb die Vergleichsperiode der konsolidierten Erfolgsrechnung und der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung angepasst wurde, um nicht fortgeführte Aktivitäten separat von fortgeführten Aktivitäten zu zeigen.

### Erfolgsrechnung der nicht fortgeführten Aktivitäten

in Mio. CHF	2013	2012
<b>Umsatzerlös</b>	<b>698,0</b>	680,9
Kosten	<b>-616,4</b>	-600,8
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>81,6</b>	80,1
Finanzergebnis	<b>-1,3</b>	-1,4
Ertragssteuern	<b>-20,4</b>	-20,2
<b>Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten</b>	<b>59,9</b>	58,5
den Aktionären der Sulzer AG zustehend	<b>59,9</b>	58,5
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend	<b>-</b>	-

### Mittelfluss von nicht fortgeführten Aktivitäten

in Mio. CHF	2013	2012
Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	<b>67,6</b>	65,6
Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	<b>-27,2</b>	-55,9
Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	<b>-22,7</b>	-9,3

## 02 Nicht fortgeführte Aktivitäten (Fortsetzung)

### Bilanz der nicht fortgeführten Aktivitäten

in Mio. CHF	2013
Immaterielle Anlagen	133,5
Sachanlagen	146,0
Investment in assoziierte Beteiligungen	2,9
Übrige Finanzanlagen	0,1
Langfristige Forderungen	15,4
Latente Steuerforderungen	11,8
Vorräte	117,7
Anzahlungen an Lieferanten	3,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	101,4
Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	15,9
Flüssige Mittel	21,2
<b>Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte</b>	<b>568,9</b>
Langfristige Finanzschulden	13,5
Latente Steuerverbindlichkeiten	3,9
Langfristige Rückstellungen	29,0
Kurzfristige Finanzschulden	0,1
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	12,7
Kurzfristige Rückstellungen	6,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	36,3
Anzahlungen von Kunden	9,0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	46,7
<b>Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten</b>	<b>157,7</b>

## 03 Wesentliche Währungsumrechnungskurse

CHF	2013		2012	
	Durchschnittskurs	Jahresendkurs	Durchschnittskurs	Jahresendkurs
1 EUR	1.23	1.23	1.21	1.21
1 GBP	1.45	1.47	1.49	1.48
1 USD	0.93	0.89	0.94	0.92
1 BRL	0.43	0.38	0.48	0.45
1 CAD	0.90	0.84	0.94	0.92
100 CNY	15.08	14.70	14.86	14.69
100 INR	1.59	1.44	1.76	1.67
100 MXN	7.27	6.81	7.13	7.05
100 SEK	14.23	13.86	13.85	14.06
1 SGD	0.74	0.70	0.75	0.75
100 ZAR	9.64	8.49	11.45	10.78

## 04 Segmentinformationen

in Mio. CHF		Sulzer Pumps		Sulzer Turbo Services		Sulzer Chemtech		Total Divisionen	
		2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
<b>Bestellungseingang (untestiert)</b>		<b>2031,3</b>	2 094,3	<b>471,7</b>	535,2	<b>749,9</b>	705,1	<b>3 252,9</b>	3 334,6
Wachstum nominal (untestiert)		<b>-3,0%</b>	22,8%	<b>-11,9%</b>	12,1%	<b>6,4%</b>	0,5%	<b>-2,5%</b>	n/a
Wachstum bereinigt (untestiert) <sup>1)</sup>		<b>-1,1%</b>	7,1%	<b>-9,5%</b>	8,4%	<b>4,9%</b>	-4,1%	<b>-1,1%</b>	n/a
Auftragsbestand (untestiert)		<b>1 235,0</b>	1 309,1	<b>146,8</b>	151,6	<b>290,5</b>	293,6	<b>1 672,3</b>	1 754,3
<b>Umsatzerlös</b>		<b>2 051,3</b>	2 097,5	<b>471,6</b>	510,5	<b>743,7</b>	724,6	<b>3 266,6</b>	3 332,6
Wachstum nominal		<b>-2,2%</b>	20,0%	<b>-7,6%</b>	4,6%	<b>2,6%</b>	8,6%	<b>-2,0%</b>	n/a
Wachstum bereinigt (untestiert) <sup>1)</sup>		<b>-0,4%</b>	5,9%	<b>-5,2%</b>	0,8%	<b>1,3%</b>	4,0%	<b>-0,7%</b>	n/a
Forschungs- und Entwicklungskosten		<b>34,8</b>	31,8	<b>-</b>	-	<b>35,8</b>	33,2	<b>70,6</b>	65,0
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/Amortisation	EBITDA	<b>224,9</b>	245,9	<b>55,7</b>	71,6	<b>120,5</b>	105,5	<b>401,1</b>	423,0
Abschreibungen/Amortisation		<b>-55,8</b>	-54,7	<b>-16,5</b>	-16,7	<b>-39,1</b>	-34,8	<b>-111,4</b>	-106,2
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten	EBITR	<b>178,6</b>	199,3	<b>40,5</b>	54,9	<b>81,3</b>	70,5	<b>300,4</b>	324,7
Restrukturierungskosten		<b>-9,5</b>	-8,1	<b>-1,3</b>	-	<b>0,1</b>	0,2	<b>-10,7</b>	-7,9
<b>Betriebsergebnis</b>	EBIT	<b>169,1</b>	191,2	<b>39,2</b>	54,9	<b>81,4</b>	70,7	<b>289,7</b>	316,8
Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)	ROS	<b>8,2%</b>	9,1%	<b>8,3%</b>	10,8%	<b>11,0%</b>	9,8%	<b>8,9%</b>	9,5%
Umsatzrendite vor Restrukturierung (EBITR/Umsatz)	ROSR	<b>8,7%</b>	9,5%	<b>8,6%</b>	10,8%	<b>10,9%</b>	9,7%	<b>9,2%</b>	9,7%
Rendite des Betriebsvermögens (EBIT in % des durchschnittlichen Betriebsvermögens)	ROCE	<b>12,1%</b>	13,1%	<b>11,1%</b>	14,8%	<b>19,7%</b>	16,3%	<b>13,4%</b>	14,0%
Betriebliche Aktiven		<b>2 199,7</b>	2 257,7	<b>488,0</b>	510,6	<b>606,8</b>	626,6	<b>3 294,5</b>	3 394,9
Nicht zugeordnete Aktiven		<b>-</b>	-	<b>-</b>	-	<b>-</b>	-	<b>-</b>	-
Total Aktiven am 31. Dezember		<b>2 199,7</b>	2 257,7	<b>488,0</b>	510,6	<b>606,8</b>	626,6	<b>3 294,5</b>	3 394,9
Betriebliches Fremdkapital		<b>808,3</b>	860,7	<b>143,6</b>	140,1	<b>230,3</b>	209,8	<b>1 182,2</b>	1 210,6
Nicht zugeordnetes Fremdkapital		<b>-</b>	-	<b>-</b>	-	<b>-</b>	-	<b>-</b>	-
Total Fremdkapital am 31. Dezember		<b>808,3</b>	860,7	<b>143,6</b>	140,1	<b>230,3</b>	209,8	<b>1 182,2</b>	1 210,6
Betriebliche Nettoaktiven		<b>1 391,4</b>	1 397,0	<b>344,4</b>	370,5	<b>376,5</b>	416,8	<b>2 112,3</b>	2 184,3
Nicht zugeordnete Nettoaktiven		<b>-</b>	-	<b>-</b>	-	<b>-</b>	-	<b>-</b>	-
Total Nettoaktiven am 31. Dezember		<b>1 391,4</b>	1 397,0	<b>344,4</b>	370,5	<b>376,5</b>	416,8	<b>2 112,3</b>	2 184,3
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen		<b>37,7</b>	39,7	<b>13,4</b>	13,1	<b>23,3</b>	30,0	<b>74,4</b>	82,8
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember		<b>8 496</b>	8 573	<b>2 537</b>	2 703	<b>4 167</b>	4 086	<b>15 200</b>	15 362

<sup>1)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie Akquisitionen und Veräusserungen.

Es bestehen keine wesentlichen segmentübergreifenden Umsätze.



## 04 Segmentinformationen (Fortsetzung)

in Mio. CHF		Übrige		Total Sulzer		Sulzer Metco	
		2013	2012 <sup>2)</sup>	2013	2012 <sup>2)</sup>	2013	2012
<b>Bestellungseingang (untestiert)</b>		<b>-3,0</b>	8,8	<b>3 249,9</b>	3 343,4	<b>716,5</b>	689,5
Wachstum nominal (untestiert)		-	-	<b>-2,8%</b>	n/a	<b>3,9%</b>	2,4%
Wachstum bereinigt (untestiert) <sup>1)</sup>		-	-	<b>-1,1%</b>	n/a	<b>1,7%</b>	1,2%
Auftragsbestand (untestiert)		<b>-0,2</b>	-0,7	<b>1 672,1</b>	1 753,6	<b>82,8</b>	76,5
<b>Umsatzerlös</b>		<b>-2,7</b>	8,1	<b>3 263,9</b>	3 340,7	<b>708,2</b>	690,3
Wachstum nominal		-	-	<b>-2,3%</b>	n/a	<b>2,6%</b>	3,4%
Wachstum bereinigt (untestiert) <sup>1)</sup>		-	-	<b>-0,7%</b>	n/a	<b>0,6%</b>	2,3%
Forschungs- und Entwicklungskosten		-	1,9	<b>70,6</b>	66,9	<b>24,0</b>	22,8
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/Amortisation		EBITDA					
		<b>-22,5</b>	14,1	<b>378,6</b>	437,1	<b>97,3</b>	91,7
Abschreibungen/Amortisation		<b>-3,2</b>	-2,2	<b>-114,6</b>	-108,4	<b>-25,9</b>	-23,0
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten		EBITR					
		<b>-19,6</b>	11,9	<b>280,8</b>	336,6	<b>72,4</b>	67,0
Restrukturierungskosten		<b>-6,1</b>	-	<b>-16,8</b>	-7,9	<b>-1,0</b>	1,7
<b>Betriebsergebnis</b>		EBIT					
		<b>-25,7</b>	11,9	<b>264,0</b>	328,7	<b>71,4</b>	68,7
Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)		ROS					
		-	-	<b>8,1%</b>	9,8%	<b>10,1%</b>	10,0%
Umsatzrendite vor Restrukturierung (EBITR/Umsatz)		ROSR					
		-	-	<b>8,6%</b>	10,1%	<b>10,2%</b>	9,7%
Rendite des Betriebsvermögens (EBIT in % des durchschnittlichen Betriebsvermögens)		ROCE					
		-	-	<b>12,6%</b>	14,7%	<b>16,5%</b>	17,1%
Betriebliche Aktiven		<b>29,1</b>	26,5	<b>3 323,6</b>	3 421,4	<b>530,7</b>	539,4
Nicht zugeordnete Aktiven (inkl. nicht fortgeführte Aktivitäten)		-	-	<b>1 220,3</b>	1 188,1	-	-
Total Aktiven am 31. Dezember		<b>29,1</b>	26,5	<b>4 543,9</b>	4 609,5	<b>530,7</b>	539,4
Betriebliches Fremdkapital		<b>76,9</b>	60,1	<b>1 259,1</b>	1 270,7	<b>110,1</b>	115,1
Nicht zugeordnetes Fremdkapital (inkl. nicht fortgeführte Aktivitäten)		-	-	<b>944,1</b>	1 115,4	-	-
Total Fremdkapital am 31. Dezember		<b>76,9</b>	60,1	<b>2 203,2</b>	2 386,1	<b>110,1</b>	115,1
Betriebliche Nettoaktiven		<b>-47,8</b>	-33,6	<b>2 064,5</b>	2 150,7	<b>420,6</b>	424,3
Nicht zugeordnete Nettoaktiven		-	-	<b>276,2</b>	72,7	-	-
Total Nettoaktiven am 31. Dezember		<b>-47,8</b>	-33,6	<b>2 340,7</b>	2 223,4	<b>420,6</b>	424,3
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen <sup>2)</sup>		<b>6,1</b>	10,2	<b>80,5</b>	93,0	<b>28,4</b>	35,2
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember		<b>182</b>	175	<b>15 382</b>	15 537	<b>2 450</b>	2 399

<sup>1)</sup> Bereinigt um Währungseffekte sowie Akquisitionen und Veräusserungen.

<sup>2)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

## 04 Segmentinformationen (Fortsetzung)

## nach geografischen Gebieten

in Mio. CHF	Betriebliche Aktiven nach Standorten		Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen nach Standorten		Umsatzerlös nach Absatzgebieten	
	2013	2012 <sup>1)</sup>	2013	2012 <sup>2)</sup>	2013	2012 <sup>2)</sup>
Europa, Naher Osten, Afrika	<b>2 237,8</b>	2 593,1	<b>49,7</b>	47,4	<b>1 402,4</b>	1 421,2
– davon Schweiz	<b>325,2</b>	392,0	<b>21,7</b>	29,3	<b>41,7</b>	45,7
– davon Deutschland	<b>123,7</b>	224,3	<b>3,9</b>	2,5	<b>168,7</b>	172,5
– davon Grossbritannien	<b>368,7</b>	367,0	<b>5,5</b>	3,5	<b>227,1</b>	258,9
Nord-, Mittel- und Südamerika	<b>648,1</b>	836,2	<b>17,6</b>	20,6	<b>1 130,0</b>	1 145,5
– davon USA	<b>432,3</b>	544,4	<b>10,7</b>	13,5	<b>699,8</b>	675,7
– davon Brasilien	<b>123,6</b>	156,8	<b>4,6</b>	3,2	<b>144,4</b>	176,1
Asien-Pazifik	<b>437,7</b>	531,5	<b>13,2</b>	25,0	<b>731,5</b>	774,0
– davon China	<b>273,0</b>	311,8	<b>7,0</b>	18,6	<b>355,5</b>	349,9
– davon Indien	<b>61,0</b>	73,3	<b>2,2</b>	2,8	<b>42,5</b>	65,7
<b>Total</b>	<b>3 323,6</b>	3 960,8	<b>80,5</b>	93,0	<b>3 263,9</b>	3 340,7

<sup>1)</sup> Enthält nicht fortgeführte Aktivitäten.

<sup>2)</sup> Angepasst, enthält nur fortgeführte Aktivitäten.

## Umsatzanteile der Divisionen nach Absatzgebieten (in Prozent)

	Europa, Naher Osten, Afrika		Nord-, Mittel- und Südamerika		Asien-Pazifik	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Sulzer Pumps	<b>45,4%</b>	45,4%	<b>35,5%</b>	34,3%	<b>19,1%</b>	20,3%
Sulzer Turbo Services	<b>40,9%</b>	39,4%	<b>42,9%</b>	44,0%	<b>16,2%</b>	16,6%
Sulzer Chemtech	<b>37,4%</b>	35,6%	<b>27,1%</b>	28,0%	<b>35,5%</b>	36,4%

## 05 Personalaufwand

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
Löhne und Gehälter	<b>838,6</b>	821,9
Beitragsorientierte Vorsorgepläne	<b>24,1</b>	23,0
Leistungsorientierte Vorsorgepläne	<b>18,4</b>	17,6
Aktienbasierte Vergütung	<b>8,4</b>	10,3
Übriger Personalaufwand	<b>157,9</b>	147,0
<b>Total Personalaufwand</b>	<b>1 047,4</b>	1 019,8

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

Die Personalkosten stiegen um CHF 27,6 Mio. im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Akquisitionen sowie des höheren übrigen Personalaufwands.

## 06 Vorsorgepläne

Bei den aktiven Versicherten entsprechen die Vorsorgeverpflichtungen dem Barwert der am Stichtag erworbenen Vorsorgeleistungen unter Einrechnung der künftigen Lohn- und Rentenerhöhungen sowie der Austrittswahrscheinlichkeiten (berechnet nach der Projected Unit Credit Method). Die Vorsorgeverpflichtung der Rentenbezüger ergibt sich als Barwert der laufenden Renten unter Berücksichtigung der künftigen Rentenerhöhungen.

in Mio. CHF	2013					Total	2012 <sup>1)</sup>
	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien	Pläne mit Vermögen USA	Pläne mit Vermögen Übrige	Pläne ohne Vermögen		
<b>Zusammensetzung des in der Bilanz erfassten Betrags am 31. Dezember</b>							
Barwert der finanzierten Verpflichtungen	-1 357,0	-516,0	-45,9	-49,4	-	<b>-1 968,3</b>	-2 042,2
Planvermögen zu Marktwerten	1 420,0	471,8	35,8	42,0	-	<b>1 969,6</b>	1 947,9
<b>Überdeckung (+) / Unterdeckung (-)</b>	<b>63,0</b>	<b>-44,2</b>	<b>-10,1</b>	<b>-7,4</b>	<b>-</b>	<b>1,3</b>	-94,3
Barwert der nicht finanzierten Verpflichtungen	-	-	-	-	-66,4	<b>-66,4</b>	-63,8
Nicht erfasste Überdeckung	-51,5	-	-	-	-	<b>-51,5</b>	-11,9
<b>In der Bilanz zu erfassendes Aktivum (+) / Passivum (-)</b>	<b>11,5</b>	<b>-44,2</b>	<b>-10,1</b>	<b>-7,4</b>	<b>-66,4</b>	<b>-116,6</b>	-170,0
- davon als Verpflichtung in den langfristigen Rückstellungen	-0,5	-44,2	-10,1	-7,7	-48,8	<b>-111,3</b>	-184,2
- davon als aktive Abgrenzung	12,0	-	-	0,3	-	<b>12,3</b>	14,2
- davon als zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-17,6	<b>-17,6</b>	-

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

Sulzer verfügt über leistungsorientierte Vorsorgepläne mit Vermögen in der Schweiz, Grossbritannien, Irland und den USA. Pläne ohne Vermögen betreffen grösstenteils die Pläne in Deutschland. Die Pläne sind versicherungsmathematischen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel Langlebighkeits-, Wechselkurs-, Zins- und im Fall der finanzierten Pläne Markt- respektive Investitionsrisiko.

In der Schweiz leistet Sulzer einen Beitrag zu zwei Vorsorgeplänen, die über zwei verschiedene Vorsorgeeinrichtungen finanziert werden. Dabei handelt es sich um einen Basisplan für alle Mitarbeitenden sowie einen zusätzlichen Plan für Mitarbeitende, deren Saläre eine bestimmte Grenze überschreiten. Beide Pläne stellen Leistungen bereit, die von den Altersguthaben zum Zeitpunkt der Pensionierung abhängen. Sie bieten bestimmte gesetzliche Sicherheiten wie eine Mindestverzinsung der Pensionseinlagen (Kapitalertrag) und garantierte Umrechnungssätze der Altersguthaben in jährliche Zahlungen zum Zeitpunkt der Pensionierung. Zusätzlich bieten die Pläne Leistungen im Todesfall und Invalidenrenten. Die Vorsorgeeinrichtungen sind rechtlich getrennt vom Unternehmen. Die grosse Mehrheit der aktiven Beteiligten in den beiden Vorsorgeeinrichtungen ist bei Firmen angestellt, die nicht zum Unternehmen gehören. Der Stiftungsrat für den Basisplan besteht aus je zehn Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern der beteiligten Firmen. Beide Pläne sind am Jahresende vollständig kapitalgedeckt.

In Grossbritannien unterhält Sulzer zwei leistungsorientierte Vorsorgepläne, die beide als Sektionen des Sulzer-Vorsorgeplans geführt werden. Der Plan wird treuhänderisch verwaltet, mit sechs Treuhändern, die den Überwachungsausschuss bilden. Vier der Treuhänder werden vom Unternehmen ernannt, einer von den Sulzer-Zugehörigen und einer von den Zugehörigen der Sulzer Dowding & Mills. Für beide Pläne ist die Sulzer (UK) Holding die Stifterfirma. Beide Pläne sind für Neueintritte geschlossen und der John-Holt-Vorsorgeplan ist seit Februar 2010 eingefroren.

In den USA existieren beitragsfreie, leistungsorientierte Pensionspläne, die eine bestimmte Gruppe der Angestellten absichern. Die bezahlten Pläne bieten Leistungen, die auf den Dienstjahren und der Vergütung der Angestellten basieren, gemittelt über die fünf höchsten aufeinanderfolgenden Jahre, die der Pensionierung vorangehen. Die Leistungen aus Plänen, die auf Stundenlöhnen basieren, werden auf Dienstjahre und einen auf Dollar basierenden, pauschalen Leistungsmultiplikator bezogen. Sämtliche Pläne sind per Ende 2013 eingefroren, was in diesem Jahr zu einem negativen nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand von CHF 3,1 Mio. geführt hat.

Zusätzlich unterhält Sulzer zwei irische leistungsorientierte Vorsorgepläne. Während des Jahres wurde das Pensionsalter auf 66, 67 und 68 Jahre erweitert, abhängig vom Geburtsjahr; ebenso wurde eine obligatorische Umwandlung von 25% der Bezüge jedes Mitglieds bei Eintritt in das Rentenalter eingeführt. Zusätzlich wurde der leistungsorientierte Mitarbeiterplan 2013 für Neueintritte geschlossen und ein neuer, beitragsorientierter Vorsorgeplan eingeführt. Die Auswirkungen dieser Veränderungen beliefen sich auf CHF 5,2 Mio.

In Deutschland unterhält Sulzer eine Reihe unterschiedlicher leistungsorientierter Vorsorgepläne. Der Grossteil dieser Pläne ist ungedeckt und Leistungen werden bei Fälligkeit unmittelbar vom Arbeitgeber an den Leistungsberechtigten gezahlt. Alle leistungsorientierten Vorsorgepläne sind geschlossen für neu Eintretende und ein neuer beitragsorientierter Vorsorgeplan für alle Mitarbeitenden wurde 2007 eingeführt. Die Leistungen aus den beitragsorientierten Vorsorgeplänen werden jedoch gegen die Bezüge aus den leistungsorientierten Plänen verrechnet. Die verschiedenen leistungsorientierten Vorsorgepläne bieten Altersrenten, Invalidenrenten und Hinterbliebenenrenten.

**06 Vorsorgepläne (Fortsetzung)**

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
<b>Entwicklung nicht erfasster Überdeckung</b>		
Anpassung der nicht erfassten Überdeckung per 1. Januar	11,9	16,6
Zinsaufwand / (-ertrag) der nicht erfassten Überdeckung	0,2	0,4
Änderung der nicht erfassten Überdeckung ausser Zinsaufwand / (-ertrag)	39,4	-5,1
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-
<b>Anpassung der nicht erfassten Überdeckung per 31. Dezember</b>	<b>51,5</b>	<b>11,9</b>
<b>Entwicklung des in der Bilanz erfassten Aktivums (+) / Passivums (-)</b>		
Erfasstes Aktivum (+) / Passivum (-) per 1. Januar	-170,0	-184,3
In der Erfolgsrechnung erfasste Pensionskosten	-28,9	-28,6
In der Gesamtergebnisrechnung erfasste Pensionskosten	48,6	-2,8
Arbeitgeberbeiträge / Einzahlungen durch die Gesellschaft	34,9	45,3
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1,2	0,4
<b>Erfasstes Aktivum (+) / Passivum (-) per 31. Dezember</b>	<b>-116,6</b>	<b>-170,0</b>
<b>Bestandteile der Pensionskosten in der Erfolgsrechnung</b>		
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	-30,5	-27,2
Zinsaufwand	-55,6	-62,4
Zinsertrag aus dem Planvermögen	49,4	54,7
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	8,3	7,1
Auswirkungen aus Plankürzungen und Abgeltung	0,1	-
Zinsaufwand der nicht erfassten Überdeckung	-0,2	-0,4
Sonstige Verwaltungskosten	-0,4	-0,4
<b>In der Erfolgsrechnung erfasster Aufwand</b>	<b>-28,9</b>	<b>-28,6</b>
- davon im Personalaufwand	-18,4	-17,6
- davon im Finanzergebnis	-6,4	-7,4
- davon im Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-4,1	-3,6
<b>Bestandteile der Pensionskosten in der Gesamtergebnisrechnung</b>		
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) auf dem Barwert der Verpflichtungen	23,8	-90,4
Ertrag aus dem Planvermögen exkl. Zinsaufwand / -ertrag	64,0	82,5
Änderung aufgrund der nicht erfassten Überdeckung exkl. Zinsaufwand / -ertrag	-39,4	5,1
Ertrag aus Rückerstattungsrecht ausser Zinsertrag	0,2	-
Übriges	-	-
<b>Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung<sup>2)</sup></b>	<b>48,6</b>	<b>-2,8</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

<sup>2)</sup> Der Steuereffekt auf dem in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Aufwand beträgt CHF -11,9 Mio. (2012: CHF 2,1 Mio.).



## 06 Vorsorgepläne (Fortsetzung)

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
<b>Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen</b>		
Barwert der Verpflichtungen am 1. Januar	2106,0	2027,0
Zinsaufwand	55,6	62,4
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	30,5	27,2
Arbeitnehmerbeiträge	12,1	11,3
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-8,3	-7,1
Ein- / ausbezahlte Leistungen	-133,9	-112,6
Auswirkungen aus Plankürzungen und Abgeltung	-0,4	-
Sonstige Verwaltungskosten	0,4	0,4
Versicherungsmathematischer Gewinn (-) / Verlust (+) auf den Verpflichtungen	-23,8	90,5
Währungsumrechnungsdifferenzen	-3,5	6,9
<b>Barwert der Verpflichtungen am 31. Dezember<sup>2)</sup></b>	<b>2034,7</b>	<b>2106,0</b>
<b>Entwicklung des Planvermögens</b>		
Wert des Planvermögens am 1. Januar	1947,9	1859,4
Zinsertrag aus dem Planvermögen	49,4	54,7
Arbeitgeberbeiträge / direkt vom Arbeitgeber bezahlte Leistungen <sup>3)</sup>	34,9	45,3
Arbeitnehmerbeiträge	12,1	11,3
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-133,9	-112,6
Auswirkungen aus Plankürzungen und Abgeltung	-0,3	-
Versicherungsmathematischer Gewinn (+) / Verlust (-) auf Planvermögen	64,0	82,5
Währungsumrechnungsdifferenzen	-4,5	7,3
<b>Marktwert des Planvermögens am 31. Dezember</b>	<b>1969,6</b>	<b>1947,9</b>
<b>Planvermögen zu quotierten Marktpreisen</b>		
Flüssige Mittel	69,6	96,7
Aktieninstrumente Dritte	622,2	528,7
Aktieninstrumente Sulzer AG	0,4	1,2
Schuldverschreibungen Dritte	722,1	746,5
Immobilienfonds	44,6	41,3
Investmentfonds	0,2	-
Sonstige Anlagen	42,0	45,3
<b>Planvermögen zu quotierten Marktpreisen 31. Dezember</b>	<b>1501,1</b>	<b>1459,7</b>
<b>Planvermögen zu nicht quotierten Marktpreisen</b>		
Immobilien genutzt oder im Besitz von Dritten	283,4	288,6
Sonstige Anlagen	185,1	199,6
<b>Planvermögen zu nicht quotierten Marktpreisen 31. Dezember</b>	<b>468,5</b>	<b>488,2</b>
<b>Beitragsschätzung für das kommende Geschäftsjahr</b>		
Arbeitgeberbeiträge / direkt vom Arbeitgeber bezahlte Leistungen <sup>3)</sup>	31,4	30,1
Arbeitnehmerbeiträge	11,8	11,9

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

<sup>2)</sup> Der Barwert der Verpflichtungen 2013 enthält sowohl die finanzierten Verpflichtungen (CHF 1 968,3 Mio.) als auch die nicht finanzierten Verpflichtungen (CHF 66,4 Mio.).

<sup>3)</sup> Direkt bezahlte Leistungen durch Arbeitgeber betreffen vorwiegend die deutschen Pläne.

**06 Vorsorgepläne (Fortsetzung)**

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
<b>Bestandteile der Vorsorgeverpflichtungen, aufgeteilt nach §137</b>		
Barwert der Verpflichtung für aktive Mitglieder per 31. Dezember	406,6	
Barwert der Verpflichtung für Rentner per 31. Dezember	1 607,4	
Barwert der Verpflichtung für mögliche Mitglieder per 31. Dezember	20,7	
Bestand der Verpflichtungen per 31. Dezember	2 034,7	2 106,0
<b>Bestandteile versicherungsmathematischer (Gewinn) / Verlust auf den Verpflichtungen nach §141 lit. c</b>		
Versicherungsmathematischer (Gewinn) / Verlust aufgrund finanzieller Annahmen	-50,5	
Versicherungsmathematischer (Gewinn) / Verlust aufgrund demografischer Annahmen	-	
Versicherungsmathematischer (Gewinn) / Verlust aufgrund von Erfahrungswerten	26,7	
Versicherungsmathematischer (Gewinn) / Verlust auf dem Barwert der Verpflichtungen	-23,8	90,5
<b>Bestandteile des verfügbaren wirtschaftlichen Nutzens nach §141 lit. c</b>		
Wirtschaftlicher Nutzen in Form von Rückzahlungen	0,4	-
Wirtschaftlicher Nutzen in Form einer Reduktion zukünftiger Beiträge	11,9	14,2
Total verfügbarer wirtschaftlicher Nutzen	12,3	14,2
<b>Fälligkeitsprofil der Vorsorgeverpflichtungen nach §147 lit. c</b>		
Gewichtete durchschnittliche Fälligkeit der Vorsorgeverpflichtung in Jahren	13,0	
<b>Sensitivitätsanalyse</b>		
Abzinsungssatz -0,25%	2 088,8	
Abzinsungssatz +0,25%	1 975,6	
Erwartete Lohnentwicklung -0,25%	2 023,9	
Erwartete Lohnentwicklung +0,25%	2 038,4	
Lebenserwartung -1 Jahr	1 948,3	
Lebenserwartung +1 Jahr	2 111,7	
<b>Wichtigste versicherungsmathematische Annahmen am 31. Dezember</b>		
Abzinsungssatz	2,9%	2,7%
Erwartete Lohnerhöhungen	1,3%	1,9%
Erwartete Rentenerhöhungen	0,7%	0,7%
Erwartete durchschnittliche Restarbeitszeit in Jahren	9,4	9,4
Lebenserwartung im Pensionsalter (Männer/Frauen) in Jahren	21/25	21/25

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

**07 Forschungs- und Entwicklungskosten**

Im Jahr 2013 wurden gesamthaft CHF 70,6 Mio. für Forschung und Entwicklung aufgewendet (2012: CHF 66,9 Mio.). Eine Aufstellung der Forschungs- und Entwicklungskosten nach Divisionen ist in Anmerkung 04 «Segmentinformationen» ersichtlich.

## 08 Übrige betriebliche Erlöse und Kosten

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
Erlöse aus der Veräusserung von Gruppengesellschaften an Dritte	10,0	2,6
Erfolg aus Dienstleistungen für Dritte	8,2	6,4
Betriebliche Währungsgewinne	5,2	–
Erfolg aus laufenden Rechtsfällen	1,6	1,9
Ertrag aus nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand	8,3	7,1
Sonstige betriebliche Erlöse	17,3	12,2
<b>Total übrige betriebliche Erlöse</b>	<b>50,6</b>	<b>30,2</b>
Kosten aus laufenden Rechtsfällen	–3,5	–0,9
Betriebliche Währungsverluste	–	–1,9
Aufwand aus Anpassung des Pensionsaufwands	–3,4	–2,0
Sonstige betriebliche Kosten	–18,1	–21,1
<b>Total übrige betriebliche Kosten</b>	<b>–25,0</b>	<b>–25,9</b>
<b>Total übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto</b>	<b>25,6</b>	<b>4,3</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

Das Total der übrigen betrieblichen Erlöse und Kosten lag bei CHF 25,6 Mio. im Jahr 2013 verglichen mit CHF 4,3 Mio. im Vorjahr. Im Jahr 2013 konnten nicht mehr erforderliche Rückstellungen in Verbindung mit dem Verkauf der Sulzer Immobilien AG über CHF 9,5 Mio. aufgelöst werden (2012: CHF 2,6 Mio.). Weitere CHF 8,3 Mio. (2012: CHF 7,1 Mio.) Ertrag resultierten aus nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand im Zusammenhang mit Vorsorgeplänen (siehe Anmerkung 06).

## 09 Finanzergebnis

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
<b>Zins- und Wertschriftenertrag</b>	<b>5,0</b>	<b>4,6</b>
Zinsaufwand	–16,8	–18,4
Verzinsung von Vorsorgeplänen	–6,4	–7,4
<b>Zinsaufwand</b>	<b>–23,2</b>	<b>–25,8</b>
<b>Total Zinsaufwand</b>	<b>–18,2</b>	<b>–21,2</b>
Erfolg aus Beteiligungen und übrigen Finanzanlagen	–0,1	31,3
Marktwertveränderungen	0,9	4,1
Übriger Finanzerfolg	0,4	–1,7
Währungsverluste	–4,8	–11,3
<b>Total übriges Finanzergebnis</b>	<b>–3,6</b>	<b>22,4</b>
<b>Total Finanzergebnis</b>	<b>–21,8</b>	<b>1,2</b>
– davon aus «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte»	0,9	4,1
– davon aus «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte»	–	31,0
– davon aus «Darlehen und Forderungen»	–	0,4
– davon aus «Finanzschulden»	–16,8	–18,4

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

Der Ertrag aus Zinsen und Wertschriften erhöhte sich leicht im Berichtsjahr, während sich die Zinsaufwendungen hauptsächlich als Folge der reduzierten Finanzschulden im Vergleich zum Vorjahr verminderten. Die «Marktwertveränderungen» beinhalten grösstenteils die Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten, die als «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte» klassifiziert sind und als Absicherungsinstrumente für Fremdwährungsrisiken gehalten werden. Der Einfluss der Marktwertveränderungen dieser derivativen Finanzinstrumente kompensiert teilweise die Währungsverluste, die während des Berichtsjahres entstanden sind.

**10 Ertragssteuern**

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
Laufende Ertragssteuern	-77,8	-99,7
Latente Ertragssteuern	11,9	19,1
<b>Total Ertragssteuern fortgeführte Aktivitäten</b>	<b>-65,9</b>	<b>-80,6</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

Der gewichtete Durchschnittssteuersatz ergibt sich aus dem Verhältnis der Anwendung der statutarischen Landessteuersätze zum Gewinn vor Steuern und nicht beherrschenden Anteilen pro Gesellschaft. Da der Konzern in unterschiedlichen Ländern tätig ist, kann sich der gewichtete Durchschnittssteuersatz von Jahr zu Jahr in Abhängigkeit der Gewinne pro Land und allfälliger Veränderungen der anwendbaren Steuersätze verändern.

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>1)</sup>
Gewinn fortgeführter Aktivitäten vor Ertragssteuern	242,2	329,9
<b>Gewichteter Durchschnittssteuersatz</b>	<b>26,7%</b>	<b>25,9%</b>
Steuern zum gewichteten Durchschnittssteuersatz	-64,7	-85,4
Effekt abweichender Ertragssteuersätze	-3,6	5,6
Effekt aus steuerlichen Verlustvorträgen und Veränderungen von latenten Steuerforderungen	-	-3,6
Steuerlich nicht anerkannte Aufwendungen	-4,4	-4,6
Effekt aus Steuersatz- und Steuergesetzänderungen	1,7	1,7
Periodenfremde Einflüsse und Übriges	5,1	5,7
<b>Total Ertragssteuern</b>	<b>-65,9</b>	<b>-80,6</b>
Konzernsteuerquote	<b>27,2%</b>	<b>24,4%</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

Der Anstieg der Konzernsteuerquote auf 27,2% ist auf eine veränderte Gewinnverteilung zu Lasten von Ländern mit tieferen Gewinnsteuersätzen zurückzuführen sowie auf den Einmal-Effekt aus der Versteuerung des Gewinns aus dem Verkauf von Drittaktien im Jahr 2012 zu einem tiefen Steuersatz.

**Steuerverbindlichkeiten**

in Mio. CHF	2013	2012
Bestand am 1. Januar	64,6	62,3
Veränderung Konsolidierungskreis	0,8	-
Neubildung	65,6	71,8
Auflösung nicht benötigt	-7,9	-7,3
Auflösung durch Verwendung	-78,5	-61,6
Umgliederung auf zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten	-12,7	-
Währungsumrechnungsdifferenz	-1,3	-0,6
<b>Total Steuerverbindlichkeiten am 31. Dezember</b>	<b>30,6</b>	<b>64,6</b>
- davon langfristig	3,8	9,3
- davon kurzfristig	26,8	55,3



## 10 Ertragssteuern (Fortsetzung)

### Zusammensetzung der latenten Ertragssteuern in der Bilanz

in Mio. CHF	2013		2012 <sup>1)</sup>	
	Aktiven	Passiven	Aktiven	Passiven
Immaterielle Anlagen	1,8	88,9	2,4	96,5
Sachanlagen	2,0	17,9	2,3	20,9
Übrige Finanzanlagen	1,0	5,7	0,1	6,6
Vorräte	23,4	2,1	27,4	4,4
Andere Aktiven	19,6	9,7	22,5	10,1
Langfristige Rückstellungen	27,0	4,6	42,7	0,1
Kurzfristige Rückstellungen	24,2	1,5	28,0	2,6
Andere kurzfristige Passiven	21,3	25,3	24,4	31,2
Steuerliche Verlustvorträge	33,0	–	33,9	–
Eliminierte Zwischengewinne	2,8	–	4,6	–
<b>Total potenzielle Steuereffekte</b>	<b>156,1</b>	<b>155,7</b>	188,3	172,4
Wertberichtigungen	–9,5	–	–10,5	–
<b>Latente Ertragssteuern brutto</b>	<b>146,6</b>	<b>155,7</b>	177,8	172,4
Verrechnung von Aktiv- und Passivpositionen	–54,2	–54,2	–59,4	–59,4
<b>Latente Ertragssteuern netto bilanziert</b>	<b>92,4</b>	<b>101,5</b>	118,4	113,0

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2 und Anmerkung 02.

Die direkt im Eigenkapital erfassten latenten Steuerverbindlichkeiten betragen CHF –6,8 Mio. (2012: latentes Steueraktium CHF 2,9 Mio.). Der Konzern verzichtet im Einklang mit der Ausnahmebestimmung von IAS 12 darauf, latente Steuern auf Beteiligungen an Konzerngesellschaften zu bilanzieren.

### Steuerliche Verlustvorträge

in Mio. CHF	2013				2012			
	Betrag	Potenzielles Steuer-guthaben	Wert-berichtigung	Buchwert	Betrag	Potenzielles Steuer-guthaben	Wert-berichtigung	Buchwert
Verfall in den nächsten 3 Jahren	22,5	5,5	–0,4	5,1	29,7	6,5	–1,7	4,8
Verfall in 4–7 Jahren	25,0	5,5	–5,4	0,1	15,3	3,3	–1,2	2,1
Unbeschränkt anrechenbar	100,4	22,0	–3,6	18,4	110,5	24,1	–7,6	16,5
<b>Total steuerliche Verlustvorträge</b>	<b>147,9</b>	<b>33,0</b>	<b>–9,4</b>	<b>23,6</b>	155,5	33,9	–10,5	23,4

Steuerguthaben aus steuerlichen Verlustvorträgen werden in dem Ausmass erfasst, in dem ihre Nutzung durch zukünftige Gewinne wahrscheinlich erscheint.

**11 Immaterielle Anlagen**

in Mio. CHF

	2013					Total
	Goodwill	Markennamen und Lizenzen	Forschung und Entwicklung	Computer- Software	Kunden- beziehungen	
<b>Anschaffungswerte</b>						
Bestand am 1. Januar	1 092,7	158,9	1,8	48,4	338,0	<b>1 639,8</b>
Veränderungen Konsolidierungskreis	15,3	2,2	–	–	10,1	<b>27,6</b>
Zugänge	–	0,4	0,7	3,7	–	<b>4,8</b>
Abgänge	–	–	–	–1,7	–	<b>–1,7</b>
Umgliederungen	–	–	–	0,3	0,4	<b>0,7</b>
Umklassierung auf zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	–114,9	–5,0	–	–6,1	–25,3	<b>–151,3</b>
Währungsumrechnungsdifferenz	–14,7	–1,4	–	–0,6	–7,0	<b>–23,7</b>
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>978,4</b>	<b>155,1</b>	<b>2,5</b>	<b>44,0</b>	<b>316,2</b>	<b>1 496,2</b>
<b>Amortisation kumuliert</b>						
Bestand am 1. Januar	–	61,7	–	42,2	88,9	<b>192,8</b>
Zugänge	–	15,2	–	3,4	26,3	<b>44,9</b>
Abgänge	–	–	–	–1,5	–	<b>–1,5</b>
Umklassierung auf zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	–	–3,0	–	–5,2	–10,4	<b>–18,6</b>
Währungsumrechnungsdifferenz	–	–0,5	–	–0,4	–2,7	<b>–3,6</b>
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>–</b>	<b>73,4</b>	<b>–</b>	<b>38,5</b>	<b>102,1</b>	<b>214,0</b>
<b>Bilanzwerte</b>						
Am 1. Januar	1 092,7	97,2	1,8	6,2	249,1	<b>1 447,0</b>
Am 31. Dezember	978,4	81,7	2,5	5,5	214,1	<b>1 282,2</b>

Die Veränderungen im Konsolidierungskreis 2013 betreffen Krøger A/S und Tartek Oy. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 01.

## 11 Immaterielle Anlagen (Fortsetzung)

in Mio. CHF

2012

	Goodwill	Markennamen und Lizenzen	Forschung und Entwicklung	Computer- Software	Kunden- beziehungen	Total
<b>Anschaffungswerte</b>						
Bestand am 1. Januar	1 060,9	155,8	–	47,5	321,8	1 586,0
Veränderungen Konsolidierungskreis	16,2	0,2	–	–	11,4	27,8
Zugänge	–	0,6	–	1,8	–	2,4
Abgänge	–	–0,3	–	–0,9	–0,1	–1,3
Umgliederungen	–	0,1	1,8	0,5	–	2,4
Währungsumrechnungsdifferenz	15,6	2,5	–	–0,5	4,9	22,5
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>1 092,7</b>	<b>158,9</b>	<b>1,8</b>	<b>48,4</b>	<b>338,0</b>	<b>1 639,8</b>
<b>Amortisation kumuliert</b>						
Bestand am 1. Januar	–	46,4	–	40,1	64,3	150,8
Zugänge	–	15,4	–	3,4	24,6	43,4
Abgänge	–	–0,3	–	–0,9	–	–1,2
Währungsumrechnungsdifferenz	–	0,2	–	–0,4	–	–0,2
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>–</b>	<b>61,7</b>	<b>–</b>	<b>42,2</b>	<b>88,9</b>	<b>192,8</b>
<b>Bilanzwerte</b>						
Am 1. Januar	1 060,9	109,4	–	7,4	257,5	1 435,2
Am 31. Dezember	1 092,7	97,2	1,8	6,2	249,1	1 447,0

### Impairmenttest auf Goodwill

in Mio. CHF

	Sulzer Pumps	Sulzer Turbo Services	Sulzer Chemtech	Sulzer Metco
<b>Goodwill, Bilanzwert am 31. Dezember 2013</b>	<b>677,1</b>	<b>184,7</b>	<b>116,6</b>	<b>114,9</b>
Der Test basiert auf folgenden Annahmen:				
Wachstumsrate der Residualgrösse	1,4%	0,0%	0,0%	2,0%
Diskontierungssatz vor Steuern	10,6%	10,1%	10,7%	9,2%
Goodwill, Bilanzwert am 31. Dezember 2012	679,6	189,1	110,1	113,9
Der Test basiert auf folgenden Annahmen:				
Wachstumsrate der Residualgrösse	1,5%	0,0%	0,0%	2,0%
Diskontierungssatz vor Steuern	11,0%	9,9%	12,3%	10,4%

Der Goodwill ist den kleinsten identifizierbaren zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, auf denen der Goodwill für interne Managementbedürfnisse überwacht wird, zugeordnet (d. h. Business Units oder Regionen). Der erzielbare Betrag dieser Einheiten ist durch Berechnung des Nutzwerts bestimmt. Diese Berechnung basiert auf prognostizierten Cash Flows über fünf Jahre, die aus der vom Management verabschiedeten Mittelfristplanung abgeleitet wurden. Mittelflüsse, die diesen Planungszeitraum überschreiten, wurden extrapoliert unter Berücksichtigung obiger vorsichtig festgelegter Wachstumsraten. Obige Annahmen wurden für die Analyse jeder zahlungsmittelgenerierenden Einheit benutzt. Wesentliche Goodwill-Positionen sind Configured Solutions (Sulzer Pumps) mit CHF 647,9 Mio. und Sulzer Turbo Services EMEA mit CHF 148,6 Mio.

Verglichen mit dem Vorjahr wurden die Wachstumsrate sowie der Diskontierungssatz vor Steuern angepasst, sofern notwendig. Für die Jahre 2013 und 2012 mussten keine Wertminderungen verbucht werden. Sensitivitätsanalysen für die Parameter Umsatzwachstum sowie Diskontierungssatz ergaben keinen Anlass zu einer Anpassung der ursprünglichen Einschätzung der Werthaltigkeitsprüfung mit Ausnahme des Configured-Solutions-Geschäfts. Für dieses würde ein Anstieg des Diskontierungssatzes von 10,2% auf 12,4% oder eine Reduktion der zukünftigen Mittelflüsse um 3,2% in einem Nutzwert resultieren, der dem Buchwert des Goodwills entspricht. Als Folge davon würde jede weitere Reduktion eine Wertminderung auslösen.

## 12 Sachanlagen

in Mio. CHF

	2013				Total
	Grundstücke und Gebäude	Maschinen und technische Einrichtungen	Andere Anlagen	Anlagen im Bau	
<b>Anschaffungswerte</b>					
Bestand am 1. Januar	432,7	922,2	233,6	50,0	1 638,5
Veränderung Konsolidierungskreis	0,5	4,9	-0,1	-	5,3
Zugänge	6,4	35,7	18,3	43,8	104,2
Abgänge	-7,9	-44,8	-16,9	-	-69,6
Umgliederungen	8,9	29,9	13,9	-54,1	-1,4
Umklassierung auf zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	-81,3	-277,9	-53,5	-10,1	-422,8
Währungsumrechnungsdifferenzen	-12,5	-18,0	-6,3	-1,0	-37,8
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>346,8</b>	<b>652,0</b>	<b>189,0</b>	<b>28,6</b>	<b>1 216,4</b>
<b>Abschreibungen kumuliert</b>					
Bestand am 1. Januar	165,8	642,4	180,3	-	988,5
Veränderung Konsolidierungskreis	0,2	3,9	-0,1	-	4,0
Zugänge	17,0	59,9	19,3	-	96,2
Abgänge	-5,2	-41,0	-15,2	-	-61,4
Umklassierung auf zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	-40,4	-201,5	-40,2	-	-282,1
Wertminderungen	-0,3	-0,2	-0,2	-	-0,7
Währungsumrechnungsdifferenzen	-4,1	-11,7	-4,3	-	-20,1
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>133,0</b>	<b>451,8</b>	<b>139,6</b>	<b>-</b>	<b>724,4</b>
<b>Bilanzwerte</b>					
Am 1. Januar	266,9	279,8	53,3	50,0	650,0
Am 31. Dezember	213,8	200,2	49,4	28,6	492,0
<b>Davon geleaste Sachanlagen</b>					
Anschaffungswert der geleasteten Sachanlagen	0,7	0,7	0,1	-	1,5
Abschreibungen kumuliert	-	0,3	-	-	0,3
<b>Bilanzwert am 31. Dezember</b>	<b>0,7</b>	<b>0,4</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>1,2</b>
<b>Leasingverpflichtung (Barwert)</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>0,8</b>
<b>Brandversicherungswert</b>	<b>526,4</b>	<b>1 135,4</b>	<b>466,4</b>	<b>28,6</b>	<b>2 156,8</b>



## 12 Sachanlagen (Fortsetzung)

in Mio. CHF

2012

	Grundstücke und Gebäude	Maschinen und technische Einrichtungen	Andere Anlagen	Anlagen im Bau	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Bestand am 1. Januar	408,5	875,1	224,0	54,7	1 562,3
Veränderung Konsolidierungskreis	3,1	2,3	–	0,1	5,5
Zugänge	5,5	41,3	15,1	63,9	125,8
Abgänge	–1,2	–23,6	–8,8	–	–33,6
Umgliederungen	21,8	36,3	7,5	–68,0	–2,4
Währungsumrechnungsdifferenzen	–5,0	–9,2	–4,2	–0,7	–19,1
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>432,7</b>	<b>922,2</b>	<b>233,6</b>	<b>50,0</b>	<b>1 638,5</b>
<b>Abschreibungen kumuliert</b>					
Bestand am 1. Januar	153,1	615,1	174,6	–	942,8
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–0,1	–0,4	–	–0,5
Zugänge	15,5	55,3	17,2	–	88,0
Abgänge	–0,9	–21,8	–8,3	–	–31,0
Wertminderungen	–	–	–	–	–
Währungsumrechnungsdifferenz	–1,9	–6,1	–2,8	–	–10,8
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>165,8</b>	<b>642,4</b>	<b>180,3</b>	<b>–</b>	<b>988,5</b>
<b>Bilanzwerte</b>					
Am 1. Januar	255,4	260,0	49,4	54,7	619,5
Am 31. Dezember	266,9	279,8	53,3	50,0	650,0
<b>Davon geleaste Sachanlagen</b>					
Anschaffungswert der geleasteten Sachanlagen	6,1	1,6	0,1	–	7,8
Abschreibungen kumuliert	2,8	0,7	–	–	3,5
<b>Bilanzwert am 31. Dezember</b>	<b>3,3</b>	<b>0,9</b>	<b>0,1</b>	<b>–</b>	<b>4,3</b>
<b>Leasingverpflichtungen (Barwert)</b>	<b>3,7</b>	<b>0,4</b>	<b>0,1</b>	<b>–</b>	<b>4,2</b>
<b>Brandversicherungswert</b>	<b>614,1</b>	<b>1 447,4</b>	<b>401,4</b>	<b>50,0</b>	<b>2 512,9</b>

### 13 Übrige Finanzanlagen

in Mio. CHF	2013		
	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Darlehen und Forderungen	Total
Bestand am 1. Januar	–	8,6	8,6
Zugänge	–	0,3	0,3
Abgänge	–	–	–
Umgliederungen	4,5	–1,2	3,3
Umklassierung auf zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	–	–0,1	–0,1
Fair-Value-Bewertung	–	–	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	–1,0	–1,0
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>4,5</b>	<b>6,6</b>	<b>11,1</b>

in Mio. CHF	2012		
	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Darlehen und Forderungen	Total
Bestand am 1. Januar	28,2	8,0	36,2
Zugänge	–	1,2	1,2
Abgänge	–32,0	–0,1	–32,1
Umgliederungen	–	–	–
Fair-Value-Bewertung	3,8	–0,1	3,7
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	–0,4	–0,4
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>–</b>	<b>8,6</b>	<b>8,6</b>

Die Finanzanlagen, die der Kategorie «Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte» angehören, enthalten Aktienanlagen. Die Kategorie «Darlehen und Forderungen» enthält Posten mit einer Laufzeit von über zwölf Monaten.

### 14 Vorräte

in Mio. CHF	2013	2012
Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe	108,4	167,5
Aufträge in Arbeit	243,9	323,4
Fertigfabrikate und Handelsware	84,2	132,0
<b>Total Vorräte</b>	<b>436,5</b>	<b>622,9</b>

Im Geschäftsjahr 2013 hat Sulzer Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von CHF 18,9 Mio. in der Erfolgsrechnung vorgenommen (2012: CHF 14,8 Mio.). Per 31. Dezember 2013 beliefen sich die kumulierten Wertberichtigungen auf Vorräte auf CHF 64,2 Mio. (2012: CHF 74,3 Mio.). Die Materialkosten beliefen sich 2013 auf CHF 1 365,9 Mio. (2012: CHF 1 310,6 Mio.).

## 15 Percentage of Completion Aufträge

in Mio. CHF	2013	2012
<b>In der Periode erfasste Auftragserlöse</b>	<b>446,7</b>	377,3
Nettoforderungen aus Fertigungsaufträgen	<b>191,6</b>	174,9
Nettoverbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen	<b>-29,2</b>	-35,6
Von Kunden erhaltene Anzahlungen	<b>-471,4</b>	-502,7

Der im Berichtsjahr nach der Percentage-of-Completion-Methode abgegrenzte Umsatz betrug CHF 446,7 Mio., was 13,7% des Konzernumsatzes entspricht (2012: CHF 377,3 Mio., 11,3% des Konzernumsatzes). Die mit diesem Umsatz zusammenhängenden Kosten betragen CHF 352,5 Mio. (2012: CHF 305,4 Mio.). Der Einfluss auf den Bruttogewinn war CHF 94,2 Mio., was 9,4% des Konzernbruttogewinns entspricht (2012: CHF 71,9 Mio., 6,9%).

## 16 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

### Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio. CHF	2013			2012		
	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert
Nicht überfällig	645,7	-6,8	<b>638,9</b>	736,3	-2,3	734,0
<b>Überfällig</b>						
1–30 Tage	91,8	-0,7	<b>91,1</b>	124,8	-1,0	123,8
31–60 Tage	37,0	-1,4	<b>35,6</b>	49,4	-4,0	45,4
61–90 Tage	26,7	-0,6	<b>26,1</b>	27,2	-1,7	25,5
91–120 Tage	19,6	-1,5	<b>18,1</b>	20,2	-2,0	18,2
>120 Tage	90,2	-22,5	<b>67,7</b>	95,0	-29,8	65,2
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>911,0</b>	<b>-33,5</b>	<b>877,5</b>	1 052,9	-40,8	1 012,1

### Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio. CHF	2013	2012
Bestand am 1. Januar	<b>40,8</b>	45,1
Veränderung Konsolidierungskreis	-	-
Zugänge	<b>26,8</b>	35,7
Auflösung nicht benötigt	<b>-21,8</b>	-25,1
Auflösung durch Verwendung	<b>-7,2</b>	-14,1
Umklassierung auf zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	<b>-2,6</b>	-
Währungsumrechnungsdifferenzen	<b>-2,5</b>	-0,8
<b>Bestand am 31. Dezember</b>	<b>33,5</b>	40,8

Ungefähr 29,1% (2012: 30,1%) des Bruttowerts aus Forderungen für Lieferungen und Leistungen sind überfällig und eine Wertberichtigung von CHF 33,5 Mio. (2012: CHF 40,8 Mio.) ist berücksichtigt. Die Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird regelmässig beurteilt und die Kreditwürdigkeit neuer Kunden einer gründlichen Prüfung unterzogen. Das Kreditrisiko des Konzerns ist durch den umfangreichen und diversifizierten Kundenstamm begrenzt.

**17 Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen**

in Mio. CHF	2013	2012
Guthaben gegenüber Steuerbehörden	64,6	64,9
Derivative Aktiven	11,5	8,7
Sonstige Forderungen	32,3	24,0
<b>Total übrige Forderungen</b>	<b>108,4</b>	<b>97,6</b>
Versicherungsprämien	2,6	3,8
Vorauszahlungen an Personalvorsorgeeinrichtungen <sup>1)</sup>	12,3	14,2
Sonstige aktive Rechnungsabgrenzungen	30,1	28,8
<b>Total aktive Rechnungsabgrenzungen</b>	<b>45,0</b>	<b>46,8</b>
<b>Total übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen</b>	<b>153,4</b>	<b>144,4</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

Für Details zur Position «Derivative Aktiven» siehe Anmerkung 26. Im Bestand an übrigen Forderungen sind keine wesentlichen Positionen enthalten, die überfällig oder wertberichtigt sind.

**18 Flüssige Mittel**

in Mio. CHF	2013		2012	
	Durchschnittliche Rendite	Betrag	Durchschnittliche Rendite	Betrag
Zahlungsmittel		479,2		486,1
Zahlungsmitteläquivalente		49,5		21,2
<b>Total flüssige Mittel</b>	<b>0,73</b>	<b>528,7</b>	0,89	507,3

**19 Wertschriften**

in Mio. CHF	2013	2012
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet	–	5,8
<b>Total Wertschriften</b>	<b>–</b>	<b>5,8</b>

Per 31. Dezember 2013 waren keine erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Wertschriften mehr im Bestand.

**20 Mit Pfandrechten belastete Aktiven**

in Mio. CHF	2013	2012
Grundstücke und Gebäude	14,4	15,3
Maschinen und Einrichtungen	1,6	1,2
<b>Total mit Pfandrechten belastete Aktiven</b>	<b>16,0</b>	<b>16,5</b>



## 21 Aktienkapital

in Tausend CHF	2013		2012	
	Anzahl Aktien	Aktienkapital	Anzahl Aktien	Aktienkapital
<b>Bestand am 31. Dezember (Nennwert CHF 0.01)</b>	<b>34 262 370</b>	<b>342,6</b>	34 262 370	342,6

Das Aktienkapital beträgt CHF 342 623.70 und ist eingeteilt in 34 262 370 dividendenberechtigte Aktien zu CHF 0.01 Nennwert. Alle Aktien lauten auf den Namen und sind voll einbezahlt.

### Aktionariat

Sulzer-Aktien sind frei übertragbar, sofern die Käufer auf Verlangen der Gesellschaft erklären, dass sie die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben haben und halten werden. Nominees werden ausserdem nur mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn sie folgende Bedingungen erfüllen: Der Nominee untersteht einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht, der Nominee hat mit dem Verwaltungsrat eine Vereinbarung über seine Stellung abgeschlossen, das vom Nominee gehaltene Aktienkapital überschreitet nicht 3% des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals und Namen, Adressen und Anzahl Aktien der Personen, für deren Rechnung der Nominee mindestens 0,5% des Aktienkapitals hält, sind bekannt gegeben worden. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, auch über diese Limiten hinaus Aktien von Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch einzutragen, sofern die oben erwähnten Bedingungen erfüllt sind (siehe auch Paragraph 6a der Statuten unter [www.sulzer.com/regulations](http://www.sulzer.com/regulations)).

	2013		2012	
	Anzahl Aktien	in %	Anzahl Aktien	in %
<b>Aktionäre mit einem Anteil grösser als 3% und Sulzer AG</b>				
Renova-Gruppe	10 688 812	31,20	10 699 797	31,23
BlackRock	–	–	1 058 976	3,09
Sulzer AG	282 415	0,82	229 560	0,67

Nach Wissen der Sulzer AG bestehen zwischen den oben erwähnten bedeutenden Aktionären keine Aktionärsbindungsverträge oder sonstige Absprachen mit Bezug auf die von ihnen gehaltenen Aktien oder die Ausübung der Aktienrechte. Die Sulzer AG hielt per 31. Dezember 2013 282 415 Aktien, die hauptsächlich der Deckung der Ansprüche aus den Management-Beteiligungsplänen dienen.

## 22 Gewinn je Aktie

	2013	2012 <sup>2)</sup>
Nettogewinn den Aktionären der Sulzer AG zustehend – fortgeführte Aktivitäten	174,5	244,4
Nettogewinn den Aktionären der Sulzer AG zustehend – nicht fortgeführte Aktivitäten	59,9	58,5
<b>Nettogewinn den Aktionären der Sulzer AG zustehend (in Mio. CHF)</b>	<b>234,4</b>	302,9
Anzahl ausgegebener Aktien	34 262 370	34 262 370
Anpassung für eigene Aktien	-262 941	-253 103
<b>Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien</b>	<b>33 999 429</b>	34 009 267
Anpassung für Beteiligungspläne	159 177	190 741
<b>Durchschnittliche Anzahl Aktien für Berechnung verwässerter Gewinn je Aktie</b>	<b>34 158 606</b>	34 200 008
<b>Ergebnis je Aktie, das einem Aktionär der Sulzer AG zusteht (in CHF)</b>		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	6.89	8.91
– davon unverwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	5.13	7.19
– davon unverwässerter Gewinn je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten	1.76	1.72
Verwässerter Gewinn je Aktie	6.86	8.86
– davon verwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	5.11	7.15
– davon verwässerter Gewinn je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten	1.75	1.71
Dividende je Aktie	3.20 <sup>1)</sup>	3.20

<sup>1)</sup> Vorschlag an die Generalversammlung.

<sup>2)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

## 23 Finanzschulden

in Mio. CHF	2013			2012		
	Kurzfristig	Langfristig	Total	Kurzfristig	Langfristig	Total
Anleihen	–	498,1	498,1	–	497,4	497,4
Bankdarlehen	56,2	16,5	72,7	75,6	24,0	99,6
Hypothekendarlehen	–	–	–	–	7,0	7,0
Übrige Darlehen und Schulden	0,1	0,5	0,6	–	0,5	0,5
Leasingverpflichtungen	0,3	0,8	1,1	0,4	4,1	4,5
<b>Total Finanzschulden</b>	<b>56,6</b>	<b>515,9</b>	<b>572,5</b>	<b>76,0</b>	<b>533,0</b>	<b>609,0</b>
– davon fällig in <1 Jahr	56,6	–	56,6	76,0	–	76,0
– davon fällig in 1–5 Jahren	–	514,9	514,9	–	517,9	517,9
– davon fällig in >5 Jahren	–	1,0	1,0	–	15,1	15,1

## Finanzschulden nach Währung

	2013			2012		
	in Mio. CHF	in %	Zinssatz	in Mio. CHF	in %	Zinssatz
BRL	16,5	2,9	8,0%	12,0	2,0	7,9%
CHF	503,3	87,9	2,2%	512,8	84,2	2,2%
EUR	28,1	4,9	1,3%	58,0	9,5	2,2%
GBP	11,8	2,1	1,3%	11,8	2,0	1,9%
USD	1,2	0,2	3,1%	6,9	1,1	3,0%
Andere	11,6	2,0	–	7,5	1,2	–
<b>Total</b>	<b>572,5</b>	<b>100,0</b>	<b>–</b>	<b>609,0</b>	<b>100,0</b>	<b>–</b>

## 23 Finanzschulden (Fortsetzung)

Im Jahr 2012 wurde eine syndizierte Kreditlinie über CHF 500 Mio. mit Laufzeit bis April 2017 abgeschlossen. Die entsprechenden Financial Covenants, die sich aus der Nettoverschuldung und EBITDA errechnen, wurden im Berichtsjahr eingehalten. Die Ausnutzung der syndizierten Kreditlinie betrug CHF 36,3 Mio. im Vergleich zu CHF 58,1 Mio. per Ende des Vorjahres, wodurch sich die kurzfristigen Finanzschulden entsprechend reduzierten. Auch die langfristigen Finanzschulden verminderten sich im Berichtsjahr.

### Ausstehende Anleihe

in Mio. CHF	2013		2012	
	Buchwert <sup>1)</sup>	Nominal	Buchwert <sup>1)</sup>	Nominal
2,25% 2011–2016	498,1	500,0	497,4	500,0
<b>Total</b>	<b>498,1</b>	<b>500,0</b>	<b>497,4</b>	<b>500,0</b>

<sup>1)</sup> Fortgeführte Anschaffungskosten.

Die Sulzer AG hat im Jahr 2011 eine fünfjährige Anleihe über CHF 500 Mio. mit einem Coupon von 2,25% begeben. Der Effektivzinssatz beläuft sich auf 2,42%. Der beizulegende Zeitwert der ausstehenden Anleihe beläuft sich per 31. Dezember 2013 auf CHF 519,2 Mio. (2012: CHF 522,1 Mio.), der Zeitwert der übrigen Finanzschulden entspricht ungefähr deren Buchwert.

## 24 Rückstellungen

in Mio. CHF	Personalvorsorge <sup>1)2)</sup>	Andere Personalzusagen	Gewährleistungen/ Haftungsrisiko	Restrukturierung	Umweltverpflichtungen	Übrige	Total
Bestand am 31. Dezember 2012	184,2	49,5	95,5	7,2	18,2	83,8	438,4
Veränderung Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–	–	–
Neubildung	6,0	9,3	43,4	12,7	0,1	22,1	93,6
Auflösung nicht benötigt	–34,3	–4,5	–18,4	–1,2	–1,5	–18,1	–78,0
Auflösung durch Verwendung	–25,8	–4,3	–23,3	–5,8	–0,2	–18,0	–77,4
Umgliederungen	0,1	–0,1	–	–0,1	–	0,2	0,1
Umklassierung auf zur Veräusserung gehaltene Verbindlichkeiten	–17,6	–10,1	–5,1	–1,8	–	–0,8	–35,4
Währungsumrechnungsdifferenzen	–1,3	–1,5	–6,8	–	–	–2,5	–12,1
<b>Total Rückstellungen am 31. Dezember 2013</b>	<b>111,3</b>	<b>38,3</b>	<b>85,3</b>	<b>11,0</b>	<b>16,6</b>	<b>66,7</b>	<b>329,2</b>
– davon langfristig	111,3	34,1	17,3	–	16,5	23,0	202,2
– davon kurzfristig	–	4,2	68,0	11,0	0,1	43,7	127,0

<sup>1)</sup> Weitere Erläuterungen zu Verpflichtungen für Personalvorsorge siehe Anmerkung 06.

<sup>2)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen aufgrund des revidierten IAS 19, siehe dazu Grundsätze der Konzernrechnung 2.2.

Die grösste Position in den Rückstellungen betrifft «Personalvorsorge». Im Jahr 2013 reduzierte sich diese Position um CHF 72,9 Mio. auf CHF 111,3 Mio. hauptsächlich aufgrund der Erfassung versicherungsmathematischer Gewinne auf Vorsorgeverpflichtungen und Planvermögen im Eigenkapital. Die Kategorie «Andere Personalzusagen» reduzierte sich um CHF 11,2 Mio. auf CHF 38,3 Mio. «Andere Personalzusagen» beinhaltet hauptsächlich Rückstellungen für Dienstaltersgeschenke, Auskaufskosten für Frühpensionierung von Kadermitgliedern und andere Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden.

Die Kategorie «Gewährleistungen und Haftungsrisiken» reduzierte sich um CHF 10,2 Mio. auf CHF 85,3 Mio. Diese Kategorie beinhaltet Rückstellungen für Schadenersatzforderungen von Kunden, Konventionalstrafen sowie Rückstellungen für Rechts- und Prozessrisiken im Zusammenhang mit gelieferten Waren oder erbrachten Dienstleistungen. Die Rückstellung für den laufenden Disput mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts (Verkauf 1998) und die damit verbundenen Risiken ist ebenfalls in dieser Kategorie enthalten.

Die Erhöhung der Restrukturierungsrückstellungen bezieht sich auf das im Oktober kommunizierte Restrukturierungsprogramm. CHF 15,8 Mio. der im Jahr 2013 erfassten Kosten (CHF 16,8 Mio.) betreffen Personalaufwand. Die Umweltverpflichtungen beinhalten insbesondere erwartete Kosten im Zusammenhang mit Altlasten.

## 24 Rückstellungen (Fortsetzung)

Die Kategorie «Übrige» beinhaltet Verpflichtungen, die nicht in die Definition der anderen Kategorien passen. Ein grosser Teil entfällt auf Rückstellungen für belastende Aufträge, vor allem aus Unternehmensverkäufen. Im Weiteren bestehen Rückstellungen für die laufenden Asbest-Rechtsstreitigkeiten und übrige Rechtsfälle. Aufgrund der Aktenlage geht Sulzer davon aus, dass der zurückgestellte Betrag ausreichend ist und die Erledigung der offenen Fälle ohne materielle Auswirkungen auf Liquidität und Finanzlage geschehen wird. Obwohl der grösste Teil der Rückstellungen in der Kategorie «Übrige» im Jahr 2014 abgebaut werden soll, ist es aufgrund des Charakters dieser Verpflichtungen schwierig, eine Aussage über den Zeitpunkt der Mittelabflüsse zu machen.

## 25 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen

in Mio. CHF	2013	2012
Schuldwechsel	–	2,1
Sozialversicherungen	12,4	13,0
Steuerverbindlichkeiten (MwSt. Quellensteuern)	33,3	35,2
Derivative Verbindlichkeiten	5,4	4,2
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	20,9	44,0
<b>Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>72,0</b>	<b>98,5</b>
Ferien- und Überzeitguthaben	32,2	42,3
Löhne und Gratifikationen	76,0	86,0
Ausstehende Auftragskosten	120,2	127,5
Sonstige passive Rechnungsabgrenzungen	91,9	95,1
<b>Total passive Rechnungsabgrenzungen</b>	<b>320,3</b>	<b>350,9</b>
<b>Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen</b>	<b>392,3</b>	<b>449,4</b>

2012 enthielt die Zeile «Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten» einen auf eigenen Aktien geschriebenen Forward Contract in Höhe von CHF 19,2 Mio., der 2013 verkauft wurde.

## 26 Derivative Finanzinstrumente

in Mio. CHF	2013				2012			
	Derivative Aktiven		Derivative Passiven		Derivative Aktiven		Derivative Passiven	
	Kontraktwert	Marktwert	Kontraktwert	Marktwert	Kontraktwert	Marktwert	Kontraktwert	Marktwert
Devisenterminkontrakte	688,6	11,9	526,2	5,4	677,4	8,6	546,0	4,2
Andere derivative Finanzinstrumente	0,7	–	–	–	4,6	0,5	–	–
<b>Total</b>	<b>689,3</b>	<b>11,9</b>	<b>526,2</b>	<b>5,4</b>	<b>682,0</b>	<b>9,1</b>	<b>546,0</b>	<b>4,2</b>
– davon fällig in <1 Jahr	671,1	–	524,4	–	659,8	–	540,1	–
– davon fällig in 1–2 Jahren	18,2	–	1,8	–	22,2	–	5,9	–
– davon fällig in 2–5 Jahren	–	–	–	–	–	–	–	–
– davon fällig in >5 Jahren	–	–	–	–	–	–	–	–

Der Kontrakt- sowie der Marktwert der derivativen Aktiven und Passiven beinhalten sowohl kurzfristige wie auch langfristige derivative Finanzinstrumente. Die Cash Flow Hedges für die erwarteten zukünftigen Verkäufe wurden als hochwirksam beurteilt. Für diese derivativen Finanzinstrumente wurden per 31. Dezember 2013 ein unrealisierter Nettogewinn von CHF 0,3 Mio. (2012: CHF 3,7 Mio.) und eine latente Steuerforderung von CHF 2,0 Mio. (2012: CHF 0,8 Mio.) in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung erfasst. Im Jahr 2013 wurde ein Gewinn aus Cash-Flow-Hedge-Reserven von CHF 1,9 Mio. (2012: ein Gewinn von CHF 2,4 Mio.) in der Erfolgsrechnung erfasst. Es waren im Jahr 2013 keine Ineffektivitäten von Cash Flow Hedges zu verbuchen (2012: CHF 0,0 Mio.). Es waren keine Ineffektivitäten von Fair Value Hedges oder Net Investment Hedges in ausländische Gesellschaften zu verbuchen. Das durch den Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten eingegangene Kreditrisiko und das daraus entstehende Ausfallrisiko entsprechen maximal dem Marktwert der derivativen Aktivpositionen.



## 26 Derivative Finanzinstrumente (Fortsetzung)

Die abgesicherten und mit hoher Wahrscheinlichkeit stattfindenden Transaktionen in fremder Währung werden zum grösten Teil innerhalb der nächsten zwölf Monate abgewickelt. Die per 31. Dezember 2013 in den Hedge-Reserven (Cash Flow Hedges) des Eigenkapitals verbuchten Gewinne und Verluste aus Devisenterminkontrakten werden in derselben Periode entweder in die Umsätze, die Gestehungskosten der verkauften Produkte oder in die übrigen betrieblichen Erträge/Aufwände umgebucht, in welchen auch die zugrunde liegende Transaktion in der Erfolgsrechnung abgebildet wird. Dies geschieht normalerweise innerhalb von zwölf Monaten ab Bilanzstichtag, ausser der Gewinn oder Verlust ist im ursprünglichen Kaufpreis der Anlageposition bereits enthalten, in welchem Fall die Umbuchung während der gesamten Laufzeit vorgenommen wird (fünf bis zehn Jahre).

Die Gruppe schliesst derivative Finanzinstrumente unter durchsetzbaren Nettingvereinbarungen ab. Diese Vereinbarungen genügen den Anforderungen der Verrechenbarkeit von derivativen Aktiven und Passiven in der konsolidierten Bilanz nicht. Per 31. Dezember 2013 belief sich der unter diesen Nettingvereinbarungen potenziell verrechenbare Betrag auf CHF 2,3 Mio., wodurch sich der Betrag der derivativen Aktiven von CHF 11,9 Mio. auf CHF 9,6 Mio. und der Betrag der derivativen Passiven von CHF 5,4 Mio. auf CHF 3,1 Mio. reduzieren würde.

## 27 übrige finanzielle Verpflichtungen

in Mio. CHF	2013			2012		
	Gebäude	übrige	Total	Gebäude	übrige	Total
Fälligkeit <1 Jahr	27,2	11,8	39,0	24,6	11,9	36,5
Fälligkeit 1–5 Jahre	79,9	15,6	95,5	60,5	17,4	77,9
Fälligkeit >5 Jahre	25,4	–	25,4	17,9	–	17,9
<b>Operationales Leasing</b>	<b>132,5</b>	<b>27,4</b>	<b>159,9</b>	<b>103,0</b>	<b>29,3</b>	<b>132,3</b>
– davon aus fortgeführten Aktivitäten	104,7	23,7	128,4	79,0	26,0	105,0
– davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten	27,8	3,7	31,5	24,0	3,3	27,3
<b>Total zukunftige Verpflichtungen für Investitionen und Akquisitionen</b>	<b>1,6</b>	<b>3,6</b>	<b>5,2</b>	<b>0,3</b>	<b>4,2</b>	<b>4,5</b>
– davon aus fortgeführten Aktivitäten	1,6	2,5	4,1	0,3	2,9	3,2
– davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten	–	1,1	1,1	–	1,3	1,3

## 28 Eventualverbindlichkeiten

in Mio. CHF	2013	2012
Pfandbestellungen zugunsten Dritter	0,8	0,9
Garantien zugunsten Dritter	–	–
<b>Total Eventualverbindlichkeiten</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>

## 29 Investitionen nach Kategorie (untestiert)

in Mio. CHF	2013	in %	2012 <sup>1)</sup>	in %
Expansion	21,2	26,3	40,5	43,6
Rationalisierung	3,5	4,3	4,3	4,6
Ersatz	30,6	38,0	23,8	25,6
IT	12,1	15,0	12,6	13,5
QESH (Qualität, Umwelt, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz)	3,3	4,1	1,1	1,2
übrige	9,8	12,3	10,7	11,5
<b>Total Investitionen nach Kategorie</b>	<b>80,5</b>	<b>100,0</b>	<b>93,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen, siehe dazu Anmerkung 02.

Das Total Investitionen der fortgeführten Aktivitäten besteht aus dem Erwerb von immateriellen Anlagen im Wert von CHF 4,3 Mio. (2012: CHF 1,3 Mio.) und dem Erwerb von Sachanlagen im Wert von CHF 76,2 Mio. (2012: CHF 91,7 Mio.).

### 30 Beteiligungspläne

#### Optionsplan

Von 2002 bis 2008 bestand für die Sulzer Management Group und den Verwaltungsrat ein Optionsplan. Die Zuteilungen erfolgten jährlich, abgestuft nach Position des Begünstigten innerhalb der Konzernorganisation. Der Ausübungspreis wurde aufgrund des durchschnittlichen Börsenschlusskurses der Sulzer-Aktie der letzten zehn Tage vor Abgabe der Optionen festgelegt.

Sulzer unterhält «equity-settled» (eigenkapitalbasierte) und «cash-settled» (geldbasierte) Optionspläne. Die «equity-settled» Optionen können frühestens ein Jahr nach Zuteilung in vier jährlichen Tranchen von je 25% ausgeübt werden. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre ab Zuteilungsdatum. Die «equity-settled» Optionen führen nicht zu einer Erhöhung des Aktienkapitals. Die «cash-settled» Optionen können frühestens ein Jahr nach Zuteilung in drei jährlichen Tranchen zu je einem Drittel ausgeübt werden. Die Laufzeit beträgt fünf Jahre. Eine Option berechtigt zum Bezug von zehn Aktien. Die für 2013 und 2012 im Betriebsergebnis enthaltenen Belastungen für die Optionspläne belaufen sich auf total CHF 0,0 Mio. Der «cash-settled» Plan ist mit einem derivativen Finanzinstrument bei einer Schweizer Bank abgesichert.

Details der auf Konzernleitung und Verwaltungsrat entfallenden Optionen sind aus Anmerkung 110 in der Jahresrechnung der Sulzer AG ersichtlich.

#### Optionsrechte für den Bezug von je zehn Sulzer-Aktien 2013

Zuteilungsjahr	Ausstehend 01.01.2013	Gewährt 2013	Ausgeübt 2013	Verwirkt 2013	Verfallen 2013	Ausstehend 31.12.2013	Durchschnittlicher Ausübungspreis in CHF
2004	1 485	–	1 285	–	–	200	31.80
2005	2 635	–	1 225	–	–	1 410	52.20
2008	1 890	–	1 890	–	–	–	127.90
<b>Total</b>	<b>6 010</b>	<b>–</b>	<b>4 400</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>1 610</b>	
<b>Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis in CHF</b>	<b>70.97</b>	<b>–</b>	<b>78.76</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>49.67</b>	<b>–</b>

#### Optionsrechte für den Bezug von je zehn Sulzer-Aktien 2012

Zuteilungsjahr	Ausstehend 01.01.2012	Gewährt 2012	Ausgeübt 2012	Verwirkt 2012	Verfallen 2012	Ausstehend 31.12.2012	Durchschnittlicher Ausübungspreis in CHF
2002	1 250	–	1 250	–	–	–	34.08
2003	1 390	–	1 350	40	–	–	17.30
2004	2 880	–	1 315	80	–	1 485	31.80
2005	3 343	–	708	–	–	2 635	52.20
2007	10 920	–	2 930	–	7 990	–	149.50
2008	16 082	–	14 192	–	–	1 890	127.90
<b>Total</b>	<b>35 865</b>	<b>–</b>	<b>21 745</b>	<b>120</b>	<b>7 990</b>	<b>6 010</b>	
<b>Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis in CHF</b>	<b>112.15</b>	<b>–</b>	<b>110.27</b>	<b>26.97</b>	<b>149.50</b>	<b>70.97</b>	<b>–</b>

### 30 Beteiligungspläne (Fortsetzung)

#### Verfall der Optionsrechte für den Bezug von je zehn Sulzer-Aktien

Jahr des Verfalls	2013		2012	
	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in CHF	Anzahl	Durchschnittlicher Ausübungspreis in CHF
2013	–	–	1 890	127.90
2014	200	31.80	1 485	31.80
2015	1 410	52.20	2 635	52.20
<b>Ausstehend am 31. Dezember</b>	<b>1 610</b>		6 010	

Im Jahr 2013 wurden keine Optionen ausgegeben.

#### Restricted Stock Unit Plan

Seit 2009 besteht für die Sulzer Management Group und den Verwaltungsrat ein Restricted Stock Unit Plan. Die Zuteilung der Anwartschaften erfolgt jährlich, abgestuft nach Position des Begünstigten innerhalb der Konzernorganisation. Die «equity-settled» Anwartschaften, denen im Verhältnis 1:1 Sulzer-Aktien zugewiesen werden, werden jährlich in drei Tranchen zu je einem Drittel in Aktien gewandelt und den Mitarbeitenden übertragen. Die Anzahl der Anwartschaften wird aufgrund des durchschnittlichen Börsenschlusskurses der Sulzer-Aktie der letzten zehn Tage vor Abgabe der Anwartschaften und des zugeteilten Geldbetrags festgelegt. Die «equity-settled» Anwartschaften führen nicht zu einer Erhöhung des Aktienkapitals. Die für 2013 im Betriebsergebnis enthaltenen Belastungen für den Restricted Stock Unit Plan belaufen sich auf insgesamt CHF 6,7 Mio. (2012: CHF 6,4 Mio.). Anwartschaften von Verwaltungsratsmitgliedern werden mit dem Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat sofort freigegeben.

Details der auf Konzernleitung und Verwaltungsrat entfallenden Restricted Stock Units sind aus Anmerkung 110 in der Jahresrechnung der Sulzer AG ersichtlich.

#### Restricted Stock Units 2013

Zuteilungsjahr	Ausstehend 01.01.2013	Gewährt 2013	Ausgeübt 2013	Verwirkt 2013	Verfallen 2013	Ausstehend 31.12.2013	Durchschnittlicher Aktienkurs zum Abgabezeitpunkt in CHF
2010	22 167	–	22 167	–	–	–	98.41
2011	34 826	–	17 998	1 147	–	15 681	142.62
2012	60 807	–	21 561	2 536	–	36 710	129.13
2013	–	50 451	–	816	–	49 635	166.61
<b>Total</b>	<b>117 800</b>	<b>50 451</b>	<b>61 726</b>	<b>4 499</b>	<b>–</b>	<b>102 026</b>	

#### Restricted Stock Units 2012

Zuteilungsjahr	Ausstehend 01.01.2012	Gewährt 2012	Ausgeübt 2012	Verwirkt 2012	Verfallen 2012	Ausstehend 31.12.2012	Durchschnittlicher Aktienkurs zum Abgabezeitpunkt in CHF
2009	48 557	–	48 557	–	–	–	47.48
2010	45 182	–	23 015	–	–	22 167	98.41
2011	53 469	–	18 409	234	–	34 826	142.62
2012	–	61 587	–	780	–	60 807	129.13
<b>Total</b>	<b>147 208</b>	<b>61 587</b>	<b>89 981</b>	<b>1 014</b>	<b>–</b>	<b>117 800</b>	

### 30 Beteiligungspläne (Fortsetzung)

#### Performance Share Plans

Die Mitglieder der Konzernleitung erhielten als Teil ihrer Entlohnung sogenannte Performance Share Units (PSUs). Sulzer betrieb zwei Performance Share Plans (PSP).

Der erste Plan war ein vorverteilter, einmaliger Plan mit einer Leistungsperiode von drei Jahren (2010–2012), der am 31. März, 2013 ausgeübt wurde. Der PSP beinhaltete eine Verpflichtung der Teilnehmer, einen Teil ihrer 2010–2012 zugesprochenen Restricted Stock Units (RSUs) in den PSP zu investieren. Die Gesellschaft erhöhte diese Investition um einen definierten Beitrag. Die Anzahl der zugesprochenen PSUs zum Zuteilungszeitpunkt basiert auf der Anzahl in den PSP investierter RSUs sowie der durch den durchschnittlichen Aktienkurs zum Abgabezeitpunkt dividierten Beitrag der Gesellschaft. Die Erreichung definierter Leistungsindikatoren basierend auf finanziellen Zielen bestimmte die effektive Anzahl PSUs. Der Performance Share Plan führte nicht zu einer Erhöhung des Aktienkapitals. Im Jahr 2013 wurden CHF 0,8 Mio. dem Betriebsergebnis gutgeschrieben (2012: Belastung von CHF 3,9 Mio.).

Der zweite PSP wurde im Jahr 2013 gewährt mit einer Leistungsperiode vom 1. Januar 2013 bis zum 31. März 2016. Leistungsindikatoren basieren auf finanziellen Zielen sowie auf dem relativen Aktionärsenertrag (TSR) von Sulzer innerhalb einer definierten Peergroup von 30 Gesellschaften, zu denen auch Sulzer gehört. Der TSR wird mit einem volumengewichteten, durchschnittlichen Anfangskurs (VWAP) über die ersten drei Monate des Jahres und einem volumengewichteten, durchschnittlichen Endkurs über die letzten drei Monate der Leistungsperiode gemessen. Der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt des Gewährungszeitpunkts eines Performance Share Awards (PSA) war CHF 294.81 und wurde anhand der Monte-Carlo-Simulation berechnet. Die Hauptannahmen beinhalteten einen Aktienkurs von CHF 157.61 für Sulzer und eine erwartete Volatilität von 31,84%. Der Rang von Sulzers TSR verglichen mit der Peergroup am Ende der Leistungsperiode definiert die effektive Anzahl Aktien. Rang 3 oder besser führt zu einer maximalen Auszahlung von 200% der Anzahl PSA in Sulzer-Aktien. Für Rang 15 beträgt der Faktor 100%, auf Rang 21 75% und auf Rang 27 oder höher 0%. Der Performance Share Plan führte nicht zu einer Erhöhung des Aktienkapitals. Im Jahr 2013 wurden CHF 2,5 Mio. dem Betriebsergebnis belastet (2012: CHF 0,0 Mio.).

Details der auf die Konzernleitung entfallenden Performance Share Units sind in Anmerkung 110 in der Jahresrechnung der Sulzer AG ersichtlich.

#### Performance Share Units 2013

Zuteilungsjahr	Ausstehend 01.01.2013	Gewährt 2013	Ausgeübt 2013	Verwirkt 2013	Verfallen 2013	Ausstehend 31.12.2013	Durchschnittlicher Aktienkurs zum Abgabezeitpunkt in CHF
2010	31 643	–	31 643	–	–	–	98.41
2013	–	37 035	–	–	–	37 035	166.61

### 31 Transaktionen mit Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen

#### Vergütungen für Mitglieder des Managements in Schlüsselfunktionen

in Tausend CHF	2013				2012			
	Kurzfristig fällige Leistungen	Anteilsbasierte Vergütung	Pensions- und Sozialversicherungskosten	Total	Kurzfristig fällige Leistungen	Anteilsbasierte Vergütung	Pensions- und Sozialversicherungskosten	Total
Verwaltungsrat	961	878	140	1 979	1 046	953	157	2 156
Konzernleitung	6 388	2 286	2 626	11 300	6 395	6 058	1 467	13 920

Die Werte für anteilsbasierte Vergütung werden nach IFRS 2 dargestellt. Per Bilanzstichtag bestehen keine offenen Darlehensbeziehungen zugunsten von Verwaltungsratsmitgliedern.

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats, der Konzernleitung und nahestehenden Personen wurden keine Aktien gewährt, mit Ausnahme von Aktien, die im Zusammenhang mit anteilsbasierten Vergütungen oder Dienstaltersgeschenken abgegeben wurden.



### 31 Transaktionen mit Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen (Fortsetzung)

#### Nahestehende Personen und Unternehmen

Verwaltung und Vermögensanlage der Sulzer-Vorsorgeeinrichtungen wurden von Mitarbeitenden wahrgenommen, die bei der Sulzer Management AG angestellt sind. Die entsprechenden Stiftungen haben kein eigenes Personal. Die in diesem Zusammenhang entstandenen Kosten wurden den Stiftungen in Rechnung gestellt (2013: CHF 4,0 Mio.; 2012: CHF 4,2 Mio.).

Der per 31. Dezember 2013 realisierte Umsatzerlös mit vom Hauptaktionär (Renova-Gruppe) kontrollierten nahestehenden Personen und Unternehmen betrug CHF 13,8 Mio. (2012: CHF 8,8 Mio.); die damit verbundenen offenen Forderungen beliefen sich auf CHF 0,5 Mio. (2012: CHF 2,3 Mio.). Die Beratungskosten einer durch den Hauptaktionär von Sulzer kontrollierten Gesellschaft beliefen sich auf CHF 0,1 Mio. (2012: CHF 0,0 Mio.). Umsatzerlöse mit übrigen nahestehenden Personen per 31. Dezember 2013 beliefen sich auf CHF 0,2 Mio. (2012: CHF 0,0 Mio.).

Zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Konzernrechnung am 19. Februar 2014 waren keine weiteren wesentlichen Transaktionen oder ausstehenden Bestände mit der Renova-Gruppe, deren Vertretern oder anderen nahestehenden Personen oder Gesellschaften bekannt.

#### Vergütungen an den Verwaltungsrat und die Konzernleitung gemäss Erfordernis nach Schweizer Recht (OR 663b bis OR 663c)

Die Konzernrechnung wurde gemäss den IFRS erstellt. Die Ausweispflicht für Vergütungen im Einklang mit dem Schweizerischen Obligationenrecht (OR) sind im Anhang zur Jahresrechnung der Sulzer AG zu finden (Anmerkung 110).

### 32 Honorare an die Revisionsstelle

Die Gesamtsumme der Revisionsaufwendungen von KPMG als gewähltem Konzernprüfer belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf CHF 2,5 Mio. (2012 PricewaterhouseCoopers: CHF 2,7 Mio.). Für weitere vom Konzernprüfer erbrachte Dienstleistungen wurden CHF 1,3 Mio. (2012: CHF 0,6 Mio.) aufgewendet. Dieser Betrag beinhaltet CHF 0,0 Mio. (2012: CHF 0,1 Mio.) für Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit der Rechnungslegung erbracht worden sind, CHF 0,2 Mio. (2012: CHF 0,3 Mio.) für Steuer- und Rechtsberatungen, CHF 0,8 Mio. bezüglich der Desinvestition von Sulzer Metco sowie CHF 0,3 Mio. für sonstige Beratungsdienstleistungen (2012: CHF 0,2 Mio.).

### 33 Risikomanagementprozess

Sulzer verfügt über ein integriertes Risikomanagementsystem, das unter laufender Prüfung steht, um es weiter zu verbessern.

Ein definierter Risikomanagementprozess und vier Instrumente (Gefahrenliste, Risikoprofil, Risikobeschreibungsformular, Risikobewältigungsformular) dienen dazu, sämtliche Schlüsselrisiken zu beurteilen und zu bearbeiten, Massnahmen der Risikofinanzierung sowie des Risikotransfers einzuführen und aufrechtzuerhalten, Ergebnisse zu beurteilen und notwendige Korrekturmassnahmen einzuleiten. Auf Divisions- und Konzernstufe werden die jeweiligen Risikoprofile erstellt und die entsprechenden Risikobewältigungsformulare jährlich vervollständig beziehungsweise aktualisiert. Diese Risikobewältigungsformulare identifizieren spezifische Gefährdungspotenziale und entsprechende Risikoziele, führen Risikobewältigungsmassnahmen auf, beurteilen deren Wirksamkeit, legen (wo erforderlich) zusätzliche und alternative Massnahmen fest und bestimmen Verantwortlichkeit und Zeitrahmen für die Durchführung dieser Massnahmen. Die Risikoprofile der Divisionen werden auf Konzernstufe geprüft und die Schlüsselrisiken aller Divisionen in einem konsolidierten Risikoprofil zusammengefasst. Der Leiter Corporate Risk Management informiert den Prüfungsausschuss mindestens einmal jährlich über die bestehenden Risiken und die entsprechenden Massnahmen sowie über die Fortschritte in der Erreichung der wesentlichen Risikoziele. Der Risikomanagementprozess wird jährlich durch die Konzernrevision geprüft.

### 34 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 30. Januar 2014 hat Sulzer eine Vereinbarung mit Oerlikon für den Verkauf der Division Sulzer Metco unterzeichnet. Die Transaktion bewertet Sulzer Metco mit einem Unternehmenswert von CHF 1 Milliarde. Sulzer erwartet einen Geldmittelzufluss nach Steuern von rund CHF 850 Millionen aus dem Verkauf. Die Verkaufsvereinbarung unterliegt der Fusionskontrolle und behördlichen Zustimmung. Der Vollzug der Vereinbarung wird im dritten Quartal 2014 erwartet.

Am 2. Februar 2014 unterzeichnete Sulzer eine Vereinbarung für die Akquisition einer 75%-Beteiligung an der Saudi Pump Factory von Nabil Al Hashim, dem Eigentümer und Gründer des Unternehmens. Der vereinbarte Kaufpreis für 75% beträgt CHF 33 Millionen. Der Abschluss der Transaktion wird für das zweite Quartal 2014 erwartet und unterliegt der Prüfung durch die lokalen Aufsichtsbehörden.

Der Verwaltungsrat genehmigte am 19. Februar 2014 die vorliegende Konzernrechnung zur Publikation. Sie ist abhängig von der Genehmigung durch die Generalversammlung, die am 20. März 2014 stattfinden wird. Weder dem Verwaltungsrat noch der Konzernleitung sind zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Konzernrechnung am 19. Februar 2014 nicht berücksichtigte Ereignisse bekannt, welche die Konzernrechnung materiell beeinflussen würden.

## 35 Wesentliche Beteiligungen

31.12.2013				Stammkapital (inklusive Paid-in Capital in den USA und in Kanada)	Forschung & Entwicklung	Produktion & Engineering	Verkauf	Service	Zugehörigkeit
Europa	Gesellschaft	Beteiligung							
Schweiz	Sulzer Pumpen AG, Winterthur	100%	CHF 3 000 000	■	■	■	■		PU
	Sulzer Metco AG, Wohlen	100%	CHF 5 000 000	■	■	■	■		SM
	Sulzer Chemtech AG, Winterthur	100%	CHF 10 000 000	■	■	■	■		CT
	Sulzer Mixpac AG, Haag	100%	CHF 100 000	■	■	■	■		CT
	Sulzer Markets and Technology AG, Winterthur	100%	CHF 4 000 000		■	■	■		CT
	Sulzer Management AG, Winterthur	100%	CHF 500 000						Übr
Deutschland	Sulzer Pumpen (Deutschland) GmbH, Bruchsal	100%	EUR 2 300 000	■	■	■	■		PU
	Sulzer Pumps Wastewater Germany GmbH, Bonn	100%	EUR 300 000				■	■	PU
	Sulzer Pump Solutions Germany GmbH, Lohmar	100%	EUR 1 000 000		■				PU
	Sulzer Metco Europe GmbH, Kelsterbach	100%	EUR 1 000 000				■	■	SM
	Sulzer Metco Coatings GmbH, Salzgitter	100%	EUR 1 000 000	■	■		■		SM
	Sulzer Friction Systems (Germany) GmbH, Bremen	100%	EUR 1 000 000	■	■	■	■		SM
	Sulzer Metaplas GmbH, Bergisch Gladbach	100%	EUR 1 000 000	■	■	■	■		SM
	Sulzer Metco WOKA GmbH, Barchfeld	100%	EUR 1 000 000	■	■	■	■		SM
	Sulzer Chemtech GmbH, Linden	100%	EUR 300 000				■	■	CT
	Sulzer Holding (Deutschland) GmbH, Singen	100%	EUR 20 000 000						Übr
Sulzer Beteiligungen (Deutschland) GmbH, Singen	100%	EUR 25 000						Übr	
Dänemark	Sulzer Mixpac Denmark A/S	100%	DKK 500 000	■	■	■	■		CT
Finnland	Sulzer Pumps Finland Oy, Kotka	100%	EUR 16 000 000	■	■	■	■		PU
Frankreich	Sulzer Pompes France SASU, Mantes	100%	EUR 6 600 000	■	■	■	■		PU
	Sulzer Sorevi S.A.S., Limoges	100%	EUR 250 000	■			■	■	SM
Grossbritannien	Sulzer Pumps (UK) Ltd., Leeds	100%	GBP 9 610 000	■	■	■	■		PU
	Sulzer Metco (UK) Ltd., Cwmbran	100%	GBP 500 000				■	■	SM
	Sulzer Metco Coatings Ltd., Cheshire	100%	GBP 57 125	■	■	■	■		SM
	Neomet Ltd., Stockport	100%	GBP 292 671	■	■	■	■		SM
	Sulzer Chemtech (UK) Ltd., Stockton on Tees	100%	GBP 100 000				■	■	CT
	Dowding & Mills Plc., Birmingham	100%	GBP 15 409 555			■	■	■	TS
	Sulzer (UK) Holdings Ltd., Leeds	100%	GBP 6 100 000						Übr
Irland	Sulzer Pump Solutions Ireland Ltd., Wexford	100%	EUR 2 222 500	■	■	■	■		PU
Italien	Sulzer Friction Systems (Italia) S.r.l., Caivano	100%	EUR 250 000	■	■	■	■		SM
	Sulzer Pumps Wastewater Italy S.r.l., Casalecchio di Reno	100%	EUR 600 000				■		PU
	Sulzer Chemtech Italia S.r.l., Milano	100%	EUR 100 000				■		CT
Norwegen	Sulzer Pumps Wastewater Norway A/S, Sandvika	100%	NOK 502 000				■	■	PU
Niederlande	Sulzer Pumps Wastewater Netherlands B.V., Maastricht-Airport	100%	EUR 79 000				■	■	PU
	Sulzer Eldim (NL) B.V., Lomm	100%	EUR 396 375	■	■	■	■		SM
	Sulzer Chemtech Nederland B.V., Breda	100%	EUR 1 134 451				■	■	CT
	Sulzer Turbo Services Rotterdam B.V., Europoort	100%	EUR 18 000			■	■	■	TS
	Sulzer Turbo Services Venlo B.V., Lomm	100%	EUR 444 705			■	■	■	TS
	Sulzer Netherlands Holding B.V., Breda	100%	EUR 10 010 260						Übr
	Sulzer Capital B.V., Breda	100%	EUR 50 000						Übr
Österreich	Sulzer Pumps Wastewater Austria GmbH, Wiener Neudorf	100%	EUR 55 000				■	■	PU
Polen	Sulzer Turbo Services Poland Sp. z o.o., Lublin	100%	PLN 2 427 000			■		■	TS
Russland	ZAO Sulzer Pumps, St. Petersburg	100%	RUB 8 000 000				■		PU
	Sulzer Pumps Rus LLC, Moscow	100%	RUB 6 000 600				■	■	PU
	Sulzer Chemtech LLC, Serpukhov	100%	RUB 55 500 000		■	■	■		CT
Schweden	Sulzer Pumps Sweden AB, Norrköping	100%	SEK 3 000 000				■		PU
	Sulzer Pump Solutions AB, Malmö	100%	SEK 30 000 000						PU
	Sulzer Pump Solutions Sweden AB, Mölndal	100%	SEK 600 000				■	■	PU
Spanien	Sulzer Pumps Spain S.A., Madrid	100%	EUR 1 750 497				■		PU

PU Sulzer Pumps

CT Sulzer Chemtech

Übr Übrige

SM Sulzer Metco

TS Sulzer Turbo Services

## 35 Wesentliche Beteiligungen (Fortsetzung)

31.12.2013			Stammkapital (inklusive Paid-in Capital in den USA und in Kanada)	Forschung & Entwicklung	Produktion & Engineering	Verkauf	Service	Zugehörigkeit
Europa	Gesellschaft	Beteiligung						
Spanien	Sulzer Pumps Wastewater Spain S.A., Rivas Vaciamadrid	100%	EUR 2 000 000			■	■	PU
Ungarn	Sulzer Eldim (HU) Kft., Debrecen	100%	HUF 161 000 000	■	■	■		SM
<b>Nordamerika</b>								
Kanada	Sulzer Pumps (Canada) Inc., Burnaby	100%	CAD 2 771 588		■	■	■	PU
	Sulzer Metco (Canada) Inc., Fort Saskatchewan	100%	CAD 14 210 627	■	■	■	■	SM
	Sulzer Chemtech Canada Inc., Edmonton	100%	CAD 1 000 000		■	■	■	CT
	Sulzer Turbo Services Canada Ltd., Edmonton	100%	CAD 7 000 000		■	■	■	TS
USA	Sulzer Pumps (US) Inc., Brookshire, Texas	100%	USD 40 381 108	■	■	■	■	PU
	Sulzer Pump Solutions (US) Inc., Meriden, Connecticut	100%	USD 1 000		■	■	■	PU
	Sulzer Process Pumps (US) Inc., Easley, South Carolina	100%	USD 27 146 250		■	■	■	PU
	Sulzer Metco (US) Inc., Westbury, New York	100%	USD 26 865 993	■	■	■	■	SM
	Sulzer Friction Systems (US) Inc., Dayton, Ohio	100%	USD 5 297 189	■	■	■		SM
	Sulzer Chemtech USA Inc., Tulsa, Oklahoma	100%	USD 47 895 000	■	■	■	■	CT
	Sulzer Mixpac USA Inc., Salem, New Hampshire	100%	USD 100			■		CT
	Sulzer Turbo Services Houston Inc., La Porte, Texas	100%	USD 18 840 000		■	■	■	TS
	Sulzer Turbo Services New Orleans Inc., Belle Chasse, Louisiana	100%	USD 4 006 122		■	■	■	TS
	Sulzer EMS Inc., Phoenix, Arizona	100%	USD 97		■	■	■	TS
	Sulzer US Holding Inc., Sugar Land, Texas	100%	USD 200 561 040					Übr
	Mexiko	Sulzer Pumps México, S.A. de C.V., Cuautitlán Izcalli	100%	MXN 4 887 413		■	■	■
Sulzer Chemtech, S. de R.L. de C.V., Cuautitlán Izcalli		100%	MXN 31 345 500		■	■	■	CT
<b>Mittel- und Südamerika</b>								
Argentinien	Sulzer Turbo Services Argentina S.A., Buenos Aires	100%	ARS 9 730 091		■	■	■	TS
Brasilien	Sulzer Brasil S.A., Jundiá	100%	BRL 82 054 659		■	■	■	PU
	Sulzer Pumps Wastewater Brasil Ltda., Curitiba	100%	BRL 8 077 706		■	■	■	PU
	Sulzer Friction Systems do Brasil Ltda., Diadema	100%	BRL 4 418 273		■	■		SM
	Sulzer Services Brasil, Município de Vinhedo	100%	BRL 21 675 856				■	CT
Venezuela	Sulzer Pumps (Venezuela) S.A., Barcelona	100%	VEB 200 000 000			■	■	PU
<b>Afrika</b>								
Südafrika	Sulzer Pumps (South Africa) (Pty) Ltd., Elandsfontein	75%	ZAR 100 450 000	■	■	■	■	PU
Nigeria	Sulzer Pumps (Nigeria) Ltd., Lagos	100%	NGN 10 000 000			■	■	PU
<b>Naher Osten</b>								
Arabische Emirate	Sulzer Pumps Middle East FZCO, Dubai	100%	AED 500 000			■	■	PU
Saudiarabien	Sulzer Pumps (Saudi Arabia) LLC, Al Khobar	100%	SAR 1 000 000			■	■	PU
Bahrain	Sulzer Chemtech Middle East S.P.C., Al Seef	100%	BHD 50 000			■		CT
<b>Asien</b>								
Indien	Sulzer Pumps India Ltd., Navi Mumbai	99%	INR 25 000 000		■	■	■	PU
	Sulzer Friction Systems (India) Ltd., Chennai	100%	INR 7 100 000		■	■		SM
	Sulzer India Ltd. <sup>9)</sup> , Pune	96%	INR 34 500 000		■	■	■	CT
	Sulzer Chemtech Tower Field Services (India) Pvt. Ltd., Mumbai	100%	INR 500 000			■	■	CT
Indonesien	PT Sulzer Turbo Services Indonesia, Purwakarta	100%	IDR 28 234 800 000		■	■	■	TS
Japan	Sulzer Daiichi K.K., Tokyo	60%	JPY 30 000 000			■		PU
	Sulzer Metco (Japan) Ltd., Tokyo	100%	JPY 180 000 000		■	■	■	SM
Singapur	Sulzer Pumps Asia Pacific Pte Ltd., Singapore	100%	SGD 1 000 000		■	■	■	PU
	Sulzer Metco (Singapore) Pte Ltd., Singapore	100%	SGD 600 000			■	■	SM
	Sulzer Chemtech Pte Ltd., Singapore	100%	SGD 1 000 000	■	■	■	■	CT
Südkorea	Sulzer Korea Ltd., Seoul	100%	KRW 222 440 000			■		PU
Volksrepublik China	Sulzer Dalian Pumps & Compressors Ltd., Dalian	100%	CNY 115 000 000		■	■	■	PU
	Sulzer Pumps Suzhou Ltd., Suzhou	100%	CNY 82 069 324		■	■	■	PU
	Sulzer Pump Solutions (Kunshan) Co., Ltd., Kunshan	100%	USD 5 760 000		■			PU
PU	Sulzer Pumps	CT	Sulzer Chemtech	Übr	Übrige			
SM	Sulzer Metco	TS	Sulzer Turbo Services					

## 35 Wesentliche Beteiligungen (Fortsetzung)

31.12.2013				Stammkapital (inklusive Paid-in Capital in den USA und in Kanada)	Forschung & Entwicklung	Produktion & Engineering	Verkauf	Service	Zugehörigkeit
<b>Asien</b>	<b>Gesellschaft</b>	<b>Beteiligung</b>							
Volksrepublik China	Sulzer Metco Surface Technology (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai	100%	CHF 9 500 000	■	■	■	■	■	SM
	Sulzer Shanghai Eng. & Mach. Works Ltd., Shanghai	100%	CNY 61 432 607	■	■	■	■	■	CT
<b>Australien</b>									
	Sulzer Pumps (ANZ) Pty Ltd., Wheelers Hill	100%	AUD 100 000				■		PU
	Sulzer Metco Australia Pty Ltd., Sydney	100%	AUD 500 000				■	■	SM
	Sulzer Chemtech Pty Ltd., Adelaide	100%	AUD 500 000				■	■	CT
	Dowding & Mills (Australia) Pty Ltd., Brendale	100%	AUD 5 308 890		■		■	■	TS
	Sulzer Australia Holding Pty Ltd., Wheelers Hill	100%	AUD 11 320 100						Übr

<sup>1)</sup> Steigender Anteil nach Massgabe der zurückgekauften Aktien.

PU Sulzer Pumps  
SM Sulzer Metco

CT Sulzer Chemtech  
TS Sulzer Turbo Services

Übr Übrige





Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der  
Sulzer AG, Winterthur

### Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der Sulzer AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Aufstellung über die Entwicklung des Eigenkapitals, Mittelflussrechnung und Anhang (Seiten 66 bis 118) für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

### Sonstiger Sachverhalt

Die Konzernrechnung der Sulzer AG für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr wurde von einer anderen Revisionsstelle geprüft, die am 8. Februar 2013 ein nicht modifiziertes Prüfungsurteil zu diesem Abschluss abgegeben hat.

### Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

François Rouiller  
Zugelassener Revisionsexperte  
Leitender Revisor

Roman Wenk  
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 19. Februar 2014

## Mehrjahresübersichten Konzern

### Kennzahlen Konzernerfolgsrechnung und Mittelflussrechnung

in Mio. CHF		2013	2012 <sup>3)</sup>	2011	2010	2009
Umsatzerlös		<b>3263,9</b>	3340,7	3577,9	3183,7	3350,4
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/Amortisation	EBITDA	<b>378,6</b>	437,1	482,8	511,0	479,2
Betriebsergebnis vor Restrukturierungskosten	EBITR	<b>280,8</b>	336,6	379,1	410,3	416,6
Betriebsergebnis	EBIT	<b>264,0</b>	328,7	364,1	406,4	368,0
Umsatzrendite vor Restrukturierungskosten (EBITR/Umsatz)	ROSR	<b>8,6%</b>	10,1%	10,6%	12,9%	12,4%
Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)	ROS	<b>8,1%</b>	9,8%	10,2%	12,8%	11,0%
Rendite des Betriebsvermögens (EBIT/Betriebsvermögen)	ROCE	<b>12,6%</b>	14,7%	18,8%	28,1%	24,8%
Abschreibungen/Amortisation		<b>114,6</b>	108,4	118,7	104,6	111,2
Forschungs- und Entwicklungskosten		<b>70,6</b>	66,9	71,7	58,5	63,4
Nettogewinn den Aktionären der Sulzer AG zustehend		<b>234,4</b>	302,9	279,8	300,4	270,4
– in Prozent des Eigenkapitals	ROE	<b>10,0%</b>	13,7%	13,8%	15,9%	15,2%
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen		<b>80,5</b>	93,0	113,2	118,1	112,2
Free Cash Flow		<b>218,7</b>	347,9	82,3	149,5	528,8
Mittelfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit		<b>199,9</b>	343,8	–729,0	62,2	501,0
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember		<b>15382</b>	15537	17002	13740	12183
Personalaufwand		<b>1047,4</b>	1019,8	1056,3	973,6	944,0

### Kennzahlen Konzernbilanz

in Mio. CHF		2013	2012	2011	2010	2009
Anlagevermögen		<b>1891,5</b>	2237,8	2225,6	1295,6	1200,4
– davon Sachanlagen		<b>492,0</b>	650,0	619,5	531,6	558,1
Umlaufvermögen		<b>2652,4</b>	2371,7	2336,0	2196,1	2183,8
– davon flüssige Mittel und Wertschriften		<b>528,7</b>	513,1	430,7	680,8	767,1
Total Aktiven		<b>4543,9</b>	4609,5	4561,6	3491,7	3384,2
Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend		<b>2334,4</b>	2216,6	2022,4	1895,0	1777,5
Langfristige Verbindlichkeiten		<b>825,3</b>	956,5	998,7	348,1	327,2
– davon langfristige Finanzschulden		<b>515,9</b>	533,0	531,4	44,2	49,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten		<b>1377,9</b>	1429,6	1534,5	1242,4	1268,1
– davon kurzfristige Finanzschulden		<b>56,6</b>	76,0	236,2	83,8	47,5
Nettoliiquidität <sup>1)</sup>		<b>–36,2</b>	–95,9	–336,9	552,8	670,6
Eigenkapitalquote <sup>2)</sup>		<b>51,4%</b>	48,1%	44,3%	54,3%	52,5%
Finanzschulden/Eigenkapital (Gearing)		<b>0,25</b>	0,27	0,38	0,07	0,05

<sup>1)</sup> Flüssige Mittel und Wertschriften abzüglich kurz- und langfristiger Finanzschulden von fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.

<sup>2)</sup> Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend im Verhältnis zur Bilanzsumme.

<sup>3)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen.

## Mehrjahresübersichten nach Divisionen

in Mio. CHF	Bestellungsengang					Umsatzerlös				
	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
<b>Divisionen</b>	<b>3252,9</b>	3334,6	3558,5	3278,5	3006,7	<b>3266,6</b>	3332,6	3570,1	3173,3	3336,3
Sulzer Pumps	<b>2031,3</b>	2094,3	1705,6	1613,7	1684,5	<b>2051,3</b>	2097,5	1747,8	1576,1	1856,7
Sulzer Turbo Services	<b>471,7</b>	535,2	477,6	400,4	278,3	<b>471,6</b>	510,5	488,0	399,1	291,3
Sulzer Chemtech	<b>749,9</b>	705,1	701,7	621,3	498,4	<b>743,7</b>	724,6	667,0	574,6	632,3
Sulzer Metco	–	–	673,6	643,1	545,5	–	–	667,3	623,5	556,0
<b>Übrige</b>	<b>–3,0</b>	8,8	7,6	10,2	10,9	<b>–2,7</b>	8,1	7,8	10,4	14,1
<b>Total</b>	<b>3249,9</b>	3343,4	3566,1	3288,7	3017,6	<b>3263,9</b>	3340,7	3577,9	3183,7	3350,4

in Mio. CHF	Betriebsergebnis (EBIT)					Betriebsvermögen (Durchschnitt)				
	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
<b>Divisionen</b>	<b>289,7</b>	316,8	353,2	346,5	312,7	<b>2158,7</b>	2270,1	1965,9	1447,5	1436,8
Sulzer Pumps	<b>169,1</b>	191,2	168,2	189,0	204,7	<b>1394,4</b>	1464,6	820,0	340,5	416,7
Sulzer Turbo Services	<b>39,2</b>	54,9	53,2	41,9	33,0	<b>351,5</b>	371,5	356,2	308,9	190,1
Sulzer Chemtech	<b>81,4</b>	70,7	63,1	58,5	54,5	<b>412,8</b>	434,0	412,2	406,2	417,9
Sulzer Metco	–	–	68,7	57,1	20,5	–	–	377,5	391,9	412,1
<b>Übrige</b>	<b>–25,7</b>	11,9	10,9	59,9	55,3	<b>–68,9</b>	–26,2	–29,4	–0,6	49,9
<b>Total</b>	<b>264,0</b>	328,7	364,1	406,4	368,0	<b>2089,8</b>	2243,9	1936,5	1446,9	1486,7

in Mio. CHF	Auftragsbestand					Mitarbeitende <sup>1)</sup>				
	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
<b>Divisionen</b>	<b>1672,3</b>	1754,3	1861,7	1797,3	1869,3	<b>15200</b>	15362	16758	13509	11890
Sulzer Pumps	<b>1235,0</b>	1309,1	1343,5	1336,6	1436,0	<b>8496</b>	8573	8211	5904	5928
Sulzer Turbo Services	<b>146,8</b>	151,6	130,1	115,1	137,2	<b>2537</b>	2703	2654	2587	1189
Sulzer Chemtech	<b>290,5</b>	293,6	310,7	274,3	238,9	<b>4167</b>	4086	3634	2973	2977
Sulzer Metco	–	–	77,4	71,3	57,2	–	–	2259	2045	1796
<b>Übrige</b>	<b>–0,2</b>	–0,7	2,3	2,5	2,4	<b>182</b>	175	244	231	293
<b>Total</b>	<b>1672,1</b>	1753,6	1864,0	1799,8	1871,7	<b>15382</b>	15537	17002	13740	12183

<sup>1)</sup> Anzahl Vollzeitstellen am 31. Dezember.

<sup>2)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen.

## Mehrjahresübersichten nach geografischen Gebieten

### Bestellungseingang nach Absatzgebieten

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
Europa, Naher Osten, Afrika	<b>1 329,7</b>	1 431,2	1 554,5	1 349,8	1 330,7
Nord-, Mittel- und Südamerika	<b>1 123,2</b>	1 214,9	1 225,5	1 131,9	1 051,6
Asien-Pazifik	<b>797,0</b>	697,3	786,1	807,0	635,3
<b>Total</b>	<b>3 249,9</b>	3 343,4	3 566,1	3 288,7	3 017,6

### Umsatzerlös nach Absatzgebieten

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
Europa, Naher Osten, Afrika	<b>1 402,4</b>	1 421,2	1 574,6	1 331,4	1 471,4
Nord-, Mittel- und Südamerika	<b>1 130,0</b>	1 145,5	1 167,6	1 164,0	1 190,4
Asien-Pazifik	<b>731,5</b>	774,0	835,7	688,3	688,6
<b>Total</b>	<b>3 263,9</b>	3 340,7	3 577,9	3 183,7	3 350,4

### Betriebsvermögen (Durchschnitt) nach Standorten

in Mio. CHF	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
Europa, Naher Osten, Afrika	<b>1 365,1</b>	1 500,2	1 319,7	922,5	961,2
Nord-, Mittel- und Südamerika	<b>481,0</b>	497,0	418,1	389,8	426,2
Asien-Pazifik	<b>243,7</b>	246,7	198,7	134,6	99,3
<b>Total</b>	<b>2 089,8</b>	2 243,9	1 936,5	1 446,9	1 486,7

### Mitarbeitende nach Standorten<sup>1)</sup>

	2013	2012 <sup>2)</sup>	2011	2010	2009
Europa, Naher Osten, Afrika	<b>6 749</b>	6 938	8 211	6 480	5 436
Nord-, Mittel- und Südamerika	<b>4 361</b>	4 653	4 739	3 757	3 687
Asien-Pazifik	<b>4 272</b>	3 946	4 051	3 503	3 060
<b>Total</b>	<b>15 382</b>	15 537	17 001	13 740	12 183

<sup>1)</sup> Anzahl Vollzeitstellen am 31. Dezember.

<sup>2)</sup> Anpassung der Vorjahreszahlen.

# Jahresrechnung Sulzer AG

## Jahresrechnung Sulzer AG

Bilanz der Sulzer AG	124
Erfolgsrechnung der Sulzer AG	125
Entwicklung Eigenkapital der Sulzer AG	125
Anhang zur Jahresrechnung der Sulzer AG	126
Verwendung des Bilanzgewinns	131
Generalversammlung	131
Bericht der Revisionsstelle	133



## Bilanz der Sulzer AG

31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2013	2012
<b>Anlagevermögen</b>			
Betriebseinrichtungen		–	0,1
Beteiligungen		1301,7	1316,5
Darlehen an Konzerngesellschaften		724,0	698,7
– davon im Rangrücktritt CHF 2,8 Mio. (2012: CHF 9,6 Mio.)			
Übrige Darlehen und Finanzanlagen		4,6	0,6
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>2030,3</b>	2015,9
<b>Umlaufvermögen</b>			
Forderungen an Konzerngesellschaften		227,8	194,7
Sonstige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		7,3	7,1
Wertschriften	103	40,6	71,4
Flüssige Mittel		146,2	14,4
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>421,9</b>	287,6
<b>Total Aktiven</b>		<b>2452,2</b>	2303,5
<b>Eigenkapital</b>			
Aktienkapital	104	0,3	0,3
Allgemeine Reserve		178,6	180,2
Reserve für eigene Aktien	104	26,9	25,3
Freie Reserve		1226,5	986,5
Gewinnvortrag		13,6	13,9
Jahresergebnis		371,5	349,3
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>1817,4</b>	1555,5
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Finanzschulden		498,1	497,4
Rückstellungen		67,8	77,4
Verbindlichkeiten mit Konzerngesellschaften		–	–
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>565,9</b>	574,8
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Finanzschulden		–	10,0
Rückstellungen		6,1	10,9
Verbindlichkeiten mit Konzerngesellschaften		33,1	126,1
Verbindlichkeiten mit Dritten und passive Rechnungsabgrenzungen	105	29,7	26,2
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>68,9</b>	173,2
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>634,8</b>	748,0
<b>Total Passiven</b>		<b>2452,2</b>	2303,5

## Erfolgsrechnung der Sulzer AG

### Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2013	2012
<b>Ertrag</b>			
Beteiligungsertrag	109	448,5	289,7
Finanzertrag		52,1	93,9
Sonstiger Ertrag		53,8	52,2
<b>Total Ertrag</b>		<b>554,4</b>	435,8
<b>Aufwand</b>			
Verwaltungsaufwand	107	87,0	39,7
Finanzaufwand		78,9	22,2
Aufwand aus Beteiligungen und Darlehen		15,4	15,4
Steuern		0,7	8,5
Sonstiger Aufwand		0,9	0,7
<b>Total Aufwand</b>		<b>182,9</b>	86,5
<b>Jahresergebnis</b>		<b>371,5</b>	349,3

## Entwicklung Eigenkapital der Sulzer AG

### Januar – Dezember

in Mio. CHF	Aktienkapital	Allgemeine Reserve	Reserve für eigene Aktien	Freie Reserve	Gewinnvortrag	Jahresergebnis	Total
<b>Eigenkapital am 1. Januar 2011</b>	0,3	159,3	46,2	676,5	6,5	413,9	1 302,7
Dividende						-102,8	-102,8
Gewinnverwendung				310,0	1,1	-311,1	-
Jahresergebnis						109,1	109,1
Veränderung Bestand eigene Aktien		1,1	-1,1				-
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2011</b>	0,3	160,4	45,1	986,5	7,6	109,1	1 309,0
Dividende						-102,8	-102,8
Gewinnverwendung					6,3	-6,3	-
Jahresergebnis						349,3	349,3
Veränderung Bestand eigene Aktien		19,8	-19,8				-
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2012</b>	0,3	180,2	25,3	986,5	13,9	349,3	1 555,5
Dividende						-109,6	-109,6
Gewinnverwendung				240,0	-0,3	-239,7	-
Jahresergebnis						371,5	371,5
Veränderung Bestand eigene Aktien		-1,6	1,6				-
<b>Eigenkapital am 31. Dezember 2013</b>	0,3	178,6	26,9	1 226,5	13,6	371,5	1 817,4

# Anhang zur Jahresrechnung der Sulzer AG

## 101 Bewertungsgrundsätze

Der Abschluss per 31. Dezember 2013 erfüllt die Grundsätze des schweizerischen Aktienrechts.

## 102 Beteiligungen

Eine Übersicht über die wesentlichen durch die Sulzer AG direkt oder indirekt gehaltenen Beteiligungen befindet sich auf den Seiten 116 bis 118 (Anmerkung 35).

## 103 Wertschriften

in Mio. CHF	2013	2012
Eigene Aktien	40,6	65,6
Sonstige Wertschriften	–	5,8
<b>Total Wertschriften</b>	<b>40,6</b>	<b>71,4</b>

## 104 Aktienkapital

Das Aktienkapital beträgt CHF 342 623.70 und ist eingeteilt in 34 262 370 Aktien zu CHF 0.01 Nennwert. Alle Aktien lauten auf den Namen und sind voll einbezahlt.

### Aktionariat

Details zur Zusammensetzung und Veränderung des ausgegebenen Aktienkapitals sowie des Bestands an eigenen Aktien sind in Anmerkung 21 zur Konzernrechnung enthalten. Detailangaben zur Zusammensetzung des Aktionariats sind ebenfalls in Anmerkung 21 ersichtlich.

### Bestand an eigenen Aktien Sulzer AG

in Mio. CHF	Anzahl Aktien	Akquisitionskosten
Bestand am 1. Januar 2013	229 560	25,3
Kauf	199 729	18,6
Verkauf	-146 874	-17,0
<b>Bestand am 31. Dezember 2013</b>	<b>282 415</b>	<b>26,9</b>

Die eigenen Aktien dienen zur Deckung der ausstehenden Optionen unter dem Beteiligungsplan und des Restricted Stock Unit Plans. Der Bestand an eigenen Aktien betrug per 31. Dezember 2013 282 415 Stück (2012: 229 560 Stück).

### 105 Kurzfristige Verbindlichkeiten mit Dritten und passive Rechnungsabgrenzungen

in Mio. CHF	2013	2012
Sonstige Verbindlichkeiten	1,1	2,3
Passive Rechnungsabgrenzungen	28,6	23,9
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten mit Dritten und passive Rechnungsabgrenzungen</b>	<b>29,7</b>	<b>26,2</b>

### 106 Eventualverbindlichkeiten

in Mio. CHF	2013	2012
Garantien, Bürgschaften, Patronatserklärungen für Konzerngesellschaften		
– an Banken und Versicherungen	1 341,4	1 303,4
– an Kunden	389,4	395,3
– an Sonstige	150,7	34,5
<b>Total Eventualverbindlichkeiten</b>	<b>1 881,5</b>	<b>1 733,2</b>

Am 31. Dezember 2013 waren CHF 399,8 Mio. (2012: CHF 400,0 Mio.) der Garantien, Bürgschaften und Patronatserklärungen für Konzerngesellschaften an Banken und Versicherungen benutzt.

### 107 Verwaltungsaufwand

in Mio. CHF	2013	2012
Personalkosten	22,8	17,3
Sonstige Verwaltungskosten	64,2	22,4
<b>Total Verwaltungsaufwand</b>	<b>87,0</b>	<b>39,7</b>

### 108 Risikomanagementprozess

Sulzer AG ist die Muttergesellschaft des Sulzer-Konzerns. Die Schlüsselrisiken der Sulzer AG sind durch den Risikomanagementprozess (siehe Anmerkung 33 der Konzernrechnung) für den Konzern abgedeckt.

### 109 Beteiligungsertrag

Die Sulzer Finance (Schweiz) AG wurde mit der Sulzer AG fusioniert. Der Fusionsgewinn betrug CHF 112,0 Mio. und ist im Beteiligungsertrag enthalten.

## 110 Vergütungen und Beteiligungen von Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen

Diese Anmerkung wurde gemäss den Anforderungen des Schweizer Obligationenrechts (OR) erstellt und weicht infolge unterschiedlicher Bewertung von den Vergütungsangaben in Anmerkung 31 ab.

### Vergütungen 2013

in Tausend CHF	Basissalär	Bonus <sup>4)</sup>	Zwischen- total geldwerte Leistungen	Übrige	Restricted Stock Unit (RSU) Plan <sup>5)</sup>	Performance Share Plan (PSP) 2013 <sup>6)</sup>	Performance Share Plan (PSP) 2010 <sup>7)</sup>	Pensions- und Sozialver- sicherungskosten	Total
<b>Verwaltungsrat</b>	957	–	957	4	778	–	–	140	<b>1879</b>
Manfred Wennemer, Präsident <sup>1)</sup> und Vorsitzender Strategieausschuss	321	–	321	–	223	–	–	–	<b>544</b>
Jürgen Dormann <sup>2)</sup>	106	–	106	4	–	–	–	48	<b>158</b>
Thomas Glanzmann	109	–	109	–	111	–	–	10	<b>230</b>
Vladimir V. Kuznetsov, Vizepräsident, Vorsitzender Nominations- und Entschädigungsausschuss	100	–	100	–	111	–	–	33	<b>244</b>
Jill Lee	96	–	96	–	111	–	–	13	<b>220</b>
Marco Musetti	90	–	90	–	111	–	–	12	<b>213</b>
Luciano Respini	105	–	105	–	111	–	–	14	<b>230</b>
Klaus Sturany, Vorsitzender Prüfungsausschuss	30	–	30	–	–	–	–	10	<b>40</b>
<b>Konzernleitung<sup>3)</sup></b>	<b>3878</b>	<b>2298</b>	<b>6176</b>	<b>212</b>	<b>495</b>	<b>3639</b>	<b>–</b>	<b>2626</b>	<b>13148</b>
Davon höchster Einzelbetrag an Klaus Stahlmann, CEO	820	637	1457	2	–	1495	–	276	<b>3230</b>

Es wurden keine Vergütungen an frühere Mitglieder des Verwaltungsrats, der Konzernleitung oder andere nahestehende Personen gewährt.

<sup>1)</sup> Präsident vom 27. März bis 31. Dezember 2013

<sup>2)</sup> Präsident bis 27. März, 2013

<sup>3)</sup> Die Konzernleitung umfasst die Personen:

- Klaus Stahlmann, CEO
- Peter Alexander, Divisionsleiter von Sulzer Turbo Services
- Oliver Bailer, Divisionsleiter von Sulzer Chemtech seit 1. November 2013
- Jürgen Brandt, CFO
- Urs Fankhauser, Divisionsleiter von Sulzer Chemtech bis 31. Oktober 2013
- Alfred Gerber, General Counsel bis 30. April 2013
- Kim Jackson, Divisionsleiter von Sulzer Pumps bis Mitte April 2013
- César Montenegro, Divisionsleiter von Sulzer Metco
- Scot Smith, Divisionsleiter von Sulzer Pumps seit 21. Mai 2013

<sup>4)</sup> Der voraussichtlich zustehende variable Lohnbestandteil.

<sup>5)</sup> Die im Berichtsjahr zugeteilten RSU hatten einen Marktwert von CHF 148.28. Der Marktwert beinhaltet für die steuerliche Betrachtungsweise einen Einschlag von 11% oder CHF 18.33 aufgrund der eingeschränkten Verfügbarkeit zum Zuteilungsdatum. Die durch die Ausübung der Anwartschaften ausgelösten Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen sind nicht enthalten.

<sup>6)</sup> Stellt ein Drittel des beizulegenden Zeitwerts der zugeteilten Performance Share Units des PSP 2013 dar.

<sup>7)</sup> Im Jahr 2013 wurde der 2010 Performance Share Plan ausgeübt. Aufgrund der exzellenten Performance über die Geschäftsjahre 2010 bis 2012 überstieg der Ausübungswert den definierten Maximalbetrag für alle Teilnehmer, worauf dieser dem Maximalbetrag angepasst wurde. Der Ausübungswert von CHF 15,5 Mio. wurde mit flüssigen Mitteln (CHF 8,0 Mio.) und mit eingeschränkt verfügbaren Aktien im Wert nach Steuereinschlag von CHF 7,5 Mio. beglichen.



## 110 Vergütungen und Beteiligungen von Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen (Fortsetzung)

### Vergütungen 2012

in Tausend CHF	Basissalär	Bonus <sup>4)</sup>	Zwischen- total geldwerte Leistungen	Übrige	Restricted Stock Unit (RSU) Plan <sup>5)</sup>	Performance Share Plan (PSP) 2013	Performance Share Plan (PSP) 2010 <sup>6)</sup>	Pensions- und Sozialver- sicherungs- kosten	Total
<b>Verwaltungsrat</b>	1044	–	1044	2	889	–	–	157	2092
Jürgen Dormann, Präsident und Vorsitzender Strategieausschuss	443	–	443	–	223	–	–	45	711
Thomas Glanzmann <sup>2)</sup>	68	–	68	–	111	–	–	2	181
Vladimir V. Kuznetsov, Vizepräsident, Vorsitzender Nominations- und Entschädigungsausschuss	101	–	101	–	111	–	–	18	230
Jill Lee	96	–	96	–	111	–	–	9	216
Marco Musetti	92	–	92	–	111	–	–	8	211
Luciano Respini	105	–	105	–	111	–	–	26	242
Daniel J. Sauter <sup>1)</sup>	24	–	24	2	–	–	–	49	75
Klaus Sturany, Vorsitzender Prüfungsausschuss	115	–	115	–	111	–	–	–	226
<b>Konzernleitung<sup>3)</sup></b>	3372	2871	6243	152	1 113	–	959	1 467	9934
Davon höchster Einzelbetrag an Klaus Stahlmann, CEO	685	867	1 552	–	–	–	–	187	1 739

Es wurden keine Vergütungen an frühere Mitglieder des Verwaltungsrats, der Konzernleitung oder andere nahestehende Personen gewährt.

<sup>1)</sup> Mitglied bis 5. April 2012.

<sup>2)</sup> Mitglied seit 5. April 2012.

<sup>3)</sup> Die Konzernleitung umfasst die Personen:  
 – Klaus Stahlmann, CEO (seit 22. Februar 2012)  
 – Peter Alexander, Divisionsleiter von Sulzer Turbo Services  
 – Jürgen Brandt, CFO und ad interim CEO (bis 22. Februar 2012)  
 – Urs Fankhauser, Divisionsleiter von Sulzer Chemtech  
 – Alfred Gerber, General Counsel  
 – Kim Jackson, Divisionsleiter von Sulzer Pumps  
 – César Montenegro, Divisionsleiter von Sulzer Metco

<sup>4)</sup> Der voraussichtlich zustehende variable Lohnbestandteil.

<sup>5)</sup> Die im Berichtsjahr zugeteilten RSU hatten einen Marktwert von CHF 114.93. Der Marktwert beinhaltet für die steuerliche Betrachtungsweise einen Einschlag von 11% oder CHF 14.20 aufgrund der eingeschränkten Verfügbarkeit zum Zuteilungsdatum. Die durch die Ausübung der Anwartschaften ausgelösten Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen sind nicht enthalten.

<sup>6)</sup> Stellt ein Drittel des beizulegenden Zeitwerts der zugeteilten Performance Share Units des PSP 2010.

## 110 Vergütungen und Beteiligungen von Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen (Fortsetzung)

## Aktionäre 2013

	Sulzer-Aktien	Restricted Stock Units (RSU) (NF) <sup>1)</sup>	Übrige Kaufpositionen	Total Kaufpositionen, Aktienanwartschaften und Aktien	Verkaufspositionen	Gesperrte Sulzer-Aktien aus dem PSP 2010	Performance Share Units (PSU) <sup>2)</sup>
<b>Verwaltungsrat</b>	54 878	10 609	–	65 487	–	–	–
Manfred Wennemer	–	1 503	–	1 503	–	–	–
Thomas Glanzmann	2 723	1 399	–	4 122	–	–	–
Vladimir V. Kuznetsov	40 315	1 692	–	42 007	–	–	–
Jill Lee	909	1 692	–	2 601	–	–	–
Marco Musetti	909	1 692	–	2 601	–	–	–
Luciano Respini	6 757	1 692	–	8 449	–	–	–
Klaus Sturany	3 265	939	–	4 204	–	–	–
<b>Konzernleitung</b>	2 183	8 268	–	10 451	–	24 739	32 175
Klaus Stahlmann	–	–	–	–	–	–	15 881
Peter Alexander	–	1 651	–	1 651	–	9 277	4 860
Oliver Bailer	202	1 332	–	1 534	–	–	–
Jürgen Brandt	98	1 651	–	1 749	–	6 185	5 717
César Montenegro	1 883	3 634	–	5 517	–	9 277	–
Scot Smith	–	–	–	–	–	–	5 717

<sup>1)</sup> Restricted Stock Units zugeteilt durch Sulzer als Entschädigung.

<sup>2)</sup> Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 294.14.

## Aktionäre 2012

	Sulzer-Aktien	Frei verfügbare Optionen (F) <sup>1)</sup>	Nicht frei verfügbare Optionen (NF) <sup>1)</sup>	Restricted Stock Units (RSU) (NF) <sup>1)</sup>	Übrige Kaufpositionen	Total Kaufpositionen, Aktienanwartschaften und Aktien <sup>2)</sup>	Verkaufspositionen
<b>Verwaltungsrat</b>	20 887	750	–	13 971	–	42 358	–
Jürgen Dormann	5 648	–	–	3 955	–	9 603	–
Thomas Glanzmann	1 000	–	–	969	–	1 969	–
Vladimir V. Kuznetsov	3 775	750	–	1 979	–	13 254	–
Jill Lee	293	–	–	1 555	–	1 848	–
Marco Musetti	293	–	–	1 555	–	1 848	–
Luciano Respini	7 653	–	–	1 979	–	9 632	–
Klaus Sturany	2 225	–	–	1 979	–	4 204	–
<b>Konzernleitung</b>	12 496	–	–	18 789	–	31 285	–
Klaus Stahlmann	–	–	–	–	–	–	–
Peter Alexander	2 825	–	–	3 243	–	6 068	–
Jürgen Brandt	865	–	–	2 734	–	3 599	–
Urs Fankhauser	305	–	–	3 479	–	3 784	–
Alfred Gerber	4 645	–	–	2 375	–	7 020	–
Kim Jackson	10	–	–	3 479	–	3 489	–
César Montenegro	3 846	–	–	3 479	–	7 325	–

<sup>1)</sup> Optionen / Restricted Stock Units zugeteilt durch Sulzer als Entschädigung.

<sup>2)</sup> Eine Option berechtigt zum Bezug von zehn Aktien, ein RSU berechtigt zum Bezug einer Aktie. Dies ist im Total berücksichtigt.

## Verwendung des Bilanzgewinns

in CHF	2013	2012
Jahresergebnis	371 500 000	349 300 000
Gewinnvortrag vom Vorjahr	13 590 600	13 930 184
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>385 090 600</b>	363 230 184
<b>Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung: Zuweisung an die freien Reserven</b>	<b>260 000 000</b>	240 000 000
<b>Dividende</b>	<b>109 639 584</b>	109 639 584
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>15 451 016</b>	13 590 600
<b>Auszahlung je Aktie zu CHF 0.01</b>		
Bruttodividende	3.20	3.20
abzüglich 35% Verrechnungssteuer	1.12	1.12
<b>Nettoauszahlung</b>	<b>2.08</b>	2.08

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 20. März 2014, eine Dividende von CHF 3.20 pro Namenaktie zu entrichten.

## Generalversammlung

Die 100. ordentliche Generalversammlung findet am Donnerstag, 20. März 2014, 10.00 Uhr, in der Eulachhalle, Wartstrasse 73, Winterthur (Schweiz), statt.





Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der  
Sulzer AG, Winterthur

### Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Sulzer AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Aufstellung über die Entwicklung des Eigenkapitals und Anhang (Seiten 124 bis 130) für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

### Sonstiger Sachverhalt

Die Jahresrechnung der Sulzer AG für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr wurde von einer anderen Revisionsstelle geprüft, die am 8. Februar 2013 ein nicht modifiziertes Prüfungsurteil zu diesem Abschluss abgegeben hat.

### Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

François Rouiller  
Zugelassener Revisionsexperte  
Leitender Revisor

Roman Wenk  
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 19. Februar 2014



## Impressum

Dieses Dokument kann Aussagen enthalten, die zukunftsorientiert sind, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese 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.

Der Sulzer-Geschäftsbericht 2013 ist ebenfalls in englischer Sprache und online unter [www.sulzer.com/GB2013](http://www.sulzer.com/GB2013) erhältlich. Zudem liegt der Bericht als Kurzfassung in deutscher und englischer Sprache vor. Das Original ist in englischer Sprache verfasst.

Herausgeber:	Sulzer AG, Winterthur, Schweiz, © 2014
Konzept/Layout:	Addison Group, London, UK
Fotografie:	Andy Wilson, London, UK Getty (Titelbild, Seiten 10/16); Comstock/Jumper/Andreea Manciu/Fotosearch, Getty (zweite Umschlagsseite, Seiten 5/7); Jason Hawkes, Getty (Seiten 11/12/14); Redvers Paley (Seite 25)
Druck:	Mattenbach AG, Winterthur, Schweiz

Dieser Bericht ist klimaneutral auf einem vom Forest Stewardship Council (FSC) zertifizierten Papier gedruckt.



## **Sulzer AG**

8401 Winterthur  
Schweiz  
Telefon +41 52 262 11 22  
Fax +41 52 262 01 01

[www.sulzer.com](http://www.sulzer.com)

## **Group Communications**

Telefon +41 52 262 72 72  
Fax +41 52 262 00 25  
[communications@sulzer.com](mailto:communications@sulzer.com)

## **Investor Relations**

Telefon +41 52 262 20 22  
Fax +41 52 262 00 25  
[investor.relations@sulzer.com](mailto:investor.relations@sulzer.com)

