

7. April 2016

Sulzer AG – Generalversammlung 2016
Referat von Peter Löscher, Präsident des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
Sehr geehrte Damen und Herren,

Das globale Marktumfeld, in dem Sulzer im letzten Jahr tätig war, erwies sich erneut als äusserst anspruchsvoll. Sulzer erzielt rund die Hälfte seines Umsatzes im Öl- und Gasmarkt. In Zeiten, in denen sich der Ölpreis auf dem tiefsten Stand seit 30 Jahren befindet, hat dies einen erheblichen Einfluss auf unsere finanziellen Ergebnisse und unsere operative Leistung. Unsere Öl- und Gaskunden senken Investitionen und Betriebskosten weiter.

Die andere Hälfte unseres Umsatzes erzielen wir in den Märkten Energie, Wasser und allgemeine Industrie; Märkte, die sich positiv entwickelt haben. So können wir die negativen, mehrheitlich aus dem Öl- und Gasmarkt resultierenden Effekte, teilweise aufheben.

Sulzer ist weltweit sehr gut aufgestellt. Wir sind mit über 170 Produktions- und Servicestandorten in mehr als 40 Ländern präsent. Unser Bestellungseingang in den aufstrebenden Märkten liegt bei hohen 42%.

Schliesslich teilt sich unser Geschäft in technische Ausrüstungen und Aftermarket-Lösungen. Das Aftermarket-Geschäft – wir verstehen darunter Service-Lösungen und Ersatzteile –, ist gegenüber 2014 gewachsen und weist einen Anteil am Bestellungseingang von 51% auf. Das Geschäft mit Serviceleistungen und Ersatzteilen ist im derzeitigen anspruchsvollen Marktumfeld krisenresistenter und weist höhere Margen auf als das Geschäft mit Neuanlagen.

Nichtsdestotrotz bleibt das Marktumfeld den allgemeinen Prognosen zufolge herausfordernd. Die Ölpreise dürften auch in diesem Jahr niedrig bleiben. Zudem litt das Geschäft von Sulzer im letzten Jahr unter regionalen Entwicklungen wie dem verlangsamten Wachstum in China und der Rezession in Brasilien.

Das vergangene Jahr stand denn auch wie das Vorjahr im Zeichen des tiefgreifenden Wandels von Sulzer in ein marktorientiertes, global operierendes und integriertes Unternehmen. Wir haben die nächsten Schritte in diesem umfassenden Prozess unternommen und wichtige Meilensteine erreicht.

Wir haben unsere Division Pumps Equipment reorganisiert und das Produktionsnetzwerk angepasst. Wir haben strukturelle Massnahmen in der Division Chemtech ergriffen und die Servicezentren der Division Rotating Equipment Services reorganisiert. Zudem haben wir eine divisionsübergreifende globale Beschaffungsorganisation eingerichtet und sind dabei, unsere Organisationsstruktur zu vereinfachen.

In Zeiten des Wandels ist es zentral, eine Organisation zu haben, die flexibel und schnell auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren kann. Der Schaffung einer solchen Organisation dient das Sulzer Full Potential-Programm, kurz SFP. Das SFP-Programm wies 2015 einen guten Start auf; in diesem Jahr wollen wir es weiter vertiefen und beschleunigen.

Mit den Massnahmen des SFP-Programms werden wir in der Lage sein, dem anspruchsvollen Marktumfeld zu trotzen und die Lücke hinsichtlich Profitabilität zu unseren Top-Wettbewerbern noch weiter zu schliessen. Unser CEO Greg Poux-Guillaume wird anschliessend noch näher auf das SFP-Programm eingehen.

Sulzer hat es in seiner über 180-jährigen Geschichte schon immer verstanden, sich den konstant verändernden Marktbedingungen anzupassen. Dazu gehörte auch in früheren Jahren immer wieder die Anpassung der Kapazitäten. Das weiss niemand so gut wie Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, schliesslich stammen viele von Ihnen hier aus Winterthur.

Der Technologiewandel hat während der letzten Jahrzehnte immer wieder zu Betriebsschliessungen und –verlagerungen geführt. Gegenwärtig sind es die hohen Standortkosten, durch die eine Produktion in der Schweiz in vielen Fällen nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Diese Situation wird sich aufgrund der international starken Position des Schweizer Franks auch in den nächsten Jahren kaum ändern. Aus diesem Grunde sind wir gezwungen, die Chemtech-Produktion in Oberwinterthur im nächsten Jahr zu schliessen. Wir bedauern das sehr, aber der bereits eingangs erwähnte tiefgreifende Wandel und die hohen Standortkosten lassen uns keine andere Wahl.

Solche Massnahmen ebenso wie die Umsetzung des SFP-Programms dienen letztlich demselben Ziel, nämlich die Stärken von Sulzer zu sichern. Nur so werden wir auch in Zukunft in der Lage sein, auf globale Megatrends einzugehen und sie unternehmerisch zu nutzen. So zieht zum Beispiel der weltweit wachsende Bedarf an sauberem Wasser, die zunehmende Luftverschmutzung und die steigende Energienachfrage Innovationen und Investitionen nach sich. Unser herausragendes Produkt- und Serviceangebot ermöglicht uns, diese Bedürfnisse erfolgreich zu befriedigen und die richtigen Antworten auf globale Megatrends zu geben. Unsere Lösungen unterstützen unsere Kunden heute und in der Zukunft, mit Wasserknappheit umzugehen, die Luftverschmutzung zu verringern und den Energieverbrauch zu senken.

Sulzers Kernkompetenzen, seine Innovationskraft und Ingenieursexpertise werden es dem Unternehmen erlauben, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Indem wir uns genau mit den Märkten auseinandersetzen und auf globale Megatrends eingehen, legen wir den Grundstein für unsere innovativen Technologien – das Fundament für nachhaltigen Erfolg.

Lassen Sie mich nach diesen Ausführungen zum Marktumfeld noch auf einige Corporate-Governance-Themen eingehen:

Angesichts der Herausforderungen, mit denen Sulzer derzeit konfrontiert ist, bringt ein starker Ankeraktionär, der dem Unternehmen den Rücken stärkt und es vor Übernahmen schützt, grosse Vorteile mit sich.

Letztes Jahr hat Renova seine Beteiligung auf 63,42% aller Sulzer-Aktien erhöht. Damit sorgt Renova in strategischen Fragen für Stabilität und gibt dem Management den Freiraum, das Geschäft langfristig und nachhaltig zu entwickeln.

Mit seiner starken Bilanz und seinem Potenzial ist Sulzer für andere Firmen, die Wachstum durch Übernahme suchen, attraktiv. Ich bin deshalb überzeugt, dass es Sulzer ohne Ankeraktionär als eigenständiges Unternehmen nicht mehr geben würde.

Als Vertreter des Mehrheitsaktionärs möchte ich das langfristige Engagement von Renova für Sulzer bekräftigen. Wir werden auch weiterhin einen ausgewogenen Ansatz hinsichtlich der Corporate Governance, also der guten Unternehmensführung im Interesse aller Stakeholder, verfolgen. Renova hat keine Absichten, den strategischen Fokus von Sulzer zu ändern und wird weiterhin den Sulzer-Verwaltungsrat und das Sulzer-Management in der erfolgreichen Umsetzung der Unternehmensstrategie und des SFP-Programms unterstützen.

Sie, geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchten wir an unseren Überlegungen und Entscheidungen teilhaben lassen. Der Sulzer-Verwaltungsrat und das Sulzer-Management haben sich 2015 mit der Kapitalstruktur von Sulzer beschäftigt, die, vor allem mit Blick auf das aktuelle Negativzinsumfeld, ineffizient ist. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, einen signifikanten Teil unserer Bargeldüberschüsse an Sie auszuschütten. Zusätzlich zur ordentlichen Dividende von CHF 3.50 je Aktie schlagen wir Ihnen deshalb in Traktandum 2 eine einmalige Sonderdividende von CHF 14.60 je Aktie vor.

Wir haben vollstes Vertrauen in den Erfolg des laufenden SFP-Programms sowie in das Potenzial von Sulzer, Free Cash Flow zu generieren. Nach der Ausschüttung der ordentlichen Dividende und der Sonderdividende wird Sulzer immer noch einen Überschuss an Barmitteln und damit eine der stärksten Bilanzen in unserer Industrie haben. Dies wird es dem Unternehmen erlauben, sämtliche strategischen Optionen zu verfolgen. So werden wir auch künftig genügend Spielraum für wertsteigernde Übernahmen behalten.

Bei Übernahmen ist es uns wichtig, dass die Zielunternehmen zu unserem strategischen Fokus auf die Märkte Öl und Gas, Energie, Wasser und die allgemeine Industrie passen und unsere Präsenz in den Regionen verstärken. Wir konzentrieren uns auf mittelgrosse Übernahmen, die sich schnell in unser Unternehmen integrieren lassen und unser Geschäft mit neuen Technologien oder Services gut ergänzen.

Im letzten Jahr hat Sulzer im Rahmen dieser Akquisitionsstrategie Expert International Pompe Service in Casablanca, Marokko, übernommen und erweiterte so seine Palette von Services in

Nordafrika. Mit der Firma InterWeld Inc Ltd in Belfast, Nordirland, fügt Sulzer seinem Portfolio die gesamte Palette für automatisiertes Auftragsschweissen hinzu. Sulzer übernahm 2015 auch Precision Gas Turbine Inc., einen führenden unabhängigen Serviceanbieter für Gasturbinen in Florida, USA, und stärkt auf diese Weise den wichtigen Vor-Ort-Service für Kunden im Energiemarkt. Zu guter Letzt schloss Sulzer 2015 die Akquisition von Saudi Pump Factory ab. So können wir unsere Kunden aus Saudi-Arabien und der Golfregion besser bedienen.

Ich bin überzeugt, dass Sulzer seine Chancen und sein Geschäftspotenzial bei weitem noch nicht ausgenutzt hat. Mit dem Sulzer Full Potential-Programm sind wir zudem auf gutem Weg, noch konkurrenzfähiger zu werden und die Profitabilitätslücke zu unseren Mitbewerbern noch weiter zu schliessen.

Mein besonderer Dank richtet sich an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unseren Wandel mittragen und trotz höchst anspruchsvollem Marktumfeld hervorragende Arbeit leisten.

Bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bedanke ich mich im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung für Ihre Treue, die wir sehr zu schätzen wissen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und leite nun über zu den Traktanden der Generalversammlung.