

Sulzer AG – Generalversammlung 2010

Ansprache Ton Büchner, Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

In den letzten Jahren habe ich immer wieder von der Kraft von Sulzer gesprochen. Die Kraft von Sulzer steht für die Fähigkeit, sich schwierigen Bedingungen anzupassen und gleichzeitig weiterhin gute Leistungen zu erzielen. 2009 hat sich diese Kraft von Sulzer erneut bewährt. Obwohl alle unsere Märkte in einer Krise waren und trotz weiteren Herausforderungen, erzielte Sulzer gute Leistungen und die zweitbeste operative Rentabilität der letzten zehn Jahre.

Die Kraft von Sulzer ist auch der Grund dafür, dass wir 2009 mit unseren Mitarbeitenden, Kunden und anderen Partner unser 175-Jahr-Jubiläum feiern konnten. Und trotz des schwierigen Umfelds haben wir dieses Jubiläum auch wirklich gebührend gefeiert.

An den zahlreichen Anlässen auf der ganzen Welt spürten wir viel Begeisterung.

- Die Begeisterung der Mitarbeitenden, für unser tolles Unternehmen zu arbeiten, konnten Sie an der Generalversammlung vor einem Jahr in einem Video miterleben, in dem Sulzer-Kolleginnen und -Kollegen rund um die Welt sich gegenseitig mit originellen Beiträgen zu diesem ausserordentlichen Geburtstag gratulierten.
- Aber auch Kunden und Partner schätzen es sehr, mit unserem kompetenten und engagierten Unternehmen zusammenzuarbeiten.

An den zahlreichen Mitarbeiteranlässen haben wir unseren Teamgeist weiter gestärkt. Und mit den Kundenanlässen haben wir uns als verlässlicher Partner mit starker Vergangenheit wie auch zukunftsorientierten Lösungen empfohlen.

Werfen wir zunächst einen genaueren Blick auf die Resultate von 2009.

Wir haben den hohen Auftragsbestand effizient umgesetzt und den Umsatz damit gestützt: Bereinigt, das heisst ohne Wechselkurseinflüsse, ging der Umsatz um gut 7 Prozent zurück – und damit wesentlich weniger stark als der Bestellungseingang.

Gleichzeitig erreichten wir weiterhin eine hohe Rentabilität im zweistelligen Bereich: Diese betrug 12,4 Prozent vor und 11,0 Prozent nach Restrukturierungskosten.

Mit einer Rendite auf dem durchschnittlichen Betriebsvermögen von fast 25 Prozent haben wir einen deutlichen finanziellen Mehrwert geschaffen. Wir erzielten einen

soliden Nettogewinn von 270 Millionen Franken. Sehr gut hat sich unser Free Cash Flow entwickelt. Er ist um über 45 Prozent auf 529 Millionen Franken angestiegen.

Das sind Resultate, auf die wir stolz sein können.

Das gute Resultat bei rückläufiger Nachfrage belegt unsere operative Anpassungsfähigkeit. In den Jahren mit starkem Wachstum haben wir vorausschauend unsere eigenen Kapazitäten nur zurückhaltend ausgebaut und vermehrt mit Lieferanten gearbeitet. So konnten wir den wirtschaftlichen Rückgang durch reduzierte Zulieferungen zum Teil ausgleichen.

Angesichts des starken Nachfragerückgangs mussten wir aber auch intern Massnahmen ergreifen: Stellen wurden abgebaut und einzelne Werke geschlossen. Diese Entscheidungen und der Abschied von den betroffenen Kolleginnen und Kollegen waren nicht einfach. Wir haben diese Massnahmen aber entschlossen umgesetzt, um die nachhaltige Leistungsfähigkeit unser Unternehmens zu erhalten.

Bei all diesen Anpassungsmassnahmen ist es uns gleichzeitig gelungen, unsere Marktpositionen mit unseren betriebskritischen Lösungen zu halten.

Die unterschiedliche Entwicklung in den einzelnen Divisionen widerspiegelt vor allem die unterschiedlichen Märkte, in denen sie tätig sind.

Sulzer Pumps konnte dank einem hohen Auftragsbestand mit vielen langfristigen Projekten als einzige Division den Umsatz steigern, während die Rentabilität leicht zurückging. Die Division muss in ihren spätzyklischen Märkten 2010 jedoch mit einem weiteren Nachfragerückgang rechnen.

Sulzer Metco spürte mit den Aktivitäten im Automobilbereich und anderen Industriemärkten den Abschwung sehr früh. Dies führte zu einem deutlichen Rückgang von Umsatz und Rendite. Die Division ergriff aber schnell die notwendigen Massnahmen. Sie rechnet 2010 mit einem stabilen Umsatz und einem bereits wieder besseren Betriebsergebnis.

Sulzer Chemtech litt bei Bestellungen und Umsatz unter dem starken Nachfragerückgang, insbesondere in der Kohlenstoffverarbeitung. Mit schnellen Anpassungsmassnahmen erreichte die Division aber weiterhin eine zweistellige Rentabilität. Für 2010 wird mit höheren Bestellungen als 2009 und einer Umsatzrendite im Bereich des Vorjahres gerechnet.

Sulzer Turbo Services bewies im Konjunkturabschwung die Widerstandsfähigkeit des Servicegeschäfts. Mit gezielten Initiativen zur operativen Leistungssteigerung konnte die Rentabilität deutlich erhöht werden. Mit langfristigen Serviceverträgen hat sich die Division für die Zukunft stetigere Umsätze gesichert. Für 2010 wird mit stabilen Resultaten gerechnet.

Sulzer ist gut ins Jahr 2010 gestartet, wie der heute Morgen publizierte Bestellungseingang im 1. Quartal 2010 zeigt. Die Bestellungen liegen zwar noch etwas unter dem 1. Quartal 2009. Sie sind aber höher als in den letzten drei Quartalen – nicht zuletzt dank einigen grösseren Aufträgen für Sulzer Pumps und Sulzer Chemtech.

Für das ganze Jahr 2010 erwarten wir Bestellungen in Vorjahreshöhe, müssen jedoch aufgrund des tieferen Austragsbestands aus dem Vorjahr für 2010 nochmals mit tieferen Umsätzen und einer etwas tieferen Rentabilität im Bereich von 10 Prozent rechnen.

Für den langfristigen Erfolg von Sulzer bilden unsere Werte ein starkes Fundament.

Der erste Wert – der Kunde als Partner – unterstreicht, dass wir uns konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden ausrichten, ihre Wettbewerbsposition stärken und ihre Erwartungen möglichst übertreffen.

Operational Excellence verweist auf unsere starke operative Leistungsfähigkeit, die wir durch strukturierte Arbeitsprozesse und LEAN-Prinzipien ständig verbessern.

Der dritte Werte – Engagierte Mitarbeitende – schliesslich steht für persönliches Engagement und Teamarbeit mit gegenseitigem Respekt.

Diese Werte sind wegweisend für die interne und externe Zusammenarbeit. Wir haben das Jubiläumsjahr genutzt, um in Workshops mit allen Mitarbeitenden weltweit das Verständnis dieser Werte zu vertiefen.

Sulzer hat sich erfolgreich an das schwierige wirtschaftliche Umfeld angepasst. Wir wollen aber gleichzeitig mit operativen und strategischen Initiativen unsere eigenen Positionen weiter verstärken.

Dabei setzen wir fünf Schwerpunkte:

Wir verbessern unsere operativen Leistungen in allen Bereichen kontinuierlich. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Prinzipien des Lean Management. Wir optimieren unsere Arbeitsprozesse systematisch und gezielt.

Wir haben dafür soeben eine neue Plattform eingeführt, auf der die bewährten Vorgehensweisen weltweit verfügbar sind. So können unsere Kolleginnen und Kollegen in allen Regionen von den bereits gemachten Erfahrungen profitieren und sie bei der eigenen Arbeit anwenden.

Wir wollen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz durch gezielte Massnahmen weiter verbessern. In den letzten drei Jahren konnten wir die Unfallhäufigkeit halbieren. Aber jeder Unfall ist einer zuviel. Deshalb setzen wir unsere Anstrengungen entschlossen fort.

Innovation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Sulzer. Wir suchen systematisch nach neuen Anwendungsbereichen für unsere technischen Kernkompetenzen und setzen dies in Projekten um. Dazu zwei konkrete Beispiele:

Angesichts der begrenzten Erdölreserven wird die Erschliessung neuer Quellen immer anspruchsvoller. Für die Förderung aus grossen Tiefen entwickelt Sulzer Pumps Unterwasserpumpen, die nicht mehr auf einer Plattform installiert werden müssen, sondern auf dem Meersboden in bis zu 3000 Metern Tiefe betrieben werden können.

Sulzer Chemtech hat mit einem Kunden ein neues Verfahren zur Herstellung von qualitativ hochwertigem Biokunststoff aus nachwachsenden Rohstoffen entwickelt. Dieser Biokunststoff weist einen deutlich höheren Schmelzpunkt als bisherige Biokunststoffe auf und ist deshalb deutlich vielseitiger anwendbar.

Eine wichtige Stossrichtung ist auch der Ausbau unserer Serviceaktivitäten. Servicegeschäfte sind weniger konjunkturabhängig und überdurchschnittlich rentabel. Dabei können wir an den vielen Sulzer-Produkten anknüpfen, die bei unseren Kunden im Einsatz stehen.

Mit zusätzlichen Dienstleistungen wie Überwachung, Problemdiagnosen, Wartung und Unterhalt wie auch Reparaturen und Modernisierungen erfüllen wir die Kundenbedürfnisse noch besser und empfehlen uns als langfristiger Partner.

Wir verstärken unser Servicegeschäft systematisch durch Akquisitionen. So hat Sulzer Turbo Services 2009 die Firma Capime in Argentinien integriert und damit das Serviceangebot für Turbomaschinen in ganz Südamerika ausgebaut. Und Sulzer Chemtech hat 2009 verschiedene Firmen für den lokalen Service an Trennkolonnen in Australien, Thailand, Indien und Deutschland übernommen.

Zu den fünf Schwerpunkten gehört schliesslich auch der Ausbau unserer Positionen in den aufstrebenden Märkten, der auch das Leitthema im Geschäftsbericht 2009 ist.

Globale Firmen wie Sulzer werden in Zukunft nur dann erfolgreich sein, wenn sie es auch in diesen Wachstumsmärkten sind.

Investitionen in Produktionswerke und Servicestandorte sind die Grundlage für den Erfolg. Entscheidend ist aber die Umsetzung durch unsere Kolleginnen und Kollegen vor Ort.

Deshalb möchte ich Ihnen zum Abschluss meiner Ausführungen ein Video zeigen, in dem Kollegen aus diesen Ländern Ihnen selbst erläutern, wie Sulzer in verschiedenen aufstrebenden Märkten aktiv ist.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit und viel Vergnügen mit unserem Video zu Sulzer in den aufstrebenden Märkten.