

Sulzer AG – Generalversammlung 2012

Ansprache von Jürgen Dormann, Präsident des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sulzer kann auf ein erfolgreiches Jahr 2011 zurückblicken.

Wir haben in einem anspruchsvollen Umfeld den Bestellungseingang und den Umsatz deutlich gesteigert. Schliesst man die negativen Währungseffekte aus, würden beide Kennzahlen bei über 4 Milliarden Franken liegen.

Weil wir zum grössten Teil dort produzieren, wo auch unsere Kunden sind, blieben materielle Auswirkungen des starken Schweizer Frankens auf die Rentabilität aus. Diese war zwar etwas tiefer als im Vorjahr – wegen den hohen einmaligen Erträgen aus dem Verkauf des Immobiliengeschäfts 2010 und den 2011 angefallenen Akquisitionskosten. Sie steht mit 10,2 Prozent des Umsatzes aber auch im Vergleich mit unseren Konkurrenten immer noch sehr gut da.

Gestützt auf den Nettogewinn von 280 Millionen Franken und die grundsolide finanzielle Lage des Unternehmens wird Ihnen der Verwaltungsrat unter Traktandum 2 eine unveränderte Dividende von 3 Franken pro Aktie vorschlagen.

Alle Divisionen haben zum guten Resultat von 2011 beigetragen.

- Sulzer Pumps hat die Aktivitäten gezielt ausgeweitet und ein deutliches organisches Wachstum erreicht.
- Sulzer Metco war mit innovativen Lösungen beim Automobilbau und anderen Märkten sehr erfolgreich und konnte die Rentabilität deutlich steigern.
- Sulzer Chemtech hat mit ihren führenden Trenn- und Prozesstechnologien einige wichtige Projekte gewonnen und damit den Umsatz stark erhöht.
- Sulzer Turbo Services hat das akquirierte elektromechanische Geschäft gut integriert und konnte dadurch von erheblichen Verkaufssynergien profitieren.

Zu diesem Erfolg haben die Mitarbeitenden von Sulzer viele wichtige Beiträge geleistet. Dafür möchte der Verwaltungsrat der ganzen Belegschaft – sicher auch in Ihrem Namen – herzlich danken.

Die an der letzten Generalversammlung bereits angekündigte Akquisition von Cardo Flow Solutions wurde Ende Juli vollzogen und hat während fünf Monaten zum Umsatz von Sulzer Pumps beigetragen.

Wir haben damit einen wichtigen strategischen Schritt gemacht und sind zu einem führenden Anbieter in einem grossen Wachstumsmarkt geworden. Die wachsende Bevölkerung, das Wirtschaftswachstum, die Urbanisierung und die begrenzte Menge an Trinkwasser sind die Wachstumsmotoren dahinter. Mit 13 Prozent des Umsatzes auf Ganzjahresbasis ist Wasser heute einer unserer Hauptmärkte, der für die Zukunft noch viel Potential für Sulzer enthält.

Die Nachfrage nach Wasser und Abwasserbehandlung steigt weltweit langfristig stark an. Sulzer hat dafür jetzt ein umfassendes Angebot an Pumpen und zugehöri-

ger Ausrüstung. Dieses reicht von den Spezialpumpen für Entsalzungsanlagen über grosse Pumpen für den Wassertransport bis zu speziellen Abwasserpumpen.

Mit der Integration des akquirierten Geschäfts können wir die weltweite Präsenz von Sulzer Pumps nutzen, auch den Verkauf von Abwasserpumpen globaler zu gestalten. Das Netzwerk von über 60 Servicestationen von Sulzer Pumps kann zudem auch die Nähe zum Kunden aus der Abwasserindustrie deutlich verbessern.

Solche strategische Weichenstellungen wie den Aufbau von starken Positionen in wichtigen Wachstumsmärkten anzustossen und zu begleiten, ist eine wichtige Aufgabe des Verwaltungsrates. Die Bildung eines Strategieausschusses hat sich dabei sehr bewährt, als Gesprächspartner des Managements wie auch zur Vorbereitung der finalen Entscheide des Verwaltungsrates.

Auch nach der Akquisition des Abwasserpumpengeschäfts verfügen wir über eine solide Bilanz, die uns genügend Spielraum für weitere, auch grössere Akquisitionen lässt. Wir sind ständig dabei, uns entsprechende Möglichkeiten genau anzuschauen, haben aber bewusst recht hohe Hürden angesetzt. Denn nur Akquisitionen, die sowohl strategisch wie auch finanziell anspruchsvollen Kriterien erfüllen, tragen wirklich zu einem nachhaltigen Geschäftserfolg bei.

Die Stossrichtung wird dabei ähnlich bleiben wie bisher:

Wir wollen bei einzelnen Geschäften noch bestehende Lücken in der geografischen Präsenz zu schliessen, wie wir das im Servicegeschäft für Trennkolonnen mit einer ganzen Reihe von kleineren Akquisitionen, zuletzt in Brasilien, erfolgreich getan haben.

Wir wollen unserer Technologie- und Produktportfolios mit komplementären Produkten und Kompetenzen ergänzen, analog zum erfolgten Zukauf der Kompetenzen in der Wartung und Reparatur von elektrischen Motoren und Generatoren zur Stärkung von Sulzer Turbo Services.

Und wir werden auch in Zukunft verschiedene Optionen zur Verstärkung von strategischen Positionen in wichtigen Wachstumsmärkten prüfen, wie wir es im Wassermarkt umgesetzt haben.

Die führenden Marktpositionen in attraktiven Hauptmärkten und vor allem auch die starke technologische Basis bietet aber auch viel Spielraum für organisches Wachstum. Dies zeigen regelmässig erstellte strategische Studien der Divisionen. Und die Umsetzung solcher strategischer Wachstumsinitiativen hat in den letzten Jahren auch viele konkrete Früchte getragen. Hier nur einige Beispiele:

Wir identifizieren systematisch neue Anwendungsbereiche für unsere Produkte, die wir dafür gezielt weiterentwickeln. So haben wir erfolgreich das Angebot für solarthermische Anlagen erweitert und bieten heute Pumpen an, die auch das als Wärmespeicher genutzte Flüssigsalz mit Temperaturen von über 500 Grad transportieren können.

Für Oberflächenbeschichtungen entwickeln wir innovative Materialien und Verfahren, die auf effiziente Weise neue Effekte ermöglichen. So werden Feststoffoxid-Brennstoffzellen, die Gas direkt in elektrischen Strom umwandeln, mit unseren Beschichtungen hergestellt.

Wir haben eine neue strukturierte Kolonnenpackung zur Abscheidung von Kohlendioxid in Kohle- und Gaskraftwerke entwickelt, die wesentlich wirksamer und effizienter sind und sowohl die Investitions- als auch Betriebskosten deutlich reduzieren.

Mit einem stärkeren Fokus auf langfristige Dienstleistungsverträge gestaltet Sulzer Turbo Services die Umsatzentwicklung über die Jahre hinweg stabiler.

Die Einhaltung aller Gesetze und Vorschriften, mit keinerlei Toleranz für Abweichungen, bleibt für uns eine wichtige Priorität. Dies ist ein wichtiges Thema bei Weiterbildungen für die Mitarbeitenden weltweit. 2011 legten wir dabei ein besonderes Gewicht auf das Vertragsrisikomanagement in den Bereichen Korruptionsverhinderung sowie Einhaltung von Exportkontrollen und Wettbewerbsrecht.

Nach der Bekanntgabe des neuen CEO wurden wir unter anderem gefragt: warum ist es keine Frau? Und warum kein Schweizer? Meine Antwort darauf war und ist: wir haben den besten CEO für Sulzer gewählt, unabhängig von Geschlecht und Nationalität.

Gleichzeitig kann ich nicht genug betonen, dass es für ein globales Unternehmen wie Sulzer langfristig ein entscheidender Erfolgsfaktor ist, auf allen Stufen die Vielfalt der Welt möglichst umfassend zu reflektieren. Zudem weiss man, dass vielfältig zusammengesetzte Teams komplexe Aufgaben besser bewältigen.

Deshalb wollen wir unsere Teams und die ganze Belegschaft mit möglichst kompetenten Mitarbeitenden, aber gleichzeitig möglichst vielfältig zusammenstellen, nach Kriterien wie geografischer Herkunft, Geschlecht oder auch Alter. Die gezielte Förderung von Talenten, die unsere Vielfalt in Zukunft auch auf höherer Ebene vergrössern, ist nur eine von verschiedenen Massnahmen dafür.

Damit komme ich zum Schluss.

Wir haben im Februar auch neue Mittelfristziele für den Zeitraum von 2012 bis 2015 bekanntgegeben.

Die Divisionen wollen ihren Umsatz um durchschnittlich 6 bis 8 Prozent pro Jahr steigern. Das heisst, wir wollen deutlich stärker als unsere Märkte wachsen. Zudem streben wir für alle Divisionen zusammen eine Umsatzrendite von 11 bis 13 Prozent und eine Rendite des Betriebsvermögens von über 20 Prozent an.

Das sind ambitionierte, aber erreichbare Ziele. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung werden diese Herausforderung gemeinsam angehen und sich voll dafür engagieren, Sulzer weiterhin auf dem Erfolgspfad zu halten.

Wir danken Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionären, für das Vertrauen und Ihre Unterstützung dabei.