

20. März 2014

Sulzer AG – Generalversammlung 2014
Ansprache Klaus Stahlmann, Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

2013 hat Sulzer insgesamt eine unbefriedigende finanzielle Leistung erzielt und das Jahr stand im Zeichen des Wandels.

Wir verzeichneten ein solides Niveau bei Bestellungseingang und Umsatz, vor allem bei Sulzer Chemtech und Sulzer Metco, während Sulzer Pumps und Sulzer Turbo Services hinter dem Vorjahresniveau und den Erwartungen zurückblieben.

Die Umsatzrentabilität wurde vor allem durch die geringe Kapazitätsauslastung in einigen Bereichen von Sulzer Pumps und auch Sulzer Turbo Services belastet.

- Wir haben gezielte Verbesserungsmaßnahmen ergriffen, um die Kapazitäten in diesen Bereichen anzupassen und die rückläufigen Umsätze wieder zu steigern.
- Ein Blick auf die operative Leistung in der zweiten Jahreshälfte zeigt, dass wir in beiden Divisionen eine bessere Rentabilität vorweisen konnten als in den ersten sechs Monaten.

Das Betriebsergebnis fiel 20% niedriger aus als im Vorjahr. Wesentliche Gründe hierfür waren neben der genannten geringen Kapazitätsauslastung auch die erforderlichen Restrukturierungskosten sowie höhere übrige Kosten, insbesondere durch erforderliche Investitionen im IT-Bereich.

Der den Aktionären zustehende Nettogewinn sank insgesamt um 23%.

- Die Ursachen hierfür waren das niedrigere Betriebsergebnis und ein ausserordentlich hoher Gewinn aus der Veräusserung von Aktien Dritter, den wir im Finanzergebnis des Vorjahres verbucht hatten.

Der Free Cash Flow bewegte sich dieses Jahr auf einem guten Niveau, erreichte jedoch nicht den Rekordstand des Vorjahres.

Unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung betrugen 71 Millionen Schweizer Franken und waren damit etwas höher als im Vorjahr. Damit investierten wir 2,2% des Umsatzes in den F&E-Bereich. Sulzer meldete 46 Patente an. Gerne möchte ich Ihnen einige Beispiele unserer innovativen Produkte nennen:

Sulzer entwickelt Pumpenlösungen für die Öl- und Gasförderung in Wassertiefen bis zu 2 000 Metern. 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

20. März 2014

Sulzer AG – Generalversammlung 2014

Ansprache Klaus Stahlmann, Chief Executive Officer

Seite 2 von 6

Unterwassereinsatzes werden so genau wie möglich simuliert, um alle Betriebsbedingungen vor dem Einsatz in der Tiefsee zu verifizieren.

Innovation ist der Schlüssel, um eine führende Position im Servicegeschäft zu verteidigen: Konventionelle Schweissverfahren für die Reparatur von Rotoren können 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.

Sulzer hat eine neue Geometrie für statische Mischer entwickelt, die zu deutlich geringeren Verlustvolumen führt. Zudem hat das Unternehmen 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.

Zur Umsetzung unserer neuen Strategie und zur besseren Nutzung der Kompetenzen und Vermögenswerte von Sulzer haben wir die Anpassung der Organisationsstruktur beschlossen und die ersten Veränderungen im vergangenen Jahr durchgeführt.

Im Zuge unserer neuen Strategie wollen wir als *ein* marktorientiertes Unternehmen auftreten mit einer klaren Fokussierung auf drei Schlüsselmärkte und die Marke Sulzer stärken.

Wir möchten *ein* führender Anbieter von Anlagen und Ausrüstungen für betriebskritische Anwendungen und von erstklassigem Service für eigene Anlagen und Ausrüstungen sowie von Drittanbietern werden.

Wir konzentrieren uns auf die drei Schlüsselmärkte Öl und Gas, Energie und Wasser und bleiben gleichzeitig tätig in ausgewählten anderen Branchen, in denen wir eine starke Position einnehmen.

Bei Anlagen und Ausrüstungen konzentrieren wir uns auf die Bereiche Flüssigkeitsmanagement, Trenn- und Prozesstechnik.

Gleichzeitig sind wir ein führendes Serviceunternehmen mit einem umfassenden Serviceangebot für eigene Anlagen und Ausrüstungen und jene von Drittanbietern.

Der Fokus auf die drei Schlüsselmärkte hat zur Folge, dass wir Sulzer Metco zum Verkauf stellten und Ende Januar einen Verkaufsvertrag hierzu mit Oerlikon abschliessen konnten. Wir erzielten einen Verkaufspreis von 1 Milliarde Schweizer Franken.

Das neue Unternehmen Sulzer besteht damit aus drei Divisionen, unterstützt durch zentrale Gruppenfunktionen.

20. März 2014

Sulzer AG – Generalversammlung 2014

Ansprache Klaus Stahlmann, Chief Executive Officer

Seite 3 von 6

Unsere Division Pumps Equipment bietet ihren Kunden erstklassige Anlagen und Ausrüstungen sowie Ersatzteile auf ihren Schlüsselmärkten an.

- Die Division mit einem Umsatz von CHF 1,8 Milliarden wird rund 7100 Mitarbeitende umfassen.
- Der erste Schritt zur Gründung der neuen Geschäftseinheit Water wurde 2013 eingeleitet. Sie nahm ihren Betrieb am 1. Januar 2014 auf.
- Die nächsten Schritte in der Division Pumps Equipment sind die Einführung von öl- und gas- sowie energiemarktbezogenen Geschäftseinheiten.

Diese Schritte sind für 2014 geplant und werden voraussichtlich 2015 umgesetzt.

Unsere integrierte Service Division Rotating Equipment Services bietet ihren Kunden erstklassigen Service an. Sie ist entstanden aus dem Zusammenschluss der ehemaligen Division Turbo Services mit dem Service-Bereich der Division Pumps.

- Die Division mit einem Umsatz von CHF 800 Millionen wird rund 4000 Mitarbeitende umfassen.
- Sie bietet erstklassige Wartungs- und Reparaturdienstleistungen für rotierende Maschinen wie Pumpen, Kompressoren, Turbinen, Motoren, Generatoren u.a. des eigenen Unternehmens und anderer Anbieter an.

Die dritte Division ist Chemtech die ihren Kunden weiterhin hervorragende Lösungen für statische Ausrüstung wie Trenn- und Prozesstechnik sowie Tower Field Services anbietet.

- Der Jahresumsatz von Chemtech beläuft sich auf CHF 750 Millionen. Die Division beschäftigt weltweit 4100 Mitarbeitende.

Die wichtigsten Veränderungen, die bisher durchgeführt wurden, waren somit:

- die Gründung der neuen integrierten Service-Division, wo wir die hochqualifizierten Service-Crews von Pumps und Turbo Services zusammenfassten, um das Potenzial in den Service-Bereichen auf globaler Ebene zu nutzen.
- die Gründung der neuen Geschäftseinheit Water innerhalb der Division Pumps Equipment als erster Schritt einer Marktorientierung in dieser Division.
- die Gründung von zentralen Gruppenfunktionen zur Unterstützung der Divisionen.

Die nächsten wichtigen Schritte im Jahr 2014 sind die Gründung von Öl und Gas sowie Energie als weitere marktorientierte Geschäftseinheiten innerhalb der Division Pumps Equipment.

Betrachten wir nun genauer unsere drei Schlüsselmärkte.

20. März 2014

Sulzer AG – Generalversammlung 2014

Ansprache Klaus Stahlmann, Chief Executive Officer

Seite 4 von 6

Diese profitieren von wichtigen Megatrends wie dem Bevölkerungswachstum und der Urbanisierung, der steigenden Nachfrage nach Wasser und Energie, aber auch von der Notwendigkeit, die knappen natürlichen Ressourcen möglichst effizient zu nutzen. Somit bieten sich attraktive Wachstumschancen für unsere Produkte in diesen Märkten:

- Öl und Gas werden auch in naher Zukunft für das globale Wachstum unabdingbar bleiben. Die Branche steht in den Segmenten Förderung, Transport und Weiterverarbeitung von Öl und Gas diversen Möglichkeiten wie auch Herausforderungen gegenüber. Sulzer ist in diesen Segmenten von Öl und Gas sehr gut aufgestellt. Wir verfügen über ausgezeichnete Kundenbeziehungen, ganz besonders zu nationalen Erdölunternehmen. Diese werden nicht nur nachfragebedingt sondern auch aufgrund eigener strategischer Überlegungen weiter investieren. Wir gehen davon aus, dass sich die Investitionsvolumen weiterhin auf diesem hohen Niveau bewegen werden, speziell in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie im Nahen Osten.
- Energie: Moderne Gesellschaften haben einen enormen Energieverbrauch. Energieeffizienz und geringere CO₂-Emissionen werden immer stärker nachgefragt, was in Zukunft bessere Lösungen erfordert. Sulzer trägt zur Deckung der Weltnachfrage bei – von fossilen und Nuklearkraftwerken bis hin zu erneuerbaren Energien. Unserer Auffassung nach werden sich die Aktivitäten im Energiemarkt in bestimmten Regionen 2014 ähnlich wie im Vorjahr entwickeln. Entscheidend dafür sind natürlich auch die weiteren energiepolitischen Entwicklungen und Entscheidungen, die in Ländern wie den USA getroffen werden, sowie das allgemeine Investitionsklima im Hinblick auf Energieprojekte.
- Wasser ist unsere wertvollste natürliche Ressource. Im Zuge des Wachstums der aufstrebenden Märkte steigt auch der Bedarf an sauberem Wasser rasant. Sulzer deckt mit seinem Pumpenangebot den gesamten Wasserkreislauf vom Frischwasser bis zum Abwasser ab. Unsere Prognosen für 2014: Der Wassermarkt wird sich in bestimmten Regionen wie den USA und China etwas erholen.

Es ist unser klares Ziel, das vorhandene Potenzial für ein nachhaltiges, rentables Wachstum zu nutzen. Unsere Wachstumsstrategie beruht auf zwei Säulen:

- organisches Wachstum und
- gezielte Zukäufe zur weiteren Stärkung des Unternehmens.

Um das organische Potenzial zu nutzen:

- möchten wir Sulzer in *ein Unternehmen* mit einem fokussierten Marktsegment-Ansatz umwandeln.

20. März 2014

Sulzer AG – Generalversammlung 2014

Ansprache Klaus Stahlmann, Chief Executive Officer

Seite 5 von 6

- Unsere starke lokale Service-Präsenz mit einem erweiterten Angebot wird die Kundenzufriedenheit erhöhen und den Grundstein für weiteres Wachstum legen.
- Wir werden unsere Geschäftsabläufe weiter optimieren und weiterhin in Regionen investieren, wo wir Wachstumspotenzial erkennen.
- Gleichzeitig müssen wir unsere technologischen Führungspositionen sichern und in F&E investieren.

Was das externe Wachstum anbelangt,

- suchen wir geeignete Kandidaten, die zu der neuen Strategie passen und unser Ausrüstungs- und Dienstleistungsangebot erweitern.
- der Schwerpunkt liegt weiterhin auf Ausrüstungen und diesbezüglichen Dienstleistungen auf unseren drei Schlüsselmärkten.
- unsere künftigen Transaktionen können unterschiedliche Größenordnungen aufweisen, von kleinen über mittleren mit ergänzendem Charakter; auch grössere Akquisitionen sind möglich.
- Wir müssen auf gute Kompatibilität hinsichtlich Kultur und Compliance achten.

Wir werden unsere Entscheidungen mit Sorgfalt und Umsicht treffen, sodass die Wertschöpfung bei jeder potenziellen Übernahme gewährleistet ist.

Was ist also unsere Agenda für 2014, was sind die nächsten wichtigen Schritte?:

- Der Verkauf von Metco dürfte im Q3 2014 abgeschlossen werden.
- Wir geben der Umsetzung unserer Strategie im Wassersegment eine hohe Priorität, damit in den kommenden Jahren eine nachhaltige Verbesserung der operativen Performance erzielt werden kann.
- Im Bereich Pumps Equipment werden wir auch weiterhin Geschäftseinheiten formen, die sich an bestimmten Marktsegmenten orientieren.
- Zur Stärkung des Unternehmens halten wir am Markt auch weiterhin selektiv Ausschau nach Akquisitionschancen.
- Darüber hinaus ist das Management bestrebt, das Potenzial der neu geschaffenen Servicesparte zu nutzen und profitabel zu wachsen.
- Des Weiteren wollen wir optimal die zentralen Funktionen des Unternehmens nutzen.

Gleichzeitig werden wir auch unsere strategischen Prioritäten weiter verfolgen.

20. März 2014

Sulzer AG – Generalversammlung 2014

Ansprache Klaus Stahlmann, Chief Executive Officer

Seite 6 von 6

Das Jahr 2014 wird von der Transformation einer dezentralisierten Organisation hin zu einem marktorientierten Unternehmen geprägt sein.

Wie sieht der konkrete Blick in die Zukunft aus?

Der Ausblick für 2014 basiert auf unserer aktuellen Einschätzung der Endmärkte und berücksichtigt auch die volatilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in einigen Bereichen. Der Ausblick berücksichtigt ebenfalls den Umstand, dass 2014 für Sulzer ein Jahr der Transformation ist und entsprechend grosse Herausforderungen zu erwarten sind.

Wir rechnen mit einem verhaltenen Start in das neue Jahr. Für das Gesamtjahr 2014 erwarten wir ein leichtes Wachstum beim Bestellungseingang sowie auf Umsatzebene.

Die Umsatzrendite vor den Kosten für die Umstrukturierung und sonstigen umfangreichen Einmalposten dürfte ein leichtes Plus aufweisen.

Abhängig von konkreten Marktentwicklungen und der Kapazitätsauslastung könnten 2014 weitere Restrukturierungsmassnahmen folgen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, mit der derzeitigen konsequenten Ausrichtung unseres Unternehmens auf den Kunden legen wir die entscheidende Basis für künftigen Erfolg. Nur wenn wir unsere Kunden zum Massstab machen und ihnen volle Wertschätzung zuteil werden lassen, erst wenn wir ihre Bedürfnisse wirklich erfüllen und die Kunden das auch so wahrnehmen, haben wir unser Ziel erreicht.

Es freut mich, wenn Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, uns in diesem Anliegen ihre Unterstützung geben. Ich danke Ihnen für Ihr anhaltendes Vertrauen in die Unternehmensleitung und in die ganze Mitarbeiterschaft von Sulzer. Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.
