

6. April 6, 2017

Sulzer AG – Generalversammlung 2017
Rede Greg Poux-Guillaume, Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Letztes Jahr habe ich Ihnen gesagt, dass ich die heutige Präsentation in Deutsch halten werde. Ich glaube, das ist das einzige Ziel, das Sulzer 2016 nicht erreicht hat. Für das Unternehmen war es aber sicher besser, dass ich mich mehr auf das Geschäft als auf die deutsche Sprache konzentriert habe. Ich hoffe, Sie sehen mir das nach.

2016 war für uns trotz der herausfordernden Märkte insgesamt ein solides Jahr. Wir haben unseren Ausblick für alle drei Leistungskennzahlen übertroffen: Bestellungseingang, Umsatz und operativen Gewinn. Wir haben hart daran gearbeitet, in einem unberechenbaren Markt berechenbar zu sein.

Es gibt immer noch viel zu tun, aber wir bewegen uns in die richtige Richtung. Für das Gesamtjahr 2017 erwarten wir Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz, gestützt von den Akquisitionen, die wir im vergangenen Jahr angekündigt haben. Unsere operative Profitabilität dürfte sich ebenfalls erholen, wenn auch vorerst nur leicht.

Unser Verwaltungsratspräsident Peter Löscher hat Ihnen bereits einen guten Überblick verschafft, weshalb ich nun mehr ins Detail gehe.

Unser Bestellungseingang ging nominal um 3,4 % und um Fremdwährungseffekte und Akquisitionen bereinigt um 5,8 % zurück. Die Hauptursache für diese Entwicklung war erneut das anspruchsvolle Umfeld im Öl- und Gasmarkt. Darauf werde ich gleich noch zurückkommen.

Der Umsatz ging nominal um 3,2 % und organisch – also um Währungseffekte und Akquisitionen bereinigt – um 5,1 % zurück. Auch hier war der herausfordernde Öl- und Gasmarkt der Haupttreiber.

Wir werden weiter daran arbeiten, unser Portfolio in ein neues Gleichgewicht zu bringen, zum einen mittels Akquisitionen, zum anderen in Folge des Rückgangs im Öl- und Gasmarkt und des Wachstums in den anderen Märkten. Der Anteil aus dem Öl- und Gasmarkt am Bestellungseingang beträgt nun 45 %. Wenn wir die chemische Prozessindustrie (CPI) davon abziehen würden, läge der Anteil noch bei 39 %. Die

Märkte ausserhalb des Öl- und Gasmarkts – Energie, Wasser und allgemeine Industrie – trugen 55 % zum Bestellungseingang bei, oder sogar 61%, wenn wir CPI dazuzählen.

Regional betrachtet sind wir gut aufgestellt. Wie Sie sehen, wuchs der Bestellungseingang in der Asien-Pazifik-Region von 18 % auf 21 %. Dies ist auf die anhaltende Erholung der Wirtschaft in China zurückzuführen. Damit stieg auch der Anteil unseres Bestellungseingangs in den Schwellenländern von 42 % auf 44 %.

Schliesslich beträgt der Anteil des Aftermarket-Geschäfts – also des Geschäfts mit Services und Ersatzteilen – 53 % ohne unsere neue Division Applicator Systems mit einem völlig anderen Geschäftsmodell. Unser Aftermarket-Geschäft ist widerstandsfähiger als das Geschäft mit neuem Equipment.

Betrachten wir zuerst die 55 % von Sulzer, die nicht öl- und gasabhängig sind.

Die Bestellungen in den Märkten Energie, Wasser und allgemeine Industrie nahmen 2016 alle zu.

Im Energiemarkt haben wir vor allem dank China und Indien ein hohes Aktivitätsniveau festgestellt. Die Nachfrage in der Region Europa, Naher Osten und Afrika ist nach wie vor verhalten, dafür gab es aber Investitionen in die amerikanische Gasindustrie. Im Energiemarkt besteht die Herausforderung in einem niedrigen Preisniveau. Die einzelgefertigten Pumpen, die im Öl- und Gas- sowie im Energiemarkt verkauft werden, sind ähnlich und kommen aus denselben Fabriken. Deshalb machen die tiefen Volumen im Öl- und Gasmarkt den Energiemarkt wettbewerbsintensiver, was zu niedrigeren Preisen führt.

Innerhalb des Wassermarkts zeigte sich, dass der kommunale Abwassermarkt in den USA und in China solide war und der Markt für Entsalzungsanlagen im Nahen Osten und Südostasien aktiv blieb.

Lassen Sie uns jetzt die wachsenden allgemeinen Industriemärkte von Sulzer genauer betrachten. Die Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems, die 2016 noch innerhalb von Chemtech geführt wurde, hat eine starke Leistung gezeigt. Darüber hinaus wirkte sich die Akquisition von Geka, die seit Ende August konsolidiert wird, positiv auf das Ergebnis aus. Die Pumpenaufträge für die allgemeinen Industriemärkte stiegen trotz eines Rückgangs des Zellstoff- und Papiergeschäfts an.

Das Geschäft unserer elektromechanischen Werkstätten der Division Rotating Equipment Services im Vereinigten Königreich litt indes unter dem kontinuierlichen Wandel der britischen Industrielandschaft.

Kommen wir nun zum Öl- und Gasgeschäft, das 45 % unseres Bestellungseingangs ausmacht. Insgesamt sank der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt um 11 %.

Es dürfte Sie nicht überraschen, dass die Aktivitäten im Upstream-Segment am meisten betroffen waren. Upstream bedeutet vor allem die Förderung von Rohöl. Unsere Kunden haben in diesem Bereich wiederum weniger investiert. Wie Sie sich vorstellen können, hat sich der Preiswettbewerb infolge der wenigen Projekte verstärkt. Dies sollten Sie im Hinblick auf unsere Prognose im Hinterkopf behalten, schliesslich ist der Bestellungseingang des Jahres 2016 der Umsatz für 2017.

Nicht nur der Markt für Neuanlagen war schwach, unsere Kunden haben auch im Jahr 2016 nicht unbedingt erforderliche Instandhaltungsarbeiten verschoben und damit unser Aftermarket-Geschäft beeinträchtigt.

Im Midstream-Segment, das vor allem aus dem Pipeline-Geschäft besteht, gab es zwar Projekte, aber insgesamt haben sich die Aktivitäten dort verlangsamt.

Die Raffinerieaktivitäten im Downstream-Segment entwickelten sich vergleichsweise erfreulich. Vor allem im vierten Quartal 2016 nahmen die Aktivitäten zu. Wie wir schon früher erklärt haben, bedeuteten tiefe Ölpreise robuste Raffinerie-Margen. Dies wiederum führte zu einer hohen Raffinerieauslastung, da unsere Kunden ihre Anlagen so lange wie möglich laufen liessen und sämtliche Investitionen verschoben, die verschoben werden konnten, insbesondere Wartung und Upgrades. Hier scheinen wir den Wendepunkt erreicht zu haben: Da der Ölpreis wieder gestiegen ist, sanken die Raffinerie-Margen, was unsere Kunden dazu veranlasst hat, dringend benötigte Instandhaltungen und Turnarounds durchzuführen.

Insgesamt war 2016 also ein hartes Jahr im Öl- und Gasmarkt. Und 2017 wird nicht viel leichter werden. Wir erwarten, dass Downstream weiterhin etwas an Fahrt aufnehmen wird, während das Upstream-Segment weiterhin schrumpft, bis es die Talsohle erreicht hat. Für einen rosigeren Ausblick im Öl- und Gasmarkt werden Sie sich also bis 2018 gedulden müssen.

Letztes Jahr habe ich Ihnen detaillierte Informationen zu unserem Sulzer Full Potential-Programm – oder „SFP“, wie wir es intern nennen – gegeben. Ich möchte Sie diesbezüglich gerne auf den neusten Stand bringen.

Im Jahr 2016 haben wir weitere CHF 88 Millionen eingespart, verglichen mit den 60-80 Millionen, die wir angekündigt haben. Nach zwei Jahren SFP haben wir also insgesamt Einsparungen in der Höhe von 124 Millionen erzielt – das sind mehr Einsparungen als geplant, und wir konnten sie schneller erzielen. Für 2017 erwarten wir weitere Einsparungen in der Höhe von 40-60 Millionen, und zusammen mit den Einsparungen im Jahr 2018 werden wir unser Ziel von 200 Millionen erreichen.

Wir sind zuversichtlich, dass wir unser Ziel von 200 Millionen erreichen werden, denn mehr als 90 % der Einsparungen basieren auf Massnahmen, die wir bereits eingeleitet, aber noch nicht abgeschlossen haben. Diese Massnahmen befinden sich in verschiedenen Stadien der Umsetzung, teilweise in Absprache mit unseren Sozialpartnern. Ein Risiko besteht eher beim Timing. Bei den Umsetzungskosten sind wir ebenfalls auf dem richtigen Weg. Im Jahr 2016 betrugen sie 96 Millionen. Für das Jahr 2017 rechnen wir mit rund 55 Millionen und für 2018 mit einem Betrag um die 10 Millionen. Insgesamt bewegen wir uns mit einem Kosten-Ersparnis-Verhältnis von 1,2 im Rahmen unserer Prognose (Umsetzungskosten von 240 Millionen).

Die meisten Kosteneinsparungen resultieren aus strukturellen Veränderungen und werden deshalb bestehen bleiben, wenn sich der Markt erholt.

Angesichts der anfänglichen Verwirrung über die SFP-Ziele möchte ich hinzufügen, dass die Kosteneinsparungen immer vor Marktauswirkungen zu betrachten sind. Es bleibt die Unbekannte, wie schnell und inwieweit sich der Markt erholen wird und wie sich die Preise entwickeln werden.

2016 haben wir es geschafft, den grössten Teil der Marktauswirkungen mit den Kosteneinsparungen aus dem SFP-Programm abzufedern. Aus diesem Grund ging unsere operative EBITA-Marge nur um 30 Basispunkte von 8,6 % auf 8,3 % zurück.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ja, unsere Marge ist weiterhin rückläufig, aber wenn wir unsere Leistung mit der unserer direkten Konkurrenten vergleichen, konnten wir unsere Profitabilitätslücke weiter schliessen.

Als wir das SFP-Programm initiierten, bestand eine Lücke von ca. 730 Basispunkten (bps) zu unseren profitabelsten Wettbewerbern. Nun haben wir nicht alle dasselbe Portfolio, sind nicht immer in den gleichen Segmenten vertreten, es besteht also ein Mixeffekt. Nichtsdestotrotz ist der Vergleich interessant.

Im vergangenen Jahr haben wir Ihnen gesagt, dass wir die Lücke um etwa 200 bps auf 530 bps geschlossen haben. Im Jahr 2016 schlossen wir die Lücke noch einmal um etwa 180 bps auf 350 bps.

Es wäre toll gewesen, wenn diese Entwicklung mit einem Margenwachstum einhergegangen wäre. Dennoch erlauben uns die Kosteneinsparungen, unsere Margen zu schützen, und zwar insgesamt besser, als es die Konkurrenz tut.

Sie sehen, wir bewegen uns in die richtige Richtung, aber es gibt noch viel zu tun.

Unser Verwaltungsratspräsident hat bereits von den Akquisitionen gesprochen, die wir 2016 angekündigt haben. Diese Geschäfte ermöglichen es uns, 2017 wieder zu wachsen.

Damit möchte ich zu unserem Ausblick auf das Jahr 2017 kommen.

Wir gehen davon aus, dass Angebot und Nachfrage im Öl- und Gasmarkt in der zweiten Jahreshälfte 2017 wieder ins Gleichgewicht kommen werden. Da Sulzer aber ein Spätzyklischer ist, wird dies nicht vor 2018 zu einer spürbaren wirtschaftlichen Erholung für das Unternehmen führen. Wir erwarten, dass der Preisdruck anhalten wird, solange die Auslastung ein Problem für die meisten Hersteller bleibt, also wahrscheinlich bis Ende 2018 oder Anfang 2019. Beide Bereiche Neuanlagen sowie Services werden das zu spüren bekommen.

Mit Blick auf den Energiemarkt glauben wir, dass sich die Gasindustrie positiv entwickeln wird. Allerdings gibt es mehr und mehr Wettbewerb im Servicebereich, angetrieben durch das aggressive Verhalten der grossen Hersteller. Kohle bleibt ein substantielles Geschäftsfeld, nimmt aber mit Ausnahme von Asien ab. Wir erwarten, dass der Preisdruck, der sich vom Öl- und Gasmarkt überträgt, anhalten wird.

Wir sehen ein gutes Aktivitätsniveau in den kommunalen Abwassermärkten sowie bei Projekten für Entsalzungsanlagen.

Die allgemeine Industrie besteht aus vielen verschiedenen Segmenten:

Der Markt für Applikatoren für Anwendungen beim Zahnarzt, bei der Schönheitspflege und bei industriellen Klebstoffen dürfte wachsen.

Der Bereich Papier und Zellstoff sollte sich gut entwickeln, während der Sektor Metalle und Bergbau anspruchsvoll bleiben wird, obwohl wir sehen, dass sich der Rohstoffzyklus langsam wendet.

Unter diesen Annahmen haben wir folgenden Ausblick festgelegt:

Wir erwarten, dass unser Bestellungseingang um 5-8 % steigen wird, einschliesslich der im Jahr 2016 angekündigten Akquisitionen und bereinigt um Währungseffekte. Der organische Bestellungseingang wird voraussichtlich auf Vorjahresniveau oder leicht darunter liegen.

Wir erwarten ein eher verhaltenes erstes Quartal – auf oder ein wenig über dem Vorjahresniveau. So dürfte sich das Bestellungseingangsprofil mehr zum Jahresende verschieben als noch 2016.

Der Umsatz – wieder einschliesslich der 2016 angekündigten Akquisitionen und um Währungseffekte bereinigt – wird wahrscheinlich um 3-5 % zunehmen. Organisch dürfte der Umsatz um rund 4 % zurückgehen.

Unsere operative EBITA-Marge oder operative Umsatzrendite wird sich voraussichtlich auf rund 8,5 % erholen.

Dieser Ausblick ist ehrgeiziger als derjenige der meisten Konkurrenten – selbst auf organischer Basis. Wir haben die Messlatte also hoch angesetzt und es ist an uns zu liefern.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, 2017 werden wir erneut einem herausfordernden Öl- und Gasmarkt gegenüberstehen. In den anderen Märkten sind wir aber bereit, die Aktivitäten leicht zu steigern. Und mit den im Jahr 2016 angekündigten Akquisitionen werden wir wieder in der Lage sein, zu wachsen.

Wir haben SFP beschleunigt, was uns erlauben dürfte, unsere operative Profitabilität im Jahr 2017 leicht zu verbessern. Trotzdem werden Sie die volle Wirkung des Programms erst sehen, wenn sich der Markt erholt hat.

Wir bedanken uns für Ihre Unterstützung und Loyalität, die wir sehr zu schätzen wissen. Und vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.
