



Der Kunde
als Partner

Sulzer ist ein globaler Partner mit zuverlässigen und nachhaltigen Lösungen für betriebskritische Anwendungen.

Wir sind auf Pumpen, Oberflächentechnologie, Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie sowie die Wartung von rotierenden Maschinen spezialisiert. Unsere innovativen Lösungen basieren auf vereinter Ingenieurs- und Anwendungsexpertise. Sie schaffen Mehrwert für unsere Kunden und stärken deren Wettbewerbspositionen.

Sulzer ist ein führender Anbieter in folgenden Schlüsselmärkten: Öl und Gas, Energie, Wasser und Transport. Wir bedienen Kunden weltweit mit einem Netzwerk von über 170 Standorten.

Unsere Schlüsselmärkte



Öl und Gas



Energie



Wasser



Transport

Rekordumsatz und zweistellige Rentabilität

Der Bestellungseingang stieg auf über CHF 4 Milliarden und der Umsatz erreichte ein Rekordhoch. Die Rentabilität blieb stabil auf einem zweistelligen Niveau. Eine erhöhte Dividende von CHF 3.20 pro Aktie wird vorgeschlagen.

Umsatz	Betriebsergebnis
CHF 4 022m (2011: CHF 3 578m)	CHF 410m (2011: CHF 364m)
Nettogewinn¹⁾	Dividende
CHF 307m (2011: CHF 280m)	CHF 3.20 (vorgeschlagen) (2011: CHF 3.00)

¹⁾ Den Aktionären der Sulzer AG zustehend.

- Der Bestellungseingang stieg auf über CHF 4 Milliarden und der Umsatz erreichte ein Rekordhoch, vor allem durch die große Akquisition und organisches Wachstum
- Die Rentabilität blieb trotz akquisitionsbedingter Belastungen stabil auf zweistelligem Niveau. Der Free Cash Flow stieg deutlich auf CHF 348 Millionen
- Sulzer konzentrierte sich weiterhin auf Kundenorientierung und rentables Wachstum durch vier neu eingeführte strategische Prioritäten: technologische Führungspositionen, hervorragender Service, kontinuierliche operative Verbesserungen und Vorteil durch Zusammenarbeit
- Das globale Produktions- und Servicenetzwerk wurde weiter gestärkt durch neue Standorte in Brasilien, China, Kolumbien, Russland, Singapur, Südkorea und Schweden
- Für 2013 erwartet Sulzer ein moderates Wachstum von Bestellungseingang und Umsatz. Die Rentabilität dürfte leicht zulegen. Die Mittelfristziele von Sulzer bleiben unverändert
- Angesichts der starken finanziellen Leistung schlägt der Verwaltungsrat eine erhöhte Dividende von CHF 3.20 pro Aktie vor

Führende Marktpositionen mit innovativen und nachhaltigen Lösungen

Die Divisionen von Sulzer sind führende Anbieter in ausgewählten Industriemärkten. Ihre innovativen und nachhaltigen Lösungen schaffen Mehrwert und stärken die Wettbewerbspositionen der Kunden von Sulzer.

Sulzer Pumps



Wir bieten Pumpensysteme sowie zugehörige Komponenten und Services. Kunden profitieren von intensiver Forschung und Entwicklung in Strömungstechnik, prozessorientierten Produkten und zuverlässigem Service. Durch unser weltweites Produktions- und Service-Netzwerk sind wir nah bei unseren Kunden.

Umsatz

CHF 2 098m

(2011: CHF 1 748m)

Betriebsergebnis

CHF 191m

(2011: CHF 168m)

Sulzer Metco



Wir veredeln Oberflächen mit Beschichtungslösungen und -anlagen. Kunden profitieren vom einzigartig umfassenden Angebot von Oberflächentechnologien, Beschichtungslösungen, Anlagen, Werkstoffen und Services sowie spezialisierten Bearbeitungsdienstleistungen und -komponenten. Unsere innovativen Lösungen erhöhen Leistung, Effizienz und Zuverlässigkeit.

Umsatz

CHF 690m

(2011: CHF 667m)

Betriebsergebnis

CHF 69m

(2011: CHF 69m)

Sulzer Chemtech



Wir bieten Komponenten und Lösungen für Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie. Kunden profitieren von fortschrittlichen Lösungen auf den Gebieten Prozesstechnologie, Komponenten für Trennkolonnen sowie Zweikomponentenmisch- und -austragssysteme. Unsere globale Präsenz gewährleistet lokale Kenntnisse und Kompetenzen.

Umsatz

CHF 725m

(2011: CHF 667m)

Betriebsergebnis

CHF 71m

(2011: CHF 63m)

Sulzer Turbo Services



Wir bieten Reparatur- und Unterhaltsservice für Turbomaschinen, Generatoren und Motoren. Kunden profitieren von zuverlässigem und effizientem Reparatur- und Unterhaltsservice für Gas- und Dampfturbinen, Kompressoren, Motoren und Generatoren aller Hersteller. Unser globales Netzwerk sichert hochwertigen lokalen Service.

Umsatz

CHF 511m

(2011: CHF 488m)

Betriebsergebnis

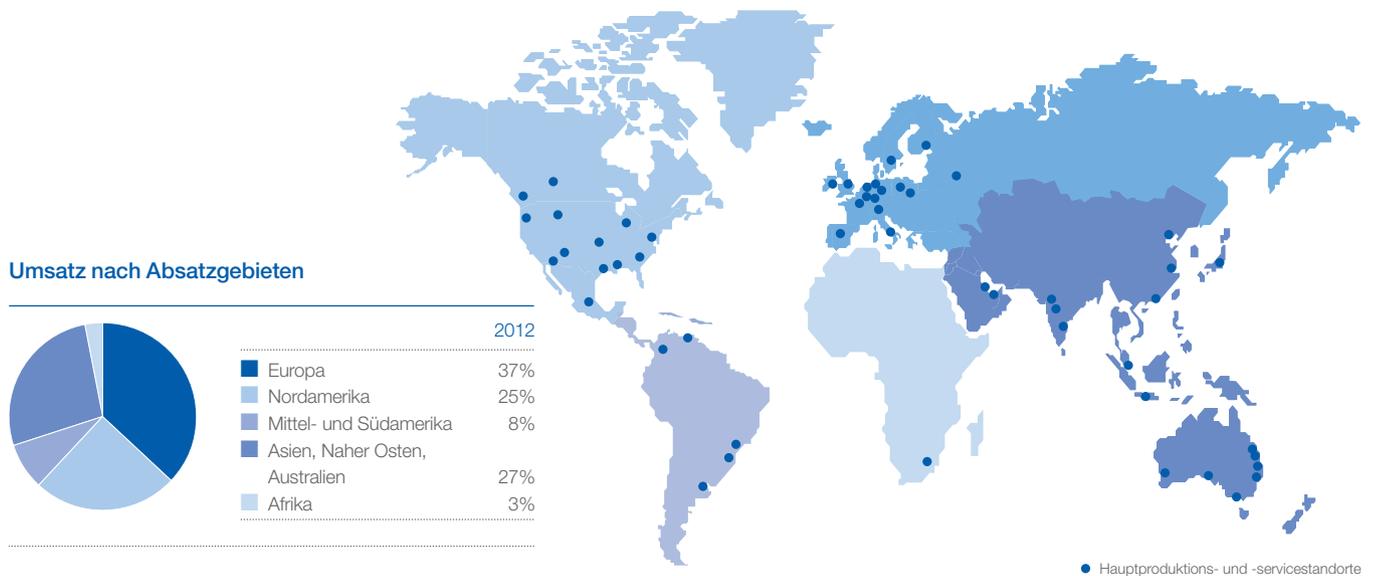
CHF 55m

(2011: CHF 53m)

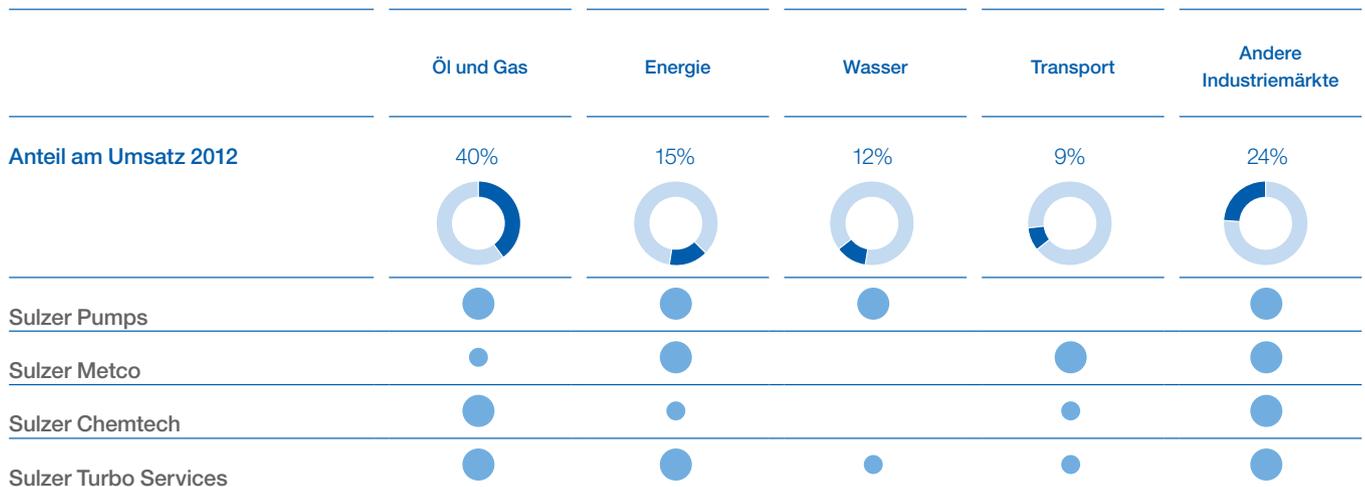
Wir sind da, wo unsere Kunden sind

Unsere Kundennähe ist entscheidend, um die Geschäfte und Herausforderungen unserer Kunden zu verstehen. Dank unseres Produktions- und Servicenetzwerks von über 170 Standorten weltweit sind wir da, wo unsere Kunden sind.

Das Produktions- und Servicenetzwerk von Sulzer



Marktsegmente



- Mehr als 10% vom divisionalen Umsatz.
- Weniger als 10% vom divisionalen Umsatz.

Der Kunde als Partner

Wir streben danach, die Erwartungen unserer Kunden mit innovativen und wettbewerbsfähigen Lösungen zu übertreffen. Das bedeutet für uns, ein zuverlässiger Partner zu sein, ein hohes Serviceniveau zu bieten und die Wettbewerbsposition unserer Kunden zu stärken.

Wir sind ein zuverlässiger Partner

Langfristige Partnerschaft und Zuverlässigkeit sind für den Erfolg unseres Geschäfts entscheidend. Für uns bedeutet das, ein erfahrener und vertrauenswürdiger Partner zu sein, um unseren Kunden zuverlässige, betriebskritische Lösungen zu bieten.



Wir bieten ein hohes Serviceniveau

Hervorragende Dienstleistungen sind ausschlaggebend für langfristiges Wachstum. Für uns hängt Service direkt mit Menschen zusammen. Lokale Fachkenntnisse sind entscheidend. Mit unserem globalen Netzwerk von über 170 Standorten sind wir da, wo unsere Kunden sind.



Wir machen unsere Kunden wettbewerbsfähiger

Um mit dem heutigen raschen Wandel Schritt zu halten, muss die Wettbewerbsfähigkeit laufend verbessert werden. Für uns bedeutet das, dass wir unsere Expertise und Erfahrung nutzen, um für unsere Kunden Wettbewerbsvorteile zu schaffen.



Für weitere Informationen siehe



www.sulzer.com/kundenpartnerschaft



Wir sind zuverlässige Partner

Langfristige Partnerschaft und Zuverlässigkeit sind für den Erfolg unseres Geschäfts entscheidend. Für uns bedeutet das, ein erfahrener und vertrauenswürdiger Partner zu sein, um unseren Kunden zuverlässige, betriebskritische Lösungen zu bieten.

Unsere Produkte haben eine sehr hohe Lebensdauer und sind Teil betriebskritischer Prozesse. Somit ist die Zuverlässigkeit für unsere Kunden – und für uns – von höchster Bedeutung. Unsere Produkte sind häufig Teil von Lösungen, die wir in Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten und Kunden entwickeln. Um gemeinsam Erfolg zu haben, müssen wir unser Know-how und unsere Fachkenntnisse als vertrauenswürdige Partner austauschen. So erreichen wir das höchste Niveau bei Service und Qualität. So bleiben wir für unsere Kunden ein zuverlässiger Partner.



Wir bieten ein hohes Serviceniveau

Hervorragende Dienstleistungen sind ausschlaggebend für langfristiges Wachstum. Für uns hängt Service direkt mit Menschen zusammen. Lokale Fachkenntnisse sind entscheidend. Mit unserem globalen Netzwerk von über 170 Standorten sind wir da, wo unsere Kunden sind.

Ob es sich um langfristige Wartung und Unterstützung oder rasche Reparaturarbeiten vor Ort handelt: Das Servicegeschäft ist eine unserer Kernkompetenzen und trägt mehr als 40% zum Gesamtumsatz bei. Das Servicegeschäft hängt mit Menschen zusammen: Unsere erfahrenen Servicefachleute wollen die Prozesse und Probleme unserer Kunden möglichst gut verstehen, um hervorragende Dienstleistungen zu erbringen. Mit unserem weltweiten Netzwerk von über 170 Standorten sind wir da, wo unsere Kunden sind. So nutzen wir unser lokales Know-how. So lösen wir die Herausforderungen unserer Kunden mit unseren Dienstleistungen.



SULZER
VISITOR
PLEASE DISPLAY THIS BADGE DURING YOUR VISIT TO THE PLANT AND RETURN IT TO THE RECEPTION AREA BEFORE LEAVING. THANK YOU



Wir machen unsere Kunden wettbewerbsfähiger

Um mit dem heutigen raschen Wandel Schritt zu halten, muss die Wettbewerbsfähigkeit laufend verbessert werden. Für uns bedeutet das, dass wir unsere Expertise und Erfahrung nutzen, um für unsere Kunden Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Wettbewerbsfähig zu sein, ist entscheidend heutzutage; die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, bereitet für morgen vor. Unsere Expertise und langjährige Erfahrung in unseren Schlüsselmärkten ermöglicht es uns, für unsere Kunden langfristige Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Diese helfen ihnen dabei, in ihren Branchen erfolgreich zu sein und ihre Konkurrenten zu übertreffen. Unsere energieeffizienten Abwasserprodukte zum Beispiel verringern den Energieverbrauch um bis zu 25%, was wirtschaftliche und ökologische Vorteile vereint. Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg. So schaffen wir Mehrwerte für die Prozesse unserer Kunden. So verbessern wir ihre Wettbewerbsfähigkeit.



Stark gestiegener Bestellungseingang und Rekordumsatz

Sulzer steigerte den Bestellungseingang und den Umsatz auf über CHF 4 Milliarden, vor allem durch die große Pumpenakquisition und organisches Wachstum. Die Rentabilität blieb stabil im zweistelligen Bereich. Das Unternehmen konzentrierte sich weiterhin auf Kundenpartnerschaft und rentables Wachstum.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Sulzer steigerte den Bestellungseingang 2012 deutlich und erzielte einen Rekordumsatz von über CHF 4 Milliarden. Die Rentabilität blieb trotz der akquisitionsbedingten Belastungen stabil auf einem zweistelligen Niveau. Das Wachstum des Bestellungseingangs ergab sich aus der großen Pumpenakquisition sowie organischem Wachstum in allen Schlüsselmarkten von Sulzer: Öl und Gas, Energie, Wasser und Transport. Die wichtigsten Wachstumstreiber waren Nordamerika und Europa. Die Rendite des Betriebsvermögens blieb auf einem wertschöpfenden Niveau. Aufgrund des den Aktionären von Sulzer zustehenden Nettogewinns von CHF 307 Millionen und eines Gewinns je Aktie von CHF 9.03 wird der Verwaltungsrat an der Generalversammlung 2013 eine erhöhte Dividende von CHF 3.20 pro Aktie vorschlagen.

Mit der Einführung der neuen strategischen Prioritäten – technologische Führungspositionen, hervorragender Service, kontinuierliche operative Verbesserungen und Vorteil durch Zusammenarbeit – konzentrierte sich Sulzer weiter auf Kundenpartnerschaft und rentables Wachstum. Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg: Als zuverlässiger Partner unterstützen wir unsere Kunden dabei, in ihren Industrien erfolgreich zu sein und ihre Konkurrenten zu übertreffen. Kundennähe ist entscheidend, um lokale Expertise anzubieten. Das Produktions- und Servicenetzwerk von Sulzer wurde mit einem zusätzlichen Produktionsstandort in China und einer Reihe von Serviceniederlassungen weltweit laufend ausgebaut.

Auf der Grundlage der führenden Marktpositionen und der strategischen Prioritäten ist Sulzer für nachhaltigen Erfolg und rentables Wachstum gut aufgestellt. Für 2013 erwartet Sulzer ein moderates Wachstum von Bestellungseingang und Umsatz. Die Rentabilität dürfte leicht zulegen. Unsere Mittelfristziele bleiben unverändert: Sulzer strebt an, bis 2015 für die Divisionen eine Umsatzrendite von 11% bis 13% und eine Rendite des Betriebsvermögens von mehr als 20% zu erreichen. Es wird erwartet, dass die Divisionen ihren Umsatz zwischen 2012 und 2015 organisch um durchschnittlich 6% bis 8% pro Jahr steigern werden.

Nettogewinn¹⁾

CHF 307m

(2011: CHF 280m)

Dividende

CHF 3.20 (vorgeschlagen)

(2011: CHF 3.00)

¹⁾ Den Aktionären der Sulzer AG zustehend.

Der Kunde als Partner

Bei uns stehen die Kunden an erster Stelle. Unsere Vision ist es, dass uns unsere Kunden für unsere führenden Technologien und Dienstleistungen schätzen, die ihnen innovative und nachhaltige Lösungen bieten. Für uns bedeutet «Der Kunde als Partner» ein zuverlässiger Partner zu sein, der ein hohes Serviceniveau bietet und seine Kunden wettbewerbsfähiger macht. Denn der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg. Zu den wichtigen Aufträgen zählten 2012 zum Beispiel die Lieferung von 40 Pumpen an den größten Ölproduzenten Chinas sowie Beschaffung und Bauausführung für die Erneuerung einer Vakuumdestillationsanlage in Saudi-Arabien.

Für die Kundenorientierung sind lokale Präsenz und Fachkenntnisse wesentlich. Wir haben 2012 unser weltweites Produktions- und Servicenetzwerk mit weiteren Standorten in Brasilien, China, Kolumbien, Russland, Singapur, Südkorea und Schweden ergänzt, um noch näher an unseren Kunden zu sein und um ihre Herausforderungen noch besser zu verstehen. In diesem Geschäftsbericht finden Sie Beispiele, wie wir nachhaltige und innovative Lösungen mit einem hohen Wert für unsere Kunden entwickeln und sie wettbewerbsfähiger machen.

Rentables Wachstum durch strategische Prioritäten

Technologische Führungspositionen, hervorragender Service, kontinuierliche operative Verbesserungen sowie Vorteil durch Zusammenarbeit sind die vier strategischen Prioritäten von Sulzer. Sie sind auf die Kundenorientierung ausgerichtet und unterstützen uns dabei, rentabel zu wachsen. Im Verlauf des Jahres haben wir in all diesen Bereichen große Fortschritte erzielt.

Um unsere technologischen Führungspositionen zu stärken und langfristigen Geschäftserfolg sicherzustellen, haben unsere Ingenieure weiter an der Entwicklung nachhaltiger und innovativer Lösungen gearbeitet, die

“ Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, in ihren Industrien erfolgreich zu sein und ihre Konkurrenten zu übertreffen. ”

die Wettbewerbsposition unserer Kunden verbessern. Zum Beispiel haben wir eine neue Generation von Entwässerungspumpen eingeführt und unser Pumpensortiment für energieeffiziente und zuverlässige Abwasserlösungen erweitert. Mit dem Einstieg in die Kaltgas-spritztechnologie und in das Geschäft für Karbonfaser-Reibbeläge haben wir 2012 den Grundstein für die langfristige Entwicklung dieser Technologien gelegt. Auf dem Gebiet der Biopolymere haben wir eine Pilotanlage eröffnet, um unsere Stellung in diesem vielversprechenden Geschäftsfeld zu stärken.

Das Servicegeschäft trug über 40% zum Gesamtumsatz bei. Dienstleistungen sind ein wesentlicher Teil unseres Geschäfts und sie ermöglichen uns, substantielle Werte für unsere Kunden zu schaffen. Deshalb haben wir unser Servicenetzwerk um neue Standorte erweitert und können unsere Kunden nun in über 40 Ländern an mehr als 170 Standorten bedienen.

Kontinuierliche operative Verbesserungen sind nach wie vor wichtig für den Erfolg des Unternehmens. Durch gezielte Maßnahmen weltweit konnten wir die Pünktlichkeit von Lieferungen 2012 um 14% steigern. Verbesserte Prozesse wirkten sich zudem wesentlich auf die Gesundheit und Arbeitssicherheit unserer Mitarbeitenden aus. Mit maßgeschneiderten Initiativen und einem neuen Programm für ein sicheres Arbeitsverhalten wurde die Unfallhäufigkeit 2012 weiter auf 2,9 Arbeitsunfälle pro Million Arbeitsstunden gesenkt.

Unsere Vision

Unsere Kunden schätzen uns für unsere führenden Technologien und Services, die ihnen innovative und nachhaltige Lösungen bieten.

Unsere Werte

- **Der Kunde als Partner**
Wir übertreffen die Erwartungen unserer Kunden mit attraktiven, innovativen Lösungen.
- **Operational Excellence**
Strukturierte Arbeitsprozesse und LEAN-Prinzipien sind die Grundlage für unsere Leistung.
- **Engagierte Mitarbeitende**
Wir setzen hohe Maßstäbe und verhalten uns anderen gegenüber respektvoll.

Zusammenarbeit ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil im heutigen, sich schnell verändernden Umfeld. Wir positionieren uns ganz klar als ein Unternehmen mit einer starken Kundenorientierung. Dazu nutzen wir die starke Marke Sulzer, eine gemeinsame Vision sowie Werte, die unser Verhalten bestimmen. Während die Verantwortung für die markt- und kundenorientierten Prozesse bei den Divisionen verbleiben wird, möchten wir von den Vorteilen einer divisionsübergreifenden Zusammenarbeit und von gemeinsam genutzten Dienstleistungen noch stärker profitieren.

Starker Anstieg von Bestellungseingang und Umsatz

Angetrieben durch die große Pumpenakquisition und organisches Wachstum stieg der Bestellungseingang 2012 deutlich um 13% auf über CHF 4 Milliarden. Die Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt blieben sowohl im Upstream- als auch im Downstream-Geschäft auf gutem Niveau. Der Energiemarkt wuchs leicht. Auch der Wassermarkt wies einen positiven Trend auf. In der Transportindustrie blieb die Nachfrage hoch, vor allem in der Luftfahrt. Die wichtigsten Wachstumstreiber waren Nordamerika und Europa.

Der Umsatz stieg um 12% und erreichte ein Rekordhoch von über CHF 4 Milliarden, vor allem durch die große Akquisition und organisches Wachstum aller Divisionen. Die Rentabilität blieb trotz akquisitionsbedingter Belastungen stabil auf einem zweistelligen Niveau. In den Umsatzrenditen der Divisionen 2012 sind um 50 Basispunkte erhöhte Konzernabgaben auf dem Umsatz enthalten. Die Rendite des Betriebsvermögens blieb mit 15,5% auf einem wertschöpfenden Niveau. Der den Aktionären zustehende Nettogewinn betrug CHF 307 Millionen, was einem Gewinn je Aktie von CHF 9.03 entspricht. Der Free Cash Flow verbesserte sich 2012 deutlich auf CHF 348 Millionen, gestützt durch das aktive Management des Umlaufvermögens.

Aufgrund des Nettogewinns und der soliden finanziellen Lage des Unternehmens wird der Verwaltungsrat an der Generalversammlung am 27. März 2013 eine gesteigerte Dividende von CHF 3.20 vorschlagen. Der Aktienkurs von Sulzer ist 2012 deutlich um 44% gestiegen.

Das starke Kreditprofil von Sulzer fand Ausdruck im Abschluss eines neuen Multiwährungskredits über CHF 500 Millionen mit einer Laufzeit von fünf Jahren, der einen bestehenden Kredit ersetzt.

Unsere strategischen Prioritäten

Erfolge 2012	Maßnahmen 2013	Kundenorientierung
Technologische Führungspositionen <ul style="list-style-type: none"> • Kontinuierliche Innovation mit neuen Lösungen • Technologieportfolio erweitert, z. B. mit Kaltgasspritztechnologie • Pilotanlage für Biopolymere in Betrieb genommen • Geschäft für Karbonfaser-Reibbeläge akquiriert 	<ul style="list-style-type: none"> • Anhaltende Investitionen in Forschung und Entwicklung • Erweiterung des Technologieportfolios 	
Hervorragender Service <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzanteil von Dienstleistungen: 41% • Servicenetzwerk mit neuen Standorten in Brasilien, China, Kolumbien, Russland, Singapur, Südkorea und Schweden weiter ausgebaut • Dienstleistungsangebot für neue Märkte eingeführt, z. B. Schifffahrt 	<ul style="list-style-type: none"> • Weitere Stärkung des Servicenetzwerks • Ausbau des Serviceangebots für die Energieindustrie 	
Kontinuierliche operative Verbesserungen <ul style="list-style-type: none"> • Häufigkeit und Schwere von Arbeitsunfällen erneut gesenkt • Pünktlichkeit von Lieferungen durch LEAN-Initiativen um 14% verbessert 	<ul style="list-style-type: none"> • Fortsetzung des Programms für sicheres Arbeitsverhalten • Weitere Reduzierung von Unfällen • Kontinuierliche Einführung von Sulzer LEAN • Künftig weitere Verbesserung der Pünktlichkeit von Auslieferungen 	
Vorteil durch Zusammenarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Divisionsübergreifende Projekte und Technologieentwicklungen eingeführt, Präsenz in bestimmten Ländern gestärkt • Partnerschaften mit Universitäten und Technologieinstituten fortgesetzt 	<ul style="list-style-type: none"> • Verstärkter Fokus auf unternehmensweiter Zusammenarbeit • Zusätzliche Möglichkeiten für gemeinsame Dienstleistungen 	

Veränderungen im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung

Klaus Stahlmann wurde im Februar 2012 zum CEO ernannt. An der Generalversammlung 2012 wurde Thomas Glanzmann als neues Mitglied in den Verwaltungsrat gewählt.

Ausblick für 2013 und Mittelfristziele

Auf der Grundlage der aktuellen Kenntnisse und vorausgesetzt, dass sich die allgemeinen Wirtschaftsbedingungen nicht wesentlich ändern, erwartet Sulzer für 2013 weiteres Wachstum in Teilen des Öl- und Gasmarkts sowie für den Wassermarkt. Die Aktivitäten in den Märkten Energie und Transport dürften auf einem ähnlichen Niveau bleiben.

Die aufstrebenden Märkte und Nordamerika werden wahrscheinlich die Wachstumstreiber bleiben. Insgesamt erwartet Sulzer ein moderates Wachstum von Bestelleingang und Umsatz. Die Rentabilität dürfte leicht zulegen.

Die Mittelfristziele bleiben unverändert. Sulzer strebt an, bis 2015 für die Divisionen eine Umsatzrendite von 11% bis 13% und eine Rendite des Betriebsvermögens von

mehr als 20% zu erreichen. Es wird erwartet, dass die Divisionen ihren Umsatz zwischen 2012 und 2015 organisch um durchschnittlich 6% bis 8% pro Jahr steigern werden.

Auf der Grundlage der führenden Marktpositionen und der strategischen Prioritäten ist Sulzer für nachhaltigen Erfolg und rentables Wachstum gut aufgestellt.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, danken wir für Ihr anhaltendes Vertrauen. Zudem bedanken wir uns bei unseren Mitarbeitenden für ihr Engagement und bei unseren Kunden und Partnern für die langfristige Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen



Jürgen Dormann,
Verwaltungsratspräsident

Klaus Stahlmann,
CEO

Rentables
Wachstum

Leistung 2012

Umsatz

CHF 4 022m

(2011: CHF 3 578m)

Umsatzrendite

10,2%

(2011: 10,2%)

Rendite des Betriebsvermögens

15,5%

(2011: 18,8%)

Mittelfristziele 2012–2015

Umsatzwachstum¹⁾

6–8%

Umsatzrendite²⁾

11–13%

Rendite des Betriebsvermögens²⁾

>20%

¹⁾ Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in %; Basisjahr 2011; organisch; Portfolio wie per 31. Dezember 2011; konstante Währungen.

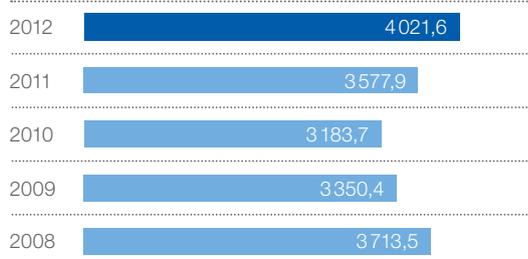
²⁾ Vor bedeutenden Einmaleffekten.

Starke finanzielle Leistung

Sulzer steigerte Bestellungseingang und Umsatz deutlich. Die Rentabilität war stabil im zweistelligen Bereich und die Rendite des Betriebsvermögens blieb wertschöpfend. Das Unternehmen steigerte den Free Cash Flow stark.

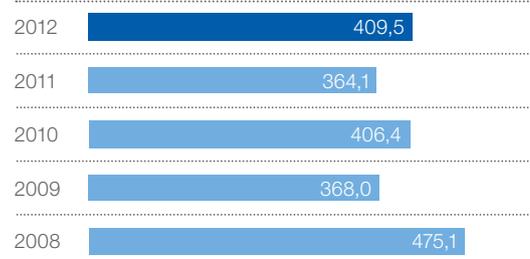
Umsatz

in Mio. CHF



Betriebsergebnis

in Mio. CHF



Kennzahlen

in Mio. CHF		2012	Veränderung in		
			2011	+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang		4,023,4	3,566,1	12,8	3,9
Auftragsbestand		1,829,2	1,864,0	-1,9	
Umsatz		4,021,6	3,577,9	12,4	4,1
Betriebsergebnis vor Abschreibungen/Amortisation	EBITDA	540,9	482,8	12,0	
Betriebsergebnis	EBIT	409,5	364,1	12,5	
Umsatzrendite	ROS	10,2%	10,2%		
Rendite des Betriebsvermögens	ROCE	15,5%	18,8%		
Nettogewinn den Aktionären der Sulzer AG zustehend		307,1	279,8	9,8	
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen		128,2	113,2	13,3	
Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend		2,297,1	2,097,8	9,5	
Free Cash Flow		347,9	82,3	322,7	
Nettoliiquidität		-95,9	-336,9	-	
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember		17,936	17,002	5,5	

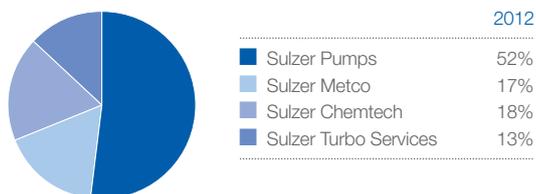
Angaben je Aktie

CHF		2012	2011	Veränderung in +/- %
Schlusskurs der Namenaktie am 31. Dezember		144,10	100,40	43,5
Nettogewinn einem Aktionär der Sulzer AG zustehend	EPS	9,03	8,25	9,5
Eigenkapital einem Aktionär der Sulzer AG zustehend		67,50	62,06	8,8
Dividende		3,20²⁾	3,00	6,7

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

²⁾ Vorschlag an die Generalversammlung.

Umsatz nach Divisionen



Umsatz nach Absatzgebieten



Nach Divisionen

in Mio. CHF	Bestellungseingang				Umsatz			
	2012	2011	Veränderung in +/--% ¹⁾		2012	2011	Veränderung in +/--% ¹⁾	
Divisionen	4024,1	3558,5	13,1	4,0	4022,9	3570,1	12,7	4,2
– Sulzer Pumps	2094,3	1705,6	22,8	7,1	2097,5	1747,8	20,0	5,9
– Sulzer Metco	689,5	673,6	2,4	1,2	690,3	667,3	3,4	2,3
– Sulzer Chemtech	705,1	701,7	0,5	-4,1	724,6	667,0	8,6	4,0
– Sulzer Turbo Services	535,2	477,6	12,1	8,4	510,5	488,0	4,6	0,8
Übrige	-0,7	7,6	-	-	-1,3	7,8	-	-
Total	4023,4	3566,1	12,8	3,9	4021,6	3577,9	12,4	4,1

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte sowie um Akquisitionen und Devestitionen.

in Mio. CHF	Betriebsergebnis			Umsatzrendite	
	2012 ¹⁾	2011	Veränderung in +/--%	2012 ¹⁾	2011
Divisionen	385,5	353,2	9,1	9,6%	9,9%
– Sulzer Pumps	191,2	168,2	13,7	9,1%	9,6%
– Sulzer Metco	68,7	68,7	-	10,0%	10,3%
– Sulzer Chemtech	70,7	63,1	12,0	9,8%	9,5%
– Sulzer Turbo Services	54,9	53,2	3,2	10,8%	10,9%
Übrige	24,0	10,9	-	-	-
Total	409,5	364,1	12,5	10,2%	10,2%

¹⁾ Die Zahlen der Divisionen enthalten um 50 Basispunkte erhöhte Konzernabgaben auf dem Umsatz.

Aktienkursentwicklung



Starke finanzielle Leistung und hoher Mittelfluss

Sulzer erzielte eine starke finanzielle Leistung mit einem Betriebsergebnis von CHF 409,5 Millionen und einem den Aktionären von Sulzer zustehenden Nettogewinn von CHF 307,1 Millionen. Die Umsatzrendite blieb mit 10,2% stabil. Der Free Cash Flow stieg deutlich auf CHF 347,9 Millionen.

Bestellungseingang: starkes zweistelliges Wachstum, unterstützt durch Akquisitionen

Sulzer erzielte 2012 einen Bestellungseingang von CHF 4,0 Milliarden.

Bestellungen	2012	2011
in Mio. CHF		
Bestellungseingang	4023,4	3566,1
Auftragsbestand (31. Dezember)	1829,2	1864,0

Gegenüber 2011 war dies nominal eine deutliche Steigerung um 12,8%. Bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen betrug der Anstieg 3,9%. Die größten Beiträge zum starken nominalen Wachstum leisteten der erste ganzjährige Beitrag des erworbenen Abwasserpumpengeschäfts und organisches Wachstum. Die vier Divisionen erzielten folgende Wachstumsraten:

- Sulzer Pumps: +22,8% (+7,1% bereinigt)
- Sulzer Metco: +2,4% (+1,2% bereinigt)
- Sulzer Chemtech: +0,5% (-4,1% bereinigt)
- Sulzer Turbo Services: +12,1% (+8,4% bereinigt)

Währungsumrechnungseffekte waren mit CHF 73,3 Millionen positiv und Akquisitionen leisteten einen Beitrag von weiteren CHF 246,6 Millionen zum nominalen Anstieg des Bestellungseingangs. Der Auftragsbestand ging leicht auf CHF 1 829,2 Millionen zurück (2011: CHF 1 864,0 Millionen).

Umsatz: zweistelliges Wachstum auf Rekordniveau

Der Umsatz stieg nominal um 12,4% (bereinigt 4,1%). Das zweistellige nominale Wachstum auf ein Rekordniveau wurde vor allem durch den ersten ganzjährigen Beitrag des akquirierten Abwasserpumpengeschäfts sowie das organische Wachstum aller vier Divisionen angetrieben. Die einzelnen Divisionen erzielten folgende Wachstumsraten:

- Sulzer Pumps: +20,0% (+5,9% bereinigt)
- Sulzer Metco: +3,4% (+2,3% bereinigt)
- Sulzer Chemtech: +8,6% (+4,0% bereinigt)
- Sulzer Turbo Services: +4,6% (+0,8% bereinigt)

Die maßgebliche Aufwertung des US-Dollars und des britischen Pfunds wirkte sich positiv auf den Umsatz aus. Der positive Währungseffekt betrug CHF 67,7 Millionen, während Akquisitionen CHF 231,7 Millionen beitrugen. Starkes Wachstum wurde in Nordamerika verzeichnet. Die aufstrebenden Märkte wuchsen ebenfalls weiter, allerdings etwas langsamer als in den vorangehenden Jahren. Ihr Anteil am Umsatz ging auf 38,6% zurück (2011: 40,8%). Die Bruttomarge stieg leicht von 30,6% im Vorjahr auf 31,0% im Jahr 2012.

Konzernerfolgsrechnung (Kurzfassung)

in Mio. CHF	2012	2011
Umsatzerlös	4021,6	3577,9
Gestehungskosten der verkauften Produkte	-2776,1	-2481,5
Bruttogewinn	1245,5	1096,4
Vertriebs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten	-836,0	-732,3
Betriebsergebnis	409,5	364,1
Finanzerfolg	4,7	5,3
Ertragssteuern	-102,2	-89,4
Nettogewinn	312,0	280,0

Eigenkapitalquote

50,0%

Solide Bilanz

Rendite des Betriebsvermögens

15,5%

Über Wertschöpfungsschwelle

Betriebsergebnis: starker Anstieg

Die Betriebskosten wuchsen um CHF 103,7 Millionen (+14,2%) auf CHF 836,0 Millionen, was in etwa dem Anstieg des Geschäftsvolumens entsprach. Darin ist eine zusätzliche Amortisation auf immateriellen Anlagen enthalten, weil das erworbene Abwasserpumpengeschäft erstmals ganzjährig konsolidiert wurde.

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E) wurden weiter ausgebaut, um in die Zukunft des Geschäfts zu investieren. Die F&E-Kosten stiegen von CHF 71,7 Millionen im Vorjahr auf CHF 89,3 Millionen. Dies entspricht 2,2% vom Umsatz (2011: 2,0%). Die höheren Ausgaben unterstreichen die strategische Priorität der technologischen Führungspositionen, mit denen Sulzer in den Schlüsselmärkten eine führende Stellung halten will.

Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 12,5% von CHF 364,1 Millionen im Vorjahr auf CHF 409,5 Millionen im Jahr 2012. Der höhere Bruttogewinn (plus CHF 149,1 Millionen) wurde nur zum Teil durch den Zuwachs der Betriebskosten wettgemacht (plus CHF 103,7 Millionen). Die Umsatzrendite (ROS) betrug 10,2% (2011: 10,2%). Der starke Schweizer Franken hatte nur geringe Auswirkungen auf die Rentabilität. Die einzelnen Umsatzrenditen der Divisionen wurden 2012 durch den Anstieg der Konzernabgaben um 50 Basispunkte auf dem Umsatz belastet. Die Divisionen erzielten dabei folgende Umsatzrenditen:

- Sulzer Pumps: 9,1% (2011: 9,6%), die höheren Betriebskosten als Anteil am Umsatz wurden durch den Anstieg der Konzernabgaben und die zusätzlichen Integrationskosten aus dem erworbenen Abwasserpumpengeschäft angetrieben.
- Sulzer Metco: 10,0% (2011: 10,3%), bereinigt um den Anstieg der Konzernabgaben steigerte die Division ihre operative Leistung um 0,2%. Die Fortschritte bei der Verringerung der Betriebskosten im Verhältnis zum Umsatz wurden durch eine niedrigere Bruttomarge zum Teil kompensiert.

- Sulzer Chemtech: 9,8% (2011: 9,5%), wobei eine starke Reduzierung der Betriebskosten im Verhältnis zum Umsatz den Anstieg der Konzernabgaben überkompensierte.
- Sulzer Turbo Services: 10,8% (2011: 10,9%); trotz der gestiegenen Konzernabgaben erreichte die Division vor allem dank der hohen Produktivität eine ähnlich hohe Rentabilität wie im Vorjahr.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) erreichte CHF 540,9 Millionen (13,4% vom Umsatz) im Vergleich zu CHF 482,8 Millionen im Vorjahr (13,5% vom Umsatz). Abschreibungen und Amortisation betragen 2012 CHF 131,4 Millionen, was einem Anstieg von CHF 12,7 Millionen entspricht. Dafür sind vor allem die Auswirkungen der ganzjährigen Konsolidierung des akquirierten Abwasserpumpengeschäfts maßgeblich. Die Rendite des Betriebsvermögens (ROCE) betrug 15,5% (2011: 18,8%). Trotz des verwässernden Effekts der Akquisition des Abwasserpumpengeschäfts übertraf Sulzer damit die Wertschöpfungsschwelle (gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten vor Steuern) von 11,8% klar und erzielte somit eine positive finanzielle Wertschöpfung.

Leistungsindikatoren

		2012	2011
Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)	ROS	10,2%	10,2%
Rendite des Betriebsvermögens (EBIT in % des durchschnittlichen Betriebsvermögens)	ROCE	15,5%	18,8%

Finanzergebnis: positive Auswirkungen durch die Veräußerung von Aktien Dritter

Das Finanzergebnis war mit CHF 4,7 Millionen positiv. Der Zinsertrag sank aufgrund der niedrigen Zinssätze von CHF 8,7 Millionen im Vorjahr auf CHF 4,9 Millionen. Der Zinsaufwand betrug CHF 22,5 Millionen (2011: CHF 14,8 Millionen), vor allem angetrieben durch den ganzjährigen Zinsaufwand für die auf Schweizer Franken lautende Anleihe über CHF 500 Millionen von CHF 12,1 Millionen (2011: CHF 6,5 Millionen). Der Zinsaufwand für nicht finanzierte Vorsorgeverpflichtungen betrug CHF 3,2 Millionen (2011: CHF 2,9 Millionen). Die Veräußerung der verbleibenden Beteiligung an Burckhardt Compression AG (als zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente klassifiziert) trug CHF 31,0 Millionen zum Finanzergebnis bei.

Ertragssteuern: Konzernsteuerquote von 24,7%

Der Steueraufwand stieg 2012 um 14,3% auf CHF 102,2 Millionen im Jahr 2012, vor allem aufgrund des höheren Vorsteuergewinns, während die Konzernsteuerquote leicht auf 24,7% anstieg (2011: 24,2%). Diese blieb indes deutlich unter dem gewichteten durchschnittlichen Ertragssteuersatz von Sulzer von 26,0% (2011: 27,4%). Die Konzernsteuerquote wurde begünstigt durch den Anstieg der Konzernabgaben, die Besteuerung des Gewinns zu einem günstigen Steuersatz (Ertrag aus der Veräußerung von Aktien Dritter), positive Effekte aufgrund der Änderungen der anwendbaren Steuersätze auf Rechnungslegungsunterschiede in bestimmten Ländern sowie die Auflösung nicht mehr benötigter Steuerrückstellungen.

Nettogewinn: Hohes Niveau von CHF 312,0 Millionen

Getrieben durch das höhere Betriebsergebnis stieg der Nettogewinn von CHF 280,0 Millionen im Vorjahr auf CHF 312,0 Millionen. Der den Aktionären von Sulzer zustehende Nettogewinn betrug CHF 307,1 Millionen (7,6% vom Umsatz) gegenüber CHF 279,8 Millionen (7,8% vom Umsatz) im Jahr 2011. Der unverwässerte Gewinn je Aktie (EPS) stieg um 9,5% auf CHF 9.03 (2011: CHF 8.25).

Bilanz: Anstieg der Eigenkapitalquote auf 50,0%

Die Bilanzsumme betrug per 31. Dezember 2012 CHF 4 593,9 Millionen. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr von CHF 53,5 Millionen war der Aufwertung einiger wichtiger Währungen zuzuschreiben (insbesondere US-Dollar und britisches Pfund).

Das Anlagevermögen erhöhte sich auf CHF 2 213,9 Millionen (2011: CHF 2 203,2 Millionen), was vollständig der Aufwertung von Währungen zuzuschreiben war. Die Investitionen ins Anlagevermögen betragen CHF 128,2 Millionen, getrieben durch die Investitionen in Sachanlagen (2011: CHF 113,2 Millionen). Die Investitionen ins Anlagevermögen wurden durch Abschreibungen von CHF 88,0 Millionen (2011: CHF 78,5 Millionen) und Amortisationen auf immaterielle Anlagen, die auf CHF 43,4 Millionen zunahm (2011: CHF 40,2 Millionen), kompensiert.

Das Umlaufvermögen erhöhte sich auf CHF 2 380,0 Millionen (2011: CHF 2 337,2 Millionen). Trotz des gestiegenen Umsatzes sanken die Positionen des Nettoumlaufvermögens um CHF 65,2 Millionen. Die Verbesserung des Nettoumlaufvermögens ging auf eine Reduzierung von Vorräten und Vorauszahlungen an Lieferanten sowie einen Rückgang von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurück. Die flüssigen Mittel stiegen aufgrund des positiven Free Cash Flow um CHF 84,7 Millionen.

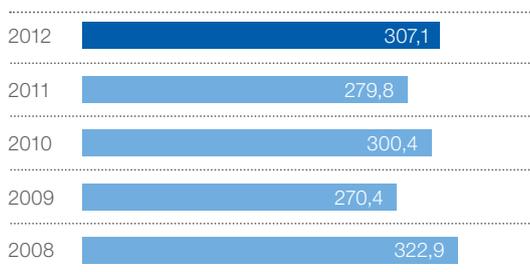
Das Fremdkapital (lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten) nahm um CHF 146,6 Millionen auf CHF 2 290,0 Millionen ab. Die größte Änderung resultierte aus der Verringerung der kurzfristigen Finanzschulden (CHF 160,2 Millionen). Dieser Rückgang trieb auch die Reduzierung der kurzfristigen Verbindlichkeiten an, die zum Teil durch die positive Entwicklung von Positionen des Nettoumlaufvermögens kompensiert wurde.

Konzernmittelflussrechnung (Kurzfassung)

in Mio. CHF	2012	2011
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	472,8	188,6
Investitionen	-128,2	-113,2
Verkauf von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	3,3	6,9
Free Cash Flow	347,9	82,3
Erwerb/Verkauf von Beteiligungen und Aktivitäten	-37,5	-815,4
Erwerb/Verkauf von Finanzanlagen und Wertschriften	33,4	4,1
Mittelfluss aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit	343,8	-729,0
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	-251,5	499,2
Währungsverluste auf flüssige Mittel	-7,6	-15,7
Veränderung flüssige Mittel	84,7	-245,5
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	507,3	422,6

Nettogewinn¹⁾

in Mio. CHF



¹⁾ Den Aktionären der Sulzer AG zustehend.

Die langfristigen Verbindlichkeiten sanken um CHF 41,7 Millionen, vor allem dank einer Verringerung von langfristigen Rückstellungen und Rückstellungen für latente Steuern.

Das Eigenkapital stieg um CHF 200,1 Millionen auf CHF 2 303,9 Millionen, angetrieben durch den Nettogewinn von CHF 312,0 Millionen und der Dividende von CHF -102,8 Millionen. Die gesunde Eigenkapitalquote (Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend/ Bilanzsumme) stieg von 46,2% im Jahr 2011 auf 50,0%, während der Verschuldungsgrad (Finanzschulden/ Eigenkapital) auf 27% zurückging (2011: 37%).

Das starke Kreditprofil von Sulzer fand Ausdruck in der Unterzeichnung eines neuen Multiwährungskredits über CHF 500 Millionen mit einer Laufzeit von fünf Jahren, der einen bestehenden Kredit ersetzte.

Mittelfluss: starke Verbesserungen des operativen Mittelflusses

Flüssige Mittel erhöhten sich 2012 um CHF 84,7 Millionen. Die wichtigsten Einflüsse auf den Mittelfluss waren:

- Der Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit stieg im Vorjahresvergleich um CHF 284,2 Millionen auf CHF 472,8 Millionen. Der Rückgang des Nettoumlaufvermögens führte zu einem Mittelzufluss von CHF 100,2 Millionen. Die größten Einflussfaktoren waren die gesunkenen Vorräte (CHF 44,7 Millionen) und höhere Vorauszahlungen von Kunden (CHF 24,9 Millionen). Die gezahlten Steuern stiegen 2012 auf CHF 120,5 Millionen (2011: CHF 93,7 Millionen) aufgrund eines höheren steuerpflichtigen Erfolgs im Berichtsjahr und infolge höherer Steuerzahlungen für Vorjahre.
- Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeiten betrug CHF 129,0 Millionen. 2012 wurden Investitionen (Erwerb von immateriellen Anlagen und Sachanlagen, CAPEX) von CHF 128,2 Millionen verbucht. Davon entfielen CHF 63,2 Millionen (49,3%) auf Erweiterung des Leistungsspektrums und Kapazitätserweiterungen, CHF 31,9 Millionen (24,9%) auf Ersatzinvestitionen, CHF 13,7 Millionen (10,7%) auf Informationstechnologie

sowie CHF 19,4 Millionen (15,1%) auf sonstige Investitionen. Der Mittelabfluss durch Akquisitionen betrug CHF 38,6 Millionen, vor allem durch die Akquisitionen von Hidrotecar S.A. in Spanien und Thermoset Inc. in den USA. Dieser Abgang flüssiger Mittel wurde zum Teil durch den Zufluss aus dem Verkauf des Aktienpakets der Burckhardt Compression AG (CHF 32,0 Millionen) kompensiert.

- Der Mittelabfluss durch Finanzierungsaktivitäten betrug CHF 251,5 Millionen. Die kurz- und langfristigen Schulden sanken um CHF 157,0 Millionen. Die Dividendenausschüttung an die Aktionäre von Sulzer betrug CHF 102,2 Millionen.

Die Währungsverluste auf den flüssigen Mitteln betragen CHF -7,6 Millionen (2011: CHF -15,7 Millionen). Sie entstanden hauptsächlich durch die in brasilianischen Real und US-Dollar gehaltenen flüssigen Mittel.

Ausblick für 2013 und mittelfristige Ziele

Auf der Grundlage der aktuellen Kenntnisse und vorausgesetzt, dass sich die allgemeinen Wirtschaftsbedingungen nicht wesentlich ändern, erwartet Sulzer für 2013 ein moderates Wachstum von Bestellungseingang und Umsatz. Die Rentabilität dürfte leicht zulegen.

Die Mittelfristziele bleiben unverändert. Sulzer strebt an, bis 2015 für die Divisionen eine Umsatzrendite von 11% bis 13% und eine Rendite des Betriebsvermögens von mehr als 20% zu erreichen. Es wird erwartet, dass die Divisionen ihren Umsatz zwischen 2012 und 2015 organisch um durchschnittlich 6% bis 8% pro Jahr steigern werden.

Konzernerfolgsrechnung

Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2012	2011
Umsatzerlös	03	4021,6	3577,9
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-2776,1	-2481,5
Bruttogewinn		1245,5	1096,4
Verkaufs- und Vertriebskosten		-387,8	-340,3
Verwaltungskosten		-361,0	-320,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	07	-89,3	-71,7
Übrige betriebliche Erlöse	08	39,8	44,7
Übrige betriebliche Kosten	08	-37,7	-45,0
Betriebsergebnis		409,5	364,1
Zins- und Wertschriftenertrag	09	4,9	8,7
Zinsaufwand	09	-22,5	-14,8
Übriges Finanzergebnis	09	22,3	11,4
Gewinn vor Ertragssteuern		414,2	369,4
Ertragssteuern	10	-102,2	-89,4
Nettogewinn		312,0	280,0
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		307,1	279,8
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		4,9	0,2
Ergebnis je Aktie, das einem Aktionär der Sulzer AG zusteht (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie	23	9.03	8.25
Verwässerter Gewinn je Aktie	23	8.98	8.19

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2012	2011
Nettogewinn		312,0	280,0
Bewertungsveränderung bei «Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», netto nach Steuern		-24,4	-2,7
Cash-Flow-Hedge-Reserve, netto nach Steuern		2,7	-6,6
Währungsumrechnungsdifferenzen		-8,1	22,7
Gesamtergebnis für das Jahr		282,2	293,4
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		277,6	293,8
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		4,6	-0,4

Konzernbilanz

31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2012	2011
Anlagevermögen			
Immaterielle Anlagen	11	1 447,0	1 435,2
Sachanlagen	12	650,0	619,5
Übrige Finanzanlagen	13	8,6	36,2
Langfristige Forderungen		13,8	12,2
Latente Steuerforderungen	10	94,5	100,1
Total Anlagevermögen		2 213,9	2 203,2
Umlaufvermögen			
Vorräte	14	622,9	675,4
Anzahlungen an Lieferanten		78,6	83,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16	1 012,1	1 020,3
Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	17	152,7	126,8
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	18	0,6	0,9
Wertschriften	20	5,8	8,1
Flüssige Mittel	19	507,3	422,6
Total Umlaufvermögen		2 380,0	2 337,2
Total Aktiven		4 593,9	4 540,4
Eigenkapital			
Aktienkapital	22	0,3	0,3
Reserven		2 296,8	2 097,5
Eigenkapital den Aktionären der Sulzer AG zustehend		2 297,1	2 097,8
Nicht beherrschende Anteile		6,8	6,0
Total Eigenkapital		2 303,9	2 103,8
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzschulden	24	533,0	531,4
Latente Steuerverbindlichkeiten	10	116,5	133,0
Langfristige Steuerverbindlichkeiten	10	9,3	12,8
Langfristige Rückstellungen	25	200,8	223,8
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		0,8	1,1
Total langfristige Verbindlichkeiten		860,4	902,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzschulden	24	76,0	236,2
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	10	55,3	49,5
Kurzfristige Rückstellungen	25	138,0	171,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		419,9	386,0
Anzahlungen von Kunden		291,0	272,2
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	26	449,4	419,3
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		1 429,6	1 534,5
Total Fremdkapital		2 290,0	2 436,6
Total Passiven		4 593,9	4 540,4

Entwicklung Konzerneigenkapital

Januar – Dezember

in Mio. CHF	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend									
	Anmerkung	Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Währungsumrechnungsdifferenzen	Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
Eigenkapital am 1. Januar 2011		0,3	2217,1	-76,9	8,4	27,1	-281,0	1 895,0	6,2	1 901,2
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:										
Nettogewinn			279,8					279,8	0,2	280,0
Cash-Flow-Hedge-Reserve, netto nach Steuern					-6,6			-6,6		-6,6
Bewertungsveränderung bei «Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», netto nach Steuern						-2,7		-2,7		-2,7
Währungsumrechnungsdifferenzen							23,3	23,3	-0,6	22,7
Gesamtergebnis für das Jahr		-	279,8	-	-6,6	-2,7	23,3	293,8	-0,4	293,4
Zu-/Abgänge von nicht beherrschenden Anteilen								-	3,1	3,1
Veränderung Beteiligungsrechte bei Tochtergesellschaften ohne Verlust der Kontrolle			1,3					1,3	0,7	2,0
Veränderung Bestand eigene Aktien			-12,6	12,6				-		-
Aktienbasierte Vergütung	31		10,5					10,5		10,5
Dividende			-102,8					-102,8	-3,6	-106,4
Eigenkapital am 31. Dezember 2011	22	0,3	2393,3	-64,3	1,8	24,4	-257,7	2 097,8	6,0	2 103,8
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:										
Nettogewinn			307,1					307,1	4,9	312,0
Cash-Flow-Hedge-Reserve, netto nach Steuern					2,7			2,7		2,7
Bewertungsveränderung bei «Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte», netto nach Steuern						-24,4		-24,4		-24,4
Währungsumrechnungsdifferenzen							-7,8	-7,8	-0,3	-8,1
Gesamtergebnis für das Jahr		-	307,1	-	2,7	-24,4	-7,8	277,6	4,6	282,2
Zu-/Abgänge von nicht beherrschenden Anteilen								-	-	-
Veränderung Beteiligungsrechte bei Tochtergesellschaften ohne Verlust der Kontrolle								-	-0,2	-0,2
Veränderung Bestand eigene Aktien			-7,6	19,8				12,2		12,2
Aktienbasierte Vergütung	31		12,3					12,3		12,3
Dividende			-102,8					-102,8	-3,6	-106,4
Eigenkapital am 31. Dezember 2012	22	0,3	2 602,3	-44,5	4,5	-	-265,5	2 297,1	6,8	2 303,9

Impressum

Dieses Dokument kann Aussagen enthalten, die zukunftsorientiert sind, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese Aussagen können sich ändern, und die effektiven Ergebnisse oder Leistungen können aufgrund bekannter oder unbekannter Risiken und verschiedener anderer Faktoren erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

Der gesamte Sulzer-Geschäftsbericht 2012 ist online unter www.sulzer.com/GB2012 erhältlich.

Herausgeber: Sulzer AG, Winterthur, Schweiz, © 2013
 Konzept/Layout: Addison Corporate Marketing, London, Großbritannien
 Fotografie: Andy Wilson, London, Großbritannien
 Comstock/Jumper/Andreea Manciu/Fotosearch, Getty (zweite Umschlagseite); Peter Tillessen (Sulzer Metco, Seite 2)
 Druck: Mattenbach AG, Winterthur, Schweiz

Dieser Bericht ist klimaneutral auf einem vom Forest Stewardship Council (FSC) zertifizierten Papier gedruckt.



Konzernmittelflussrechnung

Januar – Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2012	2011
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar		422,6	668,1
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit			
Nettogewinn		312,0	280,0
Zins- und Wertschriftenertrag	09	-4,9	-8,7
Zinsaufwand	09	22,5	14,8
Ertragssteuern	10	102,2	89,4
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen und Sachanlagen	11/12	131,4	118,7
Veränderung Vorräte		44,7	-78,2
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		3,4	-1,5
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-11,5	-229,4
Veränderung Anzahlungen von Kunden		24,9	-7,1
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		38,7	84,5
Veränderung Rückstellungen		-48,7	12,0
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		24,5	24,5
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		-0,4	-0,6
Zinseinnahmen		4,9	8,6
Zinszahlungen		-19,1	-6,6
Steuerzahlungen		-120,5	-93,7
Ergebnis aus dem Verkauf von Beteiligungen, Sachanlagen und Finanzinstrumenten		-31,3	-18,1
Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit		472,8	188,6
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit			
Erwerb von immateriellen Anlagen	11	-2,4	-1,8
Verkauf von immateriellen Anlagen		0,2	0,1
Erwerb von Sachanlagen	12	-125,8	-111,4
Verkauf von Sachanlagen		3,1	6,8
Akquisitionen	01	-38,6	-864,5
Veräusserungen		1,1	49,1
Erwerb von Finanzanlagen		-1,1	-0,6
Verkauf von Finanzanlagen		32,0	1,0
Erwerb von Wertschriften		-3,6	-7,5
Verkauf von Wertschriften		6,1	11,2
Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		-129,0	-917,6
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit			
Dividende		-102,2	-102,0
Kauf/Verkauf eigene Aktien		11,3	-12,2
Dividende an nicht beherrschende Anteile		-3,6	-3,6
Veränderung nicht beherrschende Anteile		-	-2,7
Erhöhung langfristige Finanzschulden		14,4	506,7
Rückzahlung langfristige Finanzschulden		-2,9	-1,7
Veränderung kurzfristige Finanzschulden		-168,5	114,7
Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		-251,5	499,2
Währungsverluste auf flüssige Mittel		-7,6	-15,7
Veränderung flüssige Mittel		84,7	-245,5
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	19	507,3	422,6

Sulzer AG

8401 Winterthur
Schweiz
Telefon +41 52 262 11 22
Fax +41 52 262 01 01

Corporate Communications

Telefon +41 52 262 72 72
Fax +41 52 262 00 25
communications@sulzer.com

Investor Relations

Telefon +41 52 262 20 22
Fax +41 52 262 00 25
investor.relations@sulzer.com

www.sulzer.com

