

Solide finanzielle Performance trotz weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld

Der Bestellungseingang sank um 2,0 %. Ein erneuter deutlicher Rückgang der Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt wurde vom starken Wachstum in anderen Marktsegmenten und durch Akquisitionen teilweise kompensiert. Weniger Bestellungen sowie ein geringerer Auftragsbestand zu Beginn des Jahres führten zu einem Umsatzrückgang von 2,0 %. Die Einsparungen von CHF 88 Millionen durch das Sulzer Full Potential-Programm (SFP) trugen teilweise dazu bei, die Auswirkung des anspruchsvollen Umfelds auf die Profitabilität auszugleichen. Der Free Cash Flow erhöhte sich markant auf CHF 201 Millionen.

Wachsender Energie- und Wassermarkt sowie Akquisitionseffekte glichen niedrigeres Auftragsvolumen im Öl- und Gasmarkt weitgehend aus

Insgesamt sank der Bestellungseingang gegenüber 2015 um 2,0 % (nominal: –3,4 %). Akquisitionen leisteten einen Beitrag von CHF 110,7 Millionen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs erhöhte sich nominal leicht um 0,2 % auf 34,0 %, da der Anteil des margenträchtigeren Aftermarket-Geschäfts zunahm. So konnte der Margenrückgang im Öl- und Gasmarkt mehr als kompensiert werden.

Der Bestellungseingang der Division Pumps Equipment fiel um 5,4 %. Trotz starkem Wachstum im Energiemarkt und verbesserten Aktivitäten im Wassermarkt war der Bestellungseingang rückläufig, was auf den anhaltenden Rückgang der Bestellungen im Öl- und Gasmarkt zurückzuführen ist. In der Division Rotating Equipment Services verringerte sich der Bestellungseingang um 3,1 %. Dies war in erster Linie dem tieferen Umsatzvolumen bei den elektromechanischen Services in Europa sowie dem öl- und gasbezogenen Abschwung in der Nordsee geschuldet. Der Bestellungseingang der Division Chemtech erhöhte sich um 6,1 %. Die Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems verzeichnete einen erheblich höheren Bestellungseingang infolge eines gesunden, organischen Wachstums und eines zusätzlichen Umsatzvolumens durch die Akquisitionen von Geka und PC Cox. Dadurch wurde der markante Rückgang des Bestellungseingangs in der Geschäftseinheit Tower Field Services, die weniger Grossprojekte einholte, mehr als aufgewogen.

Der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt gab deutlich nach. Die Branche senkte erwartungsgemäss erneut Kosten und Investitionen, während die Ölpreise zu einer Erholung ansetzten. Im Energiemarkt wuchs der Bestellungseingang kräftig, gestützt durch die Division Pumps Equipment. Die Aktivitäten in der allgemeinen Industrie nahmen ebenfalls kräftig zu, wozu die Akquisitionen von Geka und PC Cox massgeblich beitrugen.

Die Bestellungen in den Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) waren rückläufig. Der Abschwung im Öl- und Gasmarkt sowie schwächere Aktivitäten der elektromechanischen Services in Europa drückten auf den Bestellungseingang. In der Region Asien-Pazifik erhöhte sich der Bestellungseingang erheblich, was in erster Linie der Erholung Chinas im Vergleich zum geringen Bestellniveau des Vorjahrs zuzuschreiben war.

Die Währungsumrechnungseffekte von CHF –40,9 Millionen waren hauptsächlich der Schwäche des britischen Pfunds, des südafrikanischen Rands, des chinesischen Renminbis, des mexikanischen Peso, des US-Dollar und des Euro zuzuschreiben.

„In einem anspruchsvollen Marktumfeld konnten wir erhebliche Kosteneinsparungen erzielen und den Free Cash Flow deutlich verbessern.“



Thomas Dittrich,
Chief Financial Officer

Free Cash Flow

CHF **200,5** Mio.

(2015: CHF 155,8 Mio.)

Abkürzungen

EBIT:	Betriebsergebnis
ROS:	Umsatzrendite (EBIT/Umsatz)
opEBITA:	Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen
opROSA:	Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz)
opROCEA:	Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)
EBITDA:	Betriebsergebnis vor Abschreibung und Amortisationen

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten.

Bestellungen

in Mio. CHF	2016	2015
Bestellungseingang	2 797,5	2 895,8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34,0 %	33,8 %
Auftragsbestand am 31. Dezember	1 439,1	1 510,7

Der Auftragsbestand zum 31. Dezember 2016 belief sich auf CHF 1 439,1 Millionen (31. Dezember 2015: CHF 1 510,7 Millionen).

Leichter Umsatzrückgang

Der Umsatz betrug CHF 2 876,7 Millionen; das entspricht einem Rückgang von 2,0 % (nominal: –3,2 %). Die negativen Währungsumrechnungseffekte beliefen sich auf CHF 34,5 Millionen, während Akquisitionen mit CHF 90,6 Millionen zu Buche schlugen.

2016 wurden das starke Wachstum im Energiemarkt und die Akquisitionseffekte in erster Linie durch den erheblichen Umsatzrückgang im Öl- und Gasmarkt aufgezehrt. Im Wassermarkt lag der Umsatz ebenfalls unter dem Vorjahr, hauptsächlich aufgrund des geringen Auftragsbestands zu Beginn des Jahres und des Zeitplans von Projekten.

Der Umsatz in der Region EMEA nahm zu, während Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik unter dem Vorjahresniveau blieben. Folglich gab der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte 2016 auf 38 % nach (2015: 40 %).

Kosteneinsparungen wirken günstig auf Bruttomarge

Die Bruttomarge blieb mit 30,6 % stabil. Das optimierte Produktionsnetzwerk sowie ein höherer Anteil des margenträchtigeren Aftermarket-Geschäfts wirkten sich positiv aus und kompensierten den Preisdruck im Öl- und Gasmarkt. Infolge des geringeren Umsatzes gab der Bruttogewinn auf CHF 879,4 Millionen (2015: CHF 910,1 Millionen) nach.

Geringes Umsatzwachstum beeinträchtigt operatives EBITA

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich auf CHF 238,9 Millionen (2015: CHF 254,1 Millionen). Das entspricht einem Rückgang um 4,4 % (nominal: –6,0 %). Einsparungen durch das Sulzer Full Potential-Programm (SFP) wogen das geringere Umsatzvolumen sowie akquisitionsbedingte Kosten zum Teil auf.

Die Betriebskosten ohne Amortisationen, Wertminderung auf Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen gingen um 5,7 % zurück, was sich in Relation zum Umsatzrückgang von 2,0 % günstig auswirkte. Die positiven Effekte durch Sparmassnahmen im Verkauf und in der Verwaltung wurden teilweise durch höhere akquisitionsbedingte Kosten aufgehoben. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung gaben geringfügig nach.

Die operative ROSA (opROSA) fiel auf 8,3 %, gegenüber 8,6 % im Jahr 2015.

Wichtigste Leistungskennzahlen

	2016	2015
opROSA	8,3 %	8,6 %
opROCEA	15,7 %	17,0 %

Die Divisionen erzielten folgende Profitabilität (opROSA):

- Pumps Equipment: 5,7 % (2015: 7,3%). Die geringere Profitabilität war dem herausfordernden Umfeld im Öl- und Gasmarkt geschuldet, wodurch der Umsatz sank und der Preisdruck zunahm.
- Rotating Equipment Services: 9,9 % (2015: 10,2 %). Dies war in erster Linie auf das geringere Umsatzvolumen zurückzuführen, das nur teilweise durch eine Senkung der Betriebskosten aufgewogen wurde.
- Chemtech: 11,4 % (2015: 10,1 %). Der Anstieg war vor allem einem höheren Anteil des margenträchtigen Geschäfts von Sulzer Mixpac Systems zuzuschreiben.

opROSA

8,3 %

(2015: 8,6 %)

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA

in Mio. CHF	2016	2015
EBIT	115,3	120,9
Amortisation	47,3	42,3
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Anlagen	18,4	13,0
Restrukturierungskosten	57,0	41,2
Anpassungen für übrige nicht operative Positionen ¹⁾	0,9	36,7
opEBITA	238,9	254,1
opROSA	8,3 %	8,6 %

¹⁾ Übrige nicht operative Positionen beinhalten wesentliche akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien (inklusive aufgelöster Rückstellungen) und bestimmte nicht operative Positionen, die nicht wiederkehrend sind oder nicht regelmässig in dieser Grössenordnung auftreten.

Restrukturierungsaufwand und Kosten des SFP-Programms beeinflussten Betriebsergebnis

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms die Umsetzung verschiedener Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur fortgesetzt. Diese Initiativen führten zu höheren Restrukturierungskosten als 2015. Die entsprechenden Kosten standen hauptsächlich im Zusammenhang mit Massnahmen in Deutschland, der Schweiz, in Brasilien, den USA, in Singapur sowie im Vereinigten Königreich, in Schweden und China. Insgesamt ging die Zahl der Vollzeitstellen von 14 253 (Ende 2015) auf 14 005 (Ende 2016) zurück. Dies hing insbesondere mit einem Abbau von 1 350 Vollzeitstellen im Rahmen der SFP-Massnahmen zusammen, der teilweise durch die 1 100 im Zusammenhang mit Akquisitionen übernommenen Vollzeitstellen ausgeglichen wurde.

Die übrigen nicht operativen Positionen beliefen sich 2016 auf CHF –0,9 Millionen. Der Aufwand im Zusammenhang mit dem SFP (CHF –26,9 Millionen) sowie mit Akquisitionen und anderen Posten wurde kompensiert durch die günstigen Auswirkungen einer Reduzierung des Umwandlungssatzes für Schweizer Vorsorgepläne (CHF 35,4 Millionen).

Folglich resultierte ein EBIT von CHF 115,3 Millionen, gegenüber CHF 120,9 Millionen im Jahr 2015. Die Umsatzrendite (ROS) ging auf 4,0 % zurück (2015: 4,1 %).

Finanzergebnis: geringerer Zinsaufwand

Der Zinsaufwand betrug 2016 CHF 19,3 Millionen, gegenüber CHF 24,7 Millionen im Vorjahr. Der Zinsaufwand verzeichnete einen Rückgang um CHF 10,5 Millionen, der teilweise durch geringere Zinserträge und höhere sonstige Zinsaufwendungen wieder aufgehoben wurde. Der geringere Zinsaufwand im Jahr 2016 war der Refinanzierung einer Anleihe zu günstigen Konditionen um die Jahresmitte herum zu verdanken (Couponaufwand von CHF 7,4 Millionen im Vergleich zu CHF 12,0 Millionen im Jahr 2015).

Zudem gab es 2016 keine wesentlichen ausserordentlichen Aufwendungen, im Vergleich zu CHF 5,2 Millionen im Jahr 2015, die zur Beilegung eines Rechtsstreits mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts des Unternehmens gezahlt wurden.

Abschwung im Öl- und Gasmarkt belastete Ergebnisse von Joint Ventures

2016 erlitt Sulzer einen Verlust von CHF 0,8 Millionen aus Joint Ventures (2015: Gewinn von CHF 3,7 Millionen). Dies ist auf ein Joint Venture in China für den Service von Gasturbinen sowie ein Joint Venture im Nahen Osten für den Service rotierender Maschinen für Kunden im Öl- und Gas- sowie Energiemarkt zurückzuführen.

Bereinigter Steuersatz etwas tiefer

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich – auf der Basis eines weitgehend stabilen Vorsteuergewinns – auf CHF 35,1 Millionen (2015: CHF 24,9 Millionen), weil der Restrukturierungsaufwand keinen entsprechenden Steuereffekt hatte. Die Konzernsteuerquote lag 2016 bei 36,9%, gegenüber 24,9% im Vorjahr. Bereinigt um den Steuereffekt für Restrukturierungsaufwendungen würde sich die Konzernsteuerquote 2016 auf 24,3% belaufen.

Kern-Nettogewinn

2016 lag der Nettogewinn bei CHF 60,1 Millionen, gegenüber CHF 75,0 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ausschliesslich der steuerbereinigten Effekte durch übrige nicht operative Positionen) betrug 2016 CHF 153,8 Millionen (2015: CHF 175,0 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie ging 2016 auf CHF 1.73 zurück (2015: CHF 2.17).

Optimierte Bilanzeffizienz

Die Bilanzsumme per 31. Dezember 2016 lag bei CHF 3 735,9 Millionen und somit um CHF 518,9 Millionen unter dem Vorjahreswert.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich nominal um CHF 235,9 Millionen. Dieser Anstieg ist den Positionen Goodwill (CHF 100,3 Millionen), übrige immaterielle Anlagen (CHF 88,9 Millionen) sowie Sachanlagen (CHF 19,6 Millionen) zu verdanken. Bereinigt um Währungseffekte verzeichneten Goodwill, übrige immaterielle Anlagen sowie Sachanlagen vor allem aufgrund von Akquisitionen einen Anstieg um CHF 233,7 Millionen.

Das Umlaufvermögen ging nominal um CHF 754,8 Millionen zurück. Dieser Rückgang ist den Dividendenzahlungen von CHF 617,5 Millionen an die Aktionäre von Sulzer im April 2016 sowie rückläufigen Wertschriften und einem tieferen Betriebskapital geschuldet.

Das gesamte Fremdkapital lag nominal per 31. Dezember 2016 mit CHF 2 144,9 Millionen um CHF 124,3 Millionen über dem Vorjahr. Ein Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 55,5 Millionen), leistungsorientierten Vorsorgeplänen (CHF 44,8 Millionen), Rückstellungen (CHF 39,1 Millionen) sowie Steuerverbindlichkeiten (CHF 30,2 Millionen) wurden zum Teil durch geringere Finanzschulden (CHF 56,2 Millionen) aufgewogen.

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 643,2 Millionen auf CHF 1 591,0 Millionen, wofür die oben erwähnten Dividendenzahlungen an die Aktionäre von Sulzer massgeblich waren.

Das Verhältnis der Nettoschulden zum EBITDA stieg auf 0,14 (2015: –2,78), in erster Linie aufgrund der Sonderdividende und Akquisitionen.

Starker Free Cash Flow

Der Free Cash Flow lag bei CHF 200,5 Millionen, im Vergleich zu CHF 155,8 Millionen im Vorjahr. Dies war dem sorgfältigen Management des Netto-Umlaufvermögens zu verdanken, sowie tieferen Steuerzahlungen und dem Umstand, dass ein erheblicher Teil des 2016 verbuchten Restrukturierungsaufwands erst 2017 gezahlt wird.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf CHF –168,8 Millionen (2015: CHF –242,0 Millionen). Die Mittelabflüsse für Akquisitionen betragen CHF –313,4 Millionen gegenüber CHF –70,1 Millionen im Jahr 2015. Zur Finanzierung der im April 2016 gezahlten Dividenden wurden Wertschriften im Umfang von CHF 208,4 Millionen verkauft (2015: Kauf von Wertschriften für CHF 104,6 Millionen). Die CAPEX betragen CHF 74,9 Millionen und blieben damit weitgehend unverändert (2015: 73,7 Millionen).

Der Mittelabfluss durch Finanzierungstätigkeiten war negativ und betrug CHF –680,6 Millionen. Diese Summe umfasst die Dividendenzahlungen von CHF 617,5 Millionen (einschliesslich der Sonderdividende von CHF 498,1 Millionen), gegenüber CHF 119,2 Millionen im Vorjahr. Durch die Rückzahlung kurzfristiger Finanzschulden sank die Cash-Position um CHF 59,4 Millionen (2015: CHF 9,9 Millionen). Die Wechselkursgewinne beliefen sich auf CHF 6,7 Millionen, nach einem Verlust von CHF 34,0 Millionen im Jahr 2015.

Ausblick für 2017

Sulzer geht davon aus, dass der Öl- und Gasmarkt – der vor den jüngsten Akquisitionen rund die Hälfte seines Umsatzes ausmachte – im Jahr 2017 anspruchsvoll bleiben wird. Auch der Preisdruck dürfte das Jahr über anhalten. Frühe Anzeichen für eine bevorstehende Erholung in diesem Markt werden voraussichtlich erst 2018 zu einem wirtschaftlichen Umschwung für Sulzer führen. Das Unternehmen erwartet 2017 leichtes Wachstum für seine übrigen Geschäfte, was zu einem organischen Bestelleingang für den Gesamtkonzern ungefähr auf Vorjahresniveau führen dürfte. Die akquirierten Unternehmen werden zusätzliches Volumen beisteuern.

Sulzer erwartet für 2017 zusätzliche Kosteneinsparungen von CHF 40 bis CHF 60 Millionen aus dem SFP-Programm. Das Unternehmen bestätigt sein Gesamtziel von Einsparungen in der Höhe von CHF 200 Millionen, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen werden.

Auf währungsbereinigter Basis und einschliesslich der 2016 getätigten Akquisitionen erwartet Sulzer für das Gesamtjahr 2017 eine Zunahme des Bestelleingangs von 5 bis 8 % und ein Umsatzwachstum von 3 bis 5 %. Das Unternehmen geht von einer opEBITA-Marge (opEBITA in Prozent des Umsatzes) von ungefähr 8,5 % aus.