

Bestellungseingang rückläufig – Ergänzung des Pumpensortiments

Pumps Equipment verzeichnete 2016 einen Rückgang des Bestellungseingangs und Umsatzes. Gegenüber dem Vorjahr gingen das operative EBITA und die operative ROSA zurück. Der Öl- und Gasmarkt beeinträchtigte das Ergebnis der Division weiterhin. Sulzer gab die Akquisition des Pumpenherstellers Ensival Moret bekannt.

„Wir freuen uns darauf, Ensival Moret in der Sulzer-Familie willkommen zu heissen. Gemeinsam können wir in der allgemeinen Industrie stärker wachsen und die Prozessbedürfnisse unserer Kunden noch besser abdecken.“



*César Montenegro,
Divisionsleiter Pumps Equipment*

Neue Dynamik dank Akquisition und signifikanter Bestellungen

2016 erweiterte Pumps Equipment, die grösste Division von Sulzer, ihr Produktangebot. Sulzer gab die Akquisition des Pumpenherstellers Ensival Moret bekannt. Mit dieser Transaktion schliesst Sulzer spezifische Produktlücken im Pumpensortiment des Konzerns. So kommen z. B. Axial- und Feststoffpumpen hinzu, die in den allgemeinen Industriemärkten wie Düngemittel-, Zucker-, Bergbau- und Chemieindustrie Anwendung finden. Ensival Moret generiert einen Umsatz von rund CHF 120 Millionen und beschäftigt mehr als 700 Mitarbeitende.

Im Berichtsjahr konnte Pumps Equipment signifikante Bestellungen gewinnen. Die Division wird Pumpen für eine neue Entsalzungsanlage in Suhar (Oman) liefern. Die Anlage hat eine Kapazität von 250 000 m³ täglich und wird voraussichtlich 2018 in Betrieb gehen. Die energieeffizienten Pumpen von Sulzer tragen dazu bei, die wachsende Wassernachfrage in der Region Nord-Batinah zu befriedigen. Ausserdem wird Sulzer Prozesspumpen für die hochmoderne Bioproduktmühle der Metsä Group in Äänekoski (Finnland) liefern. Das Unternehmen wird zudem ein Pumpenpaket an Fibria Celulose SA, ein brasilianisches Forstunternehmen und weltweit grösster Produzent von Eukalyptuszellstoff, liefern.

Rückläufiger Bestellungseingang

Der Bestellungseingang war 2016 rückläufig. Hauptgrund dafür war der signifikant tiefere Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt (–20%). Trotz der Erholung der Ölpreise im Jahresverlauf senkte die Branche weiterhin Kosten und verschob Investitionen. Der Bestellungseingang im Energiemarkt nahm erheblich zu, insbesondere im Nahen Osten und in Asien. Die Nachfrage im Wassermarkt und in der allgemeinen Industrie wuchs ebenfalls gegenüber dem Vorjahr. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs litt unter dem Preisdruck im Öl- und Gasmarkt und ging daher zurück.

Was die verschiedenen Regionen betrifft, so verzeichnete Pumps Equipment einen rückläufigen Bestellungseingang in Europa und ein starkes Wachstum im Nahen Osten. In Nord-, Mittel- und Südamerika sank der Bestellungseingang dagegen erheblich. Die Nachfrage in der Region Asien-Pazifik war robust und lag deutlich über dem Vorjahresniveau.

Rückgang des Umsatzes und des operativen EBITA

2016 wies Pumps Equipment einen geringeren Umsatz aus. Das Umsatzvolumen im Öl- und Gasmarkt ging aufgrund des geringeren Bestellungseingangs des Vorjahres erheblich zurück. Der Umsatz im Energiemarkt stieg dank des gesteigerten Bestellungseingangs des Jahres 2015 signifikant an. Der Umsatz im Wassermarkt blieb infolge eines schwachen ersten Quartals unter dem Vorjahresniveau. In der allgemeinen Industrie verzeichnete die Division ein stabiles Umsatzvolumen.

Das operative EBITA und die operative ROSA gingen deutlich zurück, was mit dem geringeren Umsatzvolumen und dem Preisdruck zusammenhing.

Anhaltender Rückgang der Häufigkeit und Schwere von Arbeitsunfällen

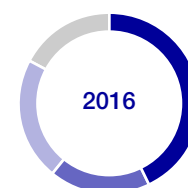
Pumps Equipment konnte die Sicherheit an seinen Standorten weiter verbessern. 2016 sank die Unfallhäufigkeit weiter auf 1,3 Fälle je Million Arbeitsstunden (2015: 1,6). Den Benchmarks zufolge gehört die Division in Bezug auf die Arbeitssicherheit damit zu den branchenführenden Unternehmen. Mit 33,8 Ausfalltagen pro Million Arbeitsstunden nahm die Schwere von Unfällen im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls erneut ab (2015: 39,3). Die Verbesserungen der Sicherheitskultur lassen sich auf das Programm für sicheres Verhalten (Safe Behavior Program; SBP) des Unternehmens zurückführen (mehr auf Seite 48), das innerhalb der Organisation immer besser greift. Zum einen konzentrierte sich die Division darauf, das Bewusstsein von Führungspersonen dafür zu schärfen, dass sie die Arbeitssicherheit vorantreiben. Zum anderen wurden die Mitarbeitenden in Sicherheitsbeobachtungen und Sicherheitsinspektionen eingebunden.

Kennzahlen Pumps Equipment

in Mio. CHF	2016	2015	+/- %	Veränderung in +/- % ¹⁾
Bestellungseingang	1 401,7	1 500,8	-6,6	-5,4
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33,8 %	34,2 %		
Auftragsbestand	880,3	998,0	-11,8	
Umsatzerlös	1 503,5	1 621,0	-7,2	-6,2
EBIT	7,1	62,8	-88,7	
opEBITA	86,3	118,1	-26,9	-23,8
opROSA	5,7 %	7,3 %		
opROCEA	11,3 %	15,8 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	6 261	6 996	-10,5	

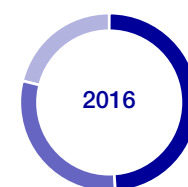
¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegment



- 43% Öl und Gas
- 18% Energie
- 22% Wasser
- 17% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 49% Europa, Naher Osten, Afrika
- 30% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 21% Asien-Pazifik

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

Bestellungseingang rückläufig – Servicegeschäft in Russland stärken

Der Bestellungseingang und der Umsatz verringerten sich gegenüber 2015. Das operative EBITA und die operative ROSA gaben leicht nach. Sulzer unterzeichnete eine Vereinbarung zur Kontrollübernahme des russischen Gasturbinenservicegeschäfts von Rotec und weitete sein Serviceangebot aus einer Hand weiter aus.

„Mit Rotec GT führen wir unser Servicegeschäft in Russland auf eine neue Ebene. Wir sind auf einem guten Weg, ein Komplettanbieter für Servicelösungen mit einem umfassenden Netzwerk auf der ganzen Welt zu werden.“



*Daniel Bischofberger,
Divisionsleiter Rotating Equipment
Services*

Auf dem Weg zu einem Komplettanbieter für Serviceleistungen

Sulzer unterzeichnete 2016 eine Vereinbarung zur Kontrollübernahme des Gasturbinenservicegeschäfts von Rotec in Russland. Rotec GT mit seinen 50 Mitarbeitenden hat seinen Hauptsitz in Moskau und verfügt über ein Servicezentrum für Gasturbinenbauteile in Jekaterinburg (Russland). Das Geschäft wird mit den bestehenden Turbo-Services-Aktivitäten von Sulzer in Russland zusammengelegt. Durch diese Transaktion wird Sulzer zu einem führenden, unabhängigen Gasturbinenserviceanbieter für Russland und die GUS-Staaten mit einem Umsatz von rund CHF 40 Millionen.

Vor drei Jahren integrierte Rotating Equipment Services (RES) das Servicezentren-Netzwerk für Pumpen, das zuvor von der Division Pumps Equipment (PE) geleitet worden war. 2016 begann das Unternehmen mit den Vorbereitungen, um das Ersatzteilgeschäft von der Division PE zu RES zu überführen. Die Integration wird 2017 durchgeführt. Kunden profitieren davon, eine einzige Anlaufstelle für Services und Ersatzteile zu haben. Die Division richtete zudem weitere Servicezentren ein, an denen unterschiedliche Produkte unter einem Dach repariert werden können (mehr hierzu im Interview mit dem neuen Divisionsleiter Daniel Bischofberger auf Seite 10). Dies sind weitere Meilensteine auf dem Weg des Unternehmens hin zu einem Komplettanbieter für Serviceleistungen.

Rückläufiger Bestellungseingang

Der Bestellungseingang sank 2016 gegenüber dem Vorjahr, insbesondere wegen eines Rückgangs in der allgemeinen Industrie. Einer der Gründe war die schwache Nachfrage nach elektromechanischen Services im Vereinigten Königreich, die unter dem anhaltenden Wandel der Industrielandschaft litt. Die Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt sowie im Energiemarkt blieben stabil. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs ging gegenüber 2015 nur leicht zurück, weil der erhebliche Preisdruck grösstenteils durch den Geschäftsmix kompensiert wurde.

Aus geografischer Sicht schwächten sich die Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik deutlich ab. Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Nord-, Mittel- und Südamerika verzeichneten gegenüber dem Vorjahr leichte Rückgänge.

Umsatz und operatives EBITA sanken

Die Division erzielte 2016 einen etwas tieferen Umsatz. In der Region EMEA blieb der Umsatz stabil, während er in Nordamerika leicht zulegen konnte. In Zentral- und Lateinamerika fiel der Umsatz aufgrund der tiefen Ölpreise. Der Umsatz in der Region Asien-Pazifik gab gegenüber dem höheren Niveau von 2015 nach, das auf Grossaufträge für Gasturbinen in jenem Jahr zurückzuführen war.

Das operative EBITA sank im Vergleich zu 2015. Hierfür ist das geringere Umsatzvolumen verantwortlich, das nur zum Teil durch tiefere Betriebskosten kompensiert werden konnte. Die operative ROSA gab ebenfalls geringfügig nach.

Deutlich weniger Unfälle

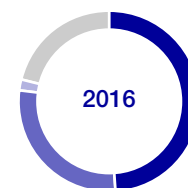
2016 ging die Häufigkeit von Unfällen auf 1,9 Fälle pro Million Arbeitsstunden zurück (2015: 2,5). Mit 44,9 verlorenen Arbeitstagen pro Million Arbeitsstunden gelang es der Division, auch die Schwere von Unfällen zu reduzieren (2015: 60,5). Diese Entwicklung ist dem Programm für sicheres Verhalten (Safe Behavior Program; SBP) des Unternehmens zu verdanken, dessen Umsetzung 2016 evaluiert wurde. Sulzer konzentrierte sich weiter auf Berichterstattung und Analyse kleinerer Unfälle und Beinaheunfälle, was zum guten Ergebnis beitrug. Um die Sicherheitsprozesse und -programme in den Regionen noch besser aufeinander abzustimmen, hielt die Division QESH-Versammlungen (Qualität, Umwelt, Sicherheit, Gesundheitsschutz) mit Schwerpunkt auf sicherem Verhalten am Arbeitsplatz ab. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz finden sich auf Seite 48.

Kennzahlen Rotating Equipment Services

in Mio. CHF	2016	2015	+/- %	Veränderung in +/- % ¹⁾
Bestellungseingang	661,1	698,2	-5,3	-3,1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30,3 %	30,5 %		
Auftragsbestand	195,8	205,0	-4,5	
Umsatzerlös	666,8	693,2	-3,8	-1,9
EBIT	57,3	51,4	11,5	
opEBITA	66,2	70,8	-6,5	-7,2
opROSA	9,9 %	10,2 %		
opROCEA	16,5 %	16,8 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3 436	3 538	-2,9	

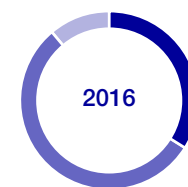
¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegment



- 49% Öl und Gas
- 28% Energie
- 2% Wasser
- 21% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 34% Europa, Naher Osten, Afrika
- 55% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 11% Asien-Pazifik

— Siehe Abkürzungen auf Seite 33.

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

Steigender Bestellungseingang dank Akquisitionen

Bestellungseingang und Umsatz legten 2016 zu. Akquisitionen konnten den organischen Rückgang mehr als ausgleichen. Die Division verbuchte ein stabiles operatives EBITA und eine stabile operative ROSA. Durch drei wichtige Akquisitionen erweiterte Chemtech das Produktportfolio und diversifizierte in neue Segmente.

„2016 wuchs die Profitabilität von Chemtech aufgrund von drei Akquisitionen und operativen Verbesserungen. Zugleich haben wir unser Produktportfolio erweitert und diversifiziert.“



*Torsten Wintergerste,
Divisionsleiter Chemtech*

Erweiterung und Diversifizierung des Produktportfolios

2016 unternahm Sulzer bedeutende Schritte, um das eigene Produktportfolio zu vergrößern und weiter zu diversifizieren. Im August übernahm Sulzer das in Bechhofen (Deutschland) ansässige Unternehmen Geka. Geka stellt Applikatoren für die Kosmetikindustrie her und weitet sein Geschäft aktuell auf das Gesundheitswesen aus. Durch diese Akquisition konnte Sulzer den Umsatz in der profitabelsten Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems (SMS) fast verdoppeln und dem Konzern Zugang zum Schönheitspflege-Segment verschaffen. Zudem übernahm Sulzer die PC Cox Group Ltd, einen führenden Hersteller von industriellen Dispensern mit Hauptsitz in Newbury (Grossbritannien). Die Kombination von SMS, Geka und PC Cox berichtet seit 1. Januar 2017 als neue Division Applicator Systems.

Im Dezember 2016 unterzeichnete Sulzer eine bindende Vereinbarung zur Übernahme einer einzigartigen Technologie für Öltrennung von Wärsilä – das „Vessel Internal Electrostatic Coalescer“-Geschäft. Das Unternehmen mit Sitz im norwegischen Asker stärkt das Trenngeschäft von Chemtech im Ölförderbereich. Zudem eröffnete die Division erfolgreich eine neue Fettsäureanlage für einen Kunden in Malaysia. Die jüngsten Entwicklungen bei Sulzer in den Bereichen Destillation, Fraktionierung und Hydrierung ermöglichen eine äusserst effiziente Abtrennung verschiedener Fettsäurefraktionen. Mithilfe dieser Technologie können Hersteller schnell ihr Produktionsvolumen an die schwankende Marktnachfrage anpassen.

Steigender Bestellungseingang

Chemtech verzeichnete 2016 einen wachsenden Bestellungseingang. Die aus den Akquisitionen stammenden zusätzlichen Bestellungen konnten den organischen Rückgang des Bestellungseingangs in der Geschäftseinheit Tower Field Services (TFS) mehr als ausgleichen. Das TFS-Geschäft wies im Vergleich zum Vorjahr weniger Grossprojekte auf. Insgesamt litt das Geschäft weltweit unter dem Mangel an Projekten im Öl- und Gasförderbereich (Upstream-Segment). Der Bestellungseingang in der allgemeinen Industrie wuchs aufgrund der guten Leistung von Sulzer Mixpac Systems und der Akquisitionen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs erhöhte sich.

Was die verschiedenen Regionen betrifft, so meldete die Division einen wachsenden Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika sowie in der Region Asien-Pazifik. Die Nachfrage in Nord-, Mittel- und Südamerika liess im Vergleich zum Vorjahr nach.

Anstieg des Umsatzes und des operativen EBITA

2016 stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Akquisitionen von PC Cox und Geka. Die übrigen Geschäftsbereiche von Chemtech – Separation Technology und Tower Field Services – verzeichneten aufgrund des anspruchsvollen Öl- und Gasmarkts geringere Umsätze, die vor allem das Downstream-Geschäft in Nord-, Mittel- und Südamerika beeinträchtigten.

Die Akquisitionen und operativen Verbesserungen führten gegenüber dem Vorjahr zu einem signifikanten Anstieg des operativen EBITA und der operativen ROSA.

Fokus auf Arbeitssicherheit

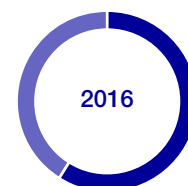
2016 stieg die Unfallhäufigkeit bei Chemtech auf 2,8 Fälle pro einer Million Arbeitsstunden an (2015: 1,9). Zugleich nahm die Schwere von Unfällen auf 88,5 Ausfalltage pro einer Million Arbeitsstunden zu (2015: 52,5). Insofern konnte Chemtech das hervorragende Niveau der vorhergehenden Jahre 2014 und 2015 nicht beibehalten. Leider musste Chemtech einen Todesfall in der Geschäftseinheit TFS melden. Angesichts dieses tragischen Vorfalls hat Sulzer mit der Umsetzung von Gegen- und Präventivmassnahmen begonnen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz finden sich auf Seite 48.

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2016	2015	+/- %	Veränderung in +/- % ¹⁾
Bestellungseingang	744,5	708,9	5,0	6,1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	37,3 %	35,6 %		
Auftragsbestand	362,9	307,7	17,9	
Umsatzerlös	718,1	669,6	7,2	8,0
EBIT	37,2	33,5	11,0	
opEBITA	82,1	67,4	21,8	23,0
opROSA	11,4 %	10,1 %		
opROCEA	18,5 %	16,6 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4 135	3 539	16,8	

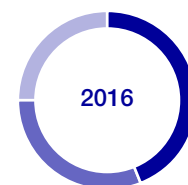
¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegment



- 59% Öl und Gas
- 41% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 44% Europa, Naher Osten, Afrika
- 31% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 25% Asien-Pazifik

— Siehe Abkürzungen auf Seite 33.

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