

Höherer währungsbereinigter Bestellungseingang und Umsatz

Der Bestellungseingang nahm im ersten Halbjahr 2017 währungsbereinigt und organisch zu. Währungsbereinigt stieg der Umsatz ebenfalls an, während er auf organischer Basis abnahm. Das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) lagen gegenüber der Vorjahresperiode höher.

Umsatz nach Division



- 36 % Pumps Equipment
- 33 % Rotating Equipment Services
- 16 % Chemtech
- 15 % Applicator Systems

Umsatz nach Marktsegment



- 44 % Öl und Gas
- 15 % Energie
- 11 % Wasser
- 30 % Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 46 % Europa, Naher Osten, Afrika
- 34 % Nord-, Mittel- und Südamerika
- 20 % Asien-Pazifik

Kennzahlen

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1 594,6	1 423,4	12,0	12,5	1,9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34,2 %	34,6 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1 649,3	1 439,1	14,6		
Umsatz	1 428,5	1 380,9	3,4	3,7	-6,7
EBIT	55,3	81,7	-32,3		
opEBITA	106,1	98,7	7,5	7,7	-1,0
opROSA	7,4 %	7,1 %			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	36,9	50,4	-26,8		
EPS	1,08	1,48			
FCF	-2,5	3,7			
Nettoliquidität am 30. Juni/31. Dezember	-279,8	-35,9			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	15 027	14 005	7,3		

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

²⁾ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

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)
EPS:	Unverwässerter Gewinn je Aktie
FCF:	Free Cash Flow

Inhalt

4	Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre
7	Finanzbericht
11	Lagebericht
11	Pumps Equipment
12	Rotating Equipment Services
13	Chemtech
14	Applicator Systems
15	Konsolidierter Halbjahresbericht



Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident, und Greg Poux-Guillaume, Chief Executive Officer

**„Mit unseren Akquisitionen und nachhaltigen Investitionen
in einem rückläufigen Markt haben wir ein solides Fundament
für profitables Wachstum gelegt.“**

Winterthur, 25. Juli 2017

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Aktionäre

Mit den im Vorjahr angekündigten Akquisitionen haben wir das Fundament für ein profitables Wachstum im Jahr 2017 gelegt. In den ersten sechs Monaten ist der Bestellungseingang gegenüber der Vorjahresperiode um 12,5% gewachsen. Von diesem Wachstum wurden 1,9% organisch und 10,6% über Akquisitionen erzielt. Lassen Sie uns die strategischen Überlegungen hinter diesen Akquisitionen kurz erläutern.

Mit dem im April 2016 abgeschlossenen Kauf des Dispenserherstellers PC Cox Group Ltd komplettieren wir unser Produktsortiment im Bereich industrielle Klebstoffe. Die Ende August 2016 abgeschlossene Akquisition von Geka wiederum bietet uns Zugang zu einem für uns neuen, sehr robusten Markt im Bereich Beauty-Produkte. Die bisherige Entwicklung der neuen Geschäftsbereiche hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Insgesamt trugen PC Cox und Geka im ersten Halbjahr 2017 CHF 99 Millionen zum Bestellungseingang bei. Wie schon berichtet, bilden PC Cox, Geka und Sulzer Mixpac Systems seit Jahresbeginn die neue Division Applicator Systems (APS). APS ist in widerstandsfähigen, hochmargigen Endmarktsegmenten tätig wie Industrieklebstoffen sowie der Dental-, Gesundheits- und Beauty-Industrie.

Die Division Pumps Equipment schloss Ende Januar 2017 die Akquisition des Pumpenherstellers Ensival Moret (EM) ab. EM ergänzt unser Pumpengeschäft ausgezeichnet und erweitert unser Produktsortiment um Technologien für Axial- und Feststoffpumpen. Ausserdem hat die Akquisition Marktsegmente wie Düngemittel, Zucker, Bergbau und Chemikalien weiter gestärkt. EM wird die Gewinnschwelle erst im laufenden Geschäftsjahr erreichen, in Zukunft werden wir jedoch erhebliche Umsatzsynergien erzielen. Im ersten Halbjahr 2017 generierte EM zusätzliches Auftragsvolumen im Wert von CHF 34 Millionen.

Unsere Division Rotating Equipment Services schloss Ende Juni dieses Jahres die Übernahme von Rotec GT ab. Mit dem Zukauf des hauptsächlich auf den russischen Markt ausgerichteten Gasturbinenservicegeschäfts werden wir unsere Präsenz in diesem Markt erheblich steigern. Wegen der besonderen Anforderungen im russischen Markt ist es sehr wichtig, als unabhängiger Serviceanbieter vor Ort präsent zu sein. Insgesamt entfallen CHF 17 Millionen des Bestellungseingangs auf Rotec.

Mit der Akquisition von Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) haben wir im Januar dieses Jahres eine kleinere, aber sehr vielversprechende Übernahme realisiert. Die akquirierte Trenntechnologie für Upstream-Anwendungen ist besonders zukunftssträftig, sobald sich der Öl- und Gasmarkt erholt. VIEC-Projekte steuerten bisher CHF 0,5 Millionen zum Bestellungseingang bei.

Weitere Massnahmen zur Expansion und Stärkung des Geschäfts

Im Mai unterzeichneten wir eine bindende Vereinbarung zur Übernahme von Simcro. Dank dieser Transaktion haben wir uns in einem weiteren attraktiven Endmarkt positioniert: Tiermedizin. Simcro ist Marktführer für veterinärmedizinische Geräte wie Injektoren und Applikatoren für Nutz- und Haustiere. Die Akquisition trägt nicht nur zur Diversifikation bei, sondern stärkt auch unsere Marktpräsenz in Neuseeland und Australien.

Zusammenfügen, was zusammengehört

Wir haben unser Geschäft nicht nur mit Akquisitionen gestärkt, sondern auch unsere Organisationsstruktur angepasst und stärker auf die Kunden ausgerichtet. So verlagerten wir das Geschäft mit Pumpenersatzteilen von der Division Pumps Equipment (PE) in die Division Rotating Equipment Services (RES). Dies war ein weiterer Schritt in einem Prozess, der vor einigen Jahren begann, als wir die Vor-Ort-Services und Werkstätten für Pumpen zu RES verlagerten. Unsere Kunden schätzen es sehr, nun sowohl Services als auch Ersatzteile aus einer Hand beziehen zu können.

Das Sulzer Full Potential-Programm (SFP) ist auf Kurs, um im Geschäftsjahr 2017 weitere CHF 40 bis 60 Millionen Kosteneinsparungen zu erzielen. Wir bekräftigen unser Ziel, mit dem SFP ab 2018 insgesamt Kosteneinsparungen von CHF 200 Millionen zu realisieren. Das SFP hat bisher dazu beigetragen, die Herausforderungen des Marktumfelds abzufedern. Sobald die Markterholung einsetzt, wird es auch zur Steigerung unserer Margen beitragen.

Ergebnisse in der ersten Jahreshälfte 2017

Der Bestellungseingang erhöhte sich währungsbereinigt um 12,5 % und organisch, das heisst bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte, um 1,9 %. Der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt stabilisierte sich auf einem tiefen Niveau, wobei wir im Downstream-Segment erhöhte Aktivität verzeichneten. Im Energiemarkt verbesserte sich der Bestellungseingang dank des Beitrags von Rotec. Der Wassermarkt ging zurück, zumal im Bereich Engineered Water weniger grössere Aufträge eingingen. Das Marktsegment allgemeine Industrie verzeichnete vor allem infolge der Akquisitionen einen Anstieg.

Der Umsatz stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode währungsbereinigt um 3,7 %, wohingegen er auf organischer Basis um 6,7 % abnahm. Der Rückgang des organischen Umsatzes ist dem geringeren Umsatzvolumen der Division Pumps Equipment im Öl- und Gasmarkt geschuldet. Bereinigt um Währungseffekte erhöhte sich das operative EBITA und blieb auf organischer Basis unverändert. Trotz des niedrigeren organischen Umsatzvolumens stieg die operative EBITA-Marge (opROSA) im ersten Halbjahr 2017 von 7,1 % im Vorjahr auf 7,4 %.

Ausblick

Sulzer hat die Prognose über den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2017 angepasst. War das Unternehmen bisher von einem Wachstum des Bestellungseingangs von 5–8 % ausgegangen, rechnet es aktuell für das Gesamtjahr 2017 mit einem Wachstum von 7–10 %. Die Prognose für den Umsatz und die operative EBITA-Marge wird hingegen beibehalten. Die Umsatzzunahme dürfte 3–5 % betragen. Die operative EBITA-Marge (opROSA) wird voraussichtlich bei etwa 8,5 % liegen.

Wie Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, sehen können, tragen unsere Restrukturierungsmassnahmen und Akquisitionen im ersten Halbjahr 2017 bereits Früchte. Wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung, besonders in dieser herausfordernden Zeit, und freuen uns, unser Unternehmen auch in Zukunft gemeinsam mit Ihnen weiterzuentwickeln.

Mit freundlichen Grüssen



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume
CEO

Organisches Auftragswachstum und höhere Profitabilität trotz anspruchsvollem Marktumfeld

Der Bestellungseingang erhöhte sich um 12,5 %, wovon 1,9 % auf organisches Wachstum und 10,6 % (CHF 150 Millionen) auf Akquisitionen zurückzuführen sind. Trotz einer gewissen Stabilisierung des Bestellungseingangs im Öl- und Gasmarkt bleibt der Preisdruck hoch. Der Umsatz erhöhte sich infolge von Akquisitionen um 3,7 %, verringerte sich auf organischer Basis indes um 6,7 % wegen des geringeren Auftragsbestands zu Jahresbeginn. Die operative EBITA-Marge (opROSA) erhöhte sich um 30 Basispunkte auf 7,4 %, weil die Einsparungen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) von CHF 26 Millionen die negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds mehr als ausglich.

Der Bestellungseingang in Höhe von CHF 1 594,6 Millionen stieg in der ersten Jahreshälfte 2017 um 12,5 % im Vergleich zur Vorjahresperiode (nominal: + 12,0 %). Diese Zunahme ist das Resultat akquisitionsbedingter Bestellungseingänge von CHF 150 Millionen und eines organischen Wachstums von 1,9 %. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs reduzierte sich nominal leicht um 0,4 % auf 34,2 %, da der Anteil des marginärtrichtigeren Aftermarket-Geschäfts die Preiserosion in den Märkten Öl und Gas sowie Energie nur teilweise zu kompensieren vermochte.

Das Wachstum der Division Pumps Equipment war hauptsächlich auf die Akquisition von Ensival Moret zurückzuführen. Der organische Bestellungseingang bei Pumps Equipment blieb auf Niveau der Vorjahresperiode. Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services nahm dank der Akquisition von Rotec und des leichten organischen Wachstums zu. Die Division Chemtech profitierte von der starken Erholung des chinesischen Marktes, welche die niedrigeren Auftragsvolumen der anderen Regionen auszugleichen vermochte. Dem starken Wachstum der neuen Division Applicator Systems lagen zwei Faktoren zugrunde: die Akquisition von Geka und PC Cox sowie ein solides organisches Wachstum.

Mit Ausnahme des Wassermarkts verzeichnete Sulzer Wachstum in allen Marktsegmenten. Am stärksten wuchs – angetrieben von den Akquisitionen von Geka und Ensival Moret – das Segment allgemeine Industrie. Die Bestellungen im Öl- und Gasmarkt nahmen moderat zu, was den Akquisitionen und der Markterholung in China zuzuschreiben war. Diese Entwicklung wirkte sich vor allem auf die Division Chemtech positiv aus. Der Bestellungseingang im Wassermarkt ging zurück, da im Bereich Engineered Water weniger grössere Aufträge eingingen.

Im Zeitraum vom 31. Dezember 2016 bis 30. Juni 2017 erhöhte sich der Auftragsbestand um rund CHF 210 Millionen von CHF 1 439,1 Millionen auf CHF 1 649,3 Millionen.

Umsatzsteigerung dank Akquisitionen

Der Umsatz betrug CHF 1 428,5 Millionen; das entspricht einer Zunahme von 3,7 % (nominal: 3,4 %). Die Zunahme war auf CHF 143 Millionen akquisitionsbezogene Umsätze zurückzuführen, welche den organischen Umsatzrückgang von 6,7 % gegenüber der Vorjahresperiode kompensieren konnten.

Die Division Pumps Equipment musste aufgrund des geringeren Auftragsbestands im Öl- und Gasmarkt sowie des Zeitplans von Projekten einen erheblichen Umsatzrückgang hinnehmen. Der Rückgang konnte teilweise vom zusätzlichen Volumen aus der Akquisition von Ensival Moret kompensiert werden. Der Umsatz der Division Rotating Equipment Services nahm leicht ab, während Chemtech wegen der Erholung in China und der gesteigerten Service-Umsätze eine deutliche Umsatzzunahme verzeichnete. Die Division Applicator Systems verdoppelte ihren Umsatz, was in erster Linie den Akquisitionen (Geka und PC Cox) zuzuschreiben war. Hinzu kam ein solides organisches Wachstum.

„Unser Bestellungseingang und die Profitabilität wachsen wieder – ein Zeichen dafür, dass sich unsere Wachstums- und Kostenmassnahmen auszahlen.“

*Thomas Dittrich,
Chief Financial Officer*

In den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Asien-Pazifik nahm der Umsatz deutlich zu, wohingegen Nord-, Mittel- und Südamerika einen Rückgang erlitten. Der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte stieg im ersten Halbjahr 2017 von 34,1 % in der Vorjahresperiode auf 40,0 %.

Verbesserte Bruttomarge

Sulzer hat die Bruttomarge in den ersten sechs Monaten 2017 gegenüber der Vorjahresperiode von 30,9 % auf 31,3 % gesteigert. Ein höherer Anteil des margenträchtigeren Aftermarket-Geschäfts kompensiert den Preisdruck in den Märkten Öl und Gas sowie Energie. Der Bruttogewinn stieg auf CHF 446,7 Millionen (2016: CHF 426,8 Millionen).

Steigerung der operativen Umsatzrendite auf 7,4 %

Das operative EBITA (opEBITA) betrug im ersten Halbjahr 2017 CHF 106,1 Millionen (2016: CHF 98,7 Millionen). Das entspricht einer Zunahme um 7,7 %. Einsparungen in Höhe von CHF 26 Millionen aus dem SFP-Programm sowie die abgeschlossenen Akquisitionen vermochten die negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds mehr als nur auszugleichen. Trotz der deutlichen Abnahme des organischen Umsatzes (-6,7 %) ging das organische operative EBITA nur um 1,0 % zurück.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderung auf Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen erhöhten sich um 7,0 %, weil die akquisitionsbezogenen Mehrkosten die SFP-Einsparungen überstiegen.

Die operative EBITA-Marge (opROSA) nahm im ersten Halbjahr 2017 von 7,1 % in der Vorjahresperiode auf 7,4 % zu.

opROSA

7,4%

(2016: 7,1 %)

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2017	2016
EBIT	55,3	81,7
Amortisation	25,4	21,4
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Anlagen	13,4	5,6
Restrukturierungskosten	5,7	16,5
Nicht operative Positionen ¹⁾	6,3	-26,5
opEBITA	106,1	98,7

¹⁾ 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 beeinträchtigen das Betriebsergebnis

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms weitere Anstrengungen unternommen, die globalen Produktionskapazitäten anzupassen und die Organisationsstruktur zu straffen. Daraus folgte im ersten Halbjahr 2017 ein Restrukturierungsaufwand von CHF 5,7 Millionen, gegenüber CHF 16,5 Millionen im ersten Halbjahr 2016. Die SFP-bedingten nicht operativen Positionen, inklusive internen und externen Programm-Management- und Planungsaufwands, fielen geringer aus als im vergangenen Jahr. Die nicht operativen Positionen umfassen zudem akquisitionsbezogene Kosten und den Gewinn aus einem Immobilienverkauf. Im Jahr 2016 umfassten die nicht operativen Positionen einen einmaligen Gewinn von CHF 35,4 Millionen aus der Reduzierung des Umwandlungssatzes für Schweizer Vorsorgepläne.

In der Folge erreichte das EBIT CHF 55,3 Millionen gegenüber CHF 81,7 Millionen (bzw. CHF 46,3 Millionen ohne den oben genannten einmaligen Gewinn aus den Schweizer Vorsorgeplänen) im Vorjahreszeitraum. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 3,9% gegenüber 5,9% im ersten Halbjahr 2016.

Besseres Finanzergebnis

Das Finanzergebnis für das erste Halbjahr 2017 betrug CHF –4,9 Millionen, gegenüber CHF –13,9 Millionen in der Vorjahresperiode. Gründe hierfür waren die niedrigeren Zinsaufwendungen nach der Anleihenrefinanzierung 2016 sowie die geringeren negativen Währungseffekte (CHF –0,7 Millionen) im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 (CHF –5,5 Millionen). Im Rahmen eines Joint Venture in Asien resultierte ein negatives Ergebnis aus assoziierten Unternehmen in Höhe von CHF –0,4 Millionen (2016: CHF –0,4 Millionen).

Leicht tieferer Steuersatz

Der Ertragssteueraufwand verminderte sich auf CHF 12,4 Millionen (2016: CHF 16,9 Millionen), was hauptsächlich auf einen geringeren Vorsteuererfolg zurückzuführen war. Die Konzernsteuerquote verringerte sich in den ersten sechs Monaten 2017 leicht auf 24,8%, verglichen mit 25,0% in der Vorjahresperiode.

Höherer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2017 lag der Nettogewinn bei CHF 37,6 Millionen gegenüber CHF 50,5 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ausschliesslich der steuerbereinigten Effekte durch nicht operative Positionen) belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf CHF 75,9 Millionen (2016: CHF 63,3 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie ging im ersten Halbjahr 2017 von CHF 1.48 in der Vorjahresperiode auf CHF 1.08 zurück.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme per 30. Juni 2017 lag bei CHF 3 783,6 Millionen und somit um CHF 47,7 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2016. Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich nominal um CHF 63,2 Millionen. Dieser Anstieg ist den Positionen übrige immaterielle Anlagen (CHF +40,9 Millionen) und Goodwill aus Akquisitionen (CHF +22,7 Millionen) zu verdanken. Das Umlaufvermögen ging um CHF 15,5 Millionen zurück, weil der niedrigere Liquiditätsbestand von den höheren Vorräten und Forderungen teilweise kompensiert wurde.

Das gesamte Fremdkapital erhöhte sich per 30. Juni 2017 nominal um CHF 142,6 Millionen auf CHF 2 287,5 Millionen. Hauptgrund für diese Zunahme waren um CHF 141,7 Millionen höhere Kreditaufnahmen zur Finanzierung der Akquisitionen.

Infolge der oben genannten Effekte verringerte sich das Eigenkapital um CHF 94,9 Millionen auf CHF 1 496,1 Millionen.

Free-Cash-Flow-Saisonalität widerspiegelt Vorjahresentwicklung

Sulzer generiert den Grossteil des Free Cash Flow in der Regel in der zweiten Jahreshälfte. Der Free Cash Flow für das erste Halbjahr 2017 betrug CHF –2,5 Millionen gegenüber CHF 3,7 Millionen in der Vorjahresperiode. Diese Entwicklung war auf die Zunahme des Nettoumlaufvermögens sowie höhere Ertragssteuerzahlungen zurückzuführen.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf CHF –111,2 Millionen (2016: CHF 156,0 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2017 rührte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit hauptsächlich aus akquisitionsbedingten Zahlungen in Höhe von CHF 84,2 Millionen sowie aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 34,1 Millionen. Der positive Mittelfluss aus Investitionstätigkeit im ersten Halbjahr 2016 war hauptsächlich auf den Verkauf von Wertschriften im Wert von CHF 208 Millionen zur Finanzierung der gezahlten Dividenden zurückzuführen und wurde teilweise vom Kauf von Sachanlagen sowie von akquisitionsbezogenen Zahlungen neutralisiert.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf CHF 11,7 Millionen (2016: CHF –629,3 Millionen). In der ersten Jahreshälfte 2016 umfassten die Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 617,5 Millionen eine Sonderdividende von CHF 498,1 Millionen. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2017 belief sich auf CHF –101,6 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf den flüssigen Mitteln von CHF 11,6 Millionen.

Ausblick für 2017

Auch wenn sich die Auftragslage im Öl- und Gasmarkt in den ersten sechs Monaten 2017 bis zu einem gewissen Grad stabilisierte, könnte eine bevorstehende Erholung erst 2018 zu einem wirtschaftlichen Aufschwung bei Sulzer führen. Für die anderen Geschäftsbereiche von Sulzer wird im zweiten Halbjahr 2017 weiterhin leichtes Wachstum erwartet, trotz erhöhtem Preisdruck infolge des geringeren Marktvolumens. Insgesamt sollte ein leicht höherer organischer Bestellungseingang im Vergleich zu 2016 resultieren. Unterstützt wird der Bestellungseingang von zusätzlichem Volumen der neu akquirierten Geschäftsbereiche.

Sulzer rechnet damit, dass das SFP-Programm 2017 zu inkrementellen Einsparungen in Höhe von CHF 40–60 Millionen führen wird. Das Unternehmen bekräftigt sein Ziel von Einsparungen in Höhe von insgesamt CHF 200 Millionen, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen.

Sulzer hat die Prognose über den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2017 angepasst. War das Unternehmen bisher von einem Wachstum des Bestellungseingangs von 5–8 % ausgegangen, rechnet es nun für das Jahr 2017 mit einem Wachstum von 7–10 %. Die Prognose für den Umsatz und die operative EBITA-Marge (opROSA) wird hingegen beibehalten. Die Umsatzzunahme dürfte 3–5 % betragen. Die operative EBITA-Marge (opROSA) wird voraussichtlich bei etwa 8,5 % liegen.

Höherer Bestellungseingang – Akquisition von Ensival Moret abgeschlossen

Der Bestellungseingang von Pumps Equipment erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 währungsbereinigt und entwickelte sich organisch weitgehend stabil. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) gingen zurück. Zudem schloss Sulzer die Akquisition des Pumpenherstellers Ensival Moret ab.

Auf dem Weg zum Komplettanbieter für industrielle Prozessanwendungen

Im ersten Halbjahr 2017 schloss Sulzer die Akquisition von Ensival Moret ab. Dank dieser Übernahme kann Pumps Equipment spezifische Sortimentslücken bei den Industripumpen – etwa in den Bereichen Axial- und Feststoffpumpen – schliessen. Ensival Moret hat ein breit gefächertes Industripumpenportfolio mit Stärken in industriellen Anwendungsbereichen wie Dünger, Zucker, Bergbau und Chemie.

Auch im ersten Halbjahr konnte das Unternehmen wichtige Aufträge für den globalen Energiemarkt gewinnen. Sulzer wird Pumpen für die Kraft-Wärme-Kopplungsanlage in Kilpilahti, Finnland, bereitstellen. Ferner liefert Pumps Equipment Kühlwasserpumpen für das Kernkraftwerk von Forsmark Kraftgrupp in Schweden.

Steigender Bestellungseingang

Im ersten Halbjahr 2017 vermeldete Pumps Equipment einen höheren währungsbereinigten (+5,4 %) und einen weitgehend stabilen organischen (–0,5 %) Bestellungseingang. Während der Öl- und Gasmarkt wuchs, verzeichnete der Energiemarkt einen Rückgang. Der Wassermarkt ging ebenfalls zurück, da im Bereich Engineered Water weniger Grossaufträge eingingen. Der allgemeine Industriemarkt wuchs aufgrund der Akquisition von Ensival Moret. Geografisch verzeichneten die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Asien-Pazifik Wachstum, während sich Nord-, Mittel- und Südamerika rückläufig entwickelten.

Rückgang des Umsatzes, des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge

Sowohl der währungsbereinigte als auch der organische Umsatz verminderte sich (–12,1 % bzw. –19,5 %). Dies war hauptsächlich auf das Timing von Projekten sowie das signifikant geringere Umsatzvolumen im Öl- und Gasmarkt zurückzuführen und erklärt sich aus dem niedrigeren Bestellungseingang aus dem Vorjahr. Das operative EBITA von Pumps Equipment sackte hauptsächlich infolge des tieferen Umsatzvolumens in den negativen Bereich. In der Folge ging die operative EBITA-Marge (opROSA) auf –2,4 % zurück. Das Pumpensatzteilgeschäft wurde aus der Division Pumps Equipment in die Division Rotating Equipment Services verlagert. Da das Neuanlagengeschäft den grösseren Teil des Umsatzes in der zweiten Jahreshälfte generiert, erwartet die Division, dass sie für das Gesamtjahr den Break-even auf Stufe opEBITA erreicht.

Kennzahlen Pumps Equipment

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt ¹⁾	+/- % organisch ²⁾
Bestellungseingang	590,7	565,8	4,4	5,4	–0,5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	28,4 %	28,1 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	827,8	697,4	18,7		
Umsatz	528,6	603,1	–12,4	–12,1	–19,5
EBIT	–36,8	–14,8	n/a		
opEBITA	–12,7	1,2	n/a	n/a	n/a
opROSA	–2,4 %	0,2 %			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	5660	5156	9,8		

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

²⁾ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

— Siehe Abkürzungen auf Seite 2.

Umsatz nach Marktsegment



- 32% Öl und Gas
- 11% Energie
- 27% Wasser
- 30% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 53% Europa, Naher Osten, Afrika
- 24% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik

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

Höherer Bestellungseingang – Akquisition von Serviceanbieter abgeschlossen

Rotating Equipment Services verzeichnete im ersten Halbjahr 2017 einen höheren Bestellungseingang bei leicht rückläufigem Umsatz. Das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) verharrten etwa auf dem Vorjahresniveau. Sulzer schloss die Akquisition von Rotec GT ab und zählt nun zu den führenden Serviceanbietern auf dem russischen Gasturbinenmarkt.

Den russischen Markt im Visier

Im zweiten Quartal 2017 schloss Sulzer den Erwerb einer Kontrollbeteiligung am russischen Gasturbinenservicegeschäft von Rotec (Rotec GT) ab. Rotec GT mit Sitz in Moskau ist hauptsächlich im russischen Markt aktiv. Das Geschäft wurde mit den Serviceaktivitäten von Sulzer in Russland zusammengelegt. Sulzer ist nun der führende unabhängige Gasturbinenserviceanbieter für Russland und die GUS-Staaten.

Das Unternehmen hat seine Berichtsstruktur geändert und das Pumpenersatzteilgeschäft aus der Division Pumps Equipment in die Division Rotating Equipment Services verlagert. Sulzers Kunden erhalten damit Ersatzteile und Services aus einer Hand. Mit neuen Servicevereinbarungen für elektromechanisches Equipment verstärkt die Division strategisch wichtige Beziehungen.

Steigender Bestellungseingang

Der Bestellungseingang erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode sowohl währungsbereinigt (+ 4,2 %) als auch organisch (+ 1,0 %). Die Zunahme war hauptsächlich den Turbo-Services-Aktivitäten zuzuschreiben, bei denen der Bestellungseingang trotz stärkerer Konkurrenz durch Originalhersteller (OEM) anstieg. Auch bei den Serviceleistungen für Pumpen (einschliesslich Ersatzteilen) und den elektromechanischen Services war eine Zunahme zu beobachten. In den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik nahm der Bestellungseingang signifikant zu. Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika wuchs ebenfalls.

Rückläufiger Umsatz; operatives EBITA und operative EBITA-Marge unverändert

Der organische Umsatz nahm gegenüber dem Vorjahr leicht ab, was in erster Linie auf den schwächeren Bestellungseingang in Nord-, Mittel- und Südamerika im Schlussquartal 2016 zurückzuführen war. Das operative EBITA blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert, was in einer operativen EBITA-Marge (opROSA) von 12,4 %, verglichen mit 12,2 % im ersten Halbjahr 2016, resultierte.

Kennzahlen Rotating Equipment Services

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt ¹⁾	+/- % organisch ²⁾
Bestellungseingang	549,1	524,5	4,7	4,2	1,0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	37,3 %	38,0 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	427,7	378,7	12,9		
Umsatz	491,0	498,9	- 1,6	- 1,5	- 1,5
EBIT	57,8	55,1	4,9		
opEBITA	60,9	60,9	-	0,8	0,9
opROSA	12,4 %	12,2 %			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	4582	4541	0,9		

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

²⁾ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegment



- 49% Öl und Gas
- 33% Energie
- 3% Wasser
- 15% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 40% Europa, Naher Osten, Afrika
- 48% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 12% Asien-Pazifik

Höherer Bestellungseingang – Ausbau des Trenntechnologiegeschäfts

Der Bestellungseingang und der Umsatz der Division Chemtech nahmen im ersten Halbjahr 2017 währungsbereinigt und organisch zu. Das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) stiegen ebenfalls an. Mit der Akquisition von Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) erwarb Sulzer eine patentierte Trenntechnologie.

Ausbau des Geschäfts mit Öl- und Wassertrennanwendungen

Im ersten Quartal 2017 schloss Sulzer den Erwerb des Vessel Internal Electrostatic Coalescer-Geschäfts (VIEC) von Wärtsilä ab. Die patentierte Technologie trennt Öl von Wasser auf höchst effiziente Weise. In den letzten 15 Jahren wurde die Technologie an über 40 Kunden ausgeliefert. Die Akquisition ermöglicht es Sulzer, das Produktportfolio von Chemtech für das Upstream-Segment mit fortschrittlichen Öl- und Wassertrennanwendungen weiter auszubauen.

Zudem hat ExxonMobil seine cMIST™-Technologie an die Sulzer-Division Chemtech lizenziert. Bei der Erdgasproduktion entfernt diese Technologie effizient Wasserdampf aus dem Gas. Diese Technologie reduziert Grösse, Gewicht, Flächenbedarf und Kosten von Gastrocknungssystemen. cMIST ergänzt die kompakten Mehrphasentrenntechnologien von Sulzer und wird Öl- und Gasunternehmen weltweit angeboten.

Wegen der seit dem 1. Januar 2017 gültigen neuen Berichtsstruktur rapportieren Sulzer Mixpac Systems, Geka und PC Cox nicht länger innerhalb von Chemtech, sondern innerhalb der neuen Division Applicator Systems.

Höherer Bestellungseingang

Chemtech wies gegenüber der Vorjahresperiode einen höheren Bestellungseingang aus, sowohl auf währungsbereinigter (+ 7,8 %) als auch auf organischer (+ 7,6 %) Basis. Die Zunahme ist mehrheitlich der guten Leistung des Trenntechnologiegeschäfts zuzuschreiben. Die Region Asien-Pazifik verzeichnete dank einiger grösserer Aufträge aus China ein starkes Wachstum. Die Region Europa, Naher Osten und Afrika büsste gegenüber der guten Vorjahresperiode, als ein grosser Auftrag verbucht werden konnte, an Wachstum ein. Die Region Nord-, Mittel- und Südamerika hingegen wuchs.

Zunahme bei Umsatz, operativem EBITA und operativer EBITA-Marge

Im ersten Halbjahr 2017 erhöhten sich der um Währungseffekte bereinigte (+ 10,4 %) und organische (+ 10,2 %) Umsatz, was den höheren Bestellungseingang im Vorjahr widerspiegelt. Auch die Geschäftseinheit Tower Field Services trug mit der Abwicklung zuvor verbuchter grösserer Projekte zur Steigerung bei. Das operative EBITA erhöhte sich markant. Grund waren das grössere Umsatzvolumen und die operativen Verbesserungsmaßnahmen. Entsprechend stieg auch die operative EBITA-Marge (opROSA) auf 4,9 % an.

Kennzahlen Chemtech

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt ¹⁾	+/- % organisch ²⁾
Bestellungseingang	265,8	247,1	7,6	7,8	7,6
Bruttomarge des Bestellungseingangs	29,7 %	30,7 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	334,4	304,9	9,7		
Umsatz	231,5	210,0	10,2	10,4	10,2
EBIT	6,0	-10,9	n/a		
opEBITA	11,4	4,3	165,1	162,8	178,7
opROSA	4,9 %	2,0 %			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	2946	2570	14,6		

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

²⁾ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

— Siehe Abkürzungen auf Seite 2.

Umsatz nach Marktsegment



- 97% Öl und Gas
- 1% Energie
- 1% Wasser
- 1% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 35% Europa, Naher Osten, Afrika
- 29% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 36% Asien-Pazifik

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

Steigender Umsatz und Gewinn – Tiermedizin als attraktives neues Marktsegment

Wie bereits angekündigt, hat Sulzer seit Anfang 2017 eine vierte Division: Applicator Systems (APS). In den ersten sechs Monaten 2017 verzeichnete APS einen steigenden Bestellungseingang und Umsatz. Das operative EBITA nahm gegenüber der Vorjahresperiode zu.

Neue Division Applicator Systems

Seit dem 1. Januar 2017 hat Sulzer eine neue Berichtsstruktur, die für mehr Transparenz und Kundenfokussierung sorgt. Die neue Division entstand aus der Zusammenlegung der Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems (SMS) mit den jüngst akquirierten Geschäften von Geka und PC Cox. APS bietet eine globale Plattform für hochpräzisen Kunststoffspritzguss, Zusammenbau sowie Dekorations- und Fülltechnologien für Misch- und Austragungssysteme. Die neue Division bedient Kunden der Dental-, Klebstoff- und Kosmetikbranche.

Im zweiten Quartal unterzeichnete Sulzer eine Vereinbarung zum Erwerb von Simcro und erweitert so die Division APS um das attraktive neue Marktsegment Tiermedizin. Simcro mit Sitz in Hamilton, Neuseeland, ist Marktführer für veterinärmedizinische Geräte wie Injektoren und Applikatoren für Nutz- und Haustiere. Für 2017 erwartet Simcro einen Umsatz von CHF 35 Millionen.

Bestellungseingang und Umsatz wachsen

Das Geschäftsmodell von APS unterscheidet kaum zwischen Bestellungseingang und Umsatz, wobei der Fokus auf dem Umsatz liegt. Der organische Umsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 währungsbereinigt um 6,7 %. Die Akquisitionen von Geka und PC Cox trugen mit CHF 98,1 Millionen zum Umsatz bei und erhöhten die Wachstumsrate währungsbereinigt auf 100 %. Das organische Wachstum profitierte vor allem von der Dynamik bei Industrieklebstoffen und Dentalanwendungen. Alle Regionen trugen zum Wachstum bei.

Höheres operatives EBITA

Das operative EBITA nahm im ersten Halbjahr 2017 – in erster Linie akquisitionsbedingt – von CHF 29,7 Millionen in der Vorjahresperiode auf CHF 45,1 Millionen zu. Die operative EBITA-Marge (opROSA) lässt sich nicht mit dem ersten Halbjahr 2016 vergleichen, da die Akquisition von Geka in der zweiten Hälfte 2016 abgeschlossen wurde und ihr Beitrag aus diesem Grund nicht in der Vergleichsperiode (erstes Halbjahr 2016) enthalten ist.

Kennzahlen Applicator Systems

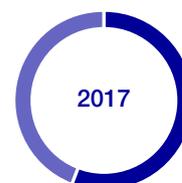
1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/- %	+/- % bereinigt ¹⁾	+/- % organisch ²⁾
Bestellungseingang	210,1	106,2	97,8	100,0	7,0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	44,6 %	55,2 %			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	59,4	58,0	2,4		
Umsatz	208,5	105,0	98,6	100,2	6,7
EBIT	35,5	24,6	44,3		
opEBITA	45,1	29,7	51,9	52,2	14,4
opROSA	21,6 %	28,3 %			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	1 649	1 562	5,6		

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

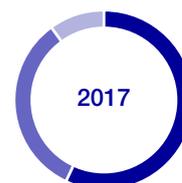
²⁾ Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegment



- 56 % Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 44 % Beauty

Umsatz nach Absatzgebiet



- 57 % Europa, Naher Osten, Afrika
- 33 % Nord-, Mittel- und Südamerika
- 10 % Asien-Pazifik

Konzernerfolgsrechnung**1. Januar–30. Juni**

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Umsatz	3	1 428,5	1 380,9
Gestehungskosten der verkauften Produkte		–981,8	–954,1
Bruttogewinn		446,7	426,8
Verkaufs- und Vertriebskosten		–166,9	–149,2
Verwaltungskosten		–174,2	–144,2
Forschungs- und Entwicklungskosten		–39,2	–33,7
Übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	6	–11,1	–18,0
Betriebsergebnis		55,3	81,7
Zins- und Wertschriftenertrag	7	1,8	2,7
Zinsaufwand	7	–6,4	–10,7
Übriges Finanzergebnis, netto	7	–0,3	–5,9
Verlust von assoziierten Beteiligungen		–0,4	–0,4
Gewinn vor Ertragssteuern		50,0	67,4
Ertragssteuern	8	–12,4	–16,9
Nettogewinn		37,6	50,5
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		36,9	50,4
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		0,7	0,1
Ergebnis je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		1.08	1.48
Verwässerter Gewinn je Aktie		1.08	1.47

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

1. Januar–30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Nettogewinn		37,6	50,5
Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können			
Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern		9,0	0,2
Währungsumrechnungsdifferenzen		-34,6	-7,5
Total der Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können		-25,6	-7,3
Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden			
Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, netto nach Steuern	12	22,2	-110,0
Total der Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden		22,2	-110,0
Total übrige Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses		-3,4	-117,3
Gesamtergebnis für das Jahr		34,2	-66,8
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		33,9	-66,5
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		0,3	-0,3

Konzernbilanz

in Mio. CHF	Anmerkung	30. Juni 2017	31. Dezember 2016	30. Juni 2016
Anlagevermögen				
Goodwill		802,8	780,1	670,9
Übrige immaterielle Anlagen		376,2	335,3	241,9
Sachanlagen	10	506,3	511,0	480,4
Assoziierte Unternehmen		9,7	5,8	8,0
Übrige Finanzanlagen		16,9	13,1	12,0
Langfristige Forderungen		7,5	7,0	8,7
Latente Steuerforderungen		153,7	157,6	157,7
Total Anlagevermögen		1873,1	1809,9	1579,6
Umlaufvermögen				
Vorräte		468,6	401,7	417,2
Anzahlungen an Lieferanten		68,0	82,0	85,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		888,4	883,2	841,2
Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		157,6	129,6	135,4
Flüssige Mittel		327,9	429,5	571,2
Total Umlaufvermögen		1910,5	1926,0	2050,7
Total Aktiven		3783,6	3735,9	3630,3
Eigenkapital				
Aktienkapital		0,3	0,3	0,3
Reserven		1482,2	1580,9	1544,0
Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend		1482,5	1581,2	1544,3
Nicht beherrschende Anteile		13,6	9,8	9,1
Total Eigenkapital		1496,1	1591,0	1553,4
Langfristige Verbindlichkeiten				
Langfristige Finanzschulden	11	458,9	458,3	7,3
Latente Steuerverbindlichkeiten		120,0	95,6	66,1
Langfristige Steuerverbindlichkeiten		2,6	2,6	2,6
Vorsorgeverpflichtungen	12	301,3	339,6	391,6
Langfristige Rückstellungen	13	74,4	73,8	72,2
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		24,2	10,4	18,8
Total langfristige Verbindlichkeiten		981,4	980,3	558,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Kurzfristige Finanzschulden	11	148,8	7,1	503,6
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		10,8	13,9	7,6
Kurzfristige Rückstellungen	13	178,1	176,1	135,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		376,1	379,3	299,7
Anzahlungen von Kunden		205,1	179,8	173,2
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		387,2	408,4	398,6
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		1306,1	1164,6	1518,3
Total Fremdkapital		2287,5	2144,9	2076,9
Total Passiven		3783,6	3735,9	3630,3

Entwicklung Konzerneigenkapital

1. Januar–30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend					Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
		Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Währungsumrechnungsdifferenzen			
Eigenkapital am 1. Januar 2016		0,3	2661,4	-17,8	-9,2	-410,0	2224,7	9,5	2234,2
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:									
Nettogewinn			50,4				50,4	0,1	50,5
— Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern					0,2		0,2		0,2
— Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	12		-110,0				-110,0		-110,0
— Währungsumrechnungsdifferenzen						-7,1	-7,1	-0,4	-7,5
Übriges Gesamtergebnis			-110,0		0,2	-7,1	-116,9	-0,4	-117,3
Gesamtergebnis für das Jahr		-	-59,6	-	0,2	-7,1	-66,5	-0,3	-66,8
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Transaktionen mit eigenen Aktien			-4,2	4,1			-0,1		-0,1
Aktienbasierte Vergütung			3,7				3,7		3,7
Dividenden	9		-617,5				-617,5	-0,1	-617,6
Eigenkapital am 30. Juni 2016		0,3	1983,8	-13,7	-9,0	-417,1	1544,3	9,1	1553,4
Eigenkapital am 1. Januar 2017		0,3	2024,2	-16,9	-11,0	-415,4	1581,2	9,8	1591,0
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:									
Nettogewinn			36,9				36,9	0,7	37,6
— Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern					9,0		9,0		9,0
— Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	12		22,2				22,2		22,2
— Währungsumrechnungsdifferenzen						-34,2	-34,2	-0,4	-34,6
Übriges Gesamtergebnis			22,2		9,0	-34,2	-3,0	-0,4	-3,4
Gesamtergebnis für das Jahr		-	59,1	-	9,0	-34,2	33,9	0,3	34,2
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Verpflichtung aus Put-Option	4		-13,9				-13,9		-13,9
Verwendung eigener Aktien für Mitarbeiteraktienpläne			-5,9	5,9			-		-
Kauf von eigenen Aktien				-4,7			-4,7		-4,7
Aktienbasierte Vergütung			5,4				5,4		5,4
Dividenden	9		-119,4				-119,4	-0,7	-120,1
Kauf von Tochtergesellschaften	4						-	4,2	4,2
Eigenkapital am 30. Juni 2017		0,3	1949,5	-15,7	-2,0	-449,6	1482,5	13,6	1496,1

Konzernmittelflussrechnung**1. Januar–30. Juni**

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar		429,5	1 009,0
Nettogewinn		37,6	50,5
Zins- und Wertschriftenertrag		–1,8	–2,7
Zinsaufwand	7	6,4	10,7
Ertragssteuern		12,4	16,9
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen, Sachanlagen und Wertminderungen	3	73,9	62,1
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagen	10	–3,8	–0,1
Veränderung Vorräte		–40,2	–6,1
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		13,2	–3,7
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		4,8	–5,9
Veränderung Anzahlungen von Kunden		13,5	–23,6
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		–25,1	–18,5
Veränderung der Rückstellung für Personalvorsorge		–4,0	–31,5
Veränderung Rückstellungen		–3,5	–2,1
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		–36,3	15,7
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		–8,5	–3,1
Zinseinnahmen		1,8	2,7
Zinszahlungen		–2,3	–1,9
Steuerzahlungen		–28,6	–23,0
Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit		9,5	36,4
Erwerb von immateriellen Anlagen		–1,7	–0,5
Erwerb von Sachanlagen		–34,1	–33,3
Verkauf von Sachanlagen		8,5	1,1
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	4	–79,6	–14,5
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen		–4,6	–4,8
Erwerb von Finanzanlagen		–0,1	–
Verkauf von Finanzanlagen		0,4	–
Verkauf von Wertschriften		–	208,0
Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		–111,2	156,0
Dividende	9	–119,4	–617,5
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteile		–0,7	–0,1
Kauf eigene Aktien		–4,7	–
Erhöhung langfristige Finanzschulden		0,4	1,0
Rückzahlung langfristige Finanzschulden		–0,8	–1,8
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden		339,9	7,7
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden		–203,0	–18,6
Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		11,7	–629,3
Währungsverluste auf flüssige Mittel		–11,6	–0,9
Veränderung flüssige Mittel		–101,6	–437,8
Bestand flüssige Mittel am 30. Juni		327,9	571,2

Anmerkungen zum konsolidierten Halbjahresbericht

1 Grundlegende Informationen

Sulzer AG (nachstehend „die Gesellschaft“) ist eine in der Schweiz domizilierte Gesellschaft. Die registrierte Adresse der Firma lautet Neuwiesenstrasse 15 in Winterthur, Schweiz. Dieser ungeprüfte konsolidierte Zwischenbericht für das Halbjahr, endend am 30. Juni 2017, enthält Sulzer AG und seine Tochtergesellschaften (zusammen bezeichnet als der „Konzern“, die einzelnen Firmen als „Konzerngesellschaften“) und Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures. Der Konzern ist auf Pumpen, Servicelösungen für rotierende Maschinen, Trenn- und Mischtechnologie sowie auf Applikationssysteme spezialisiert. Sulzer wurde 1834 in Winterthur in der Schweiz gegründet und beschäftigt rund 15 000 Personen. Der Konzern bedient Kunden auf der ganzen Welt an über 180 Produktions- und Servicestandorten. Sulzer AG ist an der SIX Swiss Exchange in Zürich, Schweiz, kotiert (Symbol: SUN).

2 Wesentliche Ereignisse und Transaktionen während der Berichtsperiode

Die finanzielle Situation und die Ertragslage des Konzerns wurden durch folgende Ereignisse und Transaktionen in der Berichtsperiode beeinflusst:

- Am 1. Januar 2017 hat Sulzer das Ersatzteilgeschäft für Pumpen von der Division Pumps Equipment zur Division Rotating Equipment Services transferiert. Die Vergleichsinformationen in der Segmentberichterstattung (Anmerkung 3) sind entsprechend angepasst worden.
- Am 1. Januar 2017 sind die Geschäftsaktivitäten für das Applizieren von Flüssigkeiten und Mischtechnologien, die bisher in der Division Chemtech berichtet wurden, in die neue Division Applicator Systems transferiert worden. Die Vergleichsinformationen in der Segmentberichterstattung (Anmerkung 3) sind entsprechend angepasst worden.
- Aus den Akquisitionen von Ensival Moret, Rotec GT und VIEC resultierte ein Anstieg der Sachanlagen zum Zeitpunkt des Erwerbs von CHF 24,2 Mio., des Goodwills von CHF 25,2 Mio. und der übrigen immateriellen Anlagen von CHF 60,9 Mio. (siehe Anmerkung 4).
- Sulzer hat im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Die Massnahmen resultierten in Restrukturierungsaufwand von CHF –5,7 Mio. im ersten Halbjahr 2017 (Halbjahr 2016: CHF –16,5 Mio.). Des Weiteren hat Sulzer aufgrund der Restrukturierungen Wertminderungen auf Sachanlagen über CHF –13,3 Mio. (Halbjahr 2016: CHF –5,6 Mio.) und auf immaterielle Vermögenswerte über CHF –0,1 Mio. (Halbjahr 2016: CHF 0,0 Mio.) gebucht (siehe Anmerkung 6).

3 Segmentinformationen

Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech		Applicator Systems	
	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾
Bestellungsingang	590,7	565,8	549,1	524,5	265,8	247,1	210,1	106,2
Wachstum nominal	4,4 %	-14,9 %	4,7 %	-5,6 %	7,6 %	-17,8 %	97,8 %	17,7 %
Wachstum währungsbereinigt	5,4 %	-14,4 %	4,2 %	-4,2 %	7,8 %	-16,9 %	100,0 %	16,9 %
Wachstum organisch ¹⁾	-0,5 %	-17,4 %	1,0 %	-5,9 %	7,6 %	-17,1 %	7,0 %	10,9 %
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	827,8	697,4	427,7	378,7	334,4	304,9	59,4	58,0
Umsatz²⁾	528,6	603,1	491,0	498,9	231,5	210,0	208,5	105,0
Wachstum nominal	-12,4 %	2,0 %	-1,6 %	1,7 %	10,2 %	-14,2 %	98,6 %	-11,7 %
Wachstum währungsbereinigt	-12,1 %	2,1 %	-1,5 %	3,0 %	10,4 %	-13,4 %	100,2 %	11,1 %
Wachstum organisch ¹⁾	-19,5 %	1,5 %	-1,5 %	1,5 %	10,2 %	-13,4 %	6,7 %	4,9 %
opEBITA³⁾	-12,7	1,2	60,9	60,9	11,4	4,3	45,1	29,7
in % des Umsatzes ⁴⁾	-2,4 %	0,2 %	12,4 %	12,2 %	4,9 %	2,0 %	21,6 %	28,3 %
Restrukturierungskosten	-2,7	-3,8	-1,4	-1,7	-0,9	-10,1	-	-
Amortisation	-11,2	-9,0	-3,1	-3,2	-2,6	-3,2	-7,9	-5,1
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-9,0	-	-2,1	-0,2	-2,2	-5,4	-	-
Nicht operative Positionen	-1,2	-3,2	3,5	-0,7	0,3	3,5	-1,7	-
EBIT⁵⁾	-36,8	-14,8	57,8	55,1	6,0	-10,9	35,5	24,6
Abschreibungen	-12,2	-14,5	-8,3	-7,6	-4,3	-5,0	-10,3	-6,0
Betriebliche Aktiven	1 438,0	1 351,8	788,4	813,3	452,5	441,1	572,3	559,5
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Aktiven am 30. Juni/31. Dezember	1 438,0	1 351,8	788,4	813,3	452,5	441,1	572,3	559,5
Betriebliches Fremdkapital	685,4	623,9	286,0	275,4	206,5	213,3	70,6	63,6
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Fremdkapital am 30. Juni/31. Dezember	685,4	623,9	286,0	275,4	206,5	213,3	70,6	63,6
Betriebliche Nettoaktiven	752,6	727,9	502,4	537,9	246,0	227,8	501,7	495,9
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Nettoaktiven am 30. Juni/31. Dezember	752,6	727,9	502,4	537,9	246,0	227,8	501,7	495,9
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	9,6	12,5	8,4	6,7	4,6	6,9	12,6	7,2
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	5 660	5 156	4 582	4 541	2 946	2 570	1 649	1 562

¹⁾ Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

²⁾ Der Umsatz zwischen den Segmenten ist unwesentlich.

³⁾ Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen.

⁴⁾ Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz).

⁵⁾ Betriebsergebnis.

⁶⁾ Angepasste Zahlen gemäss der neuen Organisationsstruktur, in Kraft seit dem 1. Januar 2017.

Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Total Divisionen		Übrige ²⁾		Total Sulzer	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Bestellungsengang	1 615,7	1 443,6	-21,1	-20,2	1 594,6	1 423,4
Wachstum nominal	11,9%	-10,4%	n/a	n/a	12,0%	-10,1%
Wachstum währungsbereinigt	12,4%	-9,5%	n/a	n/a	12,5%	-9,1%
Wachstum organisch ¹⁾	2,0%	-11,8%	n/a	n/a	1,9%	-11,5%
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1 649,3	1 439,0	-	0,1	1 649,3	1 439,1
Umsatz	1 459,6	1 417,0	-31,1	-36,1	1 428,5	1 380,9
Wachstum nominal	3,0%	-0,3%	n/a	n/a	3,4%	-0,9%
Wachstum währungsbereinigt	3,3%	0,3%	n/a	n/a	3,7%	-0,1%
Wachstum organisch ¹⁾	-6,8%	-0,8%	n/a		-6,7%	-1,5%
opEBITA³⁾	104,7	96,1	1,4	2,6	106,1	98,7
in % des Umsatzes ⁴⁾	7,2%	6,8%	n/a	n/a	7,4%	7,1%
Restrukturierungskosten	-5,0	-15,6	-0,7	-0,9	-5,7	-16,5
Amortisation	-24,8	-20,5	-0,6	-0,9	-25,4	-21,4
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-13,3	-5,6	-0,1	-	-13,4	-5,6
Nicht operative Positionen	0,9	-0,4	-7,2	26,9	-6,3	26,5
EBIT⁵⁾	62,5	54,0¹	-7,2	27,7	55,3	81,7
Abschreibungen	-35,1	-33,1	-	-2,0	-35,1	-35,1
Betriebliche Aktiven	3 251,2	3 165,7	4,2	-1,5	3 255,4	3 164,2
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	528,2	571,7	528,2	571,7
Total Aktiven am 30. Juni/31. Dezember	3 251,2	3 165,7	532,4	570,2	3 783,6	3 735,9
Betriebliches Fremdkapital	1 248,5	1 176,2	279,1	320,8	1 527,6	1 497,0
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	759,9	647,9	759,9	647,9
Total Fremdkapital am 30. Juni/31. Dezember	1 248,5	1 176,2	1 039,0	968,7	2 287,5	2 144,9
Betriebliche Nettoaktiven	2 002,7	1 989,5	-274,9	-322,3	1 727,8	1 667,2
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-231,7	-76,2	-231,7	-76,2
Total Nettoaktiven am 30. Juni/31. Dezember	2 002,7	1 989,5	-506,6	-398,5	1 496,1	1 591,0
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	35,2	33,3	0,7	0,5	35,9	33,8
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	14 837	13 829	190	176	15 027	14 005

¹⁾ Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

²⁾ Die wesentlichsten Aktivitäten, die unter „Übrige“ zusammengefasst werden, betreffen das Corporate Center. Interdivisionale Bestellungen und Umsätze werden in dieser Spalte eliminiert.

³⁾ Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen.

⁴⁾ Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/Umsatz).

⁵⁾ Betriebsergebnis.

Informationen zur Segmentberichterstattung

Am 1. Januar 2017 hat Sulzer die Organisationsstruktur angepasst und stärker auf die Kunden ausgerichtet. Das Ersatzteilgeschäft für Pumpen wurde von der Division Pumps Equipment zur Division Rotating Equipment Services transferiert.

Des Weiteren sind die Geschäftsaktivitäten von Zweikomponentenmisch- und -austragssystemen und dem Applizieren von Flüssigkeiten im Dental- und Gesundheitsbereich sowie für den Beautymarkt in die neue Division Applicator Systems transferiert worden. Die Vergleichsinformationen in der Segmentberichterstattung (Anmerkung 3) sind entsprechend angepasst worden.

Die operativen Segmente werden gleich offengelegt wie im internen Reporting an den Chief Executive Officer (CEO). Der CEO ist verantwortlich für strategische Entscheidungen, die Allokation der Ressourcen und die Beurteilung der Leistung der operativen Segmente. Die geschäftlichen Aktivitäten werden divisional geführt. Operativ berichtete Segmente sind:

Pumps Equipment – Pumpentechnologie und -lösungen:

Diese Division bietet ein breites Spektrum an Pumpenlösungen und zugehörigen Komponenten an. Der Marktfokus sind (a) Förderung, Transport und Verarbeitung von Rohöl und seinen Derivaten, (b) Wasserversorgung, -aufbereitung und -transport sowie Abwasseraufbereitung, (c) Energieerzeugung mit fossilen Brennstoffen, Kernenergie und erneuerbaren Energien und (d) spezifische allgemeine Industriebereiche, wie zum Beispiel Papier und Zellstoff, Düngemittel und sonstige Märkte.

Rotating Equipment Services – Servicelösungen für rotierende Maschinen:

Diese Division bietet eine vollständige Palette von Dienstleistungen für rotierende Maschinen an. Der Marktfokus sind industrielle Gas- und Dampfturbinen, Turbokompressoren, Generatoren und Motoren sowie Pumpen.

Chemtech – Trenn-, Misch- und Servicelösungen:

Diese Division bietet Komponenten und Lösungen für Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie. Der Marktfokus sind Trennlösungen sowie Installation und Wartung von Trennkolonnen.

Applicator Systems – Systeme für das Applizieren von Flüssigkeiten:

Diese Division bietet Produkte für das Applizieren von Flüssigkeiten und Mischtechnologien an. Der Marktfokus sind Zweikomponentenmisch- und -austragssysteme und das Applizieren von Flüssigkeiten im Dental- und Gesundheitsbereich sowie für den Beautymarkt.

Übrige:

Bestimmte Aufwendungen in Bezug auf das Corporate Center sind nicht einem bestimmten Segment zuteilbar und werden vollständig über den Konzern verbucht. Ebenso enthalten sind Abstimmungsbeträge und übrige Positionen, z. B. die Anpassungen im Zuge der Erstellung des Geschäftsberichts sowie Eliminierung von interdivisionalem Bestellungseingang, Umsatz und betrieblichen Aktiven und Passiven.

Der Chief Executive Officer verwendet hauptsächlich das bereinigte Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (operatives EBITA) als Massstab, um die Leistung der operativen Segmente zu beurteilen. Der Chief Executive Officer erhält jedoch auch monatliche Informationen über den Bestellungseingang, den Auftragsbestand, den Umsatz sowie die betrieblichen Aktiven und Passiven.

Umsatz von externen Kunden wird dem Chief Executive Officer in einer Form gemeldet, die derjenigen in der Erfolgsrechnung entspricht. Es gibt keine materiellen Umsätze zwischen den Segmenten. Kein einzelner Kunde trägt einen wesentlichen Teil zum Konzernumsatz bei.

Betriebliche Aktiven und Passiven sind Aktiven oder Passiven, die den operativen Tätigkeiten einer Gesellschaft zugeordnet werden können und zum Betriebsergebnis beitragen.

Das operative EBITA (opEBITA) schliesst Amortisationen, Restrukturierungskosten und Wertminderungen aus, wenn die Wertminderung eine Folge von einem isolierten, sich nicht wiederholenden Ereignis ist. Zusätzlich sind bestimmte nicht operative Positionen, die sich nicht wiederholen oder die nicht wieder in der gleichen Höhe auftreten, wie akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien, Ausgaben in Bezug auf das Sulzer Full Potential-Programm, nicht berücksichtigt, ebenso wie Anpassungen von Vorsorgeplänen.

Im ersten Halbjahr 2017 beinhalten die nicht operativen Positionen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem SFP-Programm von CHF –6,9 Mio. (im Halbjahr 2016: CHF –12,3 Mio.) und übrige nicht operative Erträge von CHF 0,6 Mio. (im Halbjahr 2016: Erträge von CHF 3,4 Mio.). Im ersten Halbjahr 2017 gab es keine Anpassungen bei den Vorsorgeplänen. Aus der Anpassung der Schweizer Vorsorgepläne im ersten Halbjahr 2016 resultierte ein Ertrag von CHF 35,4 Mio.

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA:

in Mio. CHF	2017	2016
EBIT	55,3	81,7
Amortisation	25,4	21,4
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	13,4	5,6
Restrukturierungskosten	5,7	16,5
Nicht operative Positionen	6,3	–26,5
opEBITA	106,1	98,7

4 Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

Akquisitionen 2017

Die Zuordnung des Kaufpreises von Ensival Moret und Rotec GT sind vorübergehender Natur und werden innerhalb von zwölf Monaten nach dem Akquisitionsdatum finalisiert. Die Marktwerte wurden auf provisorischer Basis bestimmt und sind Gegenstand von Anpassungen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die erfassten Vermögenswerte und Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Akquisition, inklusive des daraus resultierenden Goodwills und der bezahlten Kaufpreisverpflichtung.

Akquiriertes Nettovermögen

in Mio. CHF	Ensival Moret	VIEC	Rotec GT	Total
Immaterielle Anlagen	55,7	5,2	–	60,9
Sachanlagen	17,8	0,5	5,9	24,2
Flüssige Mittel	7,0	–	–	7,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22,2	–	–	22,2
Übriges Umlaufvermögen	50,2	0,1	2,4	52,7
Finanzschulden	–6,4	–	–	–6,4
Übrige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	–68,8	–	–	–68,8
Latente Steuerverbindlichkeiten	–24,8	–1,4	–	–26,2
Identifizierbares Nettovermögen	52,9	4,4	8,3	65,6
Nicht beherrschende Anteile	–	–	–4,2	–4,2
Goodwill	16,4	–	8,8	25,2
Kaufpreisverpflichtung	69,3	4,4	12,9	86,6
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	69,3	4,4	12,9	86,6
Kaufpreisverpflichtung	69,3	4,4	12,9	86,6

Ensival Moret (EM)

Am 1. Februar 2017 hat Sulzer 100 % der Anteile von Ensival Moret (EM) für CHF 69,3 Mio. gekauft. Die Hauptproduktionsstätten von EM befinden sich in Saint Quentin, Frankreich und Thimister, Belgien. EM beschäftigt rund 730 Mitarbeiter und bietet ein grosses Portfolio von Industripumpen an. EM ist führend in vielen Anwendungen, unter anderem für die Düngemittel-, Zucker-, Bergbau- und Chemieindustrien. Durch den Kauf kann Sulzer spezifische Lücken im Produktportfolio, beispielsweise Axialpumpen, im Bereich der allgemeinen Industriemärkte schliessen. Durch die Kombination der Produktportfolios wird Sulzer zu einem Komplettanbieter für einen Grossteil der industriellen Prozessapplikationen. Das Geschäft wird vollständig in die Division Pumps Equipment integriert.

Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die in den Verwaltungskosten erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0,8 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat das übernommene Geschäft mit einem Bestellungseingang von CHF 33,7 Mio., einem Umsatz von CHF 44,7 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF –4,9 Mio. zum Konzern beigetragen.

Der Marktwert der erworbenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist CHF 22,2 Mio. Der vertragliche Bruttowert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug CHF 22,9 Mio., wovon CHF 0,7 Mio. zum Zeitpunkt der Akquisition als nicht einbringbar eingestuft werden.

Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC)

Am 1. Februar 2017 hat Sulzer 100 % der Anteile von Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) für CHF 4,4 Mio. gekauft. VIEC beschäftigt 13 Mitarbeiter und hat den Sitz in Asker, Norwegen. Die patentierte Technologie von VIEC trennt Öl von Wasser auf höchst effiziente Weise. Aufgrund des exklusiven Designs des Innenbehälters können die Betriebskosten erheblich reduziert werden.

Diese Akquisition ermöglicht es Sulzer, das Produktportfolio von Chemtech für das Upstream-Segment mit fortschrittlichen Öl- und Wassertrennanwendungen weiter auszubauen. Die in den Verwaltungskosten erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0,1 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat das übernommene Geschäft mit einem Bestellungseingang von CHF 0,5 Mio., einem Umsatz von CHF 0,4 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF –0,7 Mio. zum Konzern beigetragen.

Rotec GT

Am 30. Juni 2017 hat Sulzer 51 % der Anteile von Rotec GT, dem Gasturbineservicegeschäft der Rotec-Gruppe, welches als dem Konzern nahestehendes Unternehmen eingestuft ist, gekauft und Kontrolle über das akquirierte Geschäft erhalten. Sulzer besitzt eine Call-Option zum Kauf und die Rotec-Gruppe eine Put-Option zum Verkauf von 49 % der Anteile, ausübbar ab dem 1. Januar 2019. Der Konzern hat den Marktwert der Put-Option als Verbindlichkeit über CHF 13,9 Mio. berücksichtigt und gegen die Gewinnreserven gebucht. Die Berechnung des Marktwertes basiert auf dem erwarteten Umsatz, Ziel-EBITDA-Marge und einem festgelegten Multiplikator. Neubewertungen der Verbindlichkeit werden gegen die Gewinnreserven gebucht. Der Konzern bilanziert die Call-Option nicht, da die Voraussetzungen zur Einstufung als finanzieller Vermögenswert nicht erfüllt sind.

Rotec GT hat den Hauptsitz in Moskau, Russland, und verfügt über ein Servicezentrum für Gasturbinebauteile in Jekaterinburg und ein Büro für Montagegruppen in St. Petersburg. Mit dem Servicezentrum in Jekaterinburg wird Sulzer zu einem bedeutenden Akteur auf dem russischen Markt. Das Geschäft wird vollständig in die Division Rotating Equipment Services integriert. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die in den Verwaltungskosten erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0,5 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat das übernommene Geschäft mit einem Bestellungseingang von CHF 16,9 Mio. zum Konzern beigetragen. Auf den Umsatz und das Nettoergebnis des Konzerns hatte die Akquisition keinen Einfluss.

Pro-forma-Umsatz und Ergebnisbeitrag

Das Management schätzt, dass der gesamte Nettoumsatz des Konzerns CHF 1511,0 Mio. und der konsolidierte Nettogewinn CHF 39,1 Mio. betragen hätte, wenn alle oben erwähnten Akquisitionen am 1. Januar 2017 stattgefunden hätten.

Mittelfluss aus Akquisitionen

in Mio. CHF	2017	2016
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	–86,6	–22,3
Bedingte Kaufpreiszahlung	–	–0,5
Erworbene flüssige Mittel	7,0	8,5
Zahlungen für Akquisitionen aus Vorjahren	–	–0,2
Total Mittelfluss aus Akquisitionen, inkl. erworbener flüssiger Mittel	–79,6	–14,5

Bedingte Kaufpreisverpflichtung

in Mio. CHF	2017	2016
Bestand am 1. Januar	9,5	22,1
Begleichung bedingte Kaufpreiszahlung	–	–7,7
Auflösung auf übrige betriebliche Erlöse	–1,6	–4,8
Währungsumrechnungsdifferenzen	–0,2	–0,1
Total bedingte Kaufpreiszahlung am 30. Juni / 31. Dezember	7,7	9,5

Per 30. Juni 2017 wurde eine Abnahme von CHF 1,6 Mio. in der Erfolgsrechnung für bedingte Kaufpreiszahlungsverpflichtungen verbucht (31. Dezember 2016: CHF 4,8 Mio.), da die angenommene Eintrittswahrscheinlichkeit für Bruttogewinn und EBITDA (Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation) neu berechnet wurde.

5 Finanzinstrumente

Die folgenden Tabellen präsentieren die Buch- und die Marktwerte (Fair Values) der per 30. Juni 2017 und 31. Dezember 2016 gehaltenen finanziellen Aktiven und Passiven, inklusive ihrer Klassierung in der Fair Value Hierarchie. Für finanzielle Aktiven oder Passiven, die nicht zum Marktwert in der Bilanz bewertet werden und bei denen der Markt- ungefähr dem Buchwert entspricht, erfolgen in der Tabelle keine weiteren Angaben zum Marktwert.

Die Marktwerte werden – basierend auf den für die Bewertung verwendeten Daten – in drei Levels der Fair-Value-Hierarchie wie folgt kategorisiert:

Marktwerte von Finanzinstrumenten, die an Märkten aktiv gehandelt werden (dies beinhaltet die ausstehenden Anleihen), basieren auf Börsenkursen am Bilanzstichtag. Solche Finanzinstrumente sind unter Level 1 aufgeführt.

Die in Level 2 aufgeführten Marktwerte werden mit Bewertungsmodellen wie „Discounted-Cash-Flow-Analysen“, Optionspreismodellen oder mit Bezugnahme auf vergleichbare Instrumente berechnet. Dabei wird weitestgehend auf observierbare Marktkonditionen zum Zeitpunkt des jeweiligen Bewertungsstichtages abgestellt. Devisen- und andere Terminkontrakte werden anhand der vom Markt gestellten Terminkurse zum Bilanzstichtag bewertet.

Die Marktwerte, welche auf nicht beobachtbarem Input basieren, werden in Level 3 der Fair-Value-Hierarchie aufgeführt. Dies bezieht sich hauptsächlich auf bedingte Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit Akquisitionen.

Bedingte Kaufpreiszahlungen sind abhängig von der Vertragserfüllung in definierten Bereichen, hauptsächlich mit Bezug auf „Earn-out-Klauseln“ oder auf Technologietransfers. Weitere Informationen zu bedingten Kaufpreiszahlungen sind in Anmerkung 4 aufgeführt.

in Mio. CHF	30. Juni 2017					
	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		4,2	4,2	–	4,2	–
Derivative Aktiven – langfristig		0,1	0,1	–	0,1	–
Derivative Aktiven – kurzfristig		10,2	10,2	–	10,2	–
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		14,5	14,5	–	14,5	–
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Darlehen und Forderungen		12,7				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		7,5				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		888,4				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven)		103,4				
Flüssige Mittel		327,9				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		1 339,9	–	–	–	–
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative Passiven – kurzfristig		4,5	4,5	–	4,5	–
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	4	7,7	7,7	–	–	7,7
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		12,2	12,2	–	4,5	7,7
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Ausstehende Anleihe	11	450,4	454,9	454,9	–	–
Bankdarlehen und andere Finanzschulden	11	157,3				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne langfristige derivative Verbindlichkeiten)		24,2				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		376,1				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten)		59,0				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		1 067,0	454,9	454,9	–	–

in Mio. CHF	31. Dezember 2016					
	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		4,5	4,5	–	4,5	–
Derivative Aktiven – kurzfristig		6,6	6,6	–	6,6	–
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		11,1	11,1	–	11,1	–
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Darlehen und Forderungen		8,6				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		7,0				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		883,2				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven)		82,9				
Flüssige Mittel		429,5				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		1 411,2	–	–	–	–
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative Passiven – langfristig		0,2	0,2	–	0,2	–
Derivative Passiven – kurzfristig		9,2	9,2	–	9,2	–
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	4	9,5	9,5	–	–	9,5
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		18,9	18,9	–	9,4	9,5
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Ausstehende Anleihe	11	450,4	452,9	452,9	–	–
Bankdarlehen und andere Finanzschulden	11	15,0				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne langfristige derivative Verbindlichkeiten)		10,2				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		379,3				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten)		44,2				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		899,1	452,9	452,9	–	–

6 Übrige betriebliche Erlöse und Kosten

Das Total der übrigen betrieblichen Erlöse und Kosten im ersten Halbjahr 2017 betrug CHF –11,1 Mio. (im Halbjahr 2016: CHF –18,0 Mio.).

in Mio. CHF	2017	2016
Erlöse aus der Auflösung von Kaufpreisanpassungen	1,6	4,5
Gewinn aus Verkauf von Sachanlagen	3,9	0,7
Betriebliche Währungsgewinne, netto	1,2	2,4
Sonstige betriebliche Erlöse	3,9	4,7
Total übrige betriebliche Erlöse	10,6	12,3
Restrukturierungskosten	–5,7	–16,5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	–13,4	–5,6
Kosten aus Fusions- und Akquisitionsaktivitäten	–2,2	–1,3
Verlust aus Verkauf von Sachanlagen	–0,1	–0,3
Sonstige betriebliche Kosten	–0,3	–6,6
Total übrige betriebliche Kosten	–21,7	–30,3
Total übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	–11,1	–18,0

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Im ersten Halbjahr 2017 verbuchte Sulzer Restrukturierungsaufwendungen über CHF –5,7 Mio. gegenüber CHF –16,5 Mio. im ersten Halbjahr 2016.

Aus Umrechnungseffekten von Transaktionswährungen in die funktionale Währung resultiert ein Ertrag von CHF 1,2 Mio. in den ersten sechs Monaten von 2017 gegenüber einem Ertrag von CHF 2,4 Mio. im ersten Halbjahr 2016.

Am 30. Juni 2017 wurde die Erreichbarkeit der vereinbarten Earn-out-Ziele zu den bedingten Kaufpreisverpflichtungen neu eingeschätzt. Aus der Neubewertung resultiert ein Ertrag von CHF 1,6 Mio. (im Halbjahr 2016: CHF 4,5 Mio.).

Die funktionale Verteilung der Restrukturierungskosten und Wertminderungen ist wie folgt:

Gestehungskosten der verkauften Produkte CHF –12,1 Mio. (im Halbjahr 2016: CHF –18,1 Mio.), Verkaufs- und Vertriebskosten CHF –0,6 Mio. (im Halbjahr 2016: CHF –0,9 Mio.) und Verwaltungskosten CHF –6,4 Mio. (im Halbjahr 2016: CHF –3,1 Mio.).

7 Finanzergebnis

in Mio. CHF	2017	2016
Zins- und Wertschriftenertrag	1,8	2,7
Total Zins- und Wertschriftenertrag	1,8	2,7
Zinsaufwand	–3,8	–7,2
Verzinsung von Vorsorgeplänen	–2,6	–3,5
Total Zinsaufwand	–6,4	–10,7
Netto Zinsaufwand	–4,6	–8,0
Marktwertveränderungen	0,5	0,1
Währungsergebnis (netto)	–0,7	–5,5
Übriger Finanzerfolg (netto)	–0,1	–0,5
Total übriges Finanzergebnis	–0,3	–5,9
Total Finanzergebnis	–4,9	–13,9

Der Zinsaufwand hat sich 2017 gegenüber dem Vorjahr deutlich vermindert. Dies ist hauptsächlich auf die reduzierten Zinskosten für die ausgegebenen Anleihen zurückzuführen, welche sich 2017 auf CHF 1,2 Mio. beliefen (im Halbjahr 2016: CHF 5,9 Mio.).

Der übrige Finanzaufwand verminderte sich gegenüber 2016, vorwiegend aufgrund reduzierter Absicherungskosten und niedriger Fremdwährungsumrechnungseffekte auf Finanzvermögen und -verbindlichkeiten.

8 Ertragssteuern

Die Ertragssteuern beinhalten laufende und latente Ertragssteuern. Der Steueraufwand wird gemäss der geschätzten Jahressteuerquote ausgewiesen. Die erwartete durchschnittliche Steuerquote 2017 wird voraussichtlich 24,8 % betragen, im Vergleich zu 25,0 % im ersten Halbjahr 2016.

9 Dividenden

Am 6. April 2017 hat die Generalversammlung eine ordentliche Dividende von CHF 3.50 (2016: ordentliche Dividende von CHF 3.50 und eine Sonderdividende von CHF 14.60) pro ausstehende Namenaktie, die aus den Reserven gezahlt wurde, beschlossen. Die Dividende wurde am 12. April 2017 an die Aktionäre ausgezahlt. Der Gesamtbetrag der ausgezahlten Bruttodividende belief sich auf CHF 119,4 Mio. (2016: CHF 617,5 Mio.).

10 Sachanlagen

in Mio. CHF	30. Juni 2017				
	Grundstücke und Gebäude	Maschinen und technische Einrichtungen	Andere Anlagen	Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Bestand am 1. Januar	383,6	713,0	187,2	32,6	1316,4
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	9,8	12,1	2,2	0,1	24,2
Zugänge	2,1	10,2	3,2	18,6	34,1
Abgänge	-6,4	-8,3	-2,1	-	-16,8
Umgliederungen	2,9	9,6	2,1	-14,6	-
Währungsumrechnungsdifferenzen	-8,3	-11,4	-2,8	-0,2	-22,7
Bestand am 30. Juni	383,7	725,2	189,8	36,5	1335,2
Abschreibungen, kumuliert					
Bestand am 1. Januar	164,8	488,6	152,0	-	805,4
Zugänge	6,1	23,1	5,9	-	35,1
Abgänge	-3,2	-7,0	-1,9	-	-12,1
Umgliederungen	-0,3	-1,0	1,3	-	-
Wertminderungen	2,5	10,5	0,3	-	13,3
Währungsumrechnungsdifferenzen	-3,4	-7,2	-2,2	-	-12,8
Bestand am 30. Juni	166,5	507,0	155,4	-	828,9
Bilanzwerte					
Am 1. Januar	218,8	224,4	35,2	32,6	511,0
Am 30. Juni	217,2	218,2	34,4	36,5	506,3

Infolge der Restrukturierungsankündigungen führte der Konzern Wertminderungstests an den entsprechenden Maschinen und Produktionsstätten durch, die zum 30. Juni 2017 zu Wertberichtigungen in Höhe von CHF 13,3 Mio. führten (31. Dezember 2016: CHF 18,4 Mio.). Die gesamte Summe wurde den übrigen betrieblichen Kosten belastet.

In den ersten sechs Monaten 2017 wurden Sachanlagen mit einem Buchwert von CHF 4,7 Mio. für CHF 8,5 Mio. verkauft, was zu einem Gewinn von CHF 3,8 Mio. führte.

11 Finanzschulden

in Mio. CHF	30. Juni 2017				
	Anleihe	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Leasingverpflichtungen	Total
Bestand am 1. Januar 2017	450,4	5,4	6,9	2,7	465,4
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	–	–	–	6,4	6,4
Veränderungen durch Mittelflüsse aus Finanzierungstätigkeit	–	–0,2	137,1	–0,4	136,5
Umgliederungen	–	–4,8	4,8	–	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	–0,1	–0,4	–0,1	–0,6
Total Finanzschulden am 30. Juni 2017	450,4	0,3	148,4	8,6	607,7

in Mio. CHF	31. Dezember 2016				
	Anleihe	Langfristige Schulden	Kurzfristige Schulden	Leasingverpflichtungen	Total
Bestand am 1. Januar 2016	499,6	6,5	14,5	1,0	521,6
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	–	–	–	1,7	1,7
Veränderungen durch Mittelflüsse aus Finanzierungstätigkeit	–49,2	–1,5	–8,7	–	–59,4
Umgliederungen	–	–0,6	0,6	–	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	1,0	0,5	–	1,5
Total Finanzschulden am 31. Dezember 2016	450,4	5,4	6,9	2,7	465,4

Im Jahr 2017 hat Sulzer die syndizierte Kreditlinie über CHF 500 Mio. mit ursprünglicher Laufzeit bis Mai 2020 bis Mai 2022 verlängert.

Am 11. Juli 2016 gab Sulzer neue Anleihen in zwei Tranchen von total CHF 450 Mio. aus (Buchwert CHF 450,4 Mio.). Die erste Tranche von CHF 325 Mio. hat eine Laufzeit von sechs Jahren und trägt einen Coupon von 0,375 % und der Effektivzins ist 0,35 %. Die zweite Tranche über CHF 125 Mio. hat eine Laufzeit von zehn Jahren und trägt einen Coupon von 0,875 % und der Effektivzins beträgt 0,88 %.

Im Jahr 2017 hat Sulzer zwei kurzfristige Darlehen von den Sulzer-Vorsorgeeinrichtungen erhalten. Das Darlehen der Sulzer-Vorsorgeeinrichtungen betrug per 30. Juni 2017 insgesamt CHF 55 Mio. Der Zinssatz beider Darlehen belief sich auf 0 %.

12 Vorsorgepläne

Die Bilanzposition „Vorsorgeverpflichtungen“ und Aufwendungen in der Erfolgsrechnung per 30. Juni 2017 basieren auf den überarbeiteten versicherungsmathematischen Berechnungen zu den Vorsorgeplänen. Da der Barwert der Pensionsverpflichtungen für Pläne aus der Schweiz und Grossbritannien mehr als 94 % des Konzerns repräsentiert, werden die nachfolgenden wichtigen versicherungsmathematischen Annahmen nur für diese beiden Länder gezeigt:

in Mio. CHF	2017		2016	
	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien
Abzinsungssatz für aktive Mitarbeiter	0,7 %	2,5 %	0,8 %	2,5 %
Abzinsungssatz für Rentner	0,4 %	2,5 %	0,4 %	2,5 %
Erwartete Lohnerhöhungen	1,0 %	0,0 %	1,0 %	0,0 %
Erwartete Rentenerhöhungen	0,0 %	2,5 %	0,0 %	2,5 %
Lebenserwartung im Pensionsalter (Männer/Frauen) in Jahren	22/24	22/24	22/24	22/24

Der angewandte Diskontierungssatz ermittelt sich aus der zum Bilanzstichtag effektiven Marktrendite für langfristige Bundesanleihen in den entsprechenden Ländern.

Der Stiftungsrat der Schweizer Vorsorgeeinrichtung hat im Juni 2016 entschieden, den garantierten Umwandlungssatz um 1,0 Prozentpunkte über die nächsten vier Jahre, ab 1. Januar 2018, zu reduzieren. Die Plananpassung, die als nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand gezeigt wurde, hatte mit CHF 35,4 Mio. einen positiven Einfluss auf die Erfolgsrechnung in 2016. Der Ertrag wurde in den Gestehungskosten der verkauften Produkte mit CHF 8,2 Mio. und in den Verwaltungskosten mit CHF 27,2 Mio. ausgewiesen. Im Jahr 2017 gibt es keinen vergleichbaren Sachverhalt.

Am 30. Juni 2017 war die Vorsorgeverpflichtung CHF 301,3 Mio. gegenüber CHF 339,6 Mio. per 31. Dezember 2016.

13 Rückstellungen

in Mio. CHF	Andere Personalzusagen	Gewährleistungen/ Haftungsrisiko	Restrukturierung	Umweltverpflichtungen	Übrige	Total
Bestand am 1. Januar 2017	47,4	76,6	57,6	15,2	53,1	249,9
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	–	6,4	–	–	3,5	9,9
Neubildung	5,5	10,8	6,0	–	8,0	30,3
Auflösung nicht benötigt	–1,1	–0,2	–0,3	–	–0,4	–2,0
Verwendet	–2,4	–11,6	–11,1	–	–6,2	–31,3
Umgliederungen	–	–	–	–0,2	0,2	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–1,0	–1,7	–	–	–1,6	–4,3
Total Rückstellungen am 30. Juni 2017	48,4	80,3	52,2	15,0	56,6	252,5
— davon langfristig	34,9	4,0	2,2	14,9	18,4	74,4
— davon kurzfristig	13,5	76,3	50,0	0,1	38,2	178,1

Die Kategorie „Andere Personalzusagen“ beinhaltet hauptsächlich Rückstellungen für Dienstaltersgeschenke, Auskaufskosten für Frühpensionierung von Kadermitgliedern und andere Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden. Die Neubildung und die verwendeten Rückstellungen von „Anderen Personalzusagen“ stehen vorwiegend im Zusammenhang mit der medizinischen Grundversicherung der Mitarbeiter in den USA.

Die Kategorie „Gewährleistungen/ Haftungsrisiko“ beinhaltet Rückstellungen für Gewährleistungen, Kundenansprüche, Strafzahlungen, Gerichtsverfahren und Rechtsfälle in Verbindung mit gelieferter Ware oder ausgeführten Serviceleistungen.

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen.

In den ersten sechs Monaten 2017 verbuchte der Konzern Restrukturierungsrückstellungen von CHF 6,0 Mio. Der Restrukturierungsbestand am 30. Juni 2017 betrug CHF 52,2 Mio., wovon CHF 50,0 Mio. innerhalb eines Jahres verbraucht werden sollen.

„Umweltverpflichtungen“ beinhaltet insbesondere erwartete Kosten im Zusammenhang mit Altlasten.

Die Kategorie „Übrige“ beinhaltet Verpflichtungen, die nicht in die Definition der anderen Kategorien passen. Ein grosser Teil entfällt auf Rückstellungen für belastende Aufträge, vor allem aus Unternehmensverkäufen. Im Weiteren bestehen Rückstellungen für die laufenden Asbest-Rechtsstreitigkeiten und übrige Rechtsfälle.

14 Grundsätze der Konzernrechnung

14.1 Grundlagen der Rechnungslegung

Der Zwischenbericht wurde gemäss IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Die angewendeten Grundsätze sind mit Ausnahme der nachfolgenden neuen und angepassten Standards konsistent mit jenen, die zur Erstellung der Konzernrechnung des Jahres 2016 und der entsprechenden Zwischenberichterstattung verwendet wurden.

Dieser Zwischenbericht beinhaltet nicht alle Anmerkungen, welche im Normalfall im Jahresbericht enthalten sind. Dementsprechend ist dieser Zwischenbericht zusammen mit der Konzernrechnung per 31. Dezember 2016 und allen durch Sulzer während der Zwischenberichtsperiode publizierten Mitteilungen zu lesen.

14.2 Änderungen bei den Grundlagen der Rechnungslegung

a) Neue und angepasste Standards, die vom Konzern umgesetzt worden sind

Eine Anzahl von neuen oder angepassten Standards ist in der Berichterstattungsperiode in Kraft getreten. Dennoch musste der Konzern seine Rechnungslegungsgrundsätze nicht anpassen und musste aufgrund der Anwendung dieser neuen Standards keine rückwirkenden Anpassungen vornehmen.

b) Auswirkung von Standards, die veröffentlicht, aber noch nicht angewendet worden sind

Standards, welche veröffentlicht, aber noch nicht effektiv sind und die der Konzern im Jahr 2017 nicht vorzeitig angewendet hat:

IFRS 9 „Finanzinstrumente“

„Finanzinstrumente“, veröffentlicht im Juli 2014, ersetzt die bestehenden Richtlinien in IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. IFRS 9 beinhaltet überarbeitete Richtlinien zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten, einschliesslich eines neuen Wertminderungsmodells (Expected Credit Loss Model) für zu erwartende Kreditausfälle und zur Berechnung von Wertberichtigungen auf Finanzaktiven. Der Standard beinhaltet zudem neue allgemeine Bedingungen für die Verbuchung der Absicherungsgeschäfte (Hedge Accounting) und Richtlinien zum Erfassen und Ausbuchen von Finanzinstrumenten aus IAS 39. IFRS 9 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, anzuwenden.

IFRS 9 enthält drei Hauptklassifizierungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: Zu fortgeführten Anschaffungskosten, zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) durch das übrige Gesamtergebnis (FVOCI) und zum beizulegenden Zeitwert durch die Erfolgsrechnung (FVTPL). Der Standard eliminiert die bestehenden IAS-39-Kategorien: Gehalten bis zur Endfälligkeit, Kredite und Forderungen und zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte.

Der Konzern erwartet, dass die neue Richtlinie keinen wesentlichen Einfluss auf die Klassifizierung und Messung seiner finanziellen Vermögenswerte hat. Dies aus folgenden Gründen:

- Für die Eigenkapitalinstrumente, die derzeit als zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert werden (CHF 4,2 Mio.), hat das Management die Möglichkeit, eine einmalige Festlegung bei der Erstfassung zu machen, um Veränderungen im beizulegenden Zeitwert im übrigen Gesamtergebnis (Other Comprehensive Income) anstatt in der Erfolgsrechnung zu erfassen. Daher wird es keine Änderung in der Bilanzierung dieser Vermögenswerte geben.
- Finanzinstrumente, die zur Absicherung gehalten werden und zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind, werden nach IFRS 9 gleich behandelt.
- Kredite und Forderungen werden weiterhin zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Bilanzierung der finanziellen Verbindlichkeiten bleibt unverändert, da die neuen Anforderungen nur die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Positionen betreffen und der Konzern keine solchen Verbindlichkeiten hält.

Bei der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 kann der Konzern wählen, ob er die Anwendung der Hedge Accounting-Anforderungen von IAS 39 anstelle der Anforderungen von IFRS 9 anwenden möchte. Allerdings plant der Konzern, die neuen Anforderungen von IFRS 9 anzuwenden.

Die neuen Hedge-Accounting-Regeln werden die Bilanzierung von Sicherungsinstrumenten noch enger mit dem Risikomanagementprozess des Konzerns verbinden. Grundsätzlich können mehrere Hedge-Beziehungen für die Anwendung von Hedge Accounting in Frage kommen, da der Standard einen prinzipienorientierten Ansatz einführen wird. Zum heutigen Zeitpunkt erwartet der Konzern keine neuen Hedge-Beziehungen durch den neuen Standard. Die bestehenden Hedge-Beziehungen des Konzerns qualifizieren auch nach der Umsetzung von IFRS 9 als Absicherungsgeschäfte. Infolgedessen erwartet der Konzern keine signifikanten Auswirkungen auf die Bilanzierung der Absicherungsgeschäfte.

Das neue Wertminderungsmodell erfordert die Erfassung von Wertminderungsrückstellungen auf Basis des erwarteten Kreditverlustes und nicht nur aufgrund der entstandenen Kreditverluste, wie dies nach IAS 39 der Fall ist. Es gilt für Finanzanlagen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind, wie auch für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögen nach IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“.

Der Konzern ist der Auffassung, dass Verluste aus Wertminderungen im Rahmen des IFRS-9-Wertminderungsmodells zunehmen werden. Der Konzern schätzt derzeit die Auswirkungen für Wertverminderungen und wird die erwarteten Effekte in der Konzernrechnung per 31. Dezember 2017 offenlegen.

IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“

„Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ ist ein umfassendes Rahmenwerk, um zu bestimmen, ob, wie viel und wann Erlöse aus Verträgen mit Kunden zu erfassen sind. Der Standard ersetzt bestehende Regelungen zur Umsatzrealisierung, unter anderem IAS 18 „Umsatzerlöse“, IAS 11 „Fertigungsaufträge“ und IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“. Das Grundprinzip von IFRS 15 besteht darin, dass eine Gesellschaft Umsatz buchen soll, um den Übergang von versprochenen Gütern und Dienstleistungen auf den Kunden darzustellen; in einer Höhe, die den Wert der Gegenleistung widerspiegelt, den die Gesellschaft im Gegenzug für diese Güter und Dienstleistungen erwartet. Unter IFRS 15 realisiert eine Gesellschaft Umsatz, wenn eine Leistungsverpflichtung erfüllt ist. IFRS 15 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, anzuwenden.

Der Standard ist entweder (i) rückwirkend auf jede ausgewiesene Berichtsperiode, mit der Möglichkeit von definierten praktischen Erleichterungen, anzuwenden oder (ii) retrospektiv mit der kumulativen Wirkung einer anfänglichen Anpassung im Gewinnvortrag (mit zusätzlicher Offenlegung der Auswirkungen auf die betroffenen Zeilen der Jahresrechnung). Der Konzern hat noch keine endgültige Entscheidung betreffend die Übergangsmethode getroffen. Allerdings gibt es starke Indikatoren, dass sich Sulzer für die geänderte retrospektive Übergangsmethode entscheiden wird (Variante ii). Nach dieser Variante wird im Jahresabschluss 2018 das Vergleichsjahr 2017 noch nach IAS 11 / IAS 18 gezeigt. Der kumulative Effekt aus IFRS 15 wird nach dieser Variante per 1. Januar 2018 in den Gewinnvortrag gebucht (keine Anpassung der 2017-Zahlen).

Nach dem neuen Rechnungslegungsstandard ist es möglich, dass mehr Urteile und Schätzungen erforderlich sein werden als unter den bestehenden Standards. Sie beinhalten die Ermittlung der gesonderten Leistungsverpflichtungen in einem Vertrag, die Schätzung der variablen Bewertungselemente und die Zuordnung des Transaktionspreises zu jeder einzelnen Leistungsverpflichtung. Die Neuerung erfordert auch zusätzliche Offenlegungen über Art, Menge, Zeitpunkt und Ungewissheit der Umsätze und Geldflüsse aus Verträgen mit Kunden.

Der Konzern hat ein Projekt gestartet und analysiert die potenziellen Auswirkungen aus der Anwendung von IFRS 15 auf die Konzernrechnung. Basierend auf analysierten Kundenaufträgen geht Sulzer derzeit nicht davon aus, dass IFRS 15 einen erheblichen Einfluss auf den Umsatzerlös haben wird. Sulzer wird weiterhin die erwarteten Auswirkungen des neuen Rechnungslegungsstandards auf den Jahresabschluss beurteilen. Dadurch können sich die effektiven Auswirkungen noch ändern.

IFRS 16 „Leasing“

„Leasing“ wurde im Januar 2016 veröffentlicht und führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Vermögenswerte und Verpflichtungen aus Leasing mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren. Mit der Ausnahme, falls der beizulegende Wert nicht von Relevanz ist. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für das Gut als Vermögenswert zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren.

Sulzer arbeitet derzeit daran, die potenziellen Auswirkungen von IFRS 16 auf die Konzernrechnung zu analysieren. Die wesentlichste Auswirkung ist, dass der Konzern neue Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus dem operativen Leasing verbuchen wird. Per 31. Dezember wies der Konzern unkündbare operative Leasingverbindlichkeiten von CHF 109,2 Mio. aus. Sulzer hat noch nicht endgültig berechnet, inwieweit diese Verpflichtungen zur Bilanzierung von Aktiven und Verbindlichkeiten führen werden und was der Effekt für die Erfolgs- und Geldflussrechnung ist.

IFRS 16 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, anzuwenden. Der Konzern hat noch nicht entschieden, welche Übergangsmethode angewendet wird.

15 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Der Verwaltungsrat genehmigte am 25. Juli 2017 die vorliegende Konzernrechnung zur Publikation. Weder dem Verwaltungsrat noch der Konzernleitung sind zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Konzernrechnung nicht berücksichtigte Ereignisse bekannt, welche die Konzernrechnung materiell beeinflussen würden.

Impressum

Herausgeber:
Sulzer AG, Winterthur, Schweiz,
© 2017

Konzept/Layout:
wirDesign, Berlin Braunschweig,
Deutschland

Fotografie:
Geri Krischker, Zürich, Schweiz
(Seite 4)

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 oder verschiedener anderer Faktoren erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

Der Sulzer-Halbjahresbericht 2017 ist ebenfalls in englischer Sprache und unter www.sulzer.com/MYR17 erhältlich. Das Original ist in englischer Sprache verfasst.