

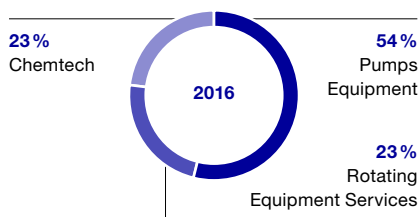
The Sulzer logo is displayed in a bold, blue, sans-serif font in the top right corner of the page. The background of the entire page is a light blue grid that curves and distorts towards the bottom right, with some cells in the grid filled with a darker blue color.

Halbjahresbericht 2016

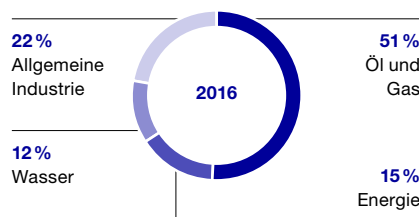
Währungsbereinigter Umsatz und operatives EBITA blieben stabil

Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA blieben im ersten Halbjahr 2016 stabil. Der Bestellungseingang ging auf währungsbereinigter Basis im Vergleich zur Vorjahresperiode zurück. Sulzer verzeichnete eine Zunahme beim Bestellungseingang in allen Märkten ausser im Öl- und Gasmarkt.

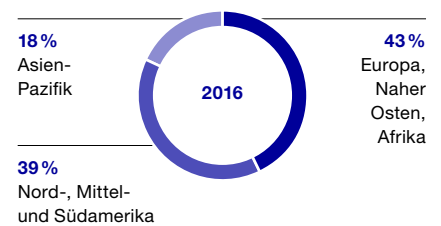
Umsatz nach Divisionen



Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



Kennzahlen

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in +/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang	1 423,4	1 584,1	-10,1	-9,1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34,6%	32,9%		
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1 547,8	1 510,7	2,5	
Umsatz	1 380,9	1 393,2	-0,9	-0,1
EBIT	81,7	47,6	71,6	
opEBITA	98,7	98,3	0,4	0,8
opROSA	7,1%	7,1%		
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	50,4	26,8	88,1	
EPS	1.48	0.79		
FCF	3,7	33,3		
Nettoliiquidität am 30. Juni/31. Dezember	60,3	695,7		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	13 876	14 253	-2,6	

¹⁾ Bereinigt um 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

8 Finanzbericht

11 Lagebericht

11 Pumps Equipment

12 Rotating Equipment
Services

13 Chemtech

14 Konsolidierter
Halbjahresbericht



Greg Poux-Guillaume, CEO, und Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident

„Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA blieben stabil. Der Bestellungseingang ging zwar gegenüber der ersten Jahreshälfte 2015 zurück, erholte sich aber auf sequentieller Basis.“

Winterthur, 25. Juli 2016

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Aktionäre

Im ersten Halbjahr 2016 blieben der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA verglichen mit dem Vorjahreszeitraum stabil. Der Bestellungseingang ging gegenüber dem starken ersten Halbjahr 2015 zurück, wofür hauptsächlich der Nachfragerückgang im Öl- und Gasmarkt verantwortlich war. Um den negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds entgegenzuwirken, beschleunigten wir unser Sulzer Full Potential-Programm (SFP). Zudem haben wir am 1. Juli 2016 eine verbindliche Vereinbarung unterzeichnet, um das deutsche Unternehmen Geka GmbH zu übernehmen. Wir freuen uns auf die Chancen, die sich Sulzer dadurch bieten werden.

Entstehung eines führenden Anbieters für urheberrechtlich geschützte Mischsysteme und Applikatoren im B2B-Bereich

Geka ist eine hervorragende Ergänzung zu unserer profitabelsten Geschäftseinheit – Sulzer Mixpac Systems (SMS). Durch diese Transaktion erhält SMS eine bedeutende industrielle Grösse und ist geografisch sowie in den Marktsegmenten breit aufgestellt. Beide Geschäfte haben zudem den gleichen industriellen Kern, was zu attraktiven Kostensynergien führt: die hochpräzise Herstellung von Kunststoffteilen durch Spritzgiessen. Die Produktionsstandorte von Geka und SMS ergänzen sich aus geografischer Sicht optimal, um als führender Lösungsanbieter im globalen Wettbewerb zu gewinnen.

Mit dieser Akquisition ergänzt SMS seine führende Position im Dentalmarkt sowie im Segment industrielle Klebstoffe mit der führenden Position von Geka in der Kosmetikindustrie. Die Geschäftseinheit erweitert so ihr attraktives und kaum zyklisches Portfolio, das die hochpräzise Herstellung von Kunststoffteilen durch Spritzgiessen für B2B-Endmärkte umfasst.

Im April erwarb Sulzer ausserdem die PC Cox Group Ltd. mit Hauptsitz in Newbury, Grossbritannien. Zusammen werden PC Cox und SMS zum führenden Hersteller von Dispensern für industrielle Anwendungen.

Durch die beiden Übernahmen hat Sulzer die Grösse von SMS verdoppelt und einen führenden Anbieter im differenzierten und krisenresistenten Markt für urheberrechtlich geschützte B2B-Mischsysteme und -Applikatoren geschaffen. Wir heissen die Teams von Geka und PC Cox bei Sulzer willkommen und freuen uns auf die Chancen, die sich durch die Zusammenführung ergeben werden.

Fortschritte beim SFP-Programm

Das SFP-Programm läuft auf Hochtouren. In den ersten sechs Monaten 2016 haben wir daraus Kosteneinsparungen von CHF 36 Millionen realisiert. Bis Ende 2016 rechnen wir mit Einsparungen in der Grössenordnung von CHF 60 bis 80 Millionen. Das Programm hat jährliche Kosteneinsparungen von insgesamt rund CHF 200 Millionen zum Ziel, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen.

Unsere globale Beschaffungsorganisation ist operativ und nutzt ihre Grössenvorteile, während die IT-Abteilung an einer neuen Organisation mit verbesserten Kostenstrukturen arbeitet. Unsere Division Pumps Equipment verfeinert weiter ihr globales Betriebsnetz. Die Division hat ein neues Produktionsplanungssystem eingeführt, um die Profitabilität zu verbessern und die termingerechte Auslieferung zu optimieren. Unsere Division Rotating Equipment Services hat ihre Aktivitäten restrukturiert und ihre Organisation gestrafft. Unsere Division Chemtech war mit anhaltendem Druck auf die Produktionskosten in der Schweiz konfrontiert und gab daher im März 2016 die Schliessung ihrer Produktion in Oberwinterthur, Schweiz, bekannt.

Diese Restrukturierungsmassnahmen sind schmerzhaft, aber notwendig für unsere Wettbewerbsfähigkeit – heute und in Zukunft.

Ergebnisse in der ersten Jahreshälfte 2016

Währungsbereinigt ging der Bestellungseingang im ersten Halbjahr 2016 um 9,1 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück. Hauptfaktor für diesen Rückgang war der schwache Öl- und Gasmarkt. Verglichen mit dem zweiten Halbjahr 2015 verbesserte er sich jedoch in der aktuellen Berichtsperiode um 9,8 %. Obwohl sich die Ölpreise zuletzt etwas erholt haben, bleiben unsere Kunden vorsichtig, sodass wir nicht von einem Aufschwung im Jahr 2016 ausgehen. In allen anderen Marktsegmenten nahm der Bestellungseingang zu.

Der Umsatz blieb auf währungsbereinigter Basis im Vergleich zur Vorjahresperiode stabil. Das operative EBITA und die operative ROSA lagen auf dem gleichen Niveau wie in der ersten Jahreshälfte 2015. Die durch das SFP-Programm erzielten Einsparungen glichen die negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds vollständig aus.

Die Cash-Flow-Generierung wird vor allem gegen Ende des Jahres stattfinden, wobei im bisherigen Jahresverlauf Ausgaben von CHF 24 Millionen für das SFP-Programm zu Buche schlugen. In der Folge resultierte im ersten Halbjahr ein knapp positiver Free Cash Flow.

Veränderungen im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung

Axel C. Heitmann und Mikhail Lifshitz wurden an der Generalversammlung im April neu in den Verwaltungsrat gewählt. Klaus Sturany stand nicht zur Wiederwahl. Der Verwaltungsrat hat Armand Sohet zum Chief Human Resources Officer und Frédéric Lalanne zum Chief Commercial and Marketing Officer ernannt. Beide sind ausserdem Mitglieder der Konzernleitung. Daniel Bischofberger wurde zum Divisionsleiter Rotating Equipment Services ernannt und wird der Konzernleitung angehören. Er folgt in dieser Position auf Peter Alexander, der beschlossen hat, in den Ruhestand zu treten, und per Ende August 2016 zurücktreten wird. Fabrice Billard, Chief Strategy Officer und Mitglied der Konzernleitung, hat beschlossen, Sulzer per 31. Juli 2016 zu verlassen. Oliver Bailer, Divisionsleiter Chemtech, ist aus familiären Gründen auf unbestimmte Zeit abwesend. Seine Verantwortlichkeiten werden zwischenzeitlich von Torsten Wintergerste, Senior Vice President Chemtech, wahrgenommen.

Ausblick

Sulzer hat die Prognose für den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2016 angepasst. Bisher hat das Unternehmen einen erwarteten Bestellungseingang von –5 % bis –10 % kommuniziert. Neu geht Sulzer davon aus, dass der Bestellungseingang am höheren Ende dieser Bandbreite in der Nähe von –5 % liegen dürfte. Die Prognose für den Umsatz und die operative EBITA-Marge wird hingegen bestätigt. Der Umsatz dürfte sich um 5 % bis 10 % verringern. Sulzer rechnet mit einer operativen EBITA-Marge (opROSA) von ungefähr 8 %.

Mit freundlichen Grüssen



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume
CEO

Bestellungseingang

Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 1,4 Milliarden (2015: CHF 1,6 Milliarden). Um Währungseffekte bereinigt, entspricht dies einer Abnahme von 9,1 % im Vergleich zur Vorjahresperiode.

Operatives EBITA

Das operative EBITA betrug CHF 98,7 Millionen. Auf währungsbereinigter Basis blieb es im Vergleich zum Vorjahreszeitraum unverändert, wozu wesentliche Einsparungen aus dem Sulzer Full Potential-Programm beitrugen.

FCF

Die Free-Cash-Flow-Generierung wird gegen Jahresende stattfinden. In der ersten Jahreshälfte 2016 reduzierte er sich auf CHF 3,7 Millionen (2015: CHF 33,3 Millionen).

Umsatz

Der Umsatz lag gegenüber der Vorjahresperiode auf währungsbereinigter Basis unverändert bei CHF 1,4 Milliarden (2015: CHF 1,4 Milliarden).

Operative ROSA

Die operative ROSA belief sich auf 7,1 % und war verglichen mit dem Vorjahreszeitraum stabil (2015: 7,1 %).

EPS

Der unverwässerte Gewinn je Aktie (EPS) erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode auf CHF 1.48 (2015: CHF 0.79).

Umsatz und Profitabilität stabil – Sulzer Full Potential-Programm leistet positiven Beitrag

Der Bestellungseingang ging im ersten Halbjahr 2016 zurück, erholte sich aber auf sequentieller Basis. Beeinflusst wurde diese Entwicklung durch das anspruchsvolle Umfeld im Öl- und Gasmarkt. Der Umsatz, das operative EBITA sowie die operative ROSA blieben stabil. Einsparungen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) glichen die negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds aus.

Der Bestellungseingang in Höhe von CHF 1 423 Millionen blieb um 9,1 % unter dem Wert der Vorjahresperiode (nominal: –10,1 %). Verglichen mit dem zweiten Halbjahr 2015 verbesserte er sich jedoch in der aktuellen Berichtsperiode um 9,8 %. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg nominal um 1,7 Prozentpunkte auf 34,6 %, insbesondere aufgrund eines höheren Anteils des Aftermarket-Geschäfts (Ersatzteile und Services).

Das Wachstum in den Märkten Wasser, Energie und allgemeine Industrie wirkte sich positiv auf den Bestellungseingang aus. Das Wachstum in den Wasser- und Energiemärkten wurde überwiegend von der Division Pumps Equipment beigesteuert. Die Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems (SMS) von Chemtech war der Wachstumsmotor in der allgemeinen Industrie.

Das anspruchsvolle Marktumfeld beeinträchtigte den Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt im ersten Halbjahr 2016 erheblich (ca. –20 %). In diesem Marktsegment verbuchten Pumps Equipment und Chemtech deutlich weniger Bestellungen für neue Anlagen. In der Division Rotating Equipment Services sowie im Aftermarket-Geschäft der Division Pumps Equipment ging das Bestellungs-niveau dagegen nur leicht zurück. Verglichen mit dem zweiten Halbjahr 2015 wuchs der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt im ersten Halbjahr 2016 um rund 6 %.

Die Divisionen meldeten folgende Wachstumsraten beim Bestellungseingang im Jahresvergleich:

- Pumps Equipment: –11,5 % (nominal: –12,5 %)
- Rotating Equipment Services: –3,7 % (nominal: –5,4 %)
- Chemtech: –9,1 % (nominal: –9,7 %)

Der Auftragsbestand erhöhte sich per 30. Juni 2016 auf CHF 1 548 Millionen (31. Dezember 2015: CHF 1 511 Millionen).

Umsatz auf Vorjahresniveau

Der Umsatz belief sich auf CHF 1 381 Millionen. Verglichen mit der ersten Jahreshälfte 2015 blieb er somit stabil (–0,1 %). Der Währungseffekt schlug mit insgesamt CHF –10,9 Millionen zu Buche. Die Division Pumps Equipment konnte ihren Umsatz im Öl- und Gas- sowie im Energiemarkt steigern. Rotating Equipment Services verzeichnete einen etwas geringeren Umsatz, insbesondere in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA). Der Umsatz von Chemtech wurde durch einen geringeren Auftragsbestand im Öl- und Gasmarkt negativ beeinflusst und konnte nur teilweise durch höhere Volumina in der Geschäftseinheit SMS ausgeglichen werden.

Die Divisionen meldeten folgende Umsatzwachstumsraten im Jahresvergleich:

- Pumps Equipment: 3,3 % (nominal: 2,6 %)
- Rotating Equipment Services: –1,4 % (nominal: –2,8 %)
- Chemtech: –6,7 % (nominal: –7,1 %)

Die Bruttomarge gab um 0,4 Prozentpunkte auf 30,9 % nach (2015: 31,3 %). Einsparungen aus dem SFP-Programm konnten die niedrigere Bruttomarge, die durch das anspruchsvolle Umfeld im Öl- und Gasmarkt beeinträchtigt wurde, teilweise ausgleichen. Der Bruttogewinn gab um CHF 9,3 Millionen auf CHF 426,8 Millionen nach.

Umsatz

CHF 1 381 Mio.

(2015: CHF 1 393 Mio.)

Stabiles operatives EBITA trotz des anspruchsvollen Marktumfelds

Das operative EBITA (opEBITA) entsprach mit CHF 98,7 Millionen dem Vorjahresniveau (1. Halbjahr 2015: CHF 98,3 Millionen). Die durch das SFP-Programm erzielten Einsparungen glichen den Effekt eines geringeren Bruttogewinns aus. Die operative ROSA blieb mit 7,1 % stabil.

Das Unternehmen senkte die bereinigten Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderungen, Restrukturierungsaufwand und übrige nicht operative Positionen um 4,5 %. Sparmassnahmen in Bezug auf Verkaufs-, allgemeine und Verwaltungskosten sowie geringerer Fremdwährungsaufwand glichen die akquisitionsbezogenen Kostensteigerungen aus.

Operative ROSA

7,1%

(2015: 7,1 %)

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2016	2015
EBIT	81,7	47,6
Amortisation	21,4	20,5
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Anlagen	5,6	–
Restrukturierungskosten	16,5	7,9
Nicht operative Positionen ¹⁾	–26,5	22,3
opEBITA	98,7	98,3

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, wie Aufwendungen in Verbindung mit dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP).

Nicht operative Kosten

Im Verlauf der Umsetzung des SFP-Programms hat das Unternehmen die globalen Werkstattkapazitäten angepasst und seine Organisationsstruktur gestrafft. Dies bedingte im ersten Halbjahr 2016 einen Restrukturierungsaufwand von CHF –16,5 Millionen, gegenüber CHF –7,9 Millionen im ersten Halbjahr 2015. Die SFP-bedingten nicht operativen Positionen, inklusive internen und externen Programm-Management- und -Planungsaufwands, fielen etwas geringer als im vergangenen Jahr aus. Zu den nicht operativen Positionen zählt ausserdem ein Gewinn von CHF 35,4 Millionen, der sich aus einer Senkung des Umwandlungssatzes der Vorsorgepläne in der Schweiz ergab. 2015 fiel unter den nicht operativen Positionen unter anderem eine Belastung von CHF –8,7 Millionen an. Diese stand im Zusammenhang mit der Beilegung eines Rechtsstreits mit dem Käufer des 1998 von Sulzer veräusserten Lokomotivgeschäfts.

Daraus resultierte ein EBIT von CHF 81,7 Millionen für die erste Jahreshälfte 2016, gegenüber CHF 47,6 Millionen in der ersten Jahreshälfte 2015. Die Umsatzrendite (ROS) stieg auf 5,9 % (2015: 3,4 %).

Der Netto-Finanzerfolg belief sich auf CHF –13,9 Millionen, verglichen mit CHF –11,5 Millionen in der ersten Jahreshälfte 2015. 2015 fiel unter den Finanzerfolg auch der Zinsaufwand im Zusammenhang mit dem oben erwähnten beigelegten Rechtsstreit. 2016 umfasste der Finanzerfolg höhere Hedging-Kosten und negative Neubewertungsdifferenzen. Der Abschwung im Öl- und Gasmarkt führte zu einem negativen Ergebnis aus assoziierten Unternehmen in der Höhe von CHF –0,4 Millionen (2015: CHF 2,8 Millionen), das aus zwei Joint Ventures in Asien und im Nahen Osten stammt.

Der effektive Steuersatz belief sich im ersten Halbjahr 2016 auf 25,0 %, gegenüber 28,5 % im Vorjahreszeitraum. Ohne den einmaligen Sondereffekt durch den oben erwähnten beigelegten Rechtsstreit hätte der effektive Steuersatz 2015 25,9 % betragen.

Stabiler Kern-Nettogewinn

Der Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten belief sich auf CHF 50,5 Millionen. Verglichen mit der ersten Jahreshälfte 2015 stellt dies einen nominalen Anstieg um 81,4 % dar. Der Kern-Nettogewinn (ohne steuerbereinigte Effekte aus Amortisation, Wertminderungen, Restrukturierung sowie übrigen nicht operativen Positionen) betrug CHF 63,3 Millionen (2015: CHF 65,9 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie (EPS) stieg im ersten Halbjahr 2016 um 87,4 % auf CHF 1.48, gegenüber CHF 0.79 in der Vorjahresperiode. Dies ist hauptsächlich auf eine Senkung des Umwandlungssatzes der Vorsorgepläne in der Schweiz zurückzuführen.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme lag per 30. Juni 2016 bei CHF 3 630 Millionen. Dies war CHF 625 Millionen weniger als per 31. Dezember 2015, was insbesondere mit der im April 2016 gezahlten ordentlichen Dividende und Sonderdividende in der Höhe von insgesamt CHF 618 Millionen zusammenhing.

Das gesamte Fremdkapital stieg seit dem 31. Dezember 2015 um CHF 56 Millionen. Dieser Anstieg war vor allem auf höhere Vorsorgeverpflichtungen von CHF 97 Millionen, geringere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von CHF 24 Millionen sowie geringere Anzahlungen von Kunden in der Höhe von CHF 24 Millionen zurückzuführen. Die Anleihe über CHF 493 Millionen konnte zu sehr attraktiven Konditionen durch eine am 6. Juni 2016 in zwei Tranchen emittierte neue Anleihe von CHF 450 Millionen refinanziert werden (mit Liberierungsdatum am 11. Juli 2016).

Das gesamte Eigenkapital belief sich auf CHF 1 553 Millionen (31. Dezember 2015: CHF 2 234 Millionen). Der Rückgang um CHF 681 Millionen hing vor allem mit der Dividendenzahlung in der Höhe von CHF 618 Millionen zusammen. In dieser Ausschüttung, die im April 2016 erfolgte, war eine Sonderdividende von CHF 498 Millionen enthalten. 2015 belief sich die ordentliche Dividendenzahlung an die Aktionäre von Sulzer auf CHF 119 Millionen.

Nettoliquidität von CHF 60 Millionen

Die Free-Cash-Flow-Generierung wird voraussichtlich gegen Ende des Jahres stattfinden. Der Free Cash Flow lag in der aktuellen Berichtsperiode bei CHF 3,7 Millionen, gegenüber CHF 33,3 Millionen im ersten Halbjahr 2015. Geringere Anzahlungen von Kunden und höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen führten zu einem höheren Netto-Umlaufvermögen. Der Anstieg des Netto-Umlaufvermögens wurde teilweise ausgeglichen durch geringere Steuerzahlungen im Vergleich zum Vorjahr.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf CHF 156,0 Millionen aufgrund des Verkaufs von Wertschriften im Volumen von CHF 208,0 Millionen, um die im April 2016 gezahlte Dividende zu finanzieren. 2015 hatte der Anstieg der Wertschriftenposition um CHF 99,0 Millionen zu einem negativen Mittelfluss aus Investitionstätigkeit von CHF –186,0 Millionen geführt. Die akquisitionsbedingten Zahlungen in der Höhe von CHF 14,5 Millionen lagen unter dem Vorjahreswert (2015: CHF 63,2 Millionen). Die Investitionen erreichten mit CHF 33,8 Millionen (2015: CHF 33,2 Millionen) weitgehend das Vorjahresniveau.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit umfasste die Dividendenzahlung von CHF 617,5 Millionen (einschliesslich der Sonderdividende von CHF 498,1 Millionen), verglichen mit CHF 119,2 Millionen in der ersten Jahreshälfte 2015. Die Nettoveränderung der flüssigen Mittel belief sich auf CHF –437,8 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf den flüssigen Mitteln in der Höhe von CHF –0,9 Millionen.

Ausblick für 2016

Sulzer hat die Prognose für den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2016 angepasst. Bislang hat das Unternehmen einen erwarteten Bestellungseingang von –5 % bis –10 % kommuniziert. Neu geht Sulzer davon aus, dass der Bestellungseingang am höheren Ende dieser Bandbreite in der Nähe von –5 % liegen dürfte. Die Prognose für den Umsatz und die operative EBITA-Marge wird hingegen bestätigt. Der Umsatz dürfte sich um 5 % bis 10 % verringern. Sulzer rechnet mit einer operativen EBITA-Marge (opROSA) von ungefähr 8 %.

— Siehe Abkürzungen auf Seite 2.

Umsatz gesteigert und neue Produkte eingeführt

Im ersten Halbjahr 2016 stieg der Umsatz an, während der Bestellungseingang rückläufig war. Die Division verzeichnete ein stabiles operatives EBITA und eine stabile operative ROSA. Sulzer führte zudem neue Produkte ein, mit denen die Kunden Kosten- und Energieeinsparungen erzielen können.

Innovative Produkte mit Kosten- und Energieeinsparungen

Die neue, hocheffiziente Umwälzpumpe für die Abwasserreinigung ermöglicht den Kunden, die Betriebskosten zu senken und ihren ökologischen Fussabdruck zu verringern. Zudem lancierte das Unternehmen neue Typen von Hebeanlagen zum automatischen Abpumpen von Ab- und Schmutzwasser. Darüber hinaus führte Sulzer Rührwerke in Standardausführung für die Abwasserindustrie ein. Das Unternehmen kann sie bei kurzen Vorlaufzeiten und zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten. Des Weiteren baute das Unternehmen sein Angebot an Tauchmotorpumpen für den Bergbau und das Baugewerbe aus. Sulzer führte ferner einen Fast-Track-Prozess ein, mit dem seine HST-Turboverdichter innert 36 Stunden an Kläranlagen geliefert werden können.

Rückläufiger Bestellungseingang

Der Bestellungseingang war im ersten Halbjahr 2016 rückläufig. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg hingegen an. Hauptursache für den Rückgang der Bestellungen war der Öl- und Gasmarkt, der einen Einbruch von 30 % verzeichnete. In den Märkten Energie und Wasser stieg der Bestellungseingang an, in der allgemeinen Industrie blieb er hingegen unverändert. Nach Regionen betrachtet ging die Nachfrage in Europa und Afrika stark zurück, während sie im Nahen Osten zulegte. Auch in Nord-, Mittel- und Südamerika sank der Bestellungseingang. In der Region Asien-Pazifik lag die Nachfrage wiederum über dem Vorjahresniveau.

Umsatz erhöht – operatives EBITA und operative ROSA stabil

Der Umsatz stieg gegenüber der ersten Hälfte des Vorjahres an. Der hohe Auftragsbestand im Energiemarkt und die starken Ergebnisse in den Bereichen Ersatzteile, Retrofits und Nukleartechnologie waren die wichtigsten Faktoren für diesen Anstieg. Die Division verbuchte ein stabiles operatives EBITA und eine stabile operative ROSA.

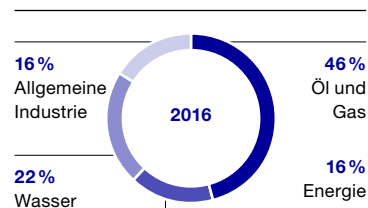
Kennzahlen Pumps Equipment

1. Januar – 30. Juni

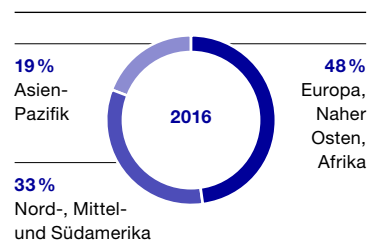
in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in	
			+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang	730,5	834,8	-12,5	-11,5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34,7 %	33,0 %		
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	981,7	998,0	-1,6	
Umsatz	745,6	726,7	2,6	3,3
EBIT	15,2	20,5	-25,9	
opEBITA	31,7	31,7	0,0	2,5
opROSA	4,3 %	4,4 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	6610	6996	-5,5	

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



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

Verbessertes operatives EBITA trotz niedrigerem Umsatz

Bestellungseingang und Umsatz waren im ersten Halbjahr 2016 rückläufig. Das operative EBITA und die operative ROSA zeigten im Vergleich zur Vorjahresperiode eine Verbesserung. Die Division gewann einen grossen mehrjährigen Serviceauftrag in Südafrika und erzielte mit ihrer Restrukturierung positive Ergebnisse.

Grosser Serviceauftrag in Südafrika

Sulzer erhielt einen bedeutenden mehrjährigen Vertrag für die Wartung und Brennstoffumwandlung eines grossen Gasturbinenkraftwerks in Südafrika. Die Turbinen werden zurzeit noch mit Diesel angetrieben. Die Ingenieure von Sulzer werden die Turbinen auf Gasantrieb umrüsten, wodurch der Betreiber Brennstoffkosten einsparen kann. Die Division Rotating Equipment Services wird den Vor-Ort-Service leisten, die Teile liefern, das Personal schulen und das geistige Eigentum für die Vor-Ort-Arbeiten einbringen.

Ausserdem hat die Division die Integration ihres Service-Geschäfts weiter vorangetrieben. So legte Sulzer in Singapur die Produktionsstätten für Pumpen und Turbomaschinen-Services zusammen. In der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) – insbesondere in den Niederlanden – führte die Restrukturierung zu positiven Ergebnissen. Die Division konzentrierte sich weiterhin auch darauf, die Ergebnisse in Grossbritannien zu steigern.

Rückläufiger Bestellungseingang

Der Bestellungseingang nahm im Vergleich zur ersten Hälfte des Vorjahres ab. In erster Linie dafür verantwortlich war die schwache Nachfrage in der EMEA-Region – insbesondere in Grossbritannien. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs ging ebenfalls zurück. Der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt ging zurück. Im Energiemarkt blieb der Bestellungseingang unverändert, in der allgemeinen Industrie nahm er hingegen zu. In Nord-, Mittel- und Südamerika blieb die Nachfrage trotz des herausfordernden Marktumfelds in Südamerika auf dem Niveau der Vorjahresperiode. Die Region vermochte den Rückgang in den Regionen EMEA und Asien-Pazifik teilweise wettzumachen.

Verbesserung des operativen EBITA und der operativen ROSA bei geringerem Umsatz

Der Umsatz ging im ersten Halbjahr 2016 zurück, hauptsächlich zurückzuführen auf einen Umsatzrückgang in EMEA und Asien-Pazifik. Das operative EBITA verbesserte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2015. Die Restrukturierung in der EMEA-Region führte zu deutlich positiven Resultaten und trug zur Verbesserung des divisionalen operativen EBITA bei. Die operative ROSA stieg an, was teilweise an den Kosteneinsparungen in der Region EMEA lag.

Kennzahlen Rotating Equipment Services

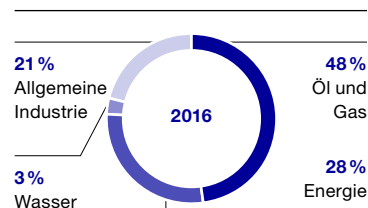
1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in	
			+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang	344,2	364,0	-5,4	-3,7
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30,4 %	30,6 %		
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	224,0	205,0	9,3	
Umsatz	324,6	334,0	-2,8	-1,4
EBIT	25,0	22,7	10,1	
opEBITA	30,3	27,8	9,0	6,5
opROSA	9,3 %	8,3 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	3483	3538	-1,6	

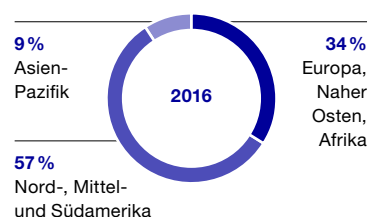
¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

— Siehe Abkürzungen auf Seite 2.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



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

Verbesserte Profitabilität und erweitertes Produktportfolio

Bestellungseingang und Umsatz verringerten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode. Das operative EBITA und die operative ROSA stiegen an. Sulzer akquirierte die PC Cox Group Ltd. und unterzeichnete eine verbindliche Übernahmevereinbarung für die Geka GmbH. Ausserdem gab das Unternehmen die Schliessung seiner Produktion in Oberwinterthur, Schweiz, bekannt.

Die profitabelste Geschäftseinheit von Sulzer verdoppelt ihre Grösse

Sulzer übernahm die PC Cox Group Ltd. mit Hauptsitz in Newbury, Grossbritannien. Mit dieser ergänzenden Akquisition ist Sulzer Mixpac Systems (SMS) – eine Geschäftseinheit der Division Chemtech – nun ein führender Hersteller von Dispensern für industrielle Anwendungen. Am 1. Juli unterzeichnete Sulzer zudem eine verbindliche Vereinbarung für die Übernahme der Geka GmbH und verdoppelte damit die Grösse ihrer profitabelsten Geschäftseinheit SMS. Mit dieser Transaktion entsteht ein führender Anbieter für urheberrechtlich geschützte Mischsysteme und Applikatoren im B2B-Bereich.

Der zunehmende Konkurrenzdruck, der signifikante Rückgang des Ölpreises und der starke Schweizer Franken lasten schwer auf den Produktionskosten in der Schweiz. Deshalb kündigte Sulzer die Schliessung seiner Chemtech-Produktion in Oberwinterthur, Schweiz, an. Diese Restrukturierung wird voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2017 abgeschlossen sein.

Bestellungseingang gesunken

Die Division Chemtech vermeldete einen Rückgang beim Bestellungseingang gegenüber der Vorjahresperiode. Der Rückgang ist hauptsächlich dem schwachen Öl- und Gasmarkt sowie einem Basiseffekt (Grossauftrag im Nahen Osten im Vorjahr) zuzuschreiben. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg insgesamt jedoch an. Der Öl- und Gasmarkt bot weiterhin ein herausforderndes Umfeld. Die Nachfrage in der allgemeinen Industrie stieg an, was hauptsächlich auf den höheren Bestellungseingang von SMS zurückzuführen war. In Europa, dem Nahen Osten und Afrika erhöhte sich der Bestellungseingang (ohne den oben erwähnten Grossauftrag). In Nord-, Mittel- und Südamerika war der Bestellungseingang rückläufig, während er in der Region Asien-Pazifik über dem niedrigen Vorjahresniveau lag.

Umsatzrückgang – Verbesserung des operativen EBITA und der operativen ROSA

Der Umsatz verringerte sich im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode. Das Ausbleiben von Upstream-Projekten und die Verzögerung bestimmter Projekte bis in die zweite Jahreshälfte trugen zu dieser Entwicklung bei. Die markante Umsatzzunahme von SMS vermochte die geringeren Volumina der Geschäftseinheiten Trenntechnologie und Tower Field Services nicht wettzumachen. Das operative EBITA und die operative ROSA verbesserten sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2015.

Kennzahlen Chemtech

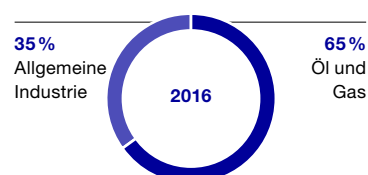
1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	2016	2015	Veränderung in	
			+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang	353,3	391,1	-9,7	-9,1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38,0%	34,2%		
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	342,1	307,7	11,2	
Umsatz	314,9	338,8	-7,1	-6,7
EBIT	13,7	22,8	-39,9	
opEBITA	34,0	33,8	0,6	1,8
opROSA	10,8%	10,0%		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	3594	3539	1,6	

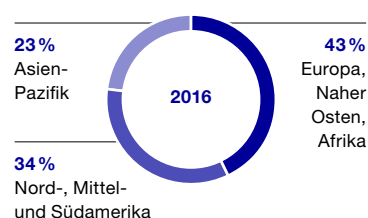
¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

— Siehe Abkürzungen auf Seite 2.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



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

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

in Mio. CHF	Anmerkung	2016	2015
Umsatzerlös	5	1 380,9	1 393,2
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-954,1	-957,1
Bruttogewinn		426,8	436,1
Verkaufs- und Vertriebskosten		-149,2	-150,4
Verwaltungskosten		-144,2	-169,3
Forschungs- und Entwicklungskosten		-33,7	-35,2
Übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	6	-18,0	-33,6
Betriebsergebnis		81,7	47,6
Zins- und Wertschriftenertrag	7	2,7	3,2
Zinsaufwand	7	-10,7	-15,5
Übriges Finanzergebnis, netto	7	-5,9	0,8
Ergebnis von assoziierten Beteiligungen		-0,4	2,8
Gewinn vor Ertragssteuern		67,4	38,9
Ertragssteuern	8	-16,9	-11,1
Nettogewinn		50,5	27,8
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		50,4	26,8
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		0,1	1,0
Ergebnis je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie		1.48	0.79
Verwässerter Gewinn je Aktie		1.47	0.78

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

1. Januar – 30. Juni

in Mio. CHF	Anmerkung	2016	2015
Nettogewinn		50,5	27,8
Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können			
Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern		0,2	4,3
Währungsumrechnungsdifferenzen		-7,5	-192,8
Total der Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können		-7,3	-188,5
Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden			
Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, netto nach Steuern		-110,0	4,9
Total der Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden		-110,0	4,9
Total übrige Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses		-117,3	-183,6
Gesamtergebnis für das Jahr		-66,8	-155,8
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		-66,5	-156,1
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		-0,3	0,3

Konzernbilanz

in Mio. CHF	Anmerkung	30. Juni 2016	31. Dezember 2015	30. Juni 2015
Anlagevermögen				
Goodwill		670,9	679,8	657,4
Übrige immaterielle Anlagen		241,9	246,4	258,8
Sachanlagen		480,4	491,4	498,9
Assoziierte Unternehmen		8,0	4,0	5,2
Übrige Finanzanlagen		12,0	11,6	11,6
Langfristige Forderungen		8,7	7,1	7,3
Latente Steuerforderungen		157,7	133,7	119,7
Total Anlagevermögen		1579,6	1574,0	1558,9
Umlaufvermögen				
Vorräte		417,2	409,3	486,3
Anzahlungen an Lieferanten		85,7	79,8	78,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		841,2	851,1	822,4
Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		135,4	123,3	141,1
Wertschriften	9	–	208,3	198,3
Flüssige Mittel		571,2	1009,0	909,6
Total Umlaufvermögen		2050,7	2680,8	2636,2
Total Aktiven		3630,3	4254,8	4195,1
Eigenkapital				
Aktienkapital		0,3	0,3	0,3
Reserven		1544,0	2224,4	2163,7
Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend		1544,3	2224,7	2164,0
Nicht beherrschende Anteile		9,1	9,5	17,1
Total Eigenkapital		1553,4	2234,2	2181,1
Langfristige Verbindlichkeiten				
Langfristige Finanzschulden	11	7,3	7,2	506,1
Latente Steuerverbindlichkeiten		66,1	69,4	75,5
Langfristige Steuerverbindlichkeiten		2,6	2,6	2,6
Vorsorgeverpflichtungen	12	391,6	294,8	263,2
Langfristige Rückstellungen	13	72,2	73,5	72,3
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		18,8	24,6	37,3
Total langfristige Verbindlichkeiten		558,6	472,1	957,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Kurzfristige Finanzschulden	11	503,6	514,4	23,5
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		7,6	9,9	15,1
Kurzfristige Rückstellungen	13	135,6	137,3	114,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		299,7	323,8	318,8
Anzahlungen von Kunden		173,2	197,5	204,6
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		398,6	365,6	380,2
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		1518,3	1548,5	1057,0
Total Fremdkapital		2076,9	2020,6	2014,0
Total Passiven		3630,3	4254,8	4195,1

Entwicklung Konzerneigenkapital

in Mio. CHF	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend						Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
	Anmerkung	Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Währungsumrechnungsdifferenzen			
Eigenkapital am 1. Januar 2015		0,3	2720,3	-23,4	-5,7	-256,1	2435,4	6,6	2442,0
Gesamtergebnisrechnung für die Periode:									
Nettogewinn			26,8				26,8	1,0	27,8
— Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern					4,3		4,3		4,3
— Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern			4,9				4,9		4,9
— Währungsumrechnungsdifferenzen						-192,1	-192,1	-0,7	-192,8
Übriges Gesamtergebnis			4,9		4,3	-192,1	-182,9	-0,7	-183,6
Gesamtergebnis für die Periode		-	31,7	-	4,3	-192,1	-156,1	0,3	-155,8
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Transaktionen mit eigenen Aktien			-3,9	2,8			-1,1		-1,1
Aktienbasierte Vergütung			5,0				5,0		5,0
Dividenden	10		-119,2				-119,2	-0,3	-119,5
Veränderung Konsolidierungskreis							-	10,5	10,5
Eigenkapital am 30. Juni 2015		0,3	2633,9	-20,6	-1,4	-448,2	2164,0	17,1	2181,1
Eigenkapital am 1. Januar 2016		0,3	2661,4	-17,8	-9,2	-410,0	2224,7	9,5	2234,2
Gesamtergebnisrechnung für die Periode:									
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			-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 die Periode		-	-59,6	-	0,2	-7,1	-66,5	-0,3	-66,8
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Verwendung eigener Aktien für Mitarbeiteraktienpläne			-4,2	4,1			-0,1		-0,1
Aktienbasierte Vergütung			3,7				3,7		3,7
Dividenden	10		-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

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

in Mio. CHF	Anmerkung	2016	2015
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar		1 009,0	1 194,7
Nettogewinn		50,5	27,8
Zins- und Wertschriftenertrag		-2,7	-3,2
Zinsaufwand	7	10,7	15,5
Ertragssteuern		16,9	11,1
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Anlagen und Sachanlagen		62,1	56,9
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagen		-0,1	-0,1
Veränderung Vorräte		-6,1	-30,7
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		-3,7	-3,1
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-5,9	63,1
Veränderung Anzahlungen von Kunden		-23,6	12,0
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-18,5	-37,0
Veränderung der Rückstellung für Personalvorsorge		-31,5	4,0
Veränderung Rückstellungen		-2,1	-19,9
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		15,7	-4,2
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		-3,1	15,0
Zinseinnahmen		2,7	3,3
Zinszahlungen		-1,9	-1,8
Steuerzahlungen		-23,0	-44,6
Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit		36,4	64,1
Erwerb von immateriellen Anlagen		-0,5	-0,3
Erwerb von Sachanlagen		-33,3	-32,9
Verkauf von Sachanlagen		1,1	2,4
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	3	-14,5	-63,2
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen		-4,8	-
Erwerb von Wertschriften		-	-99,0
Verkauf von Wertschriften		208,0	7,0
Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		156,0	-186,0
Dividendenzahlung an die Aktionäre der Sulzer AG	10	-617,5	-119,2
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteile		-0,1	-0,3
Kauf eigene Aktien		-	-1,1
Erhöhung langfristige Finanzschulden		1,0	0,5
Rückzahlung langfristige Finanzschulden		-1,8	-
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden		7,7	0,7
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden		-18,6	-3,7
Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		-629,3	-123,1
Währungsverluste auf flüssige Mittel		-0,9	-40,1
Veränderung flüssige Mittel		-437,8	-285,1
Bestand flüssige Mittel am 30. Juni		571,2	909,6

Anmerkungen zum konsolidierten Halbjahresbericht

1 Grundlagen der Rechnungslegung

Dieser ungeprüfte konsolidierte Zwischenbericht für das Halbjahr, endend am 30. Juni 2016, enthält Sulzer AG und seine Tochtergesellschaften (zusammen bezeichnet als das Unternehmen). Der Zwischenbericht stimmt mit IAS 34 zur Zwischenberichterstattung überein und sollte in Verbindung mit der geprüften Konzernrechnung für das Jahr 2015 gelesen werden.

Bei der Erstellung dieses Zwischenberichts hat die Konzernleitung Ermessensentscheide, Schätzungen und Annahmen betreffend Anwendung der Grundsätze der Rechnungslegung und betreffend ausgewiesene Aktiven und Passiven, Erträge und Aufwendungen sowie Eventualverbindlichkeiten getroffen. Die aktuellen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Die wesentlichen Ermessensentscheide und Schätzungen stimmen mit den im Sulzer Geschäftsbericht 2015 offengelegten Einschätzungen überein.

2 Grundsätze der Konzernrechnung

Das Unternehmen hat die gleichen Grundsätze zur Konzernrechnung angewendet, welche bereits für die konsolidierte Jahresrechnung 2015 angewendet wurden.

IFRS-Standards oder IFRIC-Interpretationen, die erstmals für das am 1. Januar 2016 beginnende Geschäftsjahr zur Anwendung kommen, haben keinen wesentlichen Einfluss auf die konsolidierte Jahresrechnung.

3 Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

Akquisition 2016

Akquiriertes Nettovermögen von PC Cox Group Ltd.

in Mio. CHF	PC Cox
Immaterielle Anlagen	11,7
Sachanlagen	2,1
Flüssige Mittel	8,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4,1
Übriges Umlaufvermögen	4,0
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-9,8
Latente Steuerverbindlichkeiten	-2,3
Identifizierbares Nettovermögen	18,3
Goodwill	4,0
Kaufpreisverpflichtung	22,3
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	22,3
Kaufpreisverpflichtung	22,3

PC Cox Group Ltd.

Am 4. April 2016 erwarb Sulzer 100% der PC Cox Group Ltd. für CHF 22,3 Mio. Der Firmensitz der PC Cox Group Ltd. befindet sich in Newbury, Grossbritannien und das Unternehmen hat rund 170 Angestellte. PC Cox ist ein führender Fabrikant von Dispensern für Versiegelungs- und Klebstoffauftrag und industrielle Anwendungen. Durch die Akquisition wird Sulzer Mixpac – eine Geschäftseinheit der Division Chemtech – zum führenden Hersteller von Dispensern für industrielle Anwendungen. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien durch kombinierte Lösungen sowie gemeinsam genutzte Leistungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Transaktionskosten über CHF -0,6 Mio. wurden in der Erfolgsrechnung erfasst. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat das übernommene Geschäft mit einem Bestelleingang von CHF 5,4 Mio., einem Umsatz von CHF 5,8 Mio. und einem Nettogewinn von CHF 0,7 Mio. zur Gruppe beigetragen.

Wenn die Akquisition bereits zum 1. Januar 2016 stattgefunden hätte, läge der konsolidierte Gruppenumsatz für das erste Halbjahr 2016 bei CHF 1 392 Mio. und der konsolidierte Nettogewinn bei CHF 51,5 Mio.

Akquisitionen 2015

Akquiriertes Nettovermögen

in Mio. CHF	Saudi Pump Factory	Precision Gas Turbine	Übrige	Total
Immaterielle Anlagen	1,5	4,1	3,3	8,9
Sachanlagen	13,2	0,2	2,8	16,2
Flüssige Mittel	0,3	–	0,5	0,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1,7	–	0,5	2,2
Übriges Umlaufvermögen	8,8	0,9	–	9,7
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	–12,2	–	–1,1	–13,3
Latente Steuerverbindlichkeiten	–0,3	–	–	–0,3
Identifizierbares Nettovermögen	13,0	5,2	6,0	24,2
Nicht beherrschende Anteile	–3,3	–	–	–3,3
Goodwill	21,2	7,2	3,0	31,4
Kaufpreisverpflichtung	30,9	12,4	9,0	52,3
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	30,9	8,4	6,3	45,6
Bedingte Kaufpreisbetrachtung	–	4,0	2,7	6,7
Kaufpreisverpflichtung	30,9	12,4	9,0	52,3

Saudi Pump Factory

Am 29. Juni 2015 hat Sulzer für CHF 30,9 Mio. eine Mehrheitsbeteiligung von 75 % an der Saudi Pump Factory übernommen. Saudi Pump Factory, mit Sitz in Riad, Saudi-Arabien, hat eine Belegschaft von 170 Mitarbeitenden. Die Akquisition ermöglicht es Sulzer, den Kunden aus Saudi-Arabien und aus GCC-Ländern (Gulf Cooperation Council, dem Golf-Kooperationsrat) von einer lokalen Basis aus Produkte mit höchstem Sulzer-Standard zu liefern. 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 –0,9 Mio.

Precision Gas Turbine Inc.

Am 3. Juni 2015 hat Sulzer 100 % von Precision Gas Turbine Inc. (Florida) gekauft. Die gesamte Gegenleistung betrug CHF 12,4 Mio., von denen CHF 8,4 Mio. in bar bezahlt wurden und CHF 4,0 Mio. von einer bedingten Kaufpreiszahlungsvereinbarung herrühren. Durch diese Akquisition erweitert Sulzer seine gegenwärtigen Ressourcen für Servicearbeiten für in Europa produzierte Gasturbinen. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist über die nächsten 15 Jahre steuerlich abzugsfähig. Die in den Verwaltungskosten erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0,2 Mio.

Die bedingte Kaufpreisverpflichtung hängt von der zukünftigen Leistung der übernommenen Gesellschaft und dem Bruttogewinn des Produktportfolios dieser Gesellschaft ab. Die Prämie für den Bruttogewinn hängt vom Grad des realisierten Bruttogewinns innerhalb von drei Jahren ab und ist jährlich auszahlbar. Die gesamte Verpflichtung ist auf CHF 5,6 Mio. begrenzt. Die Berechnung der bedingten Kaufpreiszahlung basiert auf der Managementannahme, dass die Kriterien mit einer Wahrscheinlichkeit von 71 % erreicht werden.

Weitere Akquisitionen

Expert International Pompe Service

Am 28. Juli 2015 hat Sulzer das Geschäft der Expert International Pompe Service (EIPS) mit Sitz in Casablanca, Marokko, übernommen. Durch diese Akquisition erweitert Rotating Equipment Services ihre Präsenz in Nordafrika für die Reparatur von Pumpen und neuer Ausrüstung.

MATIS INTERVENTIONS SARL

Am 9. April 2015 kaufte Sulzer 100 % der Anteile des französischen Unternehmens MATIS INTERVENTIONS SARL (Locquetas). Durch den Zukauf stärkt Pumps Equipment seine Präsenz auf dem französischen Energiemarkt, insbesondere im Bereich Nukleargeschäft, und erweitert das Serviceangebot für seine französischen Kunden.

InterWeld Inc Ltd

Am 12. Februar 2015 kaufte Sulzer 100 % der Anteile der InterWeld Inc Ltd mit Sitz in Nordirland. Mit dieser Akquisition steigert die Division Chemtech ihre Wettbewerbsfähigkeit in der Geschäftseinheit Tower Field Service durch ein komplettes Angebot an Dienstleistungen im Bereich automatisiertes Auftragsschweißen für den Öl- und Gas- sowie den Energiemarkt.

Der Goodwill der übrigen Akquisitionen 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.

Mittelfluss aus Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

in Mio. CHF	2016	2015
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	–22,3	–44,9
Bedingte Kaufpreiszahlung, bezahlt	–0,5	–16,0
Erworbene flüssige Mittel	8,5	0,8
Zahlungen für Akquisitionen aus Vorjahren	–0,2	–3,1
Total Mittelfluss aus Akquisitionen, inkl. erworbener flüssiger Mittel	–14,5	–63,2

Bedingte Kaufpreisverpflichtung

in Mio. CHF	2016	2015
Bestand am 1. Januar	22,1	56,5
Zugang aufgrund von Akquisitionen	–	6,7
Begleichung bedingte Kaufpreiszahlung	–0,5	–22,0
Auflösung auf übrige betriebliche Erlöse	–4,5	–12,9
Währungsumrechnungsdifferenz	0,1	–6,2
Total bedingte Kaufpreiszahlung am 30. Juni / 31. Dezember	17,1	22,1

Per 30. Juni 2016 hat Sulzer die Erfüllung der vereinbarten Ziele (Bruttogewinn und EBITDA) für die bedingte Kaufpreisverpflichtung neu eingeschätzt. Aufgrund der Neueinschätzung wurde ein Ertrag von CHF 4,5 Mio. (31. Dezember 2015: CHF 12,9 Mio.) in die Erfolgsrechnung gebucht.

4 Wesentliche Währungsumrechnungskurse

CHF	2016		2015	
	Durchschnittskurs	Endkurs	Durchschnittskurs	Endkurs
	Jan.–Juni	Juni	Jan.–Juni	Juni
1 EUR	1.10	1.09	1.06	1.04
1 GBP	1.41	1.32	1.44	1.46
1 USD	0.98	0.98	0.95	0.93
1 BRL	0.27	0.30	0.32	0.30
1 CAD	0.74	0.76	0.77	0.75
100 CNY	15.02	14.76	15.23	15.02
100 INR	1.46	1.45	1.51	1.46
100 MXN	5.44	5.27	6.26	5.94
100 SEK	11.79	11.57	11.32	11.29
1 SGD	0.71	0.73	0.70	0.69
100 ZAR	6.38	6.56	7.95	7.60

5 Segmentinformationen

Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Bestellungseingang	730,5	834,8	344,2	364,0	353,3	391,1
Wachstum nominal	-12,5 %	-1,9 %	-5,4 %	-4,2 %	-9,7 %	10,5 %
Wachstum bereinigt ¹⁾	-11,5 %	3,5 %	-3,7 %	-2,2 %	-9,1 %	12,7 %
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	981,7	998,0	224,0	205,0	342,1	307,7
Umsatz²⁾	745,6	726,7	324,6	334,0	314,9	338,8
Wachstum nominal	2,6 %	-10,2 %	-2,8 %	2,0 %	-7,1 %	-5,2 %
Wachstum bereinigt ¹⁾	3,3 %	-5,9 %	-1,4 %	3,4 %	-6,7 %	-4,6 %
opEBITA³⁾	31,7	31,7	30,3	27,8	34,0	33,8
in % des Umsatzes ⁴⁾	4,3 %	4,4 %	9,3 %	8,3 %	10,8 %	10,0 %
Restrukturierungskosten	-4,3	-2,8	-1,2	-2,0	-10,1	-3,1
Amortisation	-9,0	-8,4	-3,2	-3,1	-8,3	-7,9
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-	-	-0,2	-	-5,4	-
Nicht operative Positionen	-3,2	-	-0,7	-	3,5	-
EBIT⁵⁾	15,2	20,5	25,0	22,7	13,7	22,8
Abschreibungen	-14,5	-13,8	-7,6	-7,1	-11,0	-13,8
Betriebliche Aktiven	1 548,6	1 557,9	611,6	624,8	871,5	846,9
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	-	-	-	-
Total Aktiven am 30. Juni/31. Dezember	1 548,6	1 557,9	611,6	624,8	871,5	846,9
Betriebliches Fremdkapital	658,2	688,8	227,7	210,4	365,3	324,5
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	-	-	-	-
Total Fremdkapital am 30. Juni/31. Dezember	658,2	688,8	227,7	210,4	365,3	324,5
Betriebliche Nettoaktiven	890,4	869,1	383,9	414,4	506,2	522,4
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-	-	-	-
Total Nettoaktiven am 30. Juni/31. Dezember	890,4	869,1	383,9	414,4	506,2	522,4
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	12,5	15,9	6,7	6,4	14,1	10,6
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	6 610	6 996	3 483	3 538	3 594	3 539

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

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.

Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Total Divisionen		Übrige ²⁾		Total Sulzer	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Bestellungseingang	1 428,0	1 589,9	-4,6	-5,8	1 423,4	1 584,1
Wachstum nominal	-10,2%	0,3%	n/a	n/a	-10,1%	0,0%
Wachstum bereinigt ¹⁾	-9,1%	4,2%	n/a	n/a	-9,1%	3,9%
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1 547,8	1 510,7	-	-	1 547,8	1 510,7
Umsatz	1 385,1	1 399,5	-4,2	-6,3	1 380,9	1 393,2
Wachstum nominal	-1,0%	-6,3%	n/a	n/a	-0,9%	-6,6%
Wachstum bereinigt ¹⁾	-0,3%	-3,6%	n/a	n/a	-0,1%	-3,8%
opEBITA³⁾	96,0	93,3	2,7	5,0	98,7	98,3
in % des Umsatzes ⁴⁾	6,9%	6,7%	n/a	n/a	7,1%	7,1%
Restrukturierungskosten	-15,6	-7,9	-0,9	-	-16,5	-7,9
Amortisation	-20,5	-19,4	-0,9	-1,1	-21,4	-20,5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-5,6	-	-	-	-5,6	-
Nicht operative Positionen	-0,4	-	26,9	-22,3	26,5	-22,3
EBIT⁵⁾	53,9	66,0	27,8	-18,4	81,7	47,6
Abschreibungen	-33,1	-34,7	-2,0	-1,8	-35,1	-36,5
Betriebliche Aktiven	3 031,7	3 029,6	-117,7	-159,3	2 914,0	2 870,3
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	-	-	716,3	1 384,5
Total Aktiven am 30. Juni/31. Dezember	3 031,7	3 029,6	-117,7	-159,3	3 630,3	4 254,8
Betriebliches Fremdkapital	1 251,2	1 223,7	146,8	106,6	1 398,0	1 330,3
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	-	-	678,9	690,3
Total Fremdkapital am 30. Juni/31. Dezember	1 251,2	1 223,7	146,8	106,6	2 076,9	2 020,6
Betriebliche Nettoaktiven	1 780,5	1 805,9	-264,5	-265,9	1 516,0	1 540,0
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-	-	37,4	694,2
Total Nettoaktiven am 30. Juni/31. Dezember	1 780,5	1 805,9	-264,5	-265,9	1 553,4	2 234,2
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	33,3	32,9	0,5	0,3	33,8	33,2
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	13 687	14 073	189	180	13 876	14 253

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

²⁾ Die wesentlichsten Aktivitäten, die unter „Übrige“ zusammengefasst werden, betreffen das Corporate Center. Interdivisionale Bestellungseingänge 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

Die operativen Segmente werden gleich offengelegt wie im internen Reporting an den CEO. Der CEO ist verantwortlich für die Allokation der Ressourcen und die Beurteilung der Leistung (z. B. Betriebsergebnis) 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 Gas, (b) Wasserversorgung,

-aufbereitung und -transport sowie Abwasseraufbereitung und (c) Energieerzeugung mit fossilen Brennstoffen, Kernenergie und erneuerbaren Energien. Durch das weltweite Produktions- und Supportnetzwerk ist die Division nah bei ihren Kunden.

Rotating Equipment Services – Servicelösungen für rotierende Maschinen:

Diese Division bietet eine vollständige Palette von Dienstleistungen für rotierende Maschinen an. Der Marktfokus sind (a) industrielle Gas- und Dampfturbinen, (b) Turbokompressoren und (c) Generatoren und Motoren.

Chemtech – Trenn-, Misch- und Servicelösungen:

Diese Division bietet Komponenten und Lösungen für Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie. Der Marktfokus sind (a) Trennlösungen, (b) Installation und Wartung von Trennkolonnen und (c) Zweikomponentenmisch- und -austragsysteme. Kunden profitieren von fortschrittlichen Lösungen auf den Gebieten Prozesstechnologie, Komponenten für Trennkolonnen sowie Zweikomponentenmisch- und -austragsysteme.

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. Anpassungen im Zuge der Erstellung des Geschäftsberichts, sowie Eliminierung von interdivisionalem Bestelleingang und Umsatzeliminierung.

Segmentinformationen an den CEO

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

Operational 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 Pensionsplananpassungen, akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien sowie Ausgaben in Bezug auf das Sulzer-Full-Potential-Programm, nicht berücksichtigt. Im ersten Halbjahr 2016 beinhalten die nicht operativen Positionen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem SFP-Programm von CHF – 12,3 Mio. (im Halbjahr 2015: CHF – 13,6 Mio.), einen Ertrag aufgrund der Anpassung von Schweizer Vorsorgeplänen (siehe Anmerkung 12), die als nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand ausgewiesen werden, von CHF 35,4 Mio. (im Halbjahr 2015: CHF 0,0 Mio.) und übrige nicht operative Erträge von CHF 3,4 Mio.

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

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA:

in Mio. CHF	2016	2015
EBIT	81,7	47,6
Amortisation	21,4	20,5
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	5,6	–
Restrukturierungskosten	16,5	7,9
Nicht operative Positionen	–26,5	22,3
opEBITA	98,7	98,3

6 Übrige betriebliche Erlöse und Kosten

Das Total der übrigen betrieblichen Erträge und Kosten per 30. Juni betrug CHF – 18,0 Mio. (30. Juni 2015: CHF – 33,6 Mio.).

Im ersten Halbjahr 2016 verbuchte Sulzer Restrukturierungsaufwendungen über CHF –16,5 Mio. gegenüber CHF –7,9 Mio. im ersten Halbjahr 2015. Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Die Restrukturierungsrückstellungen beziehen sich vorwiegend auf Massnahmen, welche in der Schweiz, Schweden und Finnland eingeleitet wurden.

Aus Umrechnungseffekten von Transaktionswährung in die funktionale Währung resultiert ein Ertrag von CHF 2,4 Mio. in den ersten sechs Monaten von 2016 gegenüber einem Aufwand von CHF –8,4 Mio. per 30. Juni 2015 auf das übrige betriebliche Ergebnis. Per 30. Juni 2016 wurde die Erreichbarkeit der vereinbarten Earn-out-Ziele zu den bedingten Kaufpreisverpflichtungen neu eingeschätzt. Aus der Neubewertung resultiert ein Ertrag von CHF 4,5 Mio. Im ersten Halbjahr 2015 verbuchte Sulzer einen Aufwand von CHF –8,7 Mio. in der Erfolgsrechnung. Der Aufwand entstand im Zusammenhang mit der Entscheidung des Schiedsgerichts aus der Auseinandersetzung mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts (verkauft im Jahr 1998).

7 Finanzergebnis

in Mio. CHF	2016	2015
Zins- und Wertschriftenertrag	2,7	3,2
Total Zins- und Wertschriftenertrag	2,7	3,2
Zinsaufwand	-7,2	-12,8
Verzinsung von Vorsorgeplänen	-3,5	-2,7
Total Zinsaufwand	-10,7	-15,5
Netto Zinsaufwand	-8,0	-12,3
Erfolg aus Beteiligungen und übrigen Finanzanlagen	-	0,1
Marktwertveränderungen	0,1	21,0
Währungsgewinne und -verluste (netto)	-5,5	-20,0
Übriger Finanzerfolg	-0,5	-0,3
Total übriges Finanzergebnis	-5,9	0,8
Total Finanzergebnis	-13,9	-11,5

Der Zins- und Wertschriftenertrag reduzierte sich per 30. Juni 2016 leicht gegenüber dem Vorjahr.

Der Zinsaufwand für 2015 beinhaltete einen ausserordentlichen Aufwand von CHF –5,2 Mio. für Verzugszinsen im Zusammenhang mit der Auseinandersetzung mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts. Bestandteil des Zinsaufwandes ist der Aufwand für die ausgegebene CHF 500 Mio. Anleihe über CHF –5,9 Mio., der sich leicht reduziert hat. Zinsaufwendungen auf Personalvorsorgepläne erhöhten sich aufgrund der höheren Pensionsverpflichtungen in 2016 gegenüber dem Vorjahr.

Der übrige Finanzaufwand erhöhte sich gegenüber 2015, vorwiegend aufgrund gestiegener Absicherungskosten und Fremdwährungsumrechnungseffekte auf Finanzvermögen und -verbindlichkeiten. Die „Marktwertveränderungen“ beinhalten grösstenteils die Bewertung von Finanzinstrumenten, welche als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ klassifiziert und als Absicherungsinstrument für Fremdwährungsrisiken gehalten werden.

8 Ertragssteuern

Die Ertragssteuern beinhalten laufende und latente Ertragssteuern. Der Steueraufwand wird gemäss der geschätzten Jahressteuerquote ausgewiesen. Die erwartete durchschnittliche Steuerquote 2016 wird voraussichtlich 25,0% betragen, im Vergleich zu 28,5% im ersten Halbjahr 2015. Die Reduktion um 3,5 Prozentpunkte spiegelt die günstige Gewinnverteilung des Gruppenergebnisses zwischen den Ländern wider.

9 Finanzinstrumente

Die folgenden Tabellen präsentieren die Buch- und die Marktwerte (Fair Values) der per 30. Juni 2016 und 31. Dezember 2015 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 (z. B. die als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Fondsinvestitionen“ oder die ausstehende Anleihe), basieren auf Börsenkursen am Bilanzstichtag. Solche Finanzinstrumente sind unter Level 1 aufgeführt.

Die im Level 2 aufgeführten Marktwerte werden mit Bewertungsmodellen wie „Discounted-Cash-Flow-Analysen“, Optionspreismodellen oder mit Bezugnahme auf vergleichbare Instrumente berechnet. Dabei wird weitestgehend auf observierbaren Marktkonditionen zum Zeitpunkt des jeweiligen Bewertungsstichtages abgestellt. Devisen- und andere Terminkontrakte werden anhand der vom Markt gestellten Termin-kurse zum Bilanzstichtag bewertet. Die als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte“ klassierten Festgelder und anderen verzinslichen Instrumente mit Laufzeiten zwischen drei und zwölf Monaten werden mittels „Discounted-Cash-Flow-Analysen“ 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 3 aufgeführt.

in Mio. CHF		30. Juni 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		10,7	10,7	–	10,7	–
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		15,2	15,2	–	15,2	–
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Darlehen und Forderungen		7,5				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		8,7				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		841,2				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven)		124,7				
Flüssige Mittel		571,2				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		1 553,3	–	–	–	–
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative Passiven – langfristig		0,2	0,2	–	0,2	–
Derivative Passiven – kurzfristig		14,7	14,7	–	14,7	–
Bedingte Kaufpreiszahlung	3	17,1	17,1	–	–	17,1
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		32,0	32,0	–	14,9	17,1
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Ausstehende Anleihe	11	493,4	493,6	493,6		
Bankdarlehen und andere Finanzschulden		17,5				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne langfristige derivative Verbindlichkeiten)		18,6				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		299,7				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten)		41,9				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		871,1	493,6	493,6	–	–

Alle finanziellen Vermögenswerte, welche zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, erreichten ihr Fälligkeitsdatum im ersten Halbjahr 2016 oder wurden im Zusammenhang mit der Sonderdividende im April 2016 verkauft.

in Mio. CHF	31. Dezember 2015					
	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte		208,3	208,3	98,4	109,9	-
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		4,5	4,5	-	4,5	-
Derivative Aktiven – kurzfristig		6,4	6,4	-	6,4	-
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		219,2	219,2	98,4	120,8	-
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Darlehen und Forderungen		7,1				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		7,1				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		851,1				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven)		78,4				
Flüssige Mittel		1 009,0				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		1 952,7	-	-	-	-
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative Passiven – langfristig		0,4	0,4	-	0,4	-
Derivative Passiven – kurzfristig		11,2	11,2	-	11,2	-
Bedingte Kaufpreiszahlung	3	22,1	22,1	-	-	22,1
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		33,7	33,7	-	11,6	22,1
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Ausstehende Anleihe	11	499,6	506,4	506,4	-	-
Bankdarlehen und andere Finanzschulden		22,0				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne langfristige derivative Verbindlichkeiten)		24,2				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		323,8				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten)		43,6				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		913,2	506,4	506,4	-	-

10 Dividenden

Am 7. April 2016 hat die Generalversammlung eine ordentliche Dividende von CHF 3.50 (2015: CHF 3.50) und eine Sonderdividende von CHF 14.60 pro ausstehende Namenaktie (2015: CHF 0.00), die aus den Reserven gezahlt wurden, beschlossen. Die Dividende wurde am 13. April 2016 an die Aktionäre ausgezahlt. Der Gesamtbetrag der ausgezahlten Bruttodividende belief sich auf CHF 617,5 Mio. (2015: CHF 119,2 Mio.).

11 Finanzschulden

Die Anleihe über ursprünglich CHF 500 Mio., mit einem ausstehenden Restbetrag von CHF 493,4 Mio. (CHF 6,6 Mio. wurden bereits im ersten Halbjahr 2016 an die Obligationäre zurückgezahlt), wurde am 11. Juli 2016 fällig. Um diesen Betrag zu refinanzieren, gab Sulzer am 6. Juni 2016 erfolgreich neue Anleihen in zwei Tranchen von total CHF 450 Mio. aus. Die erste Tranche von CHF 325 Mio. hat eine Laufzeit von sechs Jahren und trägt einen Coupon von 0,375 % und wurde zu einem Preis von 100,371 % emittiert. Die zweite Tranche über CHF 125 Mio. hat eine Laufzeit von zehn Jahren und trägt einen Coupon von 0,875 % zu einem Preis von 100,169%. Das Settlement der fälligen wie auch der neu herausgegebenen Anleihen geschah am 11. Juli 2016.

12 Vorsorgepläne

Die Bilanzposition „Vorsorgeverpflichtungen“ und Aufwendungen in der Erfolgsrechnung per 30. Juni 2016 basieren auf den überarbeiteten versicherungsmathematischen Berechnungen zu den Vorsorgeplänen. Da der Barwert der Pensionsverpflichtungen für Pläne aus der Schweiz und Grossbritannien mehr als 94 % der Gruppe repräsentiert, werden die nachfolgenden wichtigen versicherungsmathematischen Annahmen nur für diese beiden Länder gezeigt:

in Mio. CHF	2016		2015	
	Schweiz	Grossbritannien	Schweiz	Grossbritannien
Wichtigste versicherungsmathematische Annahmen am 30. Juni/31. Dezember				
Abzinsungssatz für aktive Mitarbeiter	0,3%	2,8%	1,1%	3,6%
Abzinsungssatz für Rentner	0,0%	2,8%	0,6%	3,6%
Erwartete Lohnerhöhungen	1,0%	0,0%	1,0%	3,4%
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 Markttrendite für langfristige Bundesanleihen in den entsprechenden Ländern.

Der Stiftungsrat der Schweizer Vorsorgeeinrichtung hat im Juni 2016 entschieden, den garantierten Umwandlungssatz um 1,0 Prozentpunkt über die nächsten vier Jahre, ab 1. Januar 2018, zu reduzieren. Die Plananpassung, die als nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand gezeigt wird, hat mit CHF 35,4 Mio. einen positiven Einfluss auf die Erfolgsrechnung. Der Ertrag wurde in den Gestehungskosten der verkauften Produkte mit CHF 8,2 Mio. und in den Verwaltungskosten mit CHF 27,2 Mio. ausgewiesen.

Aus dem niedrigeren Diskontsatz ergibt sich eine höhere Vorsorgeverpflichtung von CHF 391,6 Mio. gegenüber CHF 294,8 Mio. per 31. Dezember 2015.

13 Rückstellungen

in Mio. CHF	Andere Personal-	Gewähr-	Restruk-	Umwelt-	Übrige	Total
	zusagen	leistungen/ Haftungs- risiko	tu- rierung	verpflich- tungen		
Bestand am 1. Januar 2016	42,9	77,9	27,7	16,1	46,2	210,8
Neubildung	15,8	9,3	17,1	–	6,4	48,6
Auflösung, da nicht benötigt	–1,6	–2,3	–1,0	–	–1,7	–6,6
Verwendet	–15,2	–10,1	–13,4	–0,2	–5,0	–43,9
Umgliederungen	1,2	–	–	–	–1,2	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	–0,2	–0,8	0,6	–0,6	–0,1	–1,1
Total Rückstellungen am 30. Juni 2016	42,9	74,0	31,0	15,3	44,6	207,8
— davon langfristig	32,6	4,2	2,5	15,3	17,6	72,2
— davon kurzfristig	10,3	69,8	28,5	–	27,0	135,6

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. Die Restrukturierungsrückstellungen beziehen sich vorwiegend auf Massnahmen, welche in der Schweiz, Schweden und Finnland eingeleitet wurden. 2016 verbuchte das Unternehmen Restrukturierungsrückstellungen über CHF 17,1 Mio. Am 30. Juni 2016 betragen die Rückstellungen CHF 31,0 Mio., wovon CHF 28,5 Mio. innerhalb eines Jahres verbraucht werden sollen.

Die Kategorie „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 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 1. Juli 2016 unterzeichnete Sulzer eine verbindliche Vereinbarung für die Akquisition der Geka GmbH mit Sitz in Bechhofen, Deutschland. Geka erwartet in 2016 einen Umsatz von ungefähr CHF 165 Mio. und ein EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Abschreibungen und Amortisationen) von rund CHF 30 Mio. Der Unternehmenswert beträgt CHF 286 Mio. und die Gesellschaft beschäftigt ungefähr 900 Mitarbeiter. Geka ist ein führender Hersteller von Applikatoren für die Kosmetikindustrie. Ausserdem verfügt Geka über ein aufstrebendes Geschäft im Gesundheitswesen. Die Transaktion wird, vorbehaltlich der Zustimmung von Kartellbehörden, voraussichtlich im dritten Quartal abgeschlossen.

Der Verwaltungsrat genehmigte am 25. Juli 2016 die vorliegende Konzernrechnung zur Publikation. Weder dem Verwaltungsrat noch der Konzernleitung sind zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Konzernrechnung weitere Ereignisse bekannt, welche die Konzernrechnung materiell beeinflussen würden.

Impressum

Herausgeber:
Sulzer AG, Winterthur,
Schweiz, © 2016

Konzept/Layout:
wirDesign, Berlin Braunschweig,
Deutschland

Fotografie:
Geri Krishker, 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 2016 ist ebenfalls in englischer Sprache unter www.sulzer.com/MYR16 erhältlich. Das Original ist in englischer Sprache verfasst.