

17. April 2019

Sulzers Bestellungseingang im ersten Quartal 2019 um 10% gewachsen

Der Bestellungseingang stieg im ersten Quartal 2019 in allen Divisionen und erreichte CHF 984 Mio. gegenüber CHF 900 Mio. in der Vorjahresperiode. Das Wassergeschäft von Pumps Equipment und das Separationstechnologiegeschäft von Chemtech trugen wesentlich zum organischen Auftragswachstum von 8% bei. Die Nachfrage der Energiekunden bleibt robust. Sulzer bestätigt die Prognose für 2019.

Bestellungseingang

(Mio. CHF)	Jan – März 2019	Jan – März 2018	Δ	Δ bereinigt ¹	Δ organisch ²
Pumps Equipment	391.2	349.5	11.9%	11.5%	10.6%
Rotating Equipment Services	300.8	284.7	5.7%	7.2%	6.1%
Chemtech	170.6	147.3	15.8%	15.8%	15.8%
Applicator Systems	121.5	118.6	2.4%	2.2%	-2.0%
Total Sulzer	984.1	900.2	9.3%	9.6%	8.4%

In den ersten drei Monaten 2019 stieg der Bestellungseingang um CHF 84 Mio. mit einem währungsbereinigten Wachstum von 9.6% und einem organischen Wachstum von 8.4%. Akquisitionen leisteten einen Beitrag von CHF 11 Mio. Der Währungseinfluss war negativ mit 0.3%. Der Bestellungseingang wuchs in fast allen Sulzer-Endmärkten.

Der Auftragseingang aus dem Wassermarkt stieg organisch um 36%, was hauptsächlich auf grössere Pumpenbestellungen für Wasserpipelines und Entsalzungsanlagen im Nahen Osten in Höhe von CHF 42 Mio. zurückzuführen ist. Das kommunale Wassergeschäft wuchs parallel zum Bruttoinlandsprodukt. Der Auftragseingang aus dem Öl- und Gasmarkt stieg um 16%, mit einem besonders starken Downstream-Segment. Zellstoff und Papier verzeichneten ebenfalls zweistelliges Wachstum. Bestellungen von Kraftwerksbetreibern gingen im Vergleich zu einem starken ersten Quartal 2018 um 15% zurück, stiegen gegenüber dem vierten Quartal 2018 aber um 19% an.

In der Division Applicator Systems stiegen die Bestellungen aus dem Dental- und Klebstoffmarkt um 6% an. Im Segment Beauty gingen die Bestellungen dagegen um 13% zurück, zum einen wegen des schon früher berichteten Basiseffekts, ausgelöst vom Wechsel eines Kunden zu einem Produkt einer neuen Generation, und zum anderen wegen des geringeren Wachstums großer Beauty-Kunden.

¹ Bereinigt um Währungseffekte.

² Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

MEDIENMITTEILUNG

17. April 2019
Sulzers Bestellungseingang im ersten Quartal 2019
um 10% gewachsen
Seite 2 von 2

Geografisch gesehen war das Wachstum des Bestellungseingangs in Nord-, Mittel- und Südamerika mit 15% und in den USA mit 20% besonders deutlich. Europa, der Nahe Osten und Afrika (EMEA) wuchsen 12%, Europa alleine 4%. Die Bestellungen aus Asien-Pazifik gingen um 3% zurück, obwohl China um 9% und Indien um fast 4% zulegen.

Die Marktbedingungen sind weiterhin günstig. Zwar liegt das bisherige Wachstum des Bestellungseingangs deutlich über der Gesamtjahresprognose, doch waren einige der im ersten Quartal verbuchten grösseren Aufträge im zweiten Quartal erwartet worden. Daher bleibt die Prognose von Sulzer für das Gesamtjahr 2019 unverändert: Bereinigt um Währungseffekte erwartet Sulzer ein organisches Wachstum des Bestellungseingangs von 2% bis 5% und ein organisches Umsatzwachstum von 3% bis 5%. Sulzer rechnet mit einer OpEBITA-Marge (OpEBITA in Prozent vom Umsatz) von rund 10%.

Das Kerngeschäft von Sulzer umfasst Flow Control und Applikatoren. Wir sind auf Pumpen, Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Misch- und Applikationstechnologien spezialisiert. Weltweit können sich unsere Kunden auf ein Netz von mehr als 180 Produktions- und Servicestandorten in rund 50 Ländern verlassen. Sulzer wurde 1834 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Winterthur, Schweiz. 2018 erzielte das Unternehmen mit ungefähr 15'500 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 3.4 Milliarden. Unsere Aktien werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (SIX: SUN). www.sulzer.com

Rückfragen:

*Investor Relations: Christoph Ladner, Head of Investor Relations
Telefon +41 52 262 30 22, christoph.ladner@sulzer.com*

*Media Relations: Rainer Weihofen, Media Spokesperson
Telefon +41 52 262 36 09, Mobil: +41 79 653 86 85, rainer.weihofen@sulzer.com*

Dieses Dokument kann zukunftsbezogene Aussagen enthalten, die Risiken und Unsicherheiten beinhalten, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen, Marktentwicklungen oder Leistungsentwicklungen von Produkten und Lösungen. Diese zukunftsbezogenen 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.