

26. Oktober 2017

Drittes Quartal 2017: Vielversprechendes organisches Wachstum des Bestellungseingangs

In den ersten neun Monaten des Berichtsjahres ist der währungsbereinigte Bestellungseingang um 15,3 % gewachsen. Davon waren 3,7 % organisches und 11,6 % akquisitionsbedingtes Wachstum. Im dritten Quartal 2017 verbuchte Sulzer Bestellungen in Höhe von CHF 790 Millionen, was einem organischen Wachstum um 7,5 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dieses Wachstum ist Folge einiger grösserer Aufträge und der niedrigen Vergleichsbasis aus dem Vorjahr. Sulzer aktualisiert die Prognose für den Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2017 und erwartet nun ein Wachstum von 10 bis 12 %.

Bestellungseingang

(Mio. CHF)	Jan. – Sept. 2017	Jan. – Sept. 2016	Veränderung +/- %	+/- % bereinigt ¹	+/- % organisch ²
Divisionen	2 423,4	2 094,6	15,7	15,4	3,9
Pumps Equipment	900,4	818,0	10,1	10,2	4,0
Rotating Equipment Services	838,4	760,6	10,2	9,0	1,9
Chemtech	371,7	338,9	9,7	9,8	8,7
Applicator Systems	312,9	177,1	76,7	77,3	3,3
Andere ³	-38,7	-29,3			
Total Sulzer	2 384,7	2 065,3	15,5	15,3	3,7

Alle vier Divisionen legten organisch zu

In den ersten neun Monaten des Berichtsjahres wuchs der Bestellungseingang aller vier Divisionen organisch. Die wesentliche Ursache dafür war die positive Entwicklung der Bestellungen aus dem Öl- und Gasmarkt und aus der allgemeinen Industrie. Das organische Wachstum war besonders ausgeprägt in den Divisionen Chemtech und Pumps Equipment, bei denen einige grössere Aufträge eingegangen sind. Auch in allen Regionen nahmen die Geschäftsaktivitäten zu. Während der Bestellungseingang in den Regionen Asien-Pazifik und Nord-, Mittel und Südamerika auch organisch zulegte, verzeichnete EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) hauptsächlich akquisitionsbedingtes Wachstum.

¹ Bereinigt um Währungseffekte.

² Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

³ "Übrige" umfasst die Eliminierung von interdivisionalen Geschäftstransaktionen.

MEDIENMITTEILUNG

26. Oktober 2017

Drittes Quartal 2017: Vielversprechendes organisches Wachstum des Bestellungseingangs

Seite 2 von 3

Starker Bestellungseingang im dritten Quartal

Verglichen mit der niedrigen Basis im dritten Quartal des Vorjahres legte der Bestellungseingang im dritten Quartal 2017 um 21,5 % zu. Das organische Wachstum betrug 7,5 %, 14,0 % trugen die Akquisitionen bei. Wechselkursveränderungen wirkten sich mit 1,6 % positiv aus.

Trotz anhaltend schwieriger Bedingungen im Öl- und Gasmarkt konnten Sulzers Divisionen Pumps Equipment und Chemtech dort einige grössere Aufträge gewinnen. Zudem gab es mehr Bestellungen aus dem Wassermarkt und den allgemeinen Industriemärkten. Die Konsolidierung von Rotec und signifikante Bestellungen bei den Gasturbinenservices sorgten auch im Energiemarkt für Wachstum.

In den Regionen EMEA sowie Nord-, Mittel und Südamerika wuchs der Bestellungseingang im dritten Quartal 2017, während die Region Asien-Pazifik einen Rückgang hinnehmen musste. Ursache dafür war ein einziger Grossauftrag im Vorjahreszeitraum, der dort für eine entsprechend hohe Vergleichsbasis sorgte.

Wachstum mit Akquisitionen

Die seit 2016 getätigten Akquisitionen haben im dritten Quartal 2017 insgesamt CHF 89,4 Millionen zu Sulzers Bestellungseingang beigetragen. Im September 2017 hat Sulzer die Akquisition von Transcodent abgeschlossen. Transcodent ist ein führender Anbieter von Applikationssystemen für Mehrfach- und Einmalanwendungen, Dental-Kanülen, Kapseln und Verschlusskappen für den Dentalmarkt. Die Akquisition stärkt das Dentalsegments der Division Applicator Systems, in dem Sulzer schon heute eine führende Position innehat.

Im Gesamtjahr 2017 erwartet Sulzer aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) zusätzliche Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 40 bis 60 Millionen und bestätigt das Ziel, mit dem SFP ab 2018 insgesamt Kosteneinsparungen von CHF 200 Millionen zu realisieren.

Ausblick

Sulzer aktualisiert die Prognose zum Bestellungseingang für das Gesamtjahr 2017. Das Unternehmen hatte bisher ein Wachstum der Bestellungen von 7 bis 10 % erwartet. Nun geht es davon aus, dass der Bestellungseingang um 10 bis 12 % zunehmen wird. Die Prognosen für ein Umsatzwachstum von 3 bis 5 % und eine operative EBITA-Marge (opROSA) von rund 8,5 % bleiben unverändert.

Sulzer veröffentlicht den Geschäftsbericht 2017 am Mittwoch, 28. Februar 2018.

MEDIENMITTEILUNG

26. Oktober 2017

Drittes Quartal 2017: Vielversprechendes organisches Wachstum des Bestellungseingangs

Seite 3 von 3

Sulzers CEO Greg Poux-Guillaume und CFO Thomas Dittrich werden nach der Publikation dieser Meldung während einer kurzen **Telefonkonferenz** Fragen zum Bestellungseingang beantworten:

Datum: Donnerstag, 26. Oktober 2017

Uhrzeit: 09:00 CET

Um sich in die Telefonkonferenz einzuwählen, benutzen Sie bitte folgende Telefonnummern:

Dial-in

Local – United Kingdom:	+44 (0)207 107 0613
National free phone – United Kingdom:	800 279 3956
Local – United States of America:	+1 (1)631 570 56 13
National free phone – United States of America:	001 (1)866 291 4166
Local – Switzerland:	+41 (0)58 310 50 00
National free phone (payphone) – Switzerland	080 000 1750
National free phone (mobile) – Switzerland	080 000 1752

Teilnehmer werden gebeten, sich 5 Minuten vor Beginn des Conference Calls einzuwählen.

Sulzer mit Sitz in Winterthur, Schweiz, gegründet 1834, ist auf Pumpen, Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Misch- und Applikationstechnologien spezialisiert. Das Unternehmen schafft zuverlässige und nachhaltige Lösungen für seine Märkte: Öl und Gas, Energie, Wasser und die allgemeine Industrie. Sulzer bedient Kunden auf der ganzen Welt mit einem Netzwerk von über 180 Produktions- und Servicestandorten und hat eine starke Präsenz in aufstrebenden Märkten. 2016 erzielte das Unternehmen mit rund 14 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 2,9 Milliarden. www.sulzer.com

Rückfragen:

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

Media Relations: Rainer Weihofen, Media Spokesperson
Phone +41 52 262 36 09, 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.