

25. Juli 2018

## H1 2018: Starkes organisches Wachstum und bessere Profitabilität

Im ersten Halbjahr 2018 setzte sich die Erholung von Sulzer fort. Der Bestellungseingang stieg um 11.6% und organisch um 6.5%. Der Umsatz stieg um 10,5% und organisch um 5.4%. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg wegen wachsender Volumen und Einsparungen um mehr als einen Prozentpunkt auf 8.5%. Die Bestellungen in den USA wuchsen im zweiten Quartal organisch um 15%, was zeigt, dass Sulzer von den im April 2018 gegen ihren früheren Mehrheitsaktionär verhängten Sanktionen nicht beeinträchtigt worden ist. Sulzer erhöht die Prognose für Bestellungseingang und Umsatz für das Gesamtjahr.

CEO Greg Poux-Guillaume sagte: „Im ersten Halbjahr 2018 war unsere Geschäftsdynamik sehr positiv und wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen wird.“

### Kennzahlen für das erste Halbjahr 2018 (1. Januar – 30. Juni)

In Mio. CHF	2018 (neue Rechnungslegungsgrundsätze) <sup>1</sup>	2018 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) <sup>2</sup>	2017	Änderung in +/--% <sup>3</sup>	+/--% bereinigt <sup>4</sup>	+/--% organisch <sup>5</sup>
Bestellungseingang	<b>1'801.4</b>	<b>1'801.4</b>	1'594.6	13.0	11.6	6.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	<b>33.8%</b>	<b>33.8%</b>	34.2%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	<b>1'891.7</b>	<b>1'807.2</b>	1'593.3	13.4		
Umsatz	<b>1'604.2</b>	<b>1'600.3</b>	1'428.5	12.0	10.5	5.4
EBIT	<b>90.5</b>	<b>78.0</b>	55.3	41.1		
opEBITA	<b>148.2</b>	<b>135.7</b>	106.1	27.9	27.0	16.8
opROSA	<b>9.2%</b>	<b>8.5%</b>	7.4%			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	<b>64.3</b>	<b>54.6</b>	36.9	47.9		
Gewinn je Aktie (EPS)	<b>CHF 2.01</b>	<b>CHF 1.71</b>	1.1	57.5		
Free Cash Flow	<b>- 29.8</b>	<b>- 29.8</b>	- 2.5	1'093.3		
Nettoliiquidität am 30. Juni/31. Dezember	<b>- 521.9</b>	<b>- 521.9</b>	- 225.0	132.0		
Mitarbeitende am 30. Juni/31. Dezember (Anzahl Vollzeitstellen)	<b>15'031</b>	<b>15'031</b>	14'732	2.0		

**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)

<sup>1</sup> Unter Berücksichtigung von IFRS 15, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 des konsolidierten Halbjahresberichts.

<sup>2</sup> Ohne Berücksichtigung von IFRS 15, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

<sup>3</sup> Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

<sup>4</sup> Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

<sup>5</sup> Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich bisherige Rechnungslegungsgrundsätze 2018 mit 2017.

**MEDIENMITTEILUNG**

25. Juli 2018

H1 2018: Starkes organisches Wachstum und bessere Profitabilität

Seite 2 von 6

**Wachstum in allen Marktsegmenten mit Ausnahme des Energiemarktes**

Im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahrs entwickelte sich der Bestellungseingang in sämtlichen Divisionen sehr dynamisch. Er stieg gegenüber der Vorjahresperiode insgesamt um 11.6% (6.5% organisch), wobei alle Divisionen organisches Wachstum des Bestellungseingangs verzeichneten.

Mit Ausnahme des Energiemarkts haben sämtliche Märkte zum höheren Bestellungseingang beigetragen. Im Bereich Verarbeitung im Öl- und Gasmarkt (Downstream-Segment) war schon früh im letzten Jahr der Beginn einer Erholung zu erkennen, welche dieses Jahr auch das Upstream-Segment erfasste. Während die Volumen wieder anziehen, erwartet Sulzer einen fortdauernden Preisdruck bis ins Jahr 2019. Die Bedingungen auf dem globalen Energiemarkt, der 13% von Sulzers Bestellungseingang ausmacht, werden mittelfristig anspruchsvoll bleiben. Auf dem Servicegeschäft für Gasturbinen lastet weiterhin Preisdruck, und die Anzahl der konventionellen Kraftwerkprojekte geht weltweit zurück. Der Wassermarkt entwickelt sich für das Unternehmen sehr gut. Dabei hilft auch die jüngst getätigte Akquisition von JWC Environmental, LLC (JWC). Das Marktsegment allgemeine Industrie verzeichnet ebenfalls Wachstum und zeigt äusserst positive Trends. Der Bestellungseingang konnte in allen Regionen gesteigert werden, am stärksten in Nord-, Mittel- und Südamerika (20.1%).

Die Division Pumps Equipment konnte den Bestellungseingang um 21.3% steigern. Massgeblich dazu beigetragen hat das organische Wachstum von 12.1%, vor allem im Öl- und Gasmarkt, sowie die Akquisition von JWC. Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services nahm dank des organischen Wachstums von 3.1% und der Akquisitionen um 6.5% zu. Die Division Chemtech verzeichnete ein Auftragswachstum von 5.0%, vor allem in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Lateinamerika. In der Division Applicator Systems erhöhte sich der Bestellungseingang um 6.3%, was in erster Linie auf die Akquisition von Transcodent zurückzuführen war. Die Segmente Dental und Klebstoffe wuchsen organisch um 7.5%. Das Segment Beauty wurde von der Entscheidung eines Grosskunden beeinflusst, von einem Produkt der ersten Generation auf ein Produkt der zweiten Generation umzusteigen. Damit werden grosse Volumen in das Jahr 2019 verschoben und das organische Wachstum der Division APS erreichte für das Halbjahr insgesamt nur 1.3%.

**Starkes Umsatzwachstum**

Der Umsatz nahm um 10.5% zu. Der Anstieg setzt sich zusammen aus einem organischen Auftragswachstum von 5.4% und dem Beitrag von CHF 73.2 Millionen aus Akquisitionen. Sämtliche Marktsegmente verzeichneten Umsatzwachstum, mit Ausnahme des Energiemarkts.

**MEDIENMITTEILUNG**

25. Juli 2018

H1 2018: Starkes organisches Wachstum und bessere Profitabilität

Seite 3 von 6

Das operative EBITA verzeichnete ein zweistelliges Wachstum, vor allem aufgrund der höheren Volumina und weiterer Kosteneinsparungen. Im Vergleich zur Vorjahresperiode stieg die operative EBITA-Marge (operative ROSA) im ersten Halbjahr 2018 von 7.4% auf 8.5%.

Der Restrukturierungsaufwand blieb im Vergleich zur Vorjahresperiode weitgehend stabil. Der EBIT erhöhte sich im Vorjahresvergleich um 41.1% auf CHF 78.0 Millionen.

**Volumengetriebener Anstieg der Lagerbestände beeinflusst Free Cash Flow**

Sulzer generiert den Grossteil des Free Cash Flow in der Regel in der zweiten Jahreshälfte. Der Free Cash Flow für das erste Halbjahr 2018 betrug CHF –29.8 Millionen gegenüber CHF –2.5 Millionen in der Vorjahresperiode. Diese Entwicklung war grösstenteils auf den Anstieg der Lagerbestände zurückzuführen, der aus der Zunahme des Auftragsbestands um rund CHF 210 Millionen seit Ende des letzten Jahres resultierte.

**Optimierung des Finanzierungsmix**

Mittels einer am 6. Juli 2018 in zwei Tranchen emittierten Anleihe von CHF 400 Millionen am Schweizer Kapitalmarkt hat Sulzer deutlich an finanzieller Flexibilität gewonnen. Die erste Tranche von CHF 110 Millionen hat eine Laufzeit von zwei Jahren, einen Coupon von 0.25% und wurde zu einem Emissionspreis von 100% begeben. Die zweite Tranche über CHF 290 Millionen hat eine Laufzeit von fünf Jahren, einen Coupon von 1.3% und wurde zu einem Emissionspreis von 100% begeben.

**Sparziel für das Gesamtjahr schon erreicht**

Die Ausweitung des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) zahlt sich aus, ohne das Unternehmen dabei zu behindern, von der Markterholung zu profitieren. Sulzer gelang es, sein inkrementelles Einsparungsziel für das Gesamtjahr in Höhe von CHF 25 Millionen schon in der ersten Jahreshälfte zu erreichen.

Daher erhöht das Unternehmen das Sparziel für das laufende Jahr auf CHF 35 Millionen. Per Ende 2018 summieren sich die Gesamteinsparungen dann auf CHF 220 Millionen. Das wird dazu beitragen, den anhaltenden Margendruck in den Energiemärkten zu kompensieren. Sulzer ist zuversichtlich, Kosteneinsparungen von insgesamt CHF 230 Millionen zu erreichen, die ab 2019 vollständig wirksam werden.

**MEDIENMITTEILUNG**

25. Juli 2018

H1 2018: Starkes organisches Wachstum und bessere Profitabilität

Seite 4 von 6

**Temporäre Sanktionen ohne langfristige Auswirkungen**

Am 6. April 2018 stufte das Office of Foreign Assets Control (OFAC) des U.S. Department of the Treasury Sulzers damaligen Hauptaktionär Renova als sanktioniertes Unternehmen ein. Daraufhin verhandelte das Unternehmen mit Renova den Rückkauf von fünf Millionen der eigenen Aktien zum Preis von CHF 109.13, womit sich der Anteil von Renova an Sulzer auf 48.83% reduzierte. Das OFAC stimmte der Transaktion zu und bestätigte, dass Sulzer nicht länger als Teil der Renova-Gruppe angesehen wird und damit frei ist von Sanktionen.

Auch wenn die Sanktionen den Geschäftsgang in gewissem Ausmass störten, konnte das Problem innerhalb von drei Arbeitstagen gelöst werden. Nach einer Woche war Sulzer wieder im Normalbetrieb.

In den USA erzielte Sulzer im zweiten Quartal trotz der Sanktionen im April eine gute Leistung mit einem organischen Wachstum des Bestellungseingangs von 15%. Der Umsatz stieg organisch im hohen einstelligen Prozentbereich.

Sulzer schätzt, dass durch die Sanktionen einmalige Kosten von signifikant weniger als CHF zehn Millionen entstanden sind, die als nicht operativ verbucht werden. Langfristige Auswirkungen auf die Leistung von Sulzer werden nicht erwartet.

**Outlook 2018**

Sulzer geht davon aus, dass sich der Öl- und Gasmarkt, auf den etwa 40% des Umsatzes entfallen, weiter schrittweise erholen wird. Der Druck auf den Energiemarkt wird anhalten, während die anderen Märkte von Sulzer ihren aktuellen Wachstumstrend im Jahr 2018 fortsetzen sollten. Der organische Auftragseingang wird daher zunehmen, ergänzt mit zusätzlichem Volumen aus den neu erworbenen Unternehmen.

Sulzers gute Leistung im ersten Halbjahr erlaubt es, die Prognosen für den Bestellungseingang und den Umsatz im Gesamtjahr 2018 anzuheben. Einschliesslich Akquisitionen und bereinigt um Währungseffekte rechnet das Unternehmen mit einem Anstieg des Bestellungseingangs um 7% bis 10% (bisher 5% bis 7%) und des Umsatzes um 6% bis 8% (bisher 4% bis 6%). Die Prognose für die operative EBITA-Marge (operatives EBITA in Prozent des Umsatzes) von 9.5% wird bekräftigt.

**Einfluss von IFRS 15**

Sulzer hat die Finanzberichterstattung an den Standard IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ angepasst. Der Standard ersetzt IAS 18 „Umsatzerlöse“ und IAS 11 „Fertigungsaufträge“. IFRS 15 legt fest, ob, in welcher Höhe und wann der

**MEDIENMITTEILUNG**

25. Juli 2018

H1 2018: Starkes organisches Wachstum und bessere Profitabilität

Seite 5 von 6

Umsatz aus Verträgen mit Kunden zu erfassen ist. Im ersten Halbjahr 2018 wirkte sich IFRS 15 positiv auf den Umsatz (CHF 3.9 Mio.) und den opEBITDA (CHF 12.5 Mio.) aus. Wegen der Anwendung von IFRS 15 erhöhte sich der opROSA um 0.7 Prozentpunkte. Die Unterschiede beziehen sich auf Projekte, bei denen Umsatz, Gesteuerungskosten der verkauften Produkte und Gewinne anhand des Projektfortschritts (Over-time-Methode) gemäss bisherigen Rechnungslegungsstandards erfasst wurden. Gemäss IFRS 15 werden Umsatz, Kosten und Gewinne dieser Projekte zu einem späteren Zeitpunkt erfasst. Im Halbjahresbericht (Anmerkung 13, <https://report.sulzer.com/myr18>) werden die Auswirkungen der neuen Rechnungslegungsnormen auf die Halbjahresrechnung zusammengefasst.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Diese werden ohne Berücksichtigung von IFRS 15 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

## MEDIENMITTEILUNG

25. Juli 2018

H1 2018: Starkes organisches Wachstum und bessere Profitabilität  
Seite 6 von 6

**Halbjahresergebnisse online: [report.sulzer.com/myr18/de](http://report.sulzer.com/myr18/de)  
Präsentation online: [www.sulzer.com/myr18](http://www.sulzer.com/myr18)**

Sulzer AG wird einen kurzen **Conference Call** im Rahmen der Halbjahresergebnisse 2018 durchführen:

**Datum:** Mittwoch, 25. Juli 2018

**Zeit:** 09:00 Uhr CET / 03:00 Uhr EST

Die Präsentation kann auch via Webcast (Audio-Präsentation) oder Konferenzschaltung verfolgt werden. Um auf den Webcast zuzugreifen oder sich in die Konferenzschaltung einzuwählen, benutzen Sie folgende Links bzw. Telefonnummern:

**Webcast** [www.sulzer.com/myr18-webcast](http://www.sulzer.com/myr18-webcast)

### Einwahl

Local – London, United Kingdom:	+44 (0)207 107 0613
National free phone – United Kingdom:	0800 279 3956
Local – New York, United States of America:	+1 (1)631 570 5613
National free phone – United States of America:	001 (1)866 291 4166
Local – Geneva, Switzerland:	+41(0)58 310 5000
National free phone – Switzerland	080 000 1750

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

### Playback Webcast

Das Playback wird kurz nach dem Conference Call unter obenstehendem Webcast-Link aufgeschaltet.

### Wichtige Termine 2018

25. Oktober *Bestellungseingang Jan. – Sept. 2018*

Das Kerngeschäft von Sulzer umfasst Flow Control und Applikatoren. Wir sind auf Pumpen, Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Misch- und Applikationstechnologien spezialisiert. Unsere Kunden können sich auf ein Netz von über 180 Produktions- und Servicestandorten auf der ganzen Welt verlassen. Sulzer wurde 1834 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Winterthur, Schweiz. 2017 erzielte das Unternehmen mit rund 14'700 Mitarbeitenden einen Umsatz von rund CHF 3 Milliarden. Unsere Aktien werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (SIX: SUN). [www.sulzer.com](http://www.sulzer.com)

### Rückfragen:

Investor Relations: Christoph Ladner, Head of Investor Relations

Telefon +41 52 262 30 22, [christoph.ladner@sulzer.com](mailto: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](mailto: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.