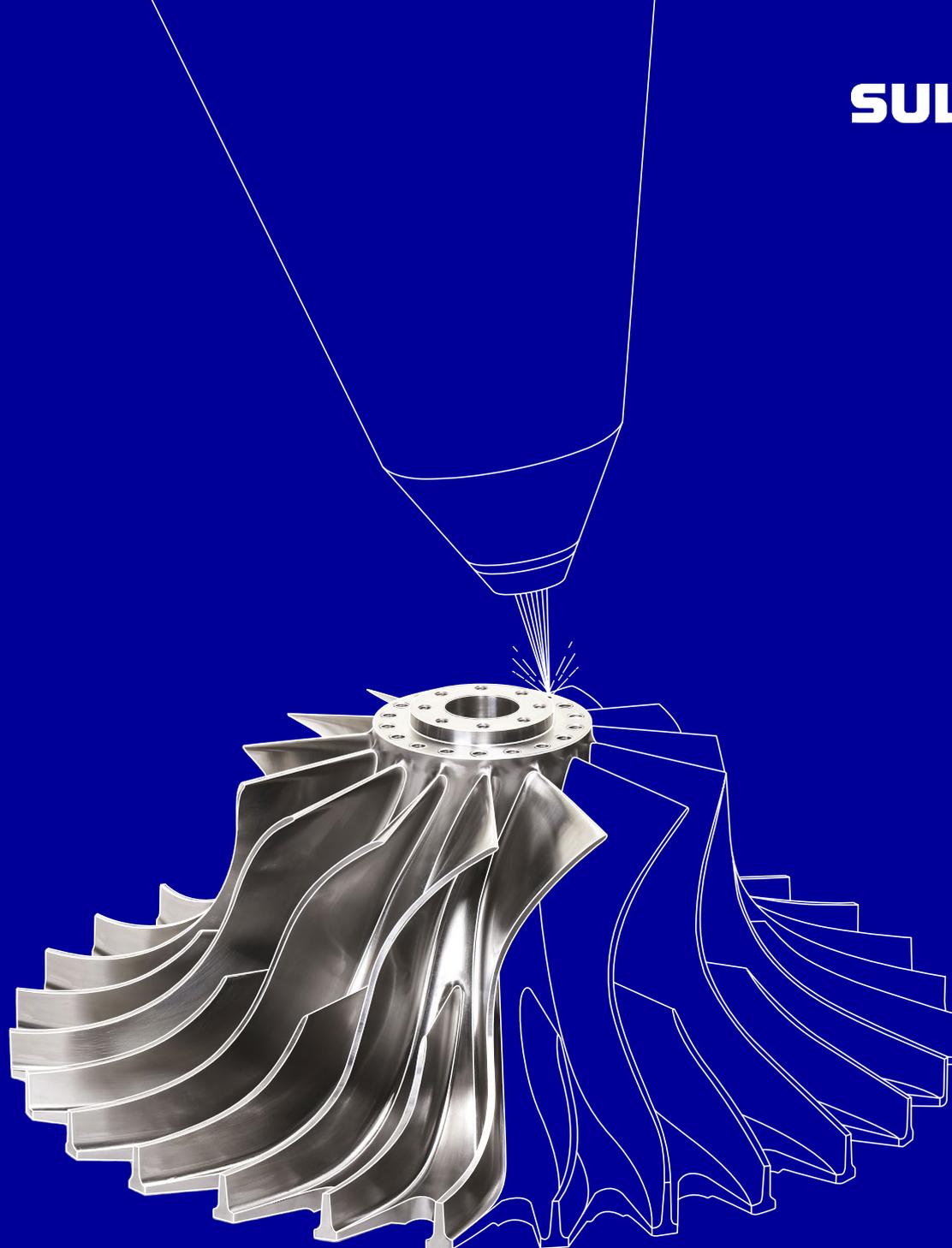


SULZER



INDUSTRIAL AGILITY

Geschäftsbericht 2017



3 Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

7 Sulzer auf einen Blick

7 Unser Unternehmen

9 Unsere Kennzahlen

12 Unsere Highlights

15 Fokus

36 Lagebericht

37 Finanzbericht

42 Lagebericht Divisionen

54 Nachhaltige Entwicklung

55 Werte und Verhaltensweisen

57 Ökologische Nachhaltigkeit

61 Soziale Nachhaltigkeit

65 Corporate Governance

66 Konzernstruktur und Aktionariat

67 Kapitalstruktur

68 Verwaltungsrat

76 Konzernleitung

77 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

78 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

79 Revisionsstelle

80 Risikomanagement

82 Informationspolitik

83 Vergütungsbericht

84 Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre

85 Vergütungs-Governance und Grundsätze

89 Vergütungsstruktur

96 Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

101 Aktienbesitz des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

103 Bericht der Revisionsstelle

105 Finanzberichterstattung

107 Konzernrechnung

187 Jahresrechnung der Sulzer AG

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



*Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre*

Die Märkte verändern sich schneller als je zuvor. Neue Technologien haben den Öl- und Gasmarkt auf den Kopf gestellt und halfen den USA, sich innerhalb weniger Jahre von einem Nettoimporteur zu einem Ölproduzenten zu entwickeln, der sogar Saudi-Arabien übertrifft. Sie haben Daten – unsere eigenen und die unserer Kunden – zu einem wertvollen Gut gemacht. Dank neuer Technologie konnten wir in neue Märkte vorstossen. Sie haben aber auch eine neue Art von Konkurrenten in Bereichen hervorgebracht, in denen man zuvor grosse Industrieanlagen brauchte, um wettbewerbsfähig zu sein. Neue Technologien machen die Welt zu einem globalen Dorf und schaffen grenzenlose Möglichkeiten für eine effiziente Zusammenarbeit in unserem Konzern und darüber hinaus.

Die „vierte industrielle Revolution“ oder „Industrie 4.0“ sind Begriffe, mit denen heute jeder CEO seine Reden aufpeppt und die in keinem Strategiepapier fehlen dürfen. Sulzer ist da keine Ausnahme. Mit unserer digitalen Transformation wollen wir jedoch in erster Linie unser wichtigstes Ziel erreichen: industrielle Agilität. Um in einer Welt, in der die Veränderung die einzige Konstante ist, wettbewerbsfähig zu bleiben, muss Sulzer die Anerkennung, die das Unternehmen für seine Qualität und Innovationskraft genießt, mit der Fähigkeit verbinden, schnell auf sich verändernde Marktbedingungen, Kundenbedürfnisse und Umweltauflagen zu reagieren.

Sulzer ist bereit. Für die Zukunft erfinden wir unser Unternehmen neu. Wir nutzen additive Fertigung, um die nächste Generation von Pumpenlaufrädern herzustellen und die Entwicklung von Mascarabürsten zu beschleunigen. Wir nutzen digitale Tools, um unsere Pumpen in intelligente Maschinen zu verwandeln und die Sulzer-Fabrik der Zukunft zu gestalten. Wir ändern auch unsere Arbeitsweise, sodass wir Ersatzteile innerhalb von Stunden anstatt Wochen liefern können.

Im vorliegenden Geschäftsbericht, der erstmals ausschliesslich online publiziert wird, erfahren Sie mehr darüber, wie wir unsere Geschäftsbereiche miteinander vernetzen, die Produktivität steigern und das Wachstum beschleunigen.

Leistung im Jahr 2017

Wir hatten 2017 erhebliche kommerzielle und operative Erfolge und haben erreicht, was wir versprochen haben. Die Lage an den Öl- und Gasmärkten war weiterhin schwierig, aber die nachgelagerte Verarbeitung (Downstream-Segment) erholte sich allmählich. Wir rechnen dieses Jahr noch nicht mit einer breiteren Erholung, sind aber optimistisch für die Jahre danach.

2017 verzeichneten wir einen starken Beitrag von unseren Akquisitionen und ein ermutigendes organisches Auftragswachstum. Mit CHF 3.2 Milliarden stieg der Bestellungseingang währungsbereinigt um 11.8% und organisch um 2.2%. Der Umsatz erhöhte sich dank unserer Akquisitionen um 5.2% auf CHF 3.0 Milliarden. Auf organischer Basis ging er indes wegen des geringen Auftragsbestands zu Jahresbeginn zurück.

Die operative Profitabilität (opEBITA) erreichte CHF 255.4 Millionen, was auf währungsbereinigter Basis einem Anstieg um 5.3% gegenüber 2016 entspricht. Die Einsparungen in Höhe von CHF 61 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) und der Beitrag der Akquisitionen haben die negativen Auswirkungen des schwierigen Umfelds mehr als ausgeglichen. Trotz eines einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit in der Division Chemtech stieg die Profitabilität auf 8.4%.

Während das SFP-Programm weiterhin gute Ergebnisse liefert, konzentrieren wir uns nun darauf, ein agileres Unternehmen zu werden und so profitabel zu wachsen.

Greg Poux-Guillaume CEO

Auf dem Erfolg des SFP-Programms aufbauen

Das SFP-Programm ermöglichte 2017 zusätzliche Einsparungen in Höhe von CHF 61 Millionen – und es besteht weiteres Sparpotenzial.

Als wir das SFP-Programm vor drei Jahren einführten, setzten wir uns finanzielle Ziele, die wir bis Ende 2018 erreichen wollten. Der Abschwung am Öl- und Gasmarkt war indes ausgeprägter und die Erholung langsamer als erwartet. Das SFP-Programm ist jedoch auf dem besten Weg, die gesetzten Ziele vorzeitig und unter Einhaltung des Budgets nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen. Wir haben weitere Ideen, wie wir Sulzer noch schlanker und agiler machen können. Daher haben wir beschlossen, das SFP-Programm um ein weiteres Jahr zu verlängern und das zuvor anvisierte Einsparungsziel von CHF 200 Millionen ab 2018 auf CHF 230 Millionen ab 2019 anzuheben.

Sulzer rechnet damit, dass das SFP-Programm im Jahr 2018 schrittweise Kosteneinsparungen in Höhe von etwa CHF 25 Millionen erzielen und kumulativ CHF 210 Millionen erreichen wird. Das SFP-Programm hat geholfen, Sulzer wieder auf Kurs zu bringen, und es wird jetzt zur Margenverbesserung beitragen. Doch wir sind noch nicht fertig.

Erfolgreiche Akquisitionen

Wir setzten unsere 2016 formulierte Akquisitionspolitik fort und schlossen 2017 vier Akquisitionen erfolgreich ab:

- Ensival Moret, abgeschlossen im Februar 2017: Erweiterung unseres Produktsortiments mit Axial- und Feststoffpumpentechnologien;
- VIEC, abgeschlossen im Februar 2017: Erweiterung des Portfolios um Trenntechnologie für das Upstream-Segment des Öl- und Gasmarkts;
- Rotec GT, abgeschlossen im Juni 2017: Ausbau unseres Gasturbinenservicegeschäfts in Russland;

- Transcodent, abgeschlossen im September 2017: Stärkung des Dentalsegments der Division Applicator Systems, in dem wir bereits ein globaler Marktführer sind.

Ausserdem gaben wir im Dezember 2017 die Akquisition von JWC Environmental, LLC bekannt, die im Januar 2018 abgeschlossen wurde. JWC ist ein führender Anbieter von Produkten zur Feststoffreduzierung und -beseitigung im Abwassergeschäft. Mit der Übernahme ergänzen wir unser bestehendes Wasserproduktportfolio und verbessern unseren Zugang zum Markt für die kommunale Abwasserreinigung in den USA.

Die in den Jahren 2016 und 2017 abgeschlossenen Akquisitionen trugen 2017 CHF 269 Millionen zum Bestellungseingang und CHF 276 Millionen zum Umsatz bei. Für 2018 werden wir unsere weiterhin aktive M&A-Pipeline mit einem starken Fokus auf die Wertschaffung kombinieren.

Änderungen im Verwaltungsrat und in der Konzernleitung

Jill Lee, sechs Jahre lang Mitglied des Verwaltungsrates von Sulzer und zuletzt Mitglied des Prüfungsausschusses, tritt am 5. April 2018 als Chief Financial Officer in die Konzernleitung von Sulzer ein. Sie stellt sich an der Generalversammlung vom 4. April 2018 nicht zur Wiederwahl in den Verwaltungsrat von Sulzer. Jill Lee tritt die Nachfolge von Thomas Dittrich an, der Sulzer im März 2018 verlassen wird. Er hat vier Jahre lang entscheidend zu unserer Transformation beigetragen.

Michael Streicher, der mehr als 20 Jahre im Pumpengeschäft von Sulzer tätig war, trat am 1. Januar 2018 die Nachfolge von César Montenegro als Leiter der Division Pumps Equipment und Mitglied der Konzernleitung von Sulzer an. Nach Abschluss der Übergabe an seinen Nachfolger wird César Montenegro im April 2018 nach 40 Jahren des beispiellosen Einsatzes für Sulzer offiziell in den Ruhestand treten.

Wir freuen uns, mit Jill Lee als neuem CFO und Michael Streicher als neuem Leiter unserer Division Pumps Equipment zwei ausgezeichnete Kollegen in unserer Konzernleitung begrüßen zu dürfen. Sie verfügen beide über profunde Kenntnisse des Unternehmens und werden einen nahtlosen Übergang sicherstellen.

Peter Löscher Verwaltungsratspräsident

Ausblick für 2018

Sulzer geht davon aus, dass sich der Öl- und Gasmarkt, auf den etwa 40% seines Umsatzes entfallen, allmählich erholen wird. Diese Erholung sollte sich bei Sulzer hauptsächlich im Jahr 2019 bemerkbar machen. Der Energiemarkt dürfte rückläufig sein. Es wird erwartet, dass die anderen Märkte von Sulzer ihren aktuellen Wachstumstrend im Jahr 2018 fortsetzen. Der organische Auftragseingang sollte daher leicht zunehmen, ergänzt mit zusätzlichem Volumen aus den neu erworbenen Unternehmen.

Im Gesamtjahr 2018 dürften, einschliesslich der 2017 angekündigten Akquisitionen und der Währungsvereinigung, der Bestellungseingang um 5 bis 7% und der Umsatz um 4 bis 6% steigen. Sulzer erwartet eine opEBITA-Marge von rund 9.5% (opEBITA in Prozent des Umsatzes).

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir freuen uns auf das vor uns liegende Jahr. Wir setzen unsere Transformationsbemühungen fort und arbeiten hart, um auf unserem soliden Wachstumsfundament aufzubauen. Wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung und Ihr fortwährendes Vertrauen in unser Unternehmen. Der einzigartige Unternehmergeist von Sulzer ist auch heute noch spürbar in allem, was wir tun. Danke, dass auch Sie dazu beitragen.

Freundliche Grüsse



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume
CEO



Erfahren Sie mehr über industrielle Agilität bei Sulzer:

- [Die Zukunft der Laufrad-Herstellung](#)
- [Mascarabürsten – mit hohem Tempo zum Prototyp](#)
- [Intelligente Pumpen dank Sensoren](#)
- [Die Sulzer-Fabrik der Zukunft: intelligent und lernfähig](#)
- [Pumpenersatzteile in nur noch 48 Stunden](#)

Unser Unternehmen

Das Kerngeschäft von Sulzer umfasst Flow Control und Applikatoren. Wir sind auf Pumpen, auf Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Misch- und Applikationstechnologien spezialisiert. Unsere Kunden können sich auf ein Netz von über 180 Produktions- und Servicestandorten in mehr als 40 Ländern auf der ganzen Welt verlassen.

Pumps Equipment

Pumpentechnologie und -lösungen

Wir bieten ein breites Spektrum an Pumpenlösungen, zugehörigen Komponenten und Services. Die Kunden profitieren dabei von umfassender Forschung und Entwicklung. Wir liefern hocheffiziente Produkte, die dazu beitragen, Emissionen und Energieverbrauch zu senken. Unsere modernen Produktions- und Testanlagen weltweit stellen Kundennähe sicher.

Unser Marktfokus:

- Förderung, Transport und Verarbeitung von Rohöl und seinen Derivaten
 - Wasserversorgung, -aufbereitung und -transport sowie Abwasseraufbereitung
 - Energieerzeugung mit fossilen Brennstoffen, Kernenergie und erneuerbaren Energien
 - bestimmte allgemeine Industriebereiche, wie zum Beispiel Papier und Zellstoff, Düngemittel und sonstige Märkte
-

Rotating Equipment Services

Servicelösungen für rotierende Maschinen

Wir bieten Servicelösungen für Turbinen, Pumpen, Kompressoren, Motoren, Generatoren sowie für anderes Equipment von Sulzer oder Drittanbietern. Mit unseren Services tragen wir zur Verbesserung der Prozesse und der Performance unserer Kunden bei. Unsere schnelle, flexible und passgenau auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Projektabwicklung reduziert Wartungszeiten und -kosten. Mit unserem globalen Netzwerk von Servicezentren bieten wir unseren Kunden sämtliche Services und Lösungen unter einem Dach an, beispielsweise Unterhalt, Reparatur, Ersatzteilbeschaffung und Retrofits oder Upgrades. Als vollintegrierter Servicepartner ist Sulzer in der Lage, Projekte von der Konzeption bis zur endgültigen Installation und Inbetriebnahme vor Ort abzuwickeln.

Unser Marktfokus:

- Gas- und Dampfturbinen
 - Kompressoren
 - Generatoren und Elektromotoren
 - Pumpen für die Öl-, Gas- und Energiemärkte sowie weitere Branchen
-

Chemtech

Trenn- und Mischtechnologie und damit verbundene Services

Wir bieten Trenn- und Mischtechnologie, Prozesslösungen sowie Vor-Ort-Services für die Öl- und Gasindustrie, die kohlenwasserstoffverarbeitende Industrie und die chemische Prozessindustrie. Unsere fortschrittlichen und wirtschaftlichen Lösungen setzen neue Maßstäbe auf dem Gebiet des Stoffaustausches und des statischen Mischens.

Unser Marktfokus:

- hocheffiziente Kolonneneinbauten und Separatoren
 - Verfahrenstechnik und Skid-Lösungen (transportable Anlagen)
 - Services für Trennkolonnen und statische Anlagen
-

Applicator Systems

Systeme für das Applizieren von Flüssigkeiten

Wir bieten Produkte und Services für das Applizieren und Mischen von Flüssigkeiten. Unsere Kunden profitieren von raffinierten Lösungen auf den Gebieten der präzisen Applikation sowie der Misch- und Austragssysteme für ein und zwei Komponenten. Dank unseres globalen Netzwerks haben wir lokale Kenntnisse und Kompetenzen.

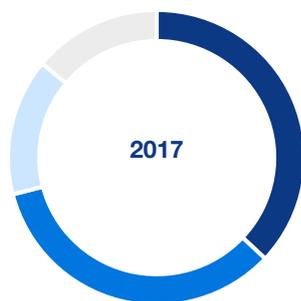
Unser Marktfokus:

- Misch- und Austragssysteme für Klebstoff- und Dentalmärkte
- präzise Applikationssysteme für flüssige Farbkosmetika, Schönheits- und Pflege-Accessoires
- Applikationssysteme für Ein- und Zwei-Komponenten-Anwendungen für den Gesundheitssektor

Unsere Kennzahlen

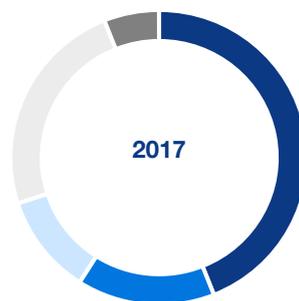
Im Jahr 2017 ist Sulzer zu organischem Wachstum des Bestellungseingangs zurückgekehrt. Das Wachstum betrug 11.8% auf währungsbereinigter und 2.2% auf organischer Basis. Der Umsatz stieg währungsbereinigt um 5.2% und ging organisch um 4.4% zurück. Das operative EBITA zog gegenüber dem Vorjahr an und die operative EBITA-Marge stieg leicht auf 8.4%.

Umsatz nach Division



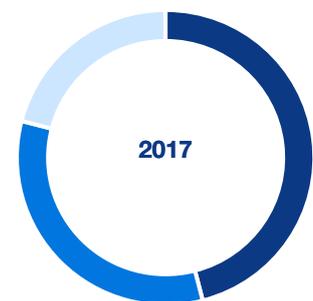
- 37% Pumps Equipment
- 34% Rotating Equipment Services
- 15% Chemtech
- 14% Applicator Systems

Umsatz nach Marktsegment



- 44% Öl und Gas
- 15% Energie
- 11% Wasser
- 24% Allgemeine Industrie
- 6% Beauty

Umsatz nach Absatzgebiet



- 46% Europa, Naher Osten und Afrika
- 33% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 21% Asien-Pazifik

Kennzahlen

in Mio. CHF	2017	2016	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	3'155.7	2'797.5	12.8	11.8	2.2
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.4%	34.0%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'593.5	1'439.1	10.7		
Umsatz	3'049.0	2'876.7	6.0	5.2	-4.4
EBIT	136.5	115.3	18.4		
opEBITA	255.4	238.9	6.9	5.3	-2.9
opROSA	8.4%	8.3%			
opROCEA	15.8%	15.7%			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	83.2	59.0	41.0		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.44	1.73	41.2		
Free Cash Flow	127.0	200.5	-36.7		
Nettoliquidität	-225.0	-35.9			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	14'732	14'005	5.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.



15'000
Mitarbeitende

Rund 15'000 Mitarbeitende aus der ganzen Welt arbeiten bei Sulzer.



180
Produktions- und
Servicestandorte

Sulzer verfügt über ein globales Produktions- und Servicenetz.

CHF 3.0
Mrd.

Umsatz im Jahr 2017

Sulzer generierte im Jahr 2017 einen Umsatz von CHF 3.0 Milliarden.

Angaben je Aktie

CHF	2017	2016	2015	2014	2013
Nettogewinn, einem Aktionär der Sulzer AG zustehend	2.44	1.73	2.17	8.09	6.89
Veränderung zum Vorjahr	41%	-20%	-73%	17%	-23%
Eigenkapital, einem Aktionär der Sulzer AG zustehend	49.40	46.40	65.30	71.60	68.70
Ordentliche Dividende	3.50 ¹⁾	3.50	3.50	3.50	3.20
Sonderdividende	-	-	14.60	-	-
Payout ratio	143%	202%	161%	43%	46%
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	34'086'386	34'102'610	34'035'862	34'007'309	33'999'429

1) Vorschlag an die Generalversammlung.

Börseninformationen

	2017	2016	2015	2014	2013
Namenaktie (in CHF)					
- höchst	129.90	107.80	120.10	143.90	171.00
- tiefst	102.30	75.55	88.55	94.95	129.60
- Jahresende	118.20	105.00	94.35	106.00	143.90
Börsenkapitalisierung per 31. Dezember					
- Anzahl ausstehender Aktien	34'043'093	34'084'909	34'075'179	34'007'430	33'979'955
- in Mio. CHF	4'024	3'579	3'215	3'605	4'890
- in Prozent des Eigenkapitals	240%	226%	145%	148%	209%
Kurs-Gewinn-Verhältnis per 31. Dezember	48.4x	60.6x	43.5x	13.1x	20.9x
Dividendenrendite per 31. Dezember	3.0%	3.3%	3.7%	3.3%	2.2%

Aktionärsstruktur am 31. Dezember 2017

Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre	Anteil
1-100	3'391	0.5%
101-1'000	27	2.5%
1'001-10'000	303	2.4%
10'001-100'000	63	5.6%
Über 100'000	8	69.9%

Unsere Highlights

Das Jahr 2017 bescherte uns zahlreiche Highlights. So verhalfen uns eine Reihe von Akquisitionen zu mehr Dynamik und Wachstum. Mit den gruppenweiten Sulzer Innovation Awards stärkten wir unsere Innovationskultur. Wir unterstützen auch in Zukunft Gemeinschaften, in denen wir tätig sind, so wie zuletzt in Südafrika.

Wachstum durch Akquisitionen in allen Bereichen



Auch im Jahr 2017 erweiterten wir unser Portfolio und unsere Marktpräsenz mit gezielten Akquisitionen über unser gesamtes Produkt- und Servicespektrum hinweg. Wir etablierten die neue Division Applicator Systems (APS), in der seit dem 1. Januar 2017 die Geschäfte mit Austrags- und Applikationssystemen für die Dental-, Gesundheits- und Kosmetikmärkte sowie für die Bereiche Bau und Klebstoffe zusammengefasst sind. Mit der Akquisition von [Transcodent](#) im September stärkten wir das Dentalsegment, in dem Sulzer bereits ein globaler Marktführer ist.

Die Division Pumps Equipment schloss Ende Januar 2017 die Akquisition des Pumpenherstellers [Ensival Moret \(EM\)](#) ab. EM erweitert unser Produktsortiment mit Axial- und Feststoffpumpentechnologien. Ausserdem kündigten wir im Dezember 2017 die Akquisition von [JWC Environmental, LLC](#) an (abgeschlossen im Januar 2018). JWC ist ein führender Anbieter von Produkten zur Reduzierung und Entfernung von Feststoffen aus dem Abwasser. Die Akquisition verbessert unseren Zugang zum kommunalen und industriellen Abwassermarkt in den USA.

Unsere Division Rotating Equipment Services wickelte Ende Juni die Übernahme von [Rotec GT](#) ab. Mit dem Zukauf des hauptsächlich auf den russischen Markt ausgerichteten Geschäfts für Gasturbineservices konnten wir unsere Präsenz in diesem Markt erheblich steigern.

Mit der Akquisition von [Vessel Internal Electrostatic Coalescer \(VIEC\)](#) wurde zudem im Januar 2017 eine kleinere, aber sehr vielversprechende Übernahme getätigt. Wir erwarten, dass deren Trenntechnologie sich als zukunftssträchtige Upstream-Anwendung erweisen wird, sobald die Markterholung einsetzt.

Sulzer Innovation Awards: Und die Gewinner sind ...

Innovation ist der Schlüssel für unseren zukünftigen Erfolg. Mit den Sulzer Innovation Awards werden Innovationen ausgezeichnet, die unserem Unternehmen den grössten Wert beschert haben. Es geht aber auch darum, die Innovationskultur von Sulzer zu fördern und zu stärken sowie die Leistungen und wesentlichen Beiträge unserer talentierten Mitarbeitenden überall auf der Welt anzuerkennen.



Die stolzen Gewinner der ersten unternehmensweiten Sulzer Innovation Awards (von links nach rechts): Chris Langham, Claudia Pudack, Halbe Jansen, Simon Gassmann, Thomas Felix, Marcelo Inforsati und Matt Bourne.

Im Jahr 2017 wurden aus 99 Nominierungen drei Gewinner gekürt:

Multiblok™ Suspensionskristallisator

Der Multiblok™ Suspensionskristallisator ist ein modulares System mit standardisierten Segmenten zur Kristallisation und Durchmischung, die in einzigartiger Konstruktionsweise übereinander gestapelt sind. Es handelt sich um ein brandneues Konzept, das eine höhere Flexibilität der Anlagenkapazität ermöglicht, die Konstruktions- und Fertigungskosten optimiert und

den Platzbedarf der Installation, besonders bei grösseren Anlagen, verringert. Das einzigartige Design des Kristallisators wurde mit einer Patentanmeldung geschützt.

Modernes Bestellsystem für elektromechanische Spulen

Das moderne System für die Bestellung von elektromechanischen Spulen besteht aus einer umfassenden Datenbank mit 3D-Designs für Hochspannungsspulen. Die Datenbank wurde eingeführt, um den Angebotsprozess für die Kunden zu beschleunigen und den Know-how-Austausch innerhalb von Sulzer zu vereinfachen. Während Kunden früher möglicherweise mehrere Tage auf ein Angebot warten mussten, haben sie heute online einfachen Zugang und Einsicht in komplette Zeichnungssätze und erhalten innerhalb weniger Minuten eine Offerte.

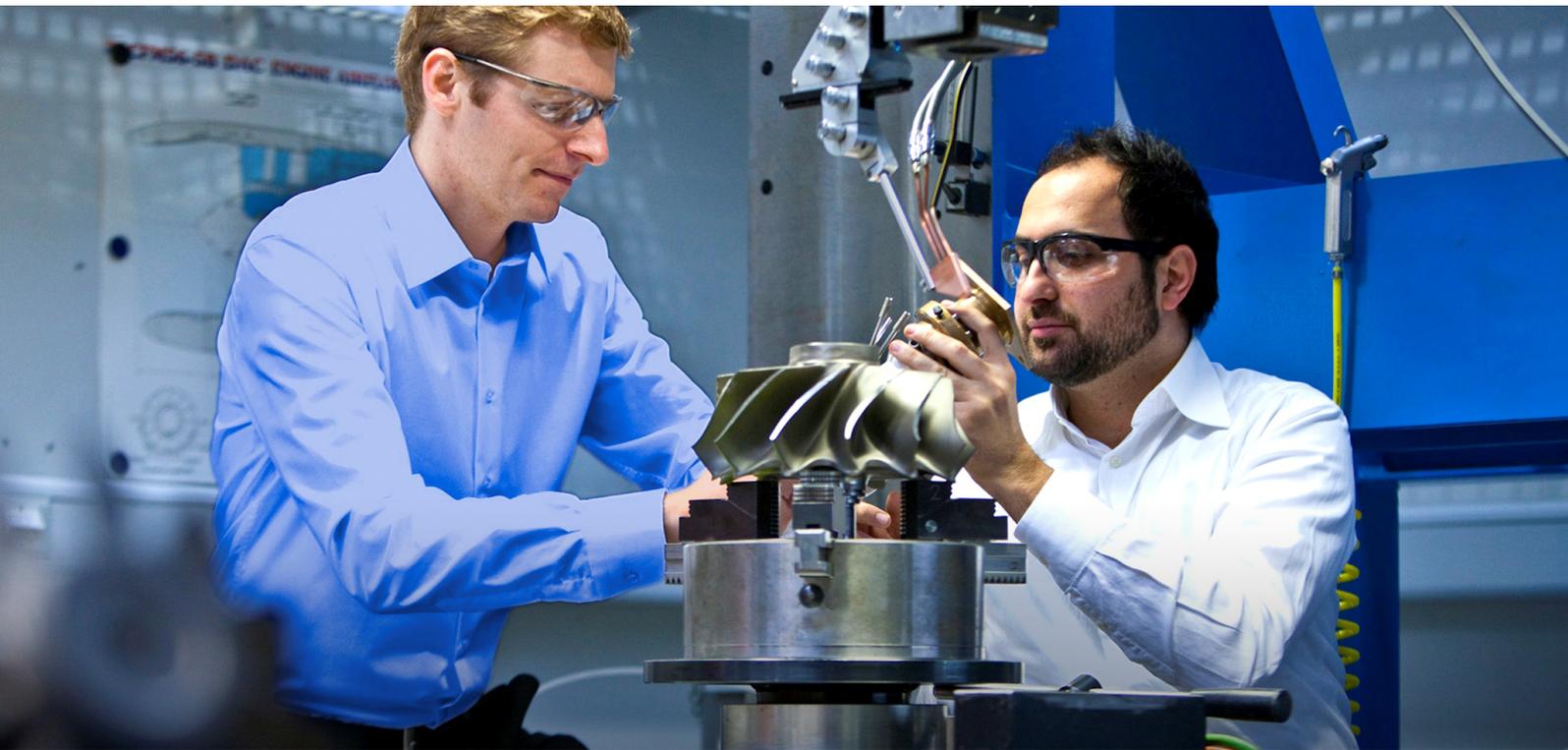
Unterwasserpumpe

Die Mehrphasenunterwasserpumpe von Sulzer steigert das Potenzial der Ölförderung unter Wasser. Eine neue Hydraulik, ein 2-MW-Permanentmagnetmotor und neue Kontrollsysteme sind nur einige der innovativen Eigenschaften unserer neuen Pumpe. Mit der neuen Unterwasserpumpe können bestehende Ölfelder intensiver abgebaut und gleichzeitig Kosten gesenkt und Betriebsunterbrechungen minimiert werden. Zusammen mit unserem Partner TechnipFMC haben wir bereits mehrere Pumpen verkauft.

Modulare Wohneinheiten für eine gute Sache spenden

Kurz nachdem Sulzer eine umfassende Überholung der Gasturbinen im Ankerlig-Kraftwerk von Eskom nahe Kapstadt, Südafrika, abgeschlossen hatte, erfuhren wir, dass die Non-Profit-Organisation Orion Unterstützung brauchte. Die Hilfsorganisation betreut geistig und körperlich schwer behinderte Menschen in Südafrika. Sie bietet diesen Menschen dank professioneller Therapieleistungen und Entwicklungsdiensten eine echte Zukunftsperspektive. Im August 2017 überliess Sulzer der Organisation vier modulare Wohneinheiten, die das Unternehmen ursprünglich während der Eskom-Wartung genutzt hatte. Die Einheiten werden als Schulungs-, Kunst-, Personal- und zusätzlicher Lagerraum Verwendung finden.





Die Zukunft der Laufrad-Herstellung

Sulzer und ein namhafter Kompressorenhersteller entwickeln gemeinsam einen innovativen Herstellungsprozess für die Fertigung geschlossener Laufräder. Das neue Produktionsverfahren erlaubt es Sulzer, Teile in höchster Qualität bei radikal kürzeren Vorlaufzeiten herzustellen. Wir haben das ehrgeizige Ziel, geschlossene Laufräder innerhalb von 48 Stunden an unsere Kunden liefern zu können.

Beim Laufrad handelt es sich um ein rotierendes Pumpenbauteil. Es überträgt Energie vom Motor zur Flüssigkeit und versetzt diese in Strömung, um Druck aufzubauen. Im Gegensatz zu einem offenen Laufrad ist beim geschlossenen Laufrad an der Vorderseite eine Deckscheibe angebracht.

Aufgrund ihrer besonderen Geometrie konnten geschlossene Laufräder für Pumpen bisher nur im Gussverfahren hergestellt werden. Doch dieses Verfahren birgt die Gefahr kleinerer Mängel im oder an der Oberfläche des Materials sowie geringfügiger geometrischer Abweichungen. Auch sind der Qualität der Oberflächenbeschaffenheit Grenzen gesetzt. Dies kann die Leistung des Laufrads beeinträchtigen, sodass unter Umständen Nachbearbeitungen wie umfangreiches Auswuchten oder eine Oberflächenbehandlung notwendig werden.

Ein weiterer Nachteil, der auch auf das sogenannte Rapid Casting zutrifft, sind die relativ langen Lieferzeiten.

Kombination von additiven und subtraktiven Technologien

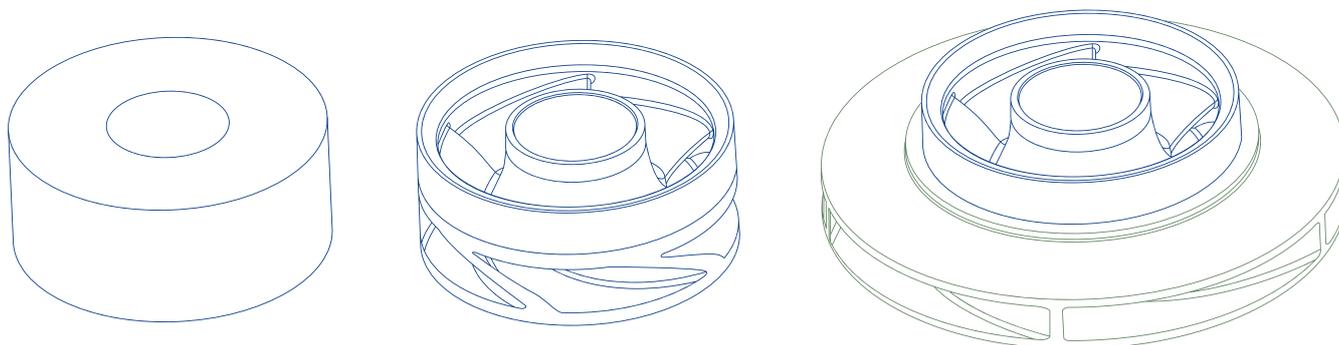
Deshalb kommt in der Laufradherstellung zukünftig ein schon seit vielen Jahren verwendetes Verfahren zur Anwendung: Laserauftragsschweißen, auch bekannt als Laser Metal Deposition (LMD). Der Schlüssel hierbei ist, LMD für den additiven Aufbau der 3D-Geometrie einzusetzen und danach mit klassischem 5-Achs-Fräsen eine qualitativ hochwertige Oberflächenbeschaffenheit und hohe Präzision zu erreichen.

Dieser hybride Prozess hat für gewisse Branchen, darunter auch die Pumpenindustrie, sogar noch mehr Vorteile als das allgemein bekannte selektive Laserschmelzen (Selective Laser Melting, SLM – auch als 3D-Metalldruck bezeichnet). Die Auftragsrate ist rund eine Größenordnung (5–15-mal) höher als beim klassischen SLM-Verfahren. Gleichzeitig lässt sich die für ein Bauteil benötigte Menge an additivem Material signifikant reduzieren, was die Herstellungskosten senkt. Auch kann auf das Anbringen von Stützstrukturen verzichtet werden. Mit modernsten 5-Achs-Fräsen lassen sich zudem eine sehr hohe Präzision und Oberflächenqualität erzielen. Überdies sind bei einer hybriden Fertigung die Produktentwicklungszyklen noch kürzer, da zunächst ein Prototyp hergestellt werden kann, der ein rascheres Kundenfeedback ermöglicht.

Geschlossene Pumpenlaufräder in nur 48 Stunden

Um den Prozess zu verbessern, gilt es, sämtliche Parameter, d.h. Laserleistung, Pulverzufuhr, Geschwindigkeit, Fokussierung usw., zu optimieren. Auch die CAM-Software-Tools (CAM = computer-aided Manufacturing) müssen so eingerichtet werden, dass sie die Vorteile der hybriden Fertigungsprozesse nutzen können. Die meiste CAM-Software ist indes für die subtraktive Fertigung programmiert. Der additive Auftrag von mehr als einer Schicht ist erst seit Kurzem notwendig geworden, insbesondere dann, wenn der Materialauftrag im LMD-Verfahren geschieht.

Für die Parameteroptimierung und Automatisierung der Werkzeugpfadprogrammierung schloss sich Sulzer mit einem namhaften Kompressorenhersteller zusammen. Beide Unternehmen zeichnen sich durch Hingabe und Erfahrung aus – Qualitäten, aufgrund derer sie ihr ehrgeiziges gemeinsames Ziel bis Mitte 2018 erreichen werden: geschlossene Laufräder mit höchsten Qualitätsstandards innerhalb von 48 Stunden ausliefern zu können. Dies würde eine erhebliche Verkürzung gegenüber der bislang beim traditionellen Gussverfahren üblichen Herstellungszeit von 25–35 Tagen bedeuten.



Die Herstellung eines geschlossenen Laufrads im Hybridverfahren: (1) Stangenabschnitt; (2) Laufradkern, in endgültige Geometrie gefräst; (3) mit LMD und nachfolgendem Fräsen fertiggestelltes Laufrad.

Hybride Fertigungsprozesse für andere Komponenten

Die hybride Fertigung beschränkt sich indes nicht auf Laufräder oder einzelne Werkstoffe. Deshalb gibt es bereits Bestrebungen, auch andere Pumpenteile mittels Hybridverfahren herzustellen oder Komponenten aus verschiedenen Werkstoffen aufzubauen. Ein Beispiel für die Anwendung unterschiedlicher Werkstoffe bei der Fertigung ist das Aufbringen einer verschleissresistenten Beschichtung mittels LMD. Die Beschichtung kann im Laufrad einen Verschleissring ersetzen.

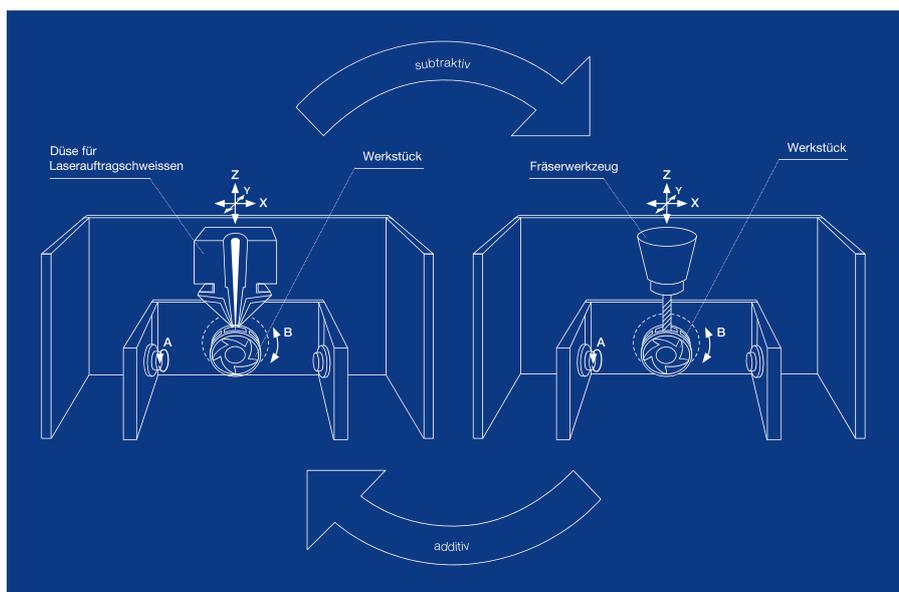
Sind Sie an weiteren Stories über unsere Produkte und Services interessiert? Lesen Sie mehr auf www.sulzer.com/stories-de.

Wie funktioniert die hybride Fertigung?

Beim konventionellen Fertigungsprozess, auch als subtraktive Herstellung bezeichnet, wird Material von einem Schmiedestück oder Gussteil entfernt. Bei der additiven Fertigung, auch als 3D-Druck bekannt, wird das Material computergesteuert Schicht um Schicht zu einem dreidimensionalen Produkt aufgebaut. Die hybride Fertigung kombiniert beide Produktionsverfahren.



Additive und subtraktive Prozesse werden von ein und derselben Werkzeugmaschine ausgeführt. Am Anfang unseres Hybridprozesses zur Laufradherstellung, für den bereits ein Patent angemeldet wurde, steht ein kleiner Stangenabschnitt, der mittels einer 5-Achs-Fräse zu seiner endgültigen Form abgespannt wird. Diese Bearbeitung ist nur möglich, weil der Aussendurchmesser dieses Kernteils kleiner als das herzustellende Laufrad ist. Somit können die Fräswerkzeuge sämtliche Kanäle erreichen. Sobald der Kernteil des Laufrades fertiggestellt ist, wird die verbleibende Laufradgeometrie mittels LMD-Technologie radial aufgebaut. Das aufgebrachte Material wird anschliessend abgefräst, bis es seine endgültige Form und Oberflächenqualität erreicht hat. Abhängig von der Werkzeugzugänglichkeit lassen sich dieser additive Schritt und das abschliessende Fräsen mehrere Male wiederholen, bis das Laufrad seinen vorgesehenen Durchmesser aufweist.



Funktionsprinzip des Hybridfertigungsverfahrens, eine Kombination subtraktiver und additiver Herstellung.

Additive Fertigung von Sondergrößen und -formen

Sulzer stellt kleine statische Mischer mit der additiven Fertigungsmethode her. Damit kann das Unternehmen Designanpassungen vornehmen und Sondergrößen und -formen effizienter herstellen.



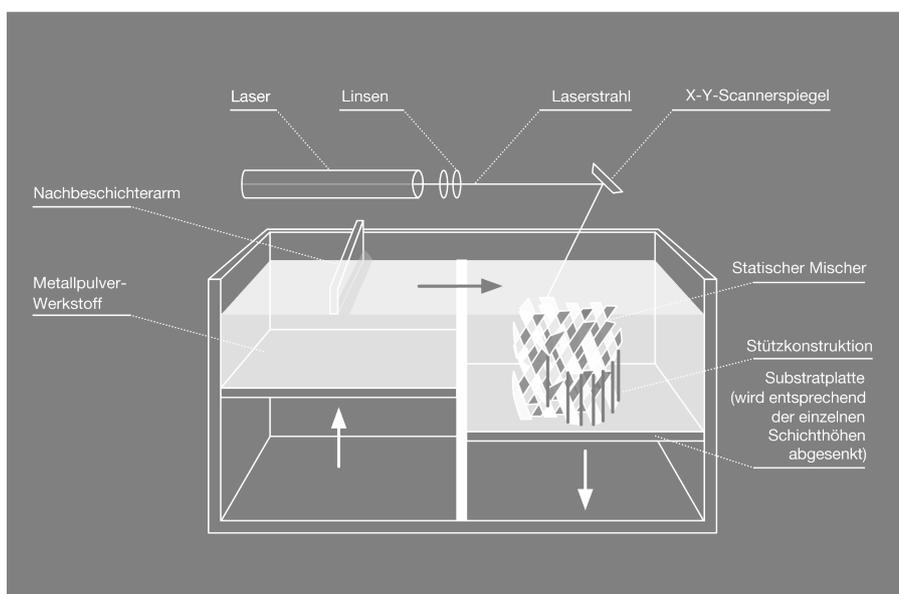
Statische Mischer werden in Rohren oder Schächten installiert. Sie haben keine beweglichen Teile und sorgen für spezifische Misch- und Dispersionseffekte in kontinuierlichen Prozessen. Die Mischer von Sulzer kommen in der Faserherstellung, Polymertechnologie, Wasseraufbereitung sowie in der chemischen und der Lebensmittelindustrie zum Einsatz.

Langjährige Erfahrung mit additiven Fertigungsmethoden

Schon vor zehn Jahren nutzte die Division Chemtech selektives Lasersintern (SLS) zur Herstellung kleiner statischer Mischer. Additive Herstellungsverfahren kamen beispielsweise vielfach in der Entwicklung des SMX-plus-Mischers und des SMR-plus-Wärmeaustauschers zur Anwendung. Mit SLM hergestellte Elemente für statische Mischer wurden früher – und teilweise noch heute – für Kunden angefertigt, deren Mischer spezielle Ausmasse oder Formmerkmale aufwiesen. Das Haupteinsatzgebiet für SLM ist jedoch die Herstellung von Prototypen, Halterungsteilen sowie Teilen und Werkzeugen in kleinen Serien. Das Verfahren ist noch zu kostspielig, um für die Massenproduktion eingesetzt zu werden.

Wie funktioniert Selective Laser Melting (SLM)?

Eine SLM-Maschine verteilt eine dünne Schicht von Metallpulver auf eine Grundplatte. Ein Laser, der von einem beweglichen Spiegel gelenkt wird, schmilzt das Pulver Schicht um Schicht.



Funktionsprinzip des SLM-Prozesses.



Mascara-Bürsten – mit hohem Tempo zum Prototyp

Die Entwicklung eines Prototyps für eine Mascara-Bürste dauert in der Regel bis zu 18 Wochen. Dank eines neuen Kunststoffpulvers ist es der Division Applicator Systems nun gelungen, den Prozess markant zu beschleunigen und einen Prototyp innerhalb einer Woche anzufertigen.

Zeit ist Geld – das gilt auch für die Kosmetikbranche. Bis eine neue Wimperntusche in die Verkaufsregale kommt, ist es ein langer Entwicklungsprozess. Denn trotz ihrer vermeintlichen Ähnlichkeit bestehen erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Mascaras. Wimpern sind Teil des persönlichen Ausdrucks und werden in unterschiedlichen Kulturen unterschiedlich betont. Deshalb ist es wichtig, dass eine neue Wimperntusche unter realen Bedingungen getestet wird.



Zu steif für Tests

Bisher wurden Prototypen für Mascara-Bürsten mithilfe von 3D-CAD-Programmen (CAD = computer-aided Design) und einem harten Kunststoffmaterial gefertigt. Der Entwicklungsprozess dauerte bis zu 18 Wochen, da der Hersteller zunächst eine Zeichnung anfertigen und anschliessend einen visuellen Prototyp im 3D-Druckverfahren anfertigen musste. Die Zeichnungen galt es gemäss den kundenspezifischen Bedürfnissen nochmals anzupassen, bevor ein Pilotwerkzeug für den Spritzguss hergestellt werden konnte. Für jede einzelne Borste musste dabei ein kleiner Hohlraum, eine sogenannte Kavität, in das Spritzgusswerkzeug hineingefräst werden. Erst nach Anfertigung des Prototyps hatte der Kunde die Möglichkeit, die Bürsten visuell zu beurteilen. Die Borsten dieser Prototypen waren aber zu steif, um sie im praktischen Einsatz zu testen. Hinzu kommt, dass der Produktionsprozess zeit- und kostenintensiv war.

Mit neuen Materialien und Technologien experimentieren

Die Forschungsabteilungen entdecken laufend neue Materialien, die sich für das 3D-Druckverfahren eignen. Noch sind die Verfahren kostenintensiv und werden daher nur für die Herstellung von Prototypen oder Bauteilen in geringen Stückzahlen eingesetzt. Geka nutzt die 3D-Drucktechnologie zur Herstellung von Prototypen für Mascara-Bürsten seit 2007.

Mit dem neuen Kunststoff und dem neuen Fertigungsverfahren konnten unsere Produktentwickler den Entwicklungsprozess von Prototypen für Mascara-Bürsten erheblich beschleunigen. Unsere Produkte können nun viel schneller eingeführt werden und treffen die Kundenbedürfnisse noch besser.

Amaury de Menthiere Divisionsleiter Applicator Systems

Zur Beschleunigung des Entwicklungsprozesses suchte das Forschungsteam nach alternativen Methoden und Materialien für die Prototypherstellung. Und es wurde fündig: Ein neuartiger Kunststoff kam auf den Markt. Dieser spezifische Kunststoff gewährleistet, dass jede einzelne Borste stabil genug ist, um die Wimpern zu trennen, aber auch elastisch genug, um das Auge nicht zu verletzen.

Nachdem das Material gefunden worden war, musste noch das passende Produktionsverfahren bestimmt werden. Die Teams unternahmen zahlreiche Versuche, um das beste Herstellungsverfahren zu evaluieren. Man entschied sich letztlich für ein additives Fertigungsverfahren, das als selektives Lasersintern (SLS) bezeichnet wird.

Verkürzung der Produktionszeit um 17 Wochen

Mit der neuen Methode gelang es Sulzer, den Entwicklungsprozess erheblich zu beschleunigen. Anstatt 18 Wochen auf einen Prototyp zu warten, hält der Kunde diesen bereits nach einer Woche in den Händen. Und dank des neuartigen Materials kann der Kunde die Bürste im praktischen Schminkttest einsetzen. Falls es noch kundenspezifischer Zeichnungsanpassungen bedarf, können diese unmittelbar vorgenommen und die neue Bürste mittels 3D-Druck angefertigt werden.

Noch sind Qualitätsunterschiede zwischen den Prototypen erkennbar, die mit dem 3D-Druck- beziehungsweise dem Spritzgussverfahren hergestellt wurden. Die Oberfläche der 3D-gedruckten Bürsten ist anders als bei den Spritzgussteilen. Und auch die Übertragungsmenge der Mascara-Masse kann abweichen. Aber was zählt: Der Kunde kann anhand der Prototypen ausreichend genaue Ergebnisse ableiten, um Entscheidungen zu treffen.

Der Entwicklungsprozess ist schneller und die Produkte kommen rascher auf den Markt. Überdies erfüllt das Endprodukt die spezifischen Anforderungen des Kunden noch besser.

Die neue Technologie macht rasch Fortschritte. In absehbarer Zeit werden additive Fertigungsverfahren nicht nur zur Prototypenherstellung verwendet werden, sondern auch in den Fabrikhallen von Sulzer Einzug halten.

Sind Sie an weiteren Storys über unsere Produkte und Services interessiert? Lesen Sie mehr auf www.sulzer.com/stories-de.

„Kurz gesagt: Wir wollen profitabel wachsen“

Sulzer baut das Geschäft mit Applikatoren aus. Amaury de Menthiere, Leiter der neuen Division Applicator Systems (APS), erklärt, wie Mascara und Ähnliches zum Geschäftsmodell von Sulzer passen und welche Ziele er für seine Division anpeilt.



Amaury de Menthiere, Divisionsleiter
Applicator Systems

Sulzers Übernahme von Geka überraschte viele Marktbeobachter. Wie sollen Mascara, Lipgloss und andere Kosmetikartikel zu einem Schweizer Industrieunternehmen passen?

Amaury de Menthiere: Die meisten kennen Sulzer als Hersteller von Pumpen für die Märkte Öl und Gas, Energie und Wasser. Doch Sulzer ist viel mehr als das. Über sein Mixpac-Geschäft liefert das Unternehmen seit vielen Jahren Applikatoren für die Bereiche Bau und Klebstoffe sowie für die Dental- und Gesundheitsbranche.

Wie passt Geka dazu? Schauen Sie sich in den Werkhallen um – Mixpac und Geka arbeiten fast mit denselben Produktionsmaschinen. Beide Unternehmen stellen ihre Produkte im Spritzgussverfahren her. Wir nutzen praktisch dieselbe Ausrüstung für das Zusammenfügen gegossener Bauteile. Und wir fühlen uns auch denselben hohen Standards im Hinblick auf Qualität und operative Leistungsfähigkeit verpflichtet. Unsere Märkte mögen unterschiedlich sein, doch der Fertigungsprozess ist im Wesentlichen identisch.

Welche Vorteile hat die neue Division?

Mit der Zusammenführung von Mixpac und Geka können wir die Beschaffung von Maschinen, Werkzeugen und Formen bündeln und Kosten einsparen. Ein weiterer Vorteil ist die geografische Präsenz. Geka ist mehrheitlich in Europa sowie Nord- und Südamerika aktiv. Mixpac hingegen hat eine starke Stellung in der Schweiz und in China. Die beiden Unternehmen ergänzen sich somit punkto Standorten in idealer Weise. So bietet die Geka-Niederlassung in Brasilien den Mitarbeitenden von Mixpac eine gute Ausgangsbasis, um den dortigen Dentalmarkt zu erschliessen. Der Standort von Mixpac in China erlaubt es Geka wiederum, Spritzgussformen in China zu beschaffen.

Kurz gesagt: Unsere neue Division Applicator Systems ist der branchenweit grösste und einzige globale Player. Dies ist ein entscheidender Vorteil, zumal unsere Kunden weltweit dieselben Produkte nachfragen.

Was können Sie uns zum Portfolio der neuen Division Applicator Systems sagen?

Wir sind ein Anbieter von Produkten und Services für das Applizieren und Mischen von Flüssigkeiten im Bereich Klebstoffe sowie für die Dental-, Gesundheits- und Schönheitsbranche. Dazu zählen Produkte für präzise Applikationen sowie Misch- und Auftragssysteme für ein und zwei Komponenten. So entwickeln und fertigen wir für die Automobilbranche Applikatoren für Klebstoffe zur Montage von Windschutzscheiben, für die Dentalbranche Applikatoren für das Anbringen von Füllungen und für die Kosmetikindustrie Produkte wie Mascaras, Lipgloss und Eyeliner.

Welche Pläne haben Sie für APS?

Kurz und knapp: Wir wollen profitabel wachsen. Unser Umsatz betrug 2017 rund CHF 420 Millionen. Diese Zahl wollen wir in wenigen Jahren auf CHF 800 Millionen bis CHF 1 Milliarde steigern. Wie wollen wir das erreichen? Durch die Akquisition von Unternehmen, aber auch indem wir das bestehende Geschäft weiterentwickeln. So bauen wir im Rahmen unseres Kosmetikgeschäfts den Standort Bechhofen, Deutschland, auf die doppelte Grösse aus. Zudem errichten wir in Polen ein neues Werk, um unser Industriegeschäft voranzutreiben. In den Nischenmärkten mit hohen Anforderungen bleiben wir engagiert, damit wir unsere solide Profitabilität halten können.

Was ist den Kunden im Applikatorgeschäft wichtig?

In Zukunft dürfte es immer wichtiger werden, wie die verschiedenen Materialien aufgetragen werden. Heute wählt der Kunde für gewöhnlich das Applikatorsystem und kauft anschliessend die dafür geeigneten Klebstoffe sowie Versiegelungs- und Füllmittel. Deshalb werden Zweckmässigkeit, Qualität und Leistung der Applikatorsysteme zunehmend wichtigere Verkaufsargumente. Aber letzten Endes hängt unser Erfolg davon ab, dass wir unseren Kunden das jeweils richtige System in Bezug auf Inhalt und Anwendung anbieten können. Aus diesem Grunde verbessert APS laufend ihre Testkapazitäten für unterschiedliche Kombinationen und Lösungen, damit wir unseren Kunden das jeweils am besten für ihre Bedürfnisse geeignete Auftragssystem empfehlen können.

Sulzer investiert in additive Fertigungstechnologien (AM). Welche Rolle spielen AM in Ihrer Division?

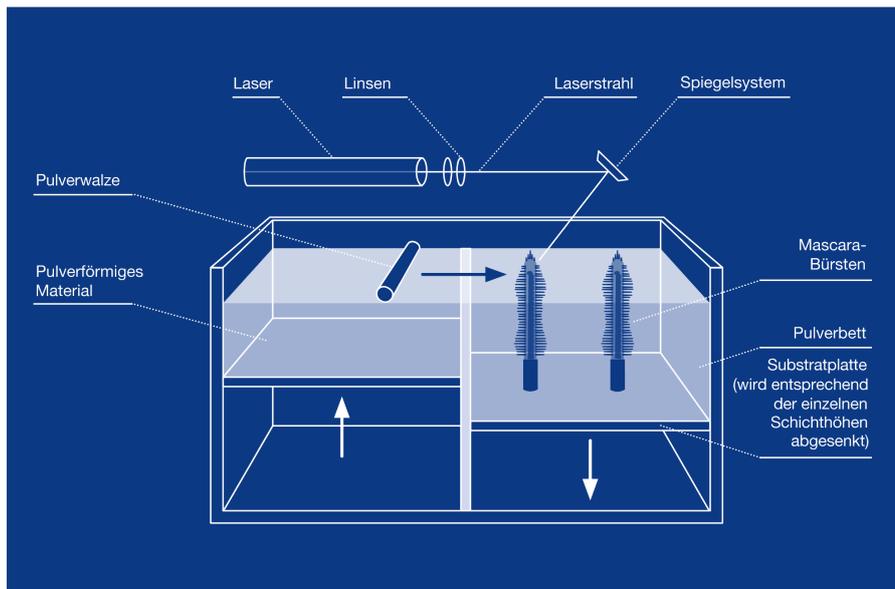
Die additive Fertigung gewinnt zusehends an Bedeutung. So setzen wir seit einigen Jahren 3D-Drucktechnologien für die Fertigung von Prototypen von Mascara-Bürsten ein. Mittlerweile sind neuartige Materialien und Methoden auf dem Markt und die Technologie ist erschwinglicher geworden, sodass wir die AM zu gegebener Zeit für Massenproduktion nutzen können.



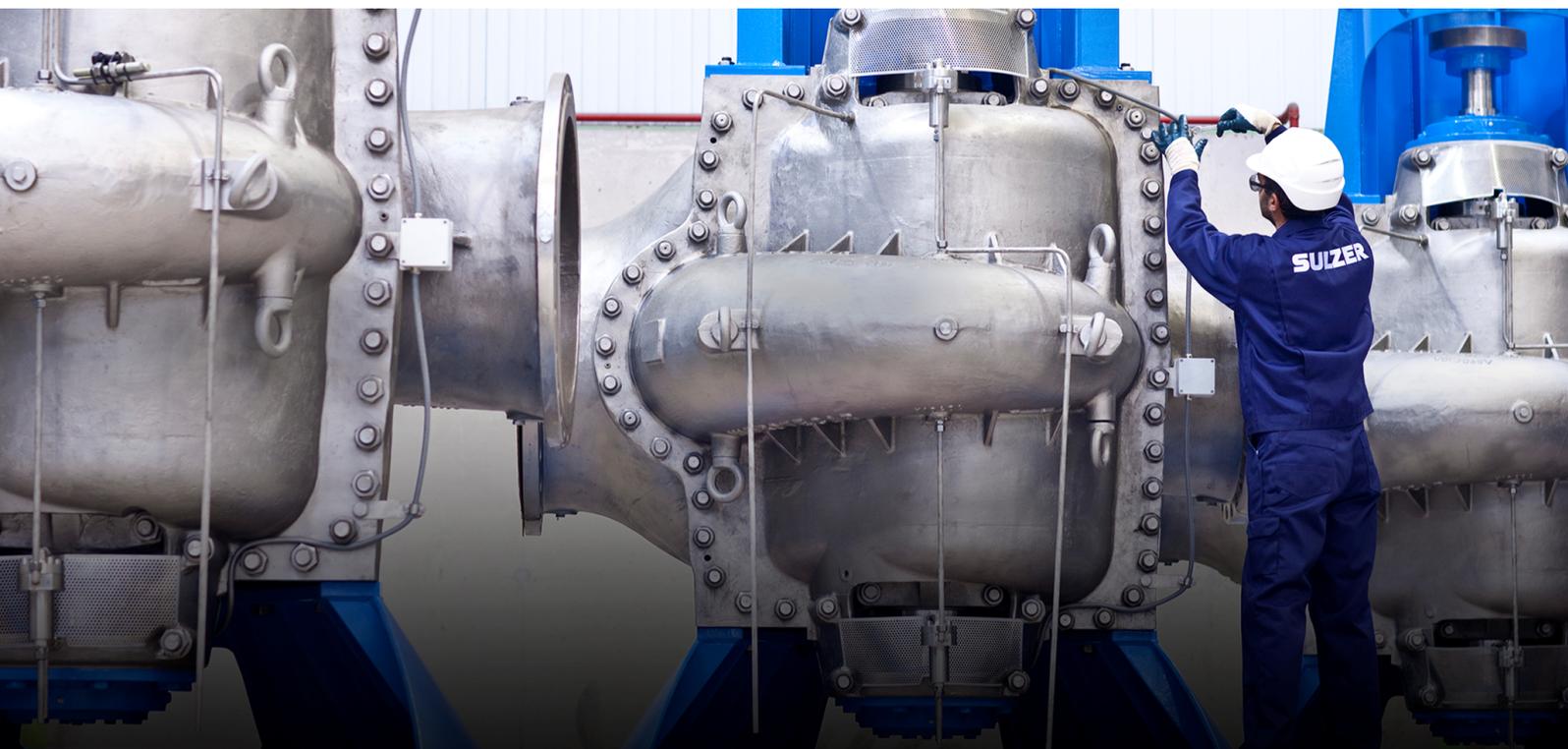
Wie funktioniert selektives Lasersintern?

Beim selektiven Lasersintern (SLS) handelt es sich um eine relative junge Technologie für die additive Fertigung. Bisher wurde sie bei Sulzer hauptsächlich für die rasche Herstellung von Prototypen und Bauteilen in kleiner Stückzahl genutzt. Je weiter sich die additive Fertigung entwickelt, desto vielfältiger werden die industriellen Anwendungen für die SLS-Technologie.

Eine Lasersinteranlage trägt eine dünne Schicht pulverförmigen Materials auf eine Bauplattform auf. Mithilfe eines Laserstrahls und eines beweglichen Spiegels wird das Material selektiv verschmolzen. Nach dem Absenken der Bauplattform wird die nächste Pulverschicht aufgetragen. Dieser Vorgang wird wiederholt, bis das Bauteil – Schicht um Schicht – im Pulverbett aufgebaut wurde. Diese Technologie hat indes den kleinen Nachteil, dass die Bauteile nicht die exakt gleiche Oberflächenstruktur wie Spritzgussteile aufweisen.



Funktionsprinzip des SLS-Prozesses.



Intelligente Pumpen dank Sensoren

Grosse massgefertigte Pumpen für kritische Anwendungen werden in der Regel mit Kontrollsystemen ausgestattet, während dies bei kleineren Prozesspumpen kaum der Fall ist. Sulzer entwickelt deshalb einen intelligenten Sensor für Prozesspumpen. Der Sensor misst die Temperatur und die Vibrationen der Pumpen im Einsatz und übermittelt die Daten drahtlos an eine Datenbank in der Cloud.

Mittwoch, 17.00 Uhr: Ihr Arbeitstag als Werksingenieur in einer Zellstofffabrik neigt sich dem Ende zu und Sie freuen sich darauf, den Feierabend mit Ihrer Familie zu verbringen. Beim Verlassen der Fabrik vibriert Ihr Mobiltelefon. Sie prüfen die Anzeige und lesen: „Starke Vibrationen an der Lagereinheit von Prozesspumpe 11! Es verbleiben 250 Stunden Laufleistung. Klicken Sie hier für weitere Informationen.“

Sofort öffnen Sie die Sulzer-App auf Ihrem Smartphone. Das Dashboard erscheint, auf dem Sie die Messwerte für die Leistung der Pumpe prüfen. Diese bestätigen, dass die Lagereinheit bald ausgetauscht werden muss. Also klicken Sie auf das Web-Shop-Symbol. Das Ersatzteil wird vom System angezeigt und Sie bestellen es umgehend. Sulzer wird Ihnen das benötigte Ersatzteil liefern. Es ist jetzt 17.15 Uhr und Sie haben innerhalb von 15 Minuten einen Stillstand der Pumpe verhindert, dessen Behebung einige Tage gedauert und Ihr Unternehmen viel Geld gekostet hätte. Höchste Zeit, den Feierabend mit Ihrer Familie zu geniessen.

Die Lücke schliessen

Weil die Pumpe mit einem Sensor und einem automatischen Warnsystem ausgestattet war, konnte der Mitarbeitende das drohende Problem rasch lösen. Während solche Kontrollfunktionen bei komplexen Pumpen in kritischen Umgebungen wie in der Öl- und Gasindustrie die Norm sind, fehlen sie in der Regel bei konfigurierten Pumpen.

Weil die Technologie erschwinglicher wird, nutzen heute auch immer mehr Kunden mit mittelgrossen Pumpen diese Sensortechnologie. Besonders in der Zellstoff- und Papierindustrie sowie in der Zucker-, Lebensmittel- und Düngemittelindustrie lohnt sich der Einbau dieser Überwachungstechnologie.

Viele Pumpen laufen so lange, bis ein Defekt auftritt. Da Sulzer weiss, dass zuverlässig laufende Anlagen ein wichtiger Kostenfaktor für die Kunden sind, werden immer mehr Pumpen entsprechend aufgerüstet.

Vernetzte Pumpen

Sulzer treibt die Entwicklung eines neuen Geräts voran, das Pumpen ohne eingebaute Sensoren mit dem Internet verbindet und so das Sammeln von Daten erlaubt.



Mit den Sensorlösungen von Sulzer werden Ihre Pumpen zu smarten Maschinen. Sie erhalten die volle Kontrolle über Ihre installierten Pumpen – immer und überall.

Ralf Gerdes Head Global Technology

Der intelligente Sensor wird an der Pumpe angebracht und misst die Temperatur- und Vibrationswerte, ohne physisch verkabelt zu sein. Die Daten werden drahtlos in die Cloud übermittelt und im Dashboard auf dem Computer oder über die mobile App angezeigt.

Die Kunden von Sulzer erhalten so alle notwendigen Informationen über ihre Pumpen auf einem Gerät: Stücklisten, Temperatur- und Vibrationsanalysen und einen Web-Shop, in dem sich Ersatzteile direkt ordern lassen. Langes Nachschlagen in den Spezifikationen erübrigt sich, denn alles ist auf der App abrufbar.

Finnisch-helvetische Teamarbeit

Die Idee zur Entwicklung eines solchen Geräts entstand fast gleichzeitig an den Sulzer-Standorten in Finnland und in der Schweiz. Die Teams hörten ihren Kunden gut zu und erkannten das enorme Einsatzpotenzial von Smart-Sensoren im Pumpenbereich. Daraufhin bündelten die Teams ihre Kräfte und legten eine ganze Reihe von Spezifikationen für den Sensor fest – von der Beschaffung über das Material bis hin zu den IT-Voraussetzungen.

2018 wird der Sensor erstmals in einer Kundenanlage getestet. Bei gutem Testverlauf erfolgt die Freigabe für den praktischen Einsatz. In naher Zukunft plant Sulzer, seine neuen Pumpen mit integriertem Sensor auszuliefern, um den Kunden den vollen Nutzen zu bieten.

Sind Sie an weiteren Storys über unsere Produkte und Services interessiert? Lesen Sie mehr auf www.sulzer.com/stories-de.

BLUE BOX™ bringt Ordnung in Ihr Datenchaos

Erfahren Sie, wie die intelligente Softwarelösung BLUE BOX von Sulzer die Energieeffizienz Ihrer Anlage visuell sichtbar macht und technische Probleme Ihrer Pumpe praktisch in Echtzeit identifiziert.



In Branchen wie Öl und Gas oder Stromerzeugung wird im täglichen Pumpenbetrieb eine Unmenge Daten gesammelt. Ordnung in dieses Datenchaos zu bringen ist eine komplexe und zeitraubende Sache. Es bringt indes viele Vorteile, wenn diese Daten systematisch analysiert werden und anhand der Erkenntnisse Massnahmen eingeleitet werden. So lassen sich signifikante Kosteneinsparungen erzielen, die Lebensdauer der Anlage verlängern und operative Risiken verringern.

Sulzer hat mit BLUE BOX eine innovative, integrierte und intelligente Softwarelösung entwickelt. Sie identifiziert unzuverlässig oder ineffizient arbeitende Pumpen quasi in Echtzeit und unterstützt die Kunden so dabei, ihre Pumpensysteme zu optimieren.

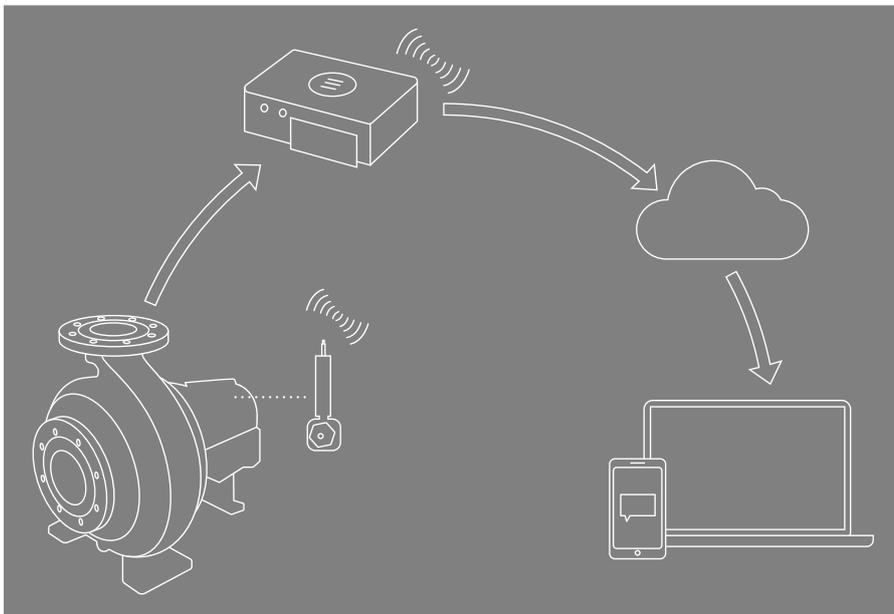
Erfahren Sie mehr auf www.sulzer.com/bluebox-de.

Hören Sie auf Ihre Pumpen

Fragen Sie sich manchmal, ob Ihre Pumpen im Einsatz die geforderte Leistung erbringen? Mit dem IoT-ready-Gerät von Sulzer verfügen Sie über sämtliche Daten, die Sie über Ihre Pumpen benötigen.



Dazu muss nur ein Smart-Sensor an der Pumpe angebracht werden. Dieser registriert die Temperatur- und Vibrationsmesswerte, ohne dass eine Verkabelung notwendig ist. Der Sensor übermittelt die Daten an das Gateway, das sie wiederum an die Cloud sendet. Sie können dann via Computer oder mobile App auf ein Dashboard mit sämtlichen Daten zugreifen.



Ein Sensor übermittelt Informationen zur Pumpleistung via Gateway an die Cloud. Die Kunden können direkt vom Computer oder Handy auf diese Daten zugreifen.



Gründliche Diagnose optimiert Pumpenleistung

Die DOC BOX von Sulzer ist ein Servicepaket, mit dem Sie die Zuverlässigkeit, Effizienz und Performance Ihrer Pumpen optimieren können.

In Pumpensystemen können während ihrer Lebensdauer diverse Probleme auftreten. Sehr oft sind diese Probleme und deren Ursache nicht sichtbar. Starke Vibrationen, hohe Temperaturen, pulsierender Druck und andere Faktoren können eine Pumpe in Mitleidenschaft ziehen und eine Betriebsstörung verursachen. Doch manchmal wird selbst nach mehreren Interventionen keine Lösung gefunden. Eine Pumpe, die nicht ihre volle Leistung erbringt, kann jedoch die gesamte Produktivität einer Anlage stark beeinträchtigen.

Zur Lösung solcher Probleme bedarf es einer spezifischen Kombination von Technologie, Expertise und Erfahrung. Mit der DOC BOX von Sulzer sind Sie in der Lage, eine präzise Diagnose der Probleme Ihrer kritischen Assets zu erstellen.

Und wie funktioniert es? Die DOC BOX wird zeitweise an „problembehafteten“ Pumpen angebracht, die nicht mit einem festinstallierten Sensor versehen sind. Während die Pumpe in Betrieb ist, sammelt das Instrument Daten und transformiert diese in konkrete Erkenntnisse. Die DOC BOX bietet somit Potenzial für signifikante Kosteneinsparungen und eine gesamthaft höhere Profitabilität der Kundenanwendungen.



Die Sulzer-Fabrik der Zukunft: intelligent und lernfähig

Bei der vierten industriellen Revolution geht es nicht primär um neue Technologien. Die Art und Weise, wie wir Geschäfte machen und Informationen gewinnen, wird sich grundlegend verändern. Sulzer hat die Entwicklung und Herstellung von Pumpen und die dazugehörige Lieferkette in ein integriertes, globales Produktionsnetzwerk eingebunden. Dieses besteht aus intelligenten Elementen, die autonom dazulernen. So werden wir die Lieferzeiten verkürzen und gleichzeitig hochwertige Produkte zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten können.

Die Weltgeschichte war Zeuge vieler technologischer Umwälzungen. Im digitalen Zeitalter verändern sich die Märkte rascher als jemals zuvor. Um auch in Zukunft bestehen zu können, erfinden sich viele Unternehmen neu.

Sulzer hat seine globalen Herstellungsprozesse für Pumpen und die dazugehörigen Lieferketten reorganisiert und digitalisiert.

Vier virtuelle Werksfamilien

Früher produzierte jedes Sulzer-Werk verschiedene Pumpentypen. Es wirtschaftete mehr oder weniger selbstständig und verfügte über ein eigenes Bestellwesen, eine eigene Lieferkette und eigene Prozesse.



Die Digitalisierung verändert die Art und Weise, wie wir Geschäfte machen. Sie beeinflusst unsere Herstellungsverfahren, unsere Produkte und unsere Geschäftsprozesse. Und wir stehen erst am Anfang.

Robert Laflamme Head Global Operations

Heute sind unsere Werke global in „Werksfamilien“ organisiert, und zwar gemäss den unterschiedlichen Liefermodellen: Standard, konfiguriert, vorgefertigt und massgeschneidert. Eine Werksfamilie umfasst sämtliche Produktionsstätten, welche die gleichen Pumpentypen mittels gleicher Prozesse herstellen. Die vier Familien können in Echtzeit und auf globaler Ebene gesteuert werden – wie vier virtuelle Fabriken.

So können wir die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse optimal erfüllen: kürzere Lieferzeiten, konkurrenzfähige Preise, Kundennähe und Nachverfolgbarkeit von Produkten und Bauteilen. Alle Produktionswerke weltweit erfüllen die Sulzer-Qualitätsstandards.

Dank des neuen Organisationsmodells werden wir die Auslastung der einzelnen Werke besser steuern, Unterstützung und Austausch innerhalb einer Werksfamilie fördern und Verbesserungen weltweit rascher umsetzen können.

Die digitalisierte Fabrik

Die Digitalisierung ist nicht nur entscheidend, wenn es um die Steuerung des Produktionsnetzwerks geht, sondern wird auch in den Werkshallen für Verbesserungen sorgen.



Mit intelligenten Fabriken werden wir in der Lage sein, unsere Produkte, Zulieferer, Technologien und unser Herstellungsnetzwerk flexibel anzupassen, um unsere Kunden und die Marktnachfrage noch besser zu bedienen.

Enno Danke Head Global Manufacturing Technology

Speziell die Herstellung massgeschneiderter Pumpen, ein Geschäft mit geringem Volumen und vielen unterschiedlichen Kundenspezifizierungen, folgt meist noch traditionellen Produktionsmustern und ist kaum automatisiert. Jede Pumpe wird genau nach Kundenbedarf angefertigt. Die Prozessschritte sind somit wenig repetitiv, die verwendeten Werkzeuge nicht vernetzt und Probleme werden in der Regel mittels direkter Intervention von Experten aus verschiedenen Abteilungen gelöst. Jede Verbesserung ist das Ergebnis einer einmaligen Analyse und der Vorschläge unserer Mitarbeitenden, die keinen Zugang zu strukturierten Informationen haben.

Daten zugänglich und verständlich machen

Voraussetzung für schnelles Lernen und Verbesserung sind Informationen. Damit wir in jedem Prozessschritt in Echtzeit auf strukturierte Daten zurückgreifen können, vernetzen wir unsere Werkzeugmaschinen, lancieren vernetzte manuelle Werkzeuge und rüsten die verschiedenen Arbeitsplätze in den Werkstätten mit Touchscreens aus.

Mit der papierlosen Fabrik können wir den aktuellen Status des Produktionsstandorts in Echtzeit beurteilen, da die Aufträge digital gestartet, gesteuert und bestätigt werden. Unsere Techniker können ganz einfach die Gründe und den Zeitaufwand für

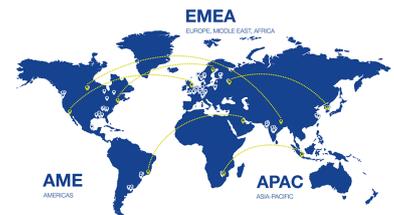
Reparaturen und auch Wartezeiten erfassen. Sie haben Zugriff auf digitale Modelle und Arbeitsanweisungen, um Unklarheiten zu vermeiden. Ausserdem haben sie einfachen Zugang zu Experten anderer Bereiche, ohne dass gleich ein persönliches Treffen notwendig wird.

Alle gesammelten Daten müssen aggregiert, in einen Zusammenhang gestellt und analysiert werden, damit wir uns immer weiter verbessern können. Entsprechend werden analytische und kreative Fähigkeiten immer wichtiger. Und deshalb investieren wir in unser Sulzer-Production-System-Team, das unser Unternehmen unterstützt und voranbringt.

Sind Sie an weiteren Storys über unsere Produkte und Services interessiert? Lesen Sie mehr auf www.sulzer.com/stories-de.

Von Einzelfabriken zu einem Netz fokussierter Produktionswerke

Sulzer nutzt die Digitalisierung für den Aufbau eines vernetzten Fabrikverbunds.



Sulzer hat sein Produktionsnetz, das aus autonom operierenden Fabriken bestand, zu einem vernetzten Fabrikverbund transformiert. Dieser Wandel bringt sowohl den Kunden als auch Sulzer Vorteile.

- **Schnelligkeit:** Lokale Engpässe werden vermieden und die Vorlaufzeiten verringert. Von Beginn bis Abschluss eines Projekts vergeht weniger Zeit, sodass Produkte rascher ausgeliefert werden.
- **Kosten:** Wir können unsere Produkte zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten, da wir regionale Kostenvorteile nutzen, wenn es die kundenseitigen Beschaffungsbestimmungen erlauben.
- **Kundennähe:** Wir sind nahe an unseren Kunden und können unsere Produkte regional herstellen, da wir für jeden Modelltyp über mindestens ein Werk in jeder Region verfügen.
- **Rückverfolgbarkeit:** Falls erforderlich, können wir jeden Schritt bei der Pumpenherstellung rückverfolgen. Wir wissen, wo ein bestimmtes Bauteil angefertigt und montiert und von welchem Lieferanten es geliefert wurde.

Seite an Seite mit Robotern

Kundenbedürfnisse noch besser erfüllen, noch wettbewerbsfähiger werden und das Geschäftswachstum vorantreiben, das sind die zentralen Elemente der digitalen Strategie von Sulzer. Die Pumpenherstellung durchläuft viele komplexe, aber ebenso viele einfache und repetitive Produktionsschritte. Dank immer modernerer Sensoren wird der Einsatz kollaborativer Smart Robots („Cobots“) allmählich kosteneffizient.



Dies gilt auch für unsere Branche und besonders für die Produktion kleiner Pumpen. Cobots sind darauf programmiert, den Menschen bei der Arbeit zu unterstützen oder sogar Seite an Seite mit ihm zusammenzuarbeiten. Sie übernehmen einfache oder ergonomisch schwierige Aufgaben und tragen so dazu bei, die Produktivität zu steigern. Die Cobots sind mit unseren zentralen Systemen vernetzt.

Um alle Informationen, die für den Betrieb und für Verbesserungsprozesse notwendig sind, weltweit verarbeiten zu können, vereinheitlicht und integriert Sulzer global verwendete Software-Tools. Anforderungsmanagement, Computer-aided Design (CAD), Computer-aided Engineering (CAE), Computer-aided Manufacturing (CAM), Planung oder Manufacturing Execution Systems (MES) – sämtliche Prozesse werden nahtlos mit einer Kette digitaler Werkzeuge gesteuert.

Unsere intelligenten und autonom lernenden Fabriken werden uns zu einem schnelleren und besseren Partner für unsere Kunden machen. Sie werden auch unseren Mitarbeitenden neue und interessante Entwicklungschancen bieten. Und sie werden unser Wachstum beschleunigen und unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern, wovon wiederum unsere Aktionäre profitieren werden.



Pumpenersatzteile in nur noch 48 Stunden

In einer Welt, in der alles immer schneller geht, gehören kurze Lieferzeiten zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im Servicegeschäft. Unserer Division Rotating Equipment Services ist es gelungen, die durchschnittliche Lieferzeit für Ersatzteile von zehn Wochen auf acht Tage zu verkürzen – und wir wollen noch schneller werden.

Betriebsunterbrüche kosten viel Geld. Defekte Ausrüstungen müssen deshalb rasch ersetzt werden. Daher ist die Vorlaufzeit im Servicegeschäft ein entscheidender Faktor. Anfang 2016 lancierte Sulzer das Projekt „JUMP“.

Der Name ist Programm: Mit dem Projekt soll die Auslieferzeit deutlich verkürzt werden. Dazu setzte sich das Team ein sehr ehrgeiziges Ziel: Bestimmte Pumpenbauteile (einfache, gedrehte und Verschleissteile) sollen in einer Zeitspanne von 48 Stunden angefertigt und versandfertig gemacht werden – ein enormer Sprung im Vergleich mit den zehn oder mehr Wochen, die es bisher dauerte.

In Zahlen ausgedrückt plant Sulzer also, 35-mal so schnell wie bisher auszuliefern. Eine solch enorme Verbesserung setzt voraus, dass alle Beteiligten hoch motiviert sind und die Dinge anders angepackt werden.

In Tagen statt Monaten rechnen

Nicht nur das Ziel war radikal, auch dessen Umsetzung. Überall auf der Welt führten die Teams, die mit der Anfertigung von Pumpenbauteilen betraut sind, neue Prozesse ein. Visualisierung spielte dabei eine wichtige Rolle. Jede Abteilung wurde mit einem Monitor ausgestattet, auf dem die Aufträge in Echtzeit aufgeführt und der Projektstatus und die Transaktionsziele sichtbar werden.

Mit dem JUMP-Projekt haben wir einen riesigen Schritt nach vorne gemacht und vielversprechende Möglichkeiten für künftige Verbesserungen geschaffen. Rotating Equipment Services bedient unsere Kunden immer schneller und besser.

Daniel Bischofberger Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Zu den weiteren Massnahmen zählten verkürzte Lieferzeiten von Partnerunternehmen, die Standardisierung von Rohstoffen, die Einführung neuer Maschinen in den Fertigungszellen sowie die Einführung einer neuen Software für die Produktionsplanung.

Einer der wichtigsten Prozesse spielte sich jedoch in den Köpfen ab: Es musste ein Umdenken stattfinden. Für die Mitarbeitenden galt es, in Stunden und Minuten statt Wochen und Monaten zu denken.

Acht Tage statt zehn Wochen

Bis Ende 2017 ist es uns gelungen, die durchschnittliche Zeitspanne bis zur Auslieferung unserer Bauteile auf acht Tage zu verkürzen. Ein Drittel aller Bestellungen konnte sogar innerhalb von 48 Stunden versandt werden. „Auf diese Leistung dürfen wir stolz sein. Doch das ist erst der Anfang“, sagt Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services. In einem nächsten Schritt wollen wir die Quote der Ersatzteile steigern, die innerhalb von 48 Stunden an den Kunden geliefert werden. Des Weiteren soll das Projekt auf weitere Ersatzteilgruppen ausgeweitet werden. „Wir werden mit der globalen Umsetzung des Projekts JUMP weitermachen. Unsere Teams arbeiten unermüdlich, damit unsere Kunden ihre Produkte immer schneller erhalten“, so Bischofberger.

Project JUMP

Durchschnittliche Projektdurchführung Lieferzeit

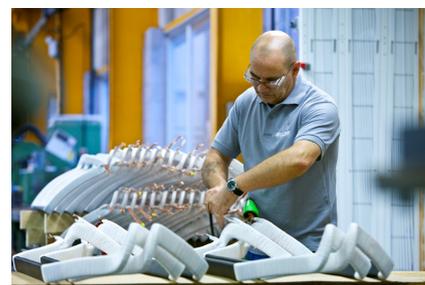


Mithilfe von JUMP gelang es Sulzer, die durchschnittliche Zeit bis zur Auslieferung von Pumpenersatzteilen von zehn Wochen auf acht Tage zu verkürzen.

Sind Sie an weiteren Storys über unsere Produkte und Services interessiert? Lesen Sie mehr auf www.sulzer.com/stories-de.

Schneller und besser dank Online-Bestellfunktion für Spulen

Die Entwicklung eines modernen Bestellservice für elektromechanische Spulen führte dazu, dass Sulzer die Designs für Hochspannungsspulen deutlich schneller zwischen den eigenen Ingenieuren und den Kunden zirkulieren lassen kann.



Den Elektromotor gibt es bereits seit gut 200 Jahren. An den komplexen Berechnungen, die für den Bau oder die Reparatur solcher Motoren notwendig sind, hat sich bis heute nicht viel geändert. Und für die Reparatur eines Motors oder Generators sind immer noch vorwiegend solide handwerkliche Fähigkeiten gefragt.

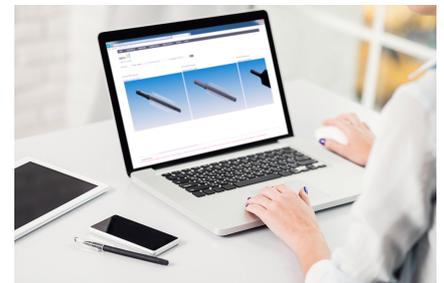
Wie lässt sich solche „alte Technologie“ ins digitale Zeitalter überführen? Und wie kann die Digitalisierung dazu beitragen, Angebotsprozesse für die Kunden zu beschleunigen? Mit dem modernen [Bestellservice für Spulen](#) hat Sulzer eine überzeugende Antwort auf diese Frage gefunden. Es handelt sich um eine Datenbank mit 3D-Designs für Hochspannungsspulen.

Früher konnte es vorkommen, dass Kunden Tage auf eine Offerte mit den zugehörigen Zeichnungen warten mussten. Die Anfertigung qualitativ hochwertiger technischer Zeichnungen benötigte Zeit und führte zu Engpässen. Mit dem neuen Online-Tool haben die Kunden die Möglichkeit, innerhalb von nur wenigen Minuten auf einen vollen Satz von Konstruktionsplänen zuzugreifen und eine Offerte anzufordern. Dazu müssen sie lediglich die gewünschten Spezifikationen auf einer Online-Plattform hinterlegen. Dies funktioniert ähnlich wie die Konfiguration beim Kauf eines neuen Autos.

Der neue Prozess führt zu einer deutlichen Effizienzsteigerung. Das Team ist jetzt in der Lage, eine Offerte mitsamt Zeichnungssatz innerhalb von Stunden anstatt von Tagen bereitzustellen.

Gestalten Sie Ihre eigene Wimperntusche

Kunden wünschen sich Designflexibilität und gleichzeitig Kosteneffizienz. Um dieses Bedürfnis zu erfüllen, entwickelt Sulzer für seine Kosmetikprodukte einen Online-Konfigurator.



Längere oder dickere Wimpern? Mehr Volumen? Schönheitsempfinden ist individuell. Genauso sind die Anforderungen an die Mascara-Fläschchen und -Verschlusskappen von Kunde zu Kunde verschieden.

Während grosse Unternehmen über die Mittel verfügen, eigene Designs zu kreieren und die Produktionswerkzeuge für die Mascara-Herstellung zu finanzieren, fehlt es unabhängigen Marken vielfach an diesen Mitteln. Doch auch sie legen Wert auf gewisse Freiheiten im Design ihrer Produkte.

Die Division Applicator Systems von Sulzer hat mit der Entwicklung eines Online-Konfigurators für Kosmetikprodukte begonnen. Dieser ermöglicht es den Kunden, aus einer Reihe von Standardkomponenten und Verpackungsoptionen zu wählen und sie miteinander zu kombinieren, um so ein eigenes, unverwechselbares Produkt anbieten zu können.

Der Konfigurator bietet individuelle Mascara-Lösungen zu einem erschwinglichen Preis. Die Produktentwicklung muss so nicht bei null anfangen und es braucht auch keine zusätzlichen Maschinen für die Fertigung. Ausserdem führt dieser verkürzte Entwicklungsprozess zu einer schnelleren Produkteinführung auf dem Markt.



Lagebericht

37 Finanzbericht

42 Lagebericht Divisionen

42 Pumps Equipment

45 Rotating Equipment Services

48 Chemtech

51 Applicator Systems



Rückkehr zu organischem Auftragswachstum, höhere Profitabilität und solider Free Cash Flow trotz des anspruchsvollen Marktumfelds

Der Bestellungseingang stieg organisch um 2.2% und um 11.8% mithilfe der Akquisitionen. Der Umsatz wuchs infolge von Akquisitionen um 5.2%. Auf organischer Basis ging er indes wegen des geringen Auftragsbestands zu Jahresbeginn zurück. Die Einsparungen von CHF 61 Millionen durch das Sulzer Full Potential-Programm (SFP) glichen die negativen Auswirkungen des weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds mehr als aus. Die Profitabilität stieg auf 8.4% unter Berücksichtigung eines einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen (0.3%) in der Division Chemtech für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit. Trotz erheblicher Barauslagen im Zusammenhang mit der Restrukturierung betrug der Free Cash Flow CHF 127 Millionen.

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

Ermutigendes organisches Auftragswachstum und starker Beitrag von Akquisitionen

Der Bestellungseingang nahm um 11.8% zu (nominal 12.8%). Diese Zunahme ist das Resultat akquisitionsbedingter Bestellungseingänge von CHF 269.1 Millionen und eines organischen Wachstums von 2.2%. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs erhöhte sich nominal um 0.4 Prozentpunkte auf 34.4%. Die Veränderungen des Geschäftsmix konnten den Margenrückgang infolge des Preisdrucks am Öl- und Gas- sowie Energiemarkt mehr als kompensieren.



Trotz des weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds erzielte Sulzer 2017 ein solides Finanzergebnis. Unser SFP-Programm ist auf Kurs und sollte sich mit steigenden Volumen vollumfänglich auf unsere operativen Margen auswirken.

Thomas Dittrich Chief Financial Officer

In der Division Pumps Equipment legte der Bestellungseingang deutlich um 8.1% zu. Dies war vor allem auf die Akquisition von Ensival Moret zurückzuführen, die mit 6.6% dazu beitrug. Auf das organische Wachstum entfielen 1.5% des Anstiegs. Das organische Wachstum war in erster Linie dem Öl- und Gasmarkt sowie der allgemeinen Industrie zu verdanken, die den starken Rückgang am Energiemarkt ausglich. Der Bestellungseingang im Wassermarkt blieb trotz einer Abnahme grosser Infrastrukturprojekte weitgehend unverändert, wobei die Aufträge im kommunalen Wassergeschäft um 3% zunahm. In der Division Rotating Equipment Services nahm der Bestellungseingang dank der Akquisition von Rotec um 4.9% zu. Auf organischer Basis gingen die Aufträge um 0.9% zurück, was im Branchenvergleich ein gutes Ergebnis war. Dies lag hauptsächlich an den geringeren Aufträgen im Turbo-Services-Geschäft infolge des schwachen und hart umkämpften Energiemarkts. Der Bestellungseingang in der Division Chemtech wuchs um 5.9% (organisch 5.1%). Er wurde von der Erholung des chinesischen Markts und vom starken Wachstum in Europa unterstützt. In der Division Applicator Systems zogen die Aufträge um 55.7% an. Dem starken Zuwachs lagen zwei Faktoren zugrunde: die Akquisitionen von Geka, PC Cox

und Transcodent sowie ein solides organisches Wachstum von 6.0%. Mit Ausnahme des Nahen Ostens und Afrikas stieg der Bestellungseingang in allen Regionen.

Die Währungseffekte bescherten ein Plus von CHF 26.9 Millionen. Dies war der Stärke des russischen Rubels und des Euro zuzuschreiben, die nur teilweise vom schwächeren Pfund aufgehoben wurde.

Per 31. Dezember 2017 betrug der Auftragsbestand CHF 1'593.5 Millionen (31. Dezember 2016: CHF 1'439.1 Millionen).

Bestellungen

in Mio. CHF	2017	2016
Bestellungseingang	3'155.7	2'797.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	34.4%	34.0%
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'593.5	1'439.1

Mehr Umsatz dank Akquisitionen

Der Umsatz betrug CHF 3'049.0 Millionen – eine Zunahme von 5.2% (nominal: 6.0%). Dieser Anstieg war auf rund CHF 276.4 Millionen akquisitionsbezogener Umsätze zurückzuführen, welche den organischen Umsatzrückgang von 4.4% zu kompensieren vermochten. Die positiven Währungseffekte betragen insgesamt CHF 23.8 Millionen.

Der Umsatz aus den Märkten der allgemeinen Industrie verzeichnete 2017 ein starkes Wachstum, das vor allem den Akquisitionen von Geka und Ensival Moret sowie dem organischen Wachstum zuzuschreiben war. Damit wurde der etwas geringere Umsatz in allen anderen Segmenten kompensiert. Auf organischer Basis wies Sulzer einen Umsatzrückgang am Öl- und Gas- sowie Energiemarkt von 7.6% aus.

In den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Asien-Pazifik stieg der Umsatz, während er in Nord-, Mittel- und Südamerika gegenüber dem Vorjahr rückläufig war. Infolgedessen stieg der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte 2017 auf 41% (2016: 38%).

Verbesserte Bruttomarge

Die Bruttomarge stieg geringfügig auf 30.7% (2016: 30.6%). Sie erhielt Auftrieb von einem höheren Anteil margenträchtigerer Geschäfte und von den Auswirkungen der global reduzierten Produktionsfläche. Dies kompensierte den Preisdruck am Öl- und Gas- sowie Energiemarkt und den einmaligen Aufwand von CHF 10 Millionen in der Division Chemtech für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit. Infolge des höheren Umsatzvolumens stieg der Bruttogewinn auf CHF 936.6 Millionen (2016: CHF 879.4 Millionen).

Operative Umsatzrendite auf 8.4% gesteigert

Das operative EBITA (opEBITA) betrug CHF 255.4 Millionen (2016: CHF 238.9 Millionen). Dies entspricht einem Anstieg um 5.3% (nominal: 6.9%). Die Einsparungen in Höhe von CHF 61 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) sowie der Beitrag der Akquisitionen vermochten die negativen Auswirkungen des schwierigen Umfelds mehr als auszugleichen. Auf organischer Basis ging das opEBITA um 2.9% gegenüber 2016 zurück.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderung auf Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen stiegen um 7.0%, weil die akquisitionsbezogenen Mehrkosten die Einsparungen des SFP überstiegen.

Die operative ROSA (opROSA) stieg auf 8.4%, gegenüber 8.3% im Jahr 2016. Darin ist der oben erwähnte einmalige Aufwand von CHF 10 Millionen (0.3%) berücksichtigt.

Wichtige Leistungskennzahlen

	2017	2016
opROSA	8.4%	8.3%
opROCEA	15.8%	15.7%

Die Divisionen erzielten folgende Profitabilität (opROSA):

- Pumps Equipment: –0.3% (2016: 1.1%). Die geringere Profitabilität war dem deutlichen Umsatzrückgang bei neuen Anlagen, der Margenverschlechterung und dem leicht negativen Beitrag der Akquisition Ensival Moret zuzuschreiben.
- Rotating Equipment Services: 13.9% (2016: 13.8%). Die Profitabilität blieb auf organischer Basis fast unverändert. Unter Berücksichtigung der Akquisition von Rotec erhöhte sie sich knapp um 0.1 Prozentpunkte.
- Chemtech: 5.2% (2016: 4.0%): Der Anstieg war auf den höheren Umsatz und die niedrigeren Betriebskosten zurückzuführen. Unter Ausklammerung des einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit in der Geschäftseinheit Tower Field Services hätte die opROSA von Chemtech 7.3% betragen.
- Applicator Systems: 20.5% (2016: 23.6%). Die Profitabilität der Division fiel aufgrund der erstmaligen Konsolidierung des im August 2016 übernommenen Unternehmens Geka für das Gesamtjahr geringer aus. Auf vergleichbarer Basis stieg die opROSA von pro forma 20.1% (2016) um 0.4 Prozentpunkte auf 20.5% im Jahr 2017.

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA

in Mio. CHF	2017	2016
EBIT	136.5	115.3
Amortisation	53.8	47.3
Wertminderung von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	15.4	18.4
Restrukturierungskosten	21.7	57.0
Nicht operative Positionen ¹⁾	28.0	0.9
opEBITA	255.4	238.9
opROSA	8.4%	8.3%

1) Übrige nicht operative Positionen beinhalten wesentliche akquisitionsbezogene Kosten, Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Geschäftsbereichen oder Immobilien (inklusive aufgelöster Rückstellungen) und bestimmte nicht operative Positionen, die nicht wiederkehrend sind oder nicht regelmässig in dieser Grössenordnung auftreten.

Restrukturierungsaufwand und Kosten des SFP-Programms beeinflussten das Betriebsergebnis

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms weitere Anstrengungen unternommen, seine globale Präsenz anzupassen und seine Organisation zu straffen. Der Restrukturierungsaufwand wurde gegenüber 2016 deutlich reduziert. Er stand 2017 vor allem mit in Frankreich, China, Brasilien, der Schweiz und Irland ergriffenen Massnahmen im Zusammenhang.

Die übrigen nicht operativen Positionen beliefen sich 2017 auf CHF –28.0 Millionen. Kosten in Bezug auf das SFP-Programm (CHF 26.0 Millionen) und akquisitionsbezogene Kosten (CHF 8.0 Millionen) wurden vom Ertrag aus der Beilegung eines Rechtsstreits mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts des Konzerns zum Teil aufgewogen. Die übrigen nicht operativen Positionen beliefen sich 2016 auf CHF –0.9 Millionen. Der Aufwand im Zusammenhang mit dem SFP-Programm (CHF 26.9 Millionen) sowie mit Akquisitionen und anderen Posten wurde kompensiert durch die günstigen Auswirkungen eines niedrigeren Umwandlungssatzes für Schweizer Vorsorgepläne (CHF 35.4 Millionen).

Folglich resultierte ein EBIT von CHF 136.5 Millionen, gegenüber CHF 115.3 Millionen im Jahr 2016. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 4.5% (2016: 4.0%).

Finanzergebnis: geringerer Zinsaufwand

Der Finanzaufwand betrug 2017 CHF 10.8 Millionen, gegenüber CHF 19.3 Millionen im Vorjahr. Infolge der Anleihenrefinanzierung im Jahr 2016 zu günstigen Konditionen sank der Zinsaufwand um CHF 2.2 Millionen. Das übrige Finanzergebnis betrug CHF +0.3 Millionen, gegenüber CHF –7.1 Millionen im Vorjahr. Dies war vor allem auf die deutliche Senkung der Absicherungskosten und den Währungseffekt im Zusammenhang mit Neubewertungen zurückzuführen.

2017 entstanden Sulzer im Zusammenhang mit einem Joint Venture Kosten von CHF 0.3 Millionen im Vergleich zu CHF 0.8 Millionen im Vorjahr. Dies bezieht sich auf ein Joint Venture in China für den Service von Gasturbinen.

Leicht tieferer bereinigter Steuersatz

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich leicht auf CHF 38.2 Millionen (2016: CHF 35.1 Millionen), obwohl der Vorsteuergewinn um 28.2% gestiegen war. Der effektive Steuersatz reduzierte sich 2017 auf 30.5% (2016: 36.9%). Bereinigt um den Effekt der Restrukturierungsaufwendungen in beiden Jahren sowie die Auswirkungen der gegen Ende 2017 beschlossenen US-Steuerreform hätte sich die Konzernsteuerquote im Jahr 2017 auf 23.4% (2016: 24.3%) verringert.

Höherer Kern-Nettogewinn

2017 lag der Nettogewinn bei CHF 87.2 Millionen, gegenüber CHF 60.1 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne die steuerbereinigten Effekte durch übrige nicht operative Positionen) betrug 2017 CHF 178.3 Millionen (2016: CHF 153.8 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie stieg 2017 auf CHF 2.44 (2016: CHF 1.73).

Optimierte Bilanzeffizienz

Wegen der Akquisitionen und der Währungseffekte lag die Bilanzsumme per 31. Dezember 2017 bei CHF 4'117.3 Millionen und somit um CHF 381.4 Millionen über dem Vorjahreswert.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen nominal um CHF 180.6 Millionen. Dieser Anstieg ist vor allem den Positionen Goodwill (CHF 85.6 Millionen), übrige immaterielle Anlagen (CHF 85.5 Millionen) sowie Sachanlagen (CHF 20.6 Millionen) zu verdanken. Gleichzeitig verringerten sich die latenten Steuerforderungen um CHF 17.9 Millionen auf CHF 139.7 Millionen. Goodwill, übrige immaterielle Anlagen sowie Sachanlagen verzeichneten vor allem wegen der Akquisitionen einen währungsbereinigten Anstieg um CHF 123.2 Millionen.

Das Umlaufvermögen nahm nominal um CHF 200.8 Millionen zu, was auf einen Anstieg des Umlaufvermögens und der flüssigen Mittel zurückzuführen war.

Das gesamte Fremdkapital lag per 31. Dezember 2017 mit CHF 2'414.9 Millionen um CHF 270.0 Millionen über dem Vorjahr. Ein Anstieg der Finanzschulden (CHF 248.4 Millionen), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 54.5 Millionen), Anzahlungen von Kunden (CHF 30.3 Millionen) und der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie der passiven Rechnungsabgrenzung (CHF 24.1 Millionen) wurde zum Teil durch die geringeren Verpflichtungen aus dem leistungsorientierten Vorsorgeplan (CHF 100.5 Millionen) aufgewogen.

Das Eigenkapital nahm nominal um CHF 111.4 Millionen auf CHF 1'702.4 Millionen zu. Dazu trugen vor allem der Nettogewinn (CHF 87.2 Millionen), die Neubewertung der Verpflichtung aus dem leistungsorientierten Vorsorgeplan (CHF 91.8 Millionen) und Währungseffekte (CHF 54.6 Millionen) bei, die zum Teil von der Dividendenausschüttung von Sulzer (CHF 119.4 Millionen) aufgehoben wurden.

Das Verhältnis der Nettoschulden zum EBITDA stieg auf 0.81 (2016: 0.14), was hauptsächlich auf die Erhöhung der kurzfristigen Finanzschulden infolge der Akquisitionen zurückzuführen war.

Solider Free Cash Flow

Der Free Cash Flow lag bei CHF 127.0 Millionen, im Vergleich zu CHF 200.5 Millionen im Vorjahr. Hauptgründe für den Rückgang waren die höheren Mittelabflüsse für Restrukturierungen von CHF 31.1 Millionen (2017: CHF –59.0 Millionen, 2016: CHF –27.9 Millionen) und ein um CHF 34.4 Millionen reduzierter Beitrag des Netto-Umlaufvermögens (2017: CHF +22.9 Millionen, 2016: CHF +57.3 Millionen). Der niedrigere Beitrag des Netto-Umlaufvermögens ergab sich aus dem höheren Lagerbestand infolge des starken Auftragswachstums im Jahr 2017, während die Lagerbestände im Vorjahr zurückgegangen waren.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf CHF –230.8 Millionen (2016: CHF –168.8 Millionen). Die Mittelabflüsse für Akquisitionen betrugen CHF –162.5 Millionen, gegenüber CHF –313.4 Millionen im Jahr 2016. Die CAPEX betrugen CHF 81.2 Millionen und lagen damit leicht über dem Vorjahreswert von CHF 74.9 Millionen.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug insgesamt CHF 106.3 Millionen (2016: CHF –680.6 Millionen). Die Dividendenausschüttungen betrugen 2017 CHF 119.4 Millionen. Im Vorjahr wurden Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 617.5 Millionen, einschliesslich einer Sonderdividende von CHF 498.1 Millionen, ausgeschüttet. Durch weitere Finanzschulden wurden die verfügbaren flüssigen Mittel um CHF 239.3 Millionen erhöht (2016: CHF –59.4 Millionen). Die Wechselkursgewinne beliefen sich 2017 auf CHF 0.1 Millionen, gegenüber einem Gewinn von CHF 6.7 Millionen im Jahr zuvor.

Ausblick für 2018

Sulzer geht davon aus, dass sich der Öl- und Gasmarkt, auf den etwa 40% seines Umsatzes entfallen, allmählich erholen wird. Diese Erholung sollte sich bei Sulzer hauptsächlich im Jahr 2019 bemerkbar machen. Der Energiemarkt dürfte rückläufig sein. Es wird erwartet, dass die anderen Märkte von Sulzer ihren aktuellen Wachstumstrend im Jahr 2018 fortsetzen. Der organische Auftragseingang sollte daher leicht zunehmen, ergänzt mit zusätzlichem Volumen aus den neu erworbenen Unternehmen.

Bisher erzielte Sulzer im Rahmen des SFP-Programms kumulative Einsparungen von CHF 185 Millionen. Dies liegt über der zuvor mitgeteilten Spanne von CHF 160 bis 180 Millionen. Sulzer beschloss, das SFP-Programm um ein weiteres Jahr zu verlängern. Das Unternehmen erhöht daher sein kumulatives Einsparungsziel von ursprünglich CHF 200 Millionen (ab 2018) auf CHF 230 Millionen (ab 2019). Sulzer rechnet damit, dass mit dem SFP-Programm im Jahr 2018 schrittweise Kosteneinsparungen in Höhe von etwa CHF 25 Millionen erzielt und kumulativ CHF 210 Millionen eingespart werden können.

Im Gesamtjahr 2018 dürften, einschliesslich der 2017 angekündigten Akquisitionen und der Währungsbereinigung, der Bestellungseingang um 5 bis 7% und der Umsatz um 4 bis 6% steigen. Sulzer erwartet eine opEBITA-Marge von rund 9.5% (opEBITA in Prozent des Umsatzes).

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)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

EBITDA: Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen

Bestellungseingang kehrt zu organischem Wachstum zurück

Pumps Equipment verzeichnete einen höheren währungsbereinigten und organischen Bestellungseingang. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA gingen zurück. Sulzer gab die Akquisition von JWC Environmental, LLC bekannt, einem führenden Anbieter von Abwasserausrüstungen, und schloss die Akquisition des Pumpenherstellers Ensival Moret ab.

Pumpen-Produktsortiment für industrielle und Abwasseranwendungen ausgeweitet

Im ersten Quartal 2017 schloss Sulzer die Akquisition von [Ensival Moret](#) ab. Das französische Unternehmen hat ein breit gefächertes Industripumpenportfolio mit starken Positionen in verschiedenen industriellen Anwendungsbereichen wie Düngemittel, Zucker, Bergbau und Chemie.



Ich fühle mich geehrt, César Montenegros Nachfolge als Divisionsleiter Pumps Equipment anzutreten. Ich bin fest entschlossen, unser Geschäft auf die nächste Stufe zu heben.

Michael Streicher Divisionsleiter Pumps Equipment (per 1. Januar 2018)

Zum Jahresende gab Sulzer die Akquisition des US-Unternehmens [JWC Environmental, LLC \(JWC\)](#) bekannt (abgeschlossen im Januar 2018). JWC ist ein führender Anbieter von Produkten zur Feststoffreduzierung und -entfernung aus kommunalen, industriellen und gewerblichen Abwässern. Dazu gehören Schredder, Siebe und verschiedene Trennsysteme. Mit der Akquisition wurde das Angebot von Sulzer im Bereich der Abwasserreinigung um ergänzende Ausrüstungen komplettiert. Gleichzeitig hat Sulzer damit seinen Zugang zum wichtigen Markt für die kommunale Abwasserreinigung in den USA verbessert.

Nach 40 erfolgreichen Jahren bei Sulzer beschloss César Montenegro, zuletzt Leiter der Division Pumps Equipment, offiziell in den Ruhestand zu treten, und schied per 31. Dezember 2017 aus der Konzernleitung aus. [Michael Streicher](#) trat per 1. Januar 2018 die Nachfolge von César Montenegro als Divisionsleiter Pumps Equipment und Mitglied der Konzernleitung von Sulzer an.

Bestellungseingang wächst wieder organisch

Im Jahr 2017 erzielte die Division Pumps Equipment einen höheren währungsbereinigten (8.1%) und organischen (1.5%) Bestellungseingang als im Vorjahr. Der organische Anstieg war zum grossen Teil auf die bessere Lage im Öl- und Gasmarkt zurückzuführen. Der Bestellungseingang im Wassermarkt blieb unverändert. Im Bereich Engineered Water gingen zwar weniger Grossaufträge ein, dafür wuchs der kommunale Wassermarkt um 3%. Der Bestellungseingang im Energiemarkt ging aufgrund von Projektverzögerungen in einem hart umkämpften Markt zurück. In der allgemeinen Industrie wuchs der Bestellungseingang organisch und wurde durch die Übernahme von Ensival Moret unterstützt.

In der Region Europa, Naher Osten und Afrika verzeichnete die Division währungsbereinigt einen Zugewinn, auf organischer Basis jedoch einen Rückgang. Die Nachfrage in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie in der Region Asien-Pazifik zog deutlich an.



Unser Bestellungseingang ist 2017 organisch gewachsen. Ein solides Wachstum in der allgemeinen Industrie und erste Anzeichen einer Belebung im Upstream-Bereich des Öl- und Gasmarkts trugen dazu bei, unsere Auftragspipeline zu füllen.

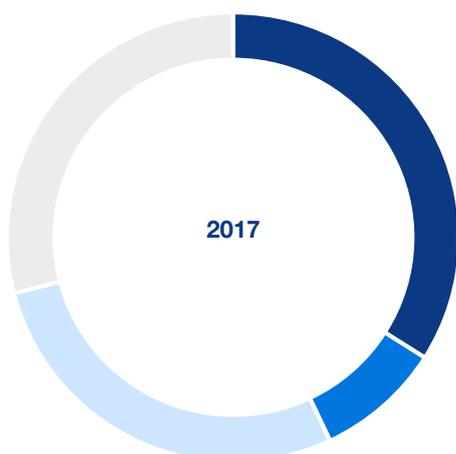
César Montenegro Divisionsleiter Pumps Equipment (bis 31. Dezember 2017)

Rückgang des Umsatzes, des operativen EBITA und der operativen ROSA

Der Umsatz ging gegenüber 2016 währungsbereinigt (–4.3%) und organisch (–12.9%) zurück. Dies war hauptsächlich auf das wesentlich geringere Umsatzvolumen in den Öl- und Gas- sowie Energiemärkten infolge des niedrigeren Auftragsbestands zu Jahresbeginn 2017 zurückzuführen.

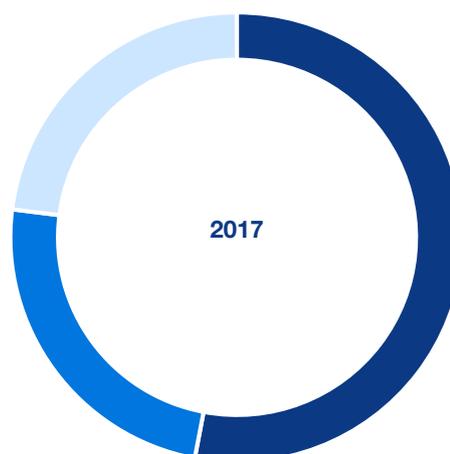
Das operative EBITA schrumpfte infolge des geringeren organischen Umsatzvolumens und der Akquisition von Ensival Moret. Das leicht negative operative EBITA resultierte in einer operativen ROSA von –0.3%.

Umsatz nach Marktsegment



- 34% Öl und Gas
- 9% Energie
- 28% Wasser
- 29% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



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

Höhere Unfallhäufigkeit

Im Jahr 2017 konnte die Division Pumps Equipment ihre in den letzten fünf Jahren erreichte ausgezeichnete Leistung bei der Arbeitssicherheit nicht aufrechterhalten. Die Division wies eine höhere Unfallhäufigkeit (AFR) von 2.2 Fällen pro Million Arbeitsstunden auf (2016: 1.3). Die Schwere von Unfällen (ASR) betrug 41.4 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2016: 33.8). Hauptgrund für diesen Anstieg ist eine hohe Zahl von Unfällen in der Region Asien-Pazifik. In der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) nahm die Unfallrate deutlich ab, während sie in Nord-, Mittel- und Südamerika unverändert blieb. Die neu erworbenen Unternehmen waren in der Lage, ihre Unfallrate im Vergleich zu 2016 zu halbieren. Im Jahr 2018 wird Sulzer

ein besonderes Augenmerk auf die Standorte in der Region Asien-Pazifik legen und Massnahmen ergreifen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

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

Kennzahlen Pumps Equipment

in Mio. CHF	2017	2016 ³⁾	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'189.7	1'090.4	9.1	8.1	1.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	28.3%	26.7%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	847.0	697.4	21.5		
Umsatz	1'122.7	1'159.0	-3.1	-4.3	-12.9
EBIT	-61.7	-64.9	n/a		
opEBITA	-3.7	13.0	n/a	n/a	n/a
opROSA	-0.3%	1.1%			
opROCEA	-0.6%	1.8%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'453	5'156	5.8		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

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

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

Bestellungseingang gestiegen

Im Jahr 2017 verzeichnete Rotating Equipment Services einen höheren währungsbereinigten und einen weitgehend stabilen organischen Bestellungseingang. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA zogen an. Sulzer schloss die Akquisition von Rotec GT ab und zählt nun zu den führenden Serviceanbietern auf dem russischen Gasturbinenmarkt.

Führender unabhängiger Gasturbinenserviceanbieter in Russland

Im zweiten Quartal 2017 schloss Sulzer den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung am Gasturbinenservicegeschäft von [Rotec \(Rotec GT\)](#) ab. Rotec GT mit Sitz in Moskau ist hauptsächlich im russischen Markt aktiv. Mit dieser Akquisition ist Sulzer zu einem führenden unabhängigen Gasturbinenserviceanbieter für Russland und die GUS-Staaten geworden.



Wir freuen uns sehr über die Entwicklung der akquirierten Rotec. Mit ihr haben wir eine neue Plattform zur Verfügung und stärken unsere Präsenz in Russland.

Daniel Bischofberger Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Sulzer passte seine Organisationsstruktur an, indem es das Geschäft mit Pumpenersatzteilen von der Division Pumps Equipment an die Division Rotating Equipment übertrug. Kunden profitieren, da sie Services und Ersatzteile jetzt aus einer Hand bekommen.

Höherer Bestellungseingang

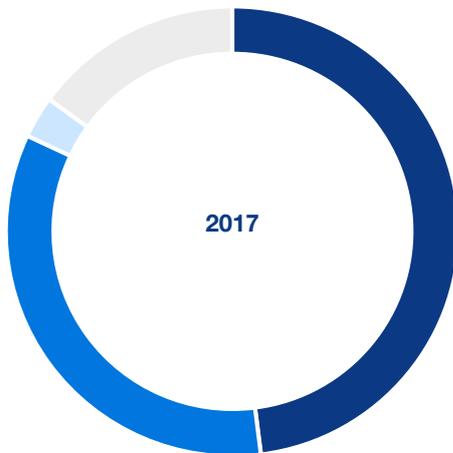
Der Bestellungseingang erhöhte sich 2017 währungsbereinigt (4.9%) und blieb auf organischer Basis weitgehend stabil (-0.9%). Im Branchenvergleich war dies ein gutes Ergebnis.

Die Regionen Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik sind gewachsen. Auch in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) wurde währungsbereinigt ein Zugewinn verzeichnet, auf organischer Basis jedoch ein Rückgang. Der organische Rückgang war auf weniger Aufträge im Turbo-Services-Geschäft zurückzuführen, das unter dem anspruchsvollen Marktumfeld für Gasturbinen litt.

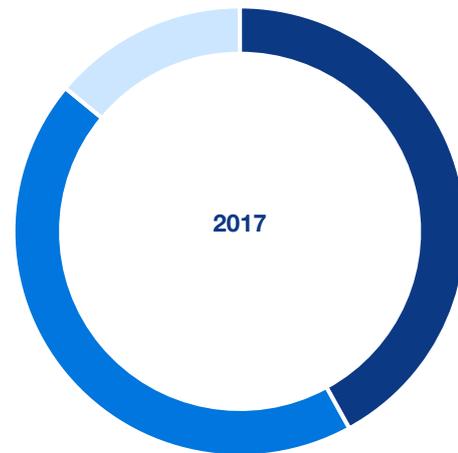
Der Umsatz, das operative EBITA und die operative ROSA zogen an

Rotating Equipment Services wies gegenüber 2016 auf währungsbereinigter Basis einen Umsatzanstieg (1.6%), auf organischer Basis indes einen Umsatzrückgang (-2.1%) aus. Der Rückgang war vor allem auf die niedrigeren Volumina im Öl- und Gasmarkt sowie im Energiemarkt zurückzuführen.

Das operative EBITA erhöhte sich währungsbereinigt (2.4%) und nahm auf organischer Basis ab (-1.8%). Trotz des Preisdrucks konnte die operative ROSA auf 13.9% gesteigert werden.

Umsatz nach Marktsegment

- 48% Öl und Gas
- 34% Energie
- 3% Wasser
- 15% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet

- 42% Europa, Naher Osten, Afrika
- 44% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 14% Asien-Pazifik

Mehr Unfälle

2017 stieg die Unfallhäufigkeit (AFR) geringfügig auf 2.0 Fälle pro Million Arbeitsstunden an (2016: 1.9). Der Hauptgrund dafür ist ein Anstieg der Unfälle in der Region Nord-, Mittel- und Südamerika. Mit 42.6 Ausfalltagen pro Million Arbeitsstunden ging die Schwere von Unfällen (ASR; 2016: 44.9) leicht zurück. Sulzers Programm für sicheres Verhalten wurde bei allen neuen Geschäftsbereichen der Division eingeführt. Das Unternehmen verstärkte den divisionsübergreifenden Austausch der gewonnenen Erkenntnisse, um sicheres Verhalten am Arbeitsplatz zu verbessern. Ziel für 2018 ist es, die Zahl der Sicherheitsrundgänge und Beobachtungen zu erhöhen, um unsichere Bedingungen und Verhaltensweisen zu identifizieren. Zudem werden 2018 alle neuen Geschäftsbereiche nach ISO und OHSAS zertifiziert. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

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

Kennzahlen Rotating Equipment Services

in Mio. CHF	2017	2016 ³⁾	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'071.0	1'009.7	6.1	4.9	-0.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	38.0%	38.0%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	364.4	378.7	-3.8		
Umsatz	1'034.5	1'011.3	2.3	1.6	-2.1
EBIT	134.4	129.3	3.9		
opEBITA	144.0	139.5	3.2	2.4	-1.8
opROSA	13.9%	13.8%			
opROCEA	28.4%	25.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	4'485	4'541	-1.2		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

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

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

Solides organisches Wachstum

Chemtech verzeichnete 2017 Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich das operative EBITA und die operative ROSA verbessert. Sulzer erweiterte seine Trennungskapazitäten mit der Akquisition von Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) sowie mit zwei exklusiven Lizenz-Partnerschaften für Öl- und Gasverarbeitungstechnologien.

Lizenzierte Technologien für die Öl- und Gasverarbeitung

Im ersten Quartal 2017 schloss Sulzer den Erwerb von [Vessel Internal Electrostatic Coalescer \(VIEC\)](#) von Wärtsilä ab. Die patentierte Technologie trennt Öl von Wasser auf sehr effiziente Weise.



Im Jahr 2017 steigerten wir den Umsatz und führten neue Technologien ein. Unterstützt von der anhaltenden Markterholung kann Chemtech auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken.

Torsten Wintergerste Divisionsleiter Chemtech

ExxonMobil hat seine neue patentierte [cMIST™-Technologie](#) exklusiv an die Sulzer-Division Chemtech lizenziert. Die cMIST-Technologie entfernt Wasserdampf während der Produktion von Erdgas effektiv. Die Division Chemtech von Sulzer erhielt zudem eine Exklusivlizenz für die von Total patentierte [Waschtanktechnologie für die Ölverarbeitung](#). Wesentlicher Zweck dieser Technologie ist die optimierte Abscheidung von Wasser, Salz und Verschmutzungen aus Öl und Emulsionen.

Mit der Gründung der neuen Division Applicator Systems per 1. Januar 2017 berichten Sulzer Mixpac Systems, Geka und PC Cox nicht mehr als Teil der Division Chemtech.

Der Bestellungseingang stieg organisch um 5.1%

Im Jahr 2017 stieg der Bestellungseingang währungsbereinigt um 5.9% und organisch um 5.1% gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung war vor allem der Erholung im Bereich der nachgelagerten Verarbeitung im Öl- und Gasmarkt (Downstream-Segment) und der chemischen Prozessindustrie, besonders in China, zu verdanken. Auch die Einführung neuer Technologien unterstützte das Wachstum. Der Bestellungseingang in der Geschäftseinheit Trenntechnologie war solide, besonders für Installationen in der Region Asien-Pazifik. In der Geschäftseinheit Tower Field Services verharnte der Bestellungseingang auf dem Vorjahresniveau.

Die Regionen Europa und Asien-Pazifik verzeichneten ein starkes Wachstum. Im Nahen Osten sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika blieb die Lage unverändert. In Afrika wurde wegen eines Grossprojekts im Vorjahr ein Rückgang ausgewiesen.

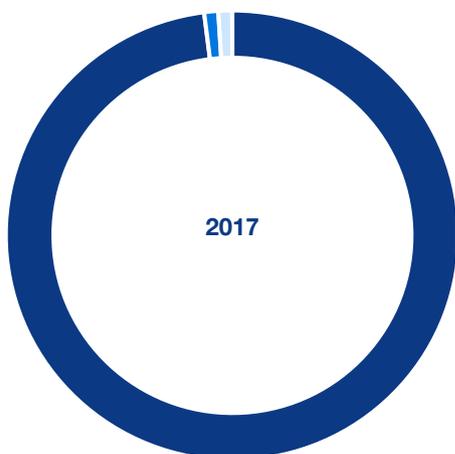
Wachstum bei Umsatz, operativem EBITA und operativer ROSA

Im Jahr 2017 verbuchte Chemtech sowohl währungsbereinigt (7.0%) als auch organisch (6.2%) steigende Umsätze. Der Anstieg war in erster Linie der positiven Entwicklung im Öl- und Gasmarkt geschuldet.

Das operative EBITA legte währungsbereinigt (35.2%) und organisch (39.7%) stark zu. Grund für die Zunahme waren das höhere Umsatzvolumen und die operativen Verbesserungsmaßnahmen. Die operative ROSA stieg entsprechend auf 7.3%

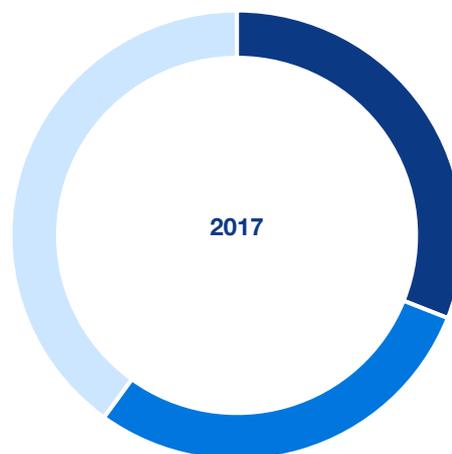
unter Ausklammerung eines einmaligen Aufwands von CHF 10 Millionen für eine nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit bei Tower Field Services.

Umsatz nach Marktsegment



- 98% Öl und Gas
- 1% Energie
- 1% Allgemeine Industrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 31% Europa, Naher Osten, Afrika
- 29% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 40% Asien-Pazifik

Arbeitssicherheit stabilisiert

Chemtech konnte die Arbeitssicherheit 2017 stabilisieren und die Unfallrate reduzieren. Die Unfallhäufigkeit (AFR) fiel auf 1.5 Fälle pro Million Arbeitsstunden (2016: 2.8). Die Schwere von Unfällen (ASR) verringerte sich auf 84.7 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (2016: 88.5). Unterstützt wurde diese Entwicklung von mehr Sicherheitsrundgängen sowie einem stärkeren Fokus auf die Arbeit in engen Räumen und den daraus gewonnenen Erkenntnissen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

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

Kennzahlen Chemtech

in Mio. CHF	2017	2016 ³⁾	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	502.0	471.9	6.4	5.9	5.1
Bruttomarge des Bestellungseingangs	31.0%	30.2%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	315.3	304.9	3.4		
Umsatz	478.4	446.1	7.2	7.0	6.2
EBIT	11.0	-2.5	n/a		
opEBITA	25.0	18.0	38.9	35.2	39.7
opROSA	5.2%	4.0%			
opROCEA	11.3%	8.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	2'878	2'570	12.0		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

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

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)

Ausbau des Geschäfts mit Applikationssystemen

Anfang 2017 etablierte Sulzer eine vierte Division mit Namen Applicator Systems (APS). Der Bestellungseingang, der Umsatz und das operative EBITA stiegen 2017 gegenüber dem Vorjahr an. Mit der Akquisition von Transcodent baute Sulzer seine führende Position im Dentalbereich noch weiter aus.

Neue Division Applicator Systems ist operativ

Seit 1. Januar 2017 hat Sulzer eine neue Organisationsstruktur, die für noch mehr Transparenz und Kundenfokussierung sorgt. Aus der Zusammenlegung der Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems (SMS) mit den jüngst akquirierten Geschäften von Geka und PC Cox entstand die neue Division Applicator Systems. APS bietet eine globale Plattform für hochpräzise Kunststoffspritzguss-, Montage-, Dekorations- und Fülltechnologien für Misch- und Austragungssysteme. Die neue Division bedient Kunden der Dental-, Klebstoff- und Kosmetikindustrie (besonders Mascara).



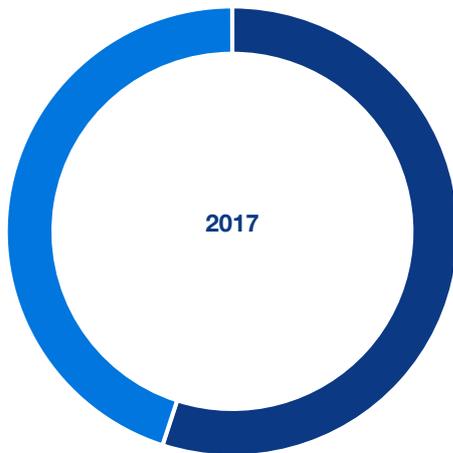
Die von uns akquirierten Unternehmen ergänzten unser solides organisches Wachstum. Mit Transcodent konnten wir unser Portfolio abrunden und sind jetzt Komplettanbieter von Applikationen im Dentalbereich. Die Integration geht zügig voran.

Amaury de Menthiere Divisionsleiter Applicator Systems

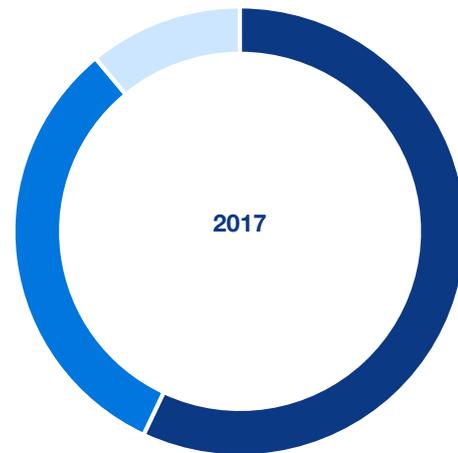
Im dritten Quartal 2017 übernahm Sulzer die [Transcodent GmbH](#). Das Unternehmen mit Hauptsitz in Kiel, Deutschland, ist ein führender Anbieter von Applikationssystemen für Mehrfach- und Einmalanwendungen, Dental-Kanülen, Verschlusskappen und Kapseln für den Dentalmarkt. Die Akquisition ist ein weiterer Schritt zur Stärkung des Dentalsegments, in dem Sulzer schon ein globaler Marktführer ist.

Solides organisches Wachstum bei Bestellungseingang und Umsatz

Der Bestellungseingang nahm 2017 währungsbereinigt (55.7%) und organisch (6.0%) gegenüber dem Vorjahr zu. Der Umsatz, der bei APS kaum vom Bestellungseingang abweicht, stieg 2017 währungsbereinigt (54.9%) und organisch (5.0%) ebenfalls an. Die Akquisitionen von PC Cox, Geka und Transcodent trugen 2017 CHF 135.8 Millionen zum Umsatz bei. Das organische Wachstum profitierte vor allem vom hohen Umsatzvolumen im Segment Industrieklebstoffe. Alle Produktlinien und Regionen trugen zum Wachstum bei.

Umsatz nach Marktsegment

- 55% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 45% Beauty

Umsatz nach Absatzgebiet

- 57% Europa, Naher Osten, Afrika
- 32% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 11% Asien-Pazifik

Höheres operatives EBITA

Das operative EBITA nahm 2017 währungsbereinigt (34.8%) und organisch (10.3%) signifikant zu. Die operative ROSA wurde von der im dritten Quartal 2016 abgeschlossenen Akquisition von Geka beeinträchtigt. Auf vergleichbarer Basis stieg die opROSA von pro forma 20.1% (2016) auf 20.5% im Jahr 2017.

Sulzer-Sicherheitskultur implementiert

Die Division Applicator Systems konzentrierte sich 2017 auf die Integration der Sicherheitsstandards von Sulzer und deren Implementierung in den neu erworbenen Unternehmen. Die Division wies 2017 eine Unfallhäufigkeit (AFR) von 7.2 Fällen pro Million Arbeitsstunden aus. Die Schwere von Unfällen (ASR) betrug 50.4 Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden. APS konzentrierte sich besonders darauf, den Fokus des Managements stärker auf Sicherheitsbelange zu lenken, das Bewusstsein für Zuständigkeiten bei der Sicherheit zu fördern und die Sulzer-Sicherheitskultur flächendeckend einzuführen. Infolgedessen haben alle Standorte von APS im Jahr 2017 ihre Ziele für die Arbeitssicherheit erfüllt oder übertroffen. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Unternehmens finden sich im Kapitel [Soziale Nachhaltigkeit](#).

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

Kennzahlen Applicator Systems

in Mio. CHF	2017	2016 ³⁾	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	426.3	272.6	56.4	55.7	6.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	43.9%	49.5%			
Auftragsbestand am 31. Dezember	64.7	58.0	11.6		
Umsatz	423.5	272.0	55.7	54.9	5.0
EBIT	63.2	39.7	59.2		
opEBITA	86.8	64.1	35.4	34.8	10.3
opROSA	20.5%	23.6%			
opROCEA	22.7%	29.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	1'716	1'562	9.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

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

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

opEBITA: Betriebsergebnis vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen

opROSA: Umsatzrendite vor Restrukturierung, Amortisationen, Wertminderungen und nicht operativen Positionen (opEBITA/ Umsatz)

opROCEA: Rendite des Betriebsvermögens (opEBITA/durchschnittliches Betriebsvermögen)



Nachhaltige Entwicklung

- 55 Werte und Verhaltensweisen
- 57 Ökologische Nachhaltigkeit
- 61 Soziale Nachhaltigkeit



Werte und Verhaltensweisen als Kern unserer Unternehmenskultur

Sulzer hat sich immer wieder weiterentwickelt. Auch die Art und Weise, wie wir Entscheidungen treffen, arbeiten, denken und miteinander interagieren, hat sich verändert. Wir haben unsere Werte aufgefrischt und Verhaltensweisen formuliert. Damit unterstreichen wir, was uns wichtig ist, und unterstützen die Mitarbeitenden bei ihrer persönlichen Weiterentwicklung.

2017 hat Sulzer mehr als 150 Kolleginnen und Kollegen aus der ganzen Welt damit beauftragt, die Identifikation der Mitarbeitenden mit den aktuellen Sulzer-Werten neu zu beleben und die für uns spezifischen Arbeitsweisen zu beschreiben. Dabei entstand eine einfache und pragmatische Sammlung von aufgefrischten Werten und gewünschten Verhaltensweisen.



Unser Unternehmergeist macht uns einzigartig: Wir wollen ständig schneller und besser werden, wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden gewinnen und wir bauen auf die Stärken und die Vielfalt unserer Mitarbeitenden.

Armand Sohet Chief Human Resources Officer

Die Sulzer-Werte blieben im Wesentlichen gleich – Customer Partnership, Operational Excellence und Committed People. Die zentrale Bedeutung jedes Wertes wurde aktualisiert, um zu zeigen, wie wir in der heutigen Sulzer zu diesen Werten stehen. Die gewünschten Verhaltensweisen definieren, wie wir diese Werte heute leben wollen. Die Verhaltensweisen geben zudem Orientierungshilfen, wie wir Leistung beurteilen, Leistungsträger identifizieren und Talente in der Organisation erkennen. Sie spielen auch eine grosse Rolle bei der Suche nach neuen Talenten.



Operational Excellence

Wir streben stets danach, schneller und besser zu werden.



Customer Partnership

Nur gemeinsam gewinnen wir.



Committed People

Wir bauen auf die Stärken und Vielfalt unserer Mitarbeiter.

Sulzer in Motion: gesunder Körper, gesunder Verstand

Committed People – für Sulzer bedeutet dies glückliche, gesunde und energiegeladene Mitarbeitende. 2017 startete Sulzer eine Initiative zur Förderung von Gesundheit, Fitness und Zusammenarbeit im Unternehmen: Sulzer in Motion. Die Initiative umfasst verschiedene Aktivitäten auf der ganzen Welt, von kleineren lokalen Aktionen bis zu unternehmensweiten Programmen für Bewegung und einen gesunden Lebensstil. Ziel ist es, Zusammenarbeit und Teamgeist zu fördern, neue gesunde Gewohnheiten im und über das Arbeitsumfeld hinaus zu entwickeln und Sulzer zu einem lebendigen und dynamischen Arbeitsplatz zu machen. Seit dem Start haben sich in vielen Ländern Sportgruppen gebildet, Mitarbeitende haben an Wettbewerben teilgenommen und Programme wie jährliche Gesundheitsmessen oder regelmässige Blutdruckkontrollen wurden eingeführt.



Weitere Informationen zu unseren Werten und Verhaltensweisen finden Sie auf www.sulzer.com.

Energieverbrauch erhöht – Abfall und Wasserverbrauch reduziert

Sulzer ist sich seiner ökologischen Verantwortung bewusst und entwickelt Produkte mit den höchsten Effizienzwerten. Die Umweltleistung des Unternehmens selbst wurde 2017 von einigen wichtigen Veränderungen in seiner Organisationsstruktur und seinem Geschäftsmix stark beeinflusst.

Da Pumpen einen Grossteil der Energie eines Betriebs verbrauchen, sollten sie möglichst effizient und mit minimalen Emissionen betrieben werden. Die Designteams von Sulzer verstehen diesen Aspekt und entwickeln ständig neue und energieeffizientere Produkte und Lösungen.

Effizienter und energiesparender

Die Produkte von Sulzer zeichnen sich durch hohe Wirkungsgrade und einen geringen Energieverbrauch aus. Sie werden aus so wenig Material wie möglich gefertigt und erfüllen gleichzeitig die hohen Qualitätsstandards des Unternehmens. Um die bestehende Ausrüstung unserer Kunden nicht immer komplett ersetzen zu müssen, bietet Sulzer Überarbeitungen, [Nachrüstungen](#) und Modernisierungen an, um ihre Effizienz zu steigern und ihren Lebenszyklus zu verlängern – unabhängig von der Marke. Um optimale Wirkungsgrade während des gesamten Lebenszyklus eines Produkts zu erzielen, berät Sulzer seine Kunden hinsichtlich der sicheren und effizienten Installation, Bedienung, Instandhaltung und Entsorgung ihrer Ausrüstung.

Geschäftsbereiche mit unterschiedlicher Umweltbelastung

Das Unternehmen berichtet über seinen Energie- und Wasserverbrauch sowie seine Treibhausgasemissionen und Abfallmengen, da Sulzer diese Aspekte als betriebsrelevant erachtet. Das Ziel des Unternehmens ist es, die Umweltleistung je Arbeitsstunde im Vergleich zum Vorjahr mindestens aufrechtzuerhalten – idealerweise möchten wir sie jedoch verbessern. Die Produkte und Services von Sulzer unterscheiden sich sehr voneinander. Das Portfolio des Unternehmens umfasst Pumpen, Trenntechnologie und Applikatoren sowie Services für rotierende Maschinen oder Turnaround-Projekte. Die Geschäftsbereiche haben unterschiedliche Anforderungen und hinterlassen einen anderen ökologischen Fussabdruck. Daher verfolgt Sulzer bei der Reduzierung seiner Umweltbelastung einen lokalen Ansatz. Die Geschäftseinheiten und Standorte beurteilen ihren ökologischen Fussabdruck und legen ihre Agenda individuell fest.

Technologische Entwicklungen und der sich verändernde Geschäftsmix haben im Jahr 2017 bei Sulzer zu einer erheblichen Reduzierung der Abfallmenge und des industriellen Wasserverbrauchs beigetragen.

Rajiv Damani Head of Group Environment, Safety and Health

Umfassendes Berichterstattungssystem

Sulzer hat ein umfassendes Berichterstattungssystem, um finanzielle und nicht finanzielle Daten auf Standortebene zu erfassen. Als Bezugsgrösse wird die Zahl der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden verwendet. Die Anzahl der Arbeitsstunden blieb konstant, da die Restrukturierungsmassnahmen durch hinzugekommene Arbeitsstunden von neu übernommenen Unternehmen ausgeglichen wurden. Im Jahr 2017 lagen zu 76% aller geleisteten Arbeitsstunden Umweltdaten vor (2016: 78%). Der Anteil ist etwas geringer als im Vorjahr, da die neu erworbenen Unternehmen noch nicht vollständig in den Erfassungsprozess für die Umweltdaten integriert sind. Die Daten zu Personal, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

umfassen 100% aller Arbeitsstunden. Die Organisation erhebt nicht finanzielle Daten in zwei unterschiedlichen Berichterstattungszyklen und stellt mit regelmässigen internen Audits sicher, dass die gemeldeten Zahlen korrekt sind:

- Die Umweltdaten decken den Berichtszeitraum vom 1. Oktober 2016 bis zum 30. September 2017 ab.
- Die Kennzahlen für Personal, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz werden vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 erhoben.

Grössere Veränderungen bei Energie- und Wasserverbrauch sowie Abfallmengen

Die Umweltleistung von Sulzer wurde 2017 von einigen wichtigen Veränderungen an der Organisationsstruktur und dem Geschäftsmix des Unternehmens stark beeinflusst. Das Unternehmen setzte die Restrukturierungsmassnahmen fort und konsolidierte sein Immobilienportfolio weiter. Gleichzeitig wuchs Sulzer mit mehreren Akquisitionen.

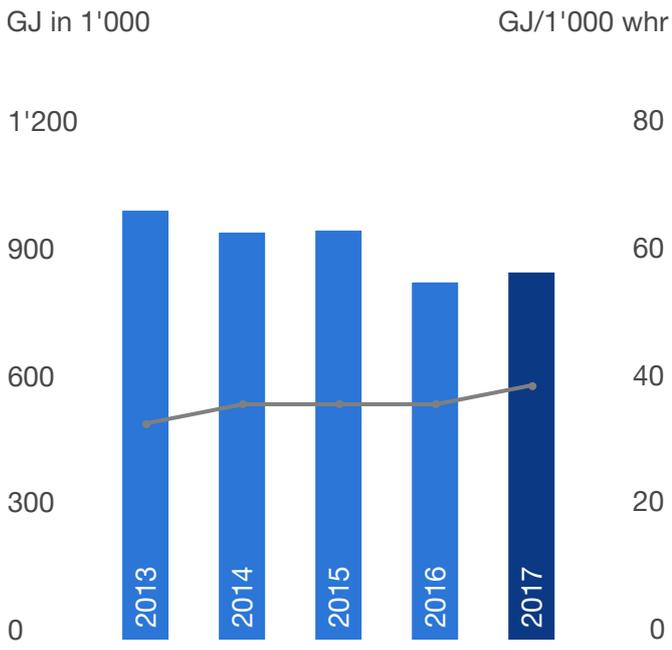
Mit der Schliessung der Giesserei in Karhula hat Sulzer einen seiner grössten Fernwärme-, Energie- und Wasserverbraucher und stärksten Abfallproduzenten aus dem Portfolio entfernt. Gleichzeitig wurde das Geschäft von Geka integriert, das einen sehr hohen Energieverbrauch hat. Diese grossen Veränderungen des Verbrauchs und der Abfallströme erschweren den Jahresvergleich des ökologischen Fussabdrucks von Sulzer.

Der Energieverbrauch erhöhte sich insgesamt leicht um 1.5%, und der Energieverbrauch je 1'000 Arbeitsstunden wuchs um 7.5%. Dieser Anstieg ist in erster Linie mit der Geschäftstätigkeit der Division APS verbunden. Sie verwendet die sehr energieintensive Spritzgusstechnik und ist hoch ausgelastet.

Die Treibhausgasemissionen (Greenhouse Gas Emissions, GHG) nahmen insgesamt um 27.2% zu. Im Jahr 2017 weitete Sulzer sein Scope-3-Reporting aus und nahm Emissionen in die Berichterstattung auf, die durch Flugreisen verursacht wurden. Diese Emissionen trugen mit 21% am meisten zum Anstieg der GHG-Emissionen gegenüber dem Vorjahr bei.

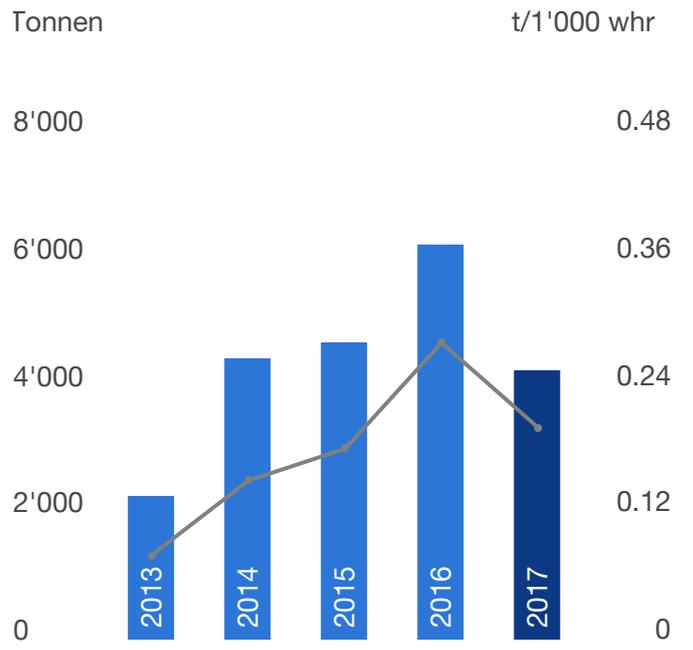
Die Abfallmenge ging wegen der Schliessung der Giesserei in Karhula um mehr als 93% zurück. Die Schliessung trug zudem deutlich zur gesamten Reduzierung des Wasserverbrauchs (31.5% weniger m³ je 1'000 Arbeitsstunden) und der Gesamtabfallmenge (26.1% weniger Tonnen je 1'000 Arbeitsstunden) von Sulzer bei.

Energieverbrauch



● Gesamtenergieverbrauch in GJ
 — GJ/1'000 Arbeitsstunden (w hr)

Sondermüll



● Gesamtsondermüll in t (metrisch)
 — t/1'000 Arbeitsstunden (w hr)

Kennzahlen

		2017	2016 ¹⁾	Veränderung in +/- %
Energie	GJ	872'335	845'056	1.5
Energieverbrauch je Arbeitsstunden (whr)	GJ je 1'000 whr	40.0	37.3	7.5
Stromanteil	%	58.6	56.8	
Gasanteil	%	25.3	23.0	
Treibstoffanteil	%	9.7	11.7	
Brennstoffanteil	%	1.8	1.5	
Fernwärmeanteil	%	3.7	6.1	
Anteil anderer Quellen	%	<1	<1	
Treibhausgasemissionen (GHG)	Tonnen CO₂ eq.	116'338	91'440	27.2
Treibhausgasemissionen je Arbeitsstunden (whr)	Tonnen CO ₂ eq. je 1'000 whr	5.4	4.0	34.0
GHG Scope 1 ²⁾	Tonnen CO ₂ eq.	18'366	17'690	3.8
GHG Scope 2 ³⁾	Tonnen CO ₂ eq.	59'934	56'970	5.2
GHG Scope 3 ⁴⁾	Tonnen CO ₂ eq.	38'038	16'780	126.7
Abfälle	Tonnen	19'029	27'015	-29.6
Abfälle je Arbeitsstunden	Tonnen je 1'000 whr	0.9	1.2	-26.1
Nach Behandlungsart:				
Recycling	%	58.4	77.4	
Abfälle an Deponien/Abfallverbrennungsanlagen/andere Entsorgung	%	41.6	22.6	
Nach Gefährlichkeit:				
Nichtsonderabfall	%	77.5	76.7	
Sonderabfall	%	22.5	23.3	
Wasser	m³	1'163'905	1'600'383	-27.3
Wasserverbrauch je Arbeitsstunden	m ³ je 1'000 whr	53.8	70.8	-31.5

1) Die Vorjahreswerte wurden angepasst, um sie den organisatorischen Veränderungen anzupassen, und könnten von den früher ausgewiesenen Daten abweichen.

2) Direkte Emissionen von Sulzer, die auf lokal genutzte Primärenergiequellen wie Erdgas und Treibstoffe zurückzuführen sind.

3) Indirekte Emissionen aus sekundären (umgewandelten) Energiequellen wie Strom und Fernwärme.

4) Indirekte Emissionen durch die Produktion und den Transport von Treibstoffen und Gasen, die nicht in den Scopes 1 und 2 erfasst sind.

Weitere Daten zur Nachhaltigkeit finden Sie unter www.sulzer.com/sustainability.

Berufliche Weiterentwicklung in einem sicheren Arbeitsumfeld

Sulzer möchte seinen Mitarbeitenden einen sicheren und anregenden Arbeitsplatz zur Verfügung stellen. Mit seinem Programm für sicheres Arbeitsverhalten setzt sich das Unternehmen anspruchsvolle Ziele, um die Arbeitssicherheit ständig zu verbessern. Sulzer fördert den regelmässigen Dialog und bietet spezifisches Feedback, um die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden zu unterstützen.

Im Jahr 2017 begann Sulzer mit der Integration der im Vorjahr akquirierten Unternehmen, womit sich die Anzahl der Mitarbeitenden um mehr als 800 erhöhte. Während des Berichtsjahres wurden die Sicherheits- und Gesundheitsstandards sowie die Berichterstattungssysteme von Sulzer eingeführt. Bei vielen dieser Unternehmen waren die Unfallquoten zunächst vergleichsweise hoch und die Investitionen in die Sicherheit im Vergleich zu den bei Sulzer erwarteten Standards gering. Sulzer legte einen Schwerpunkt auf Schulungen und Workshops zur Arbeitssicherheit für Führungskräfte und Mitarbeitende. Dank dieser Bemühungen machten die akquirierten Geschäfte grosse Fortschritte und konnten ihre Arbeitssicherheit im Laufe des Jahres deutlich verbessern. Die neue Division Applicator Systems konnte ihre Unfallrate gegenüber 2016 um fast 60% reduzieren. Obwohl das Unternehmen Ensival Moret erst ab dem zweiten Quartal 2017 konsolidiert wurde, gelang es ihm, die Unfallquote um rund 50% zu verringern.

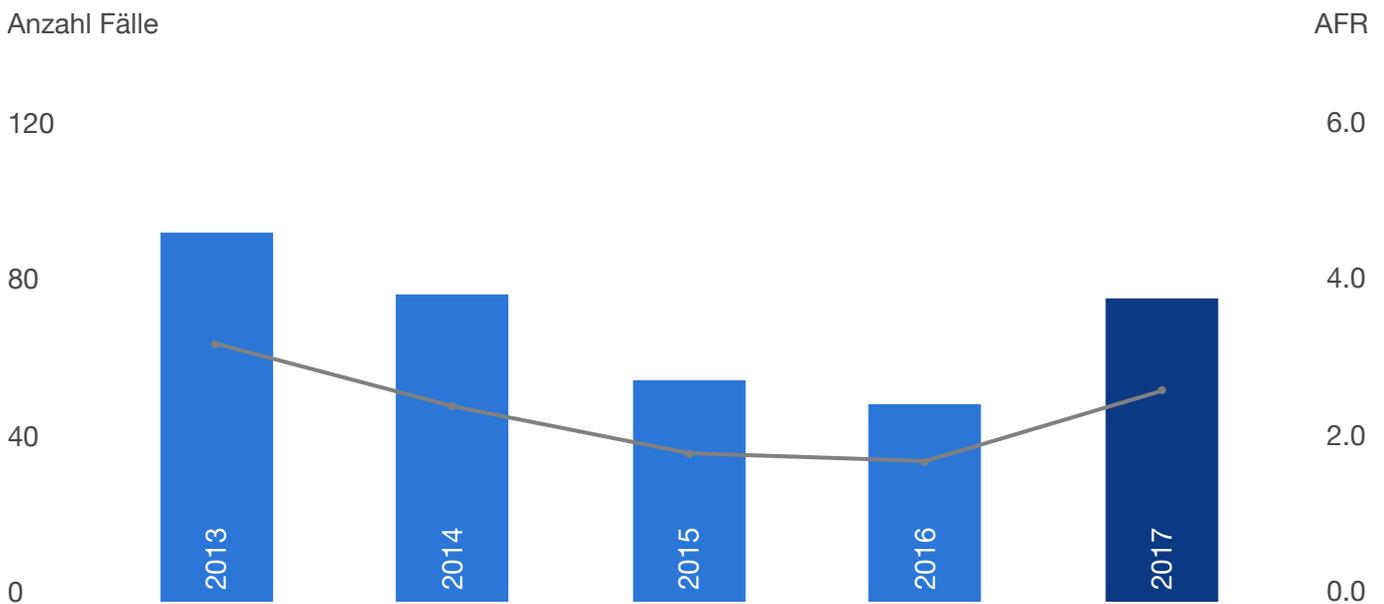
Das Ziel: Unfallhäufigkeit von 1.0 bis 2020

Das Unternehmen treibt weltweit ein realistisches, aber dennoch anspruchsvolles Sicherheitsprogramm voran. Dieses Programm umfasst verschiedene Unternehmensbereiche mit mehr oder wenig ausgereiften Sicherheitskulturen. Aus diesem Grund hat die Geschäftsleitung von Sulzer eine Roadmap definiert, die die Unfallhäufigkeit (AFR = Fälle pro einer Million Arbeitsstunden) bis Ende 2020 insgesamt auf 1.0 reduzieren soll (Anzahl Unfälle von Sulzer-Mitarbeitenden, wobei Unfälle von Lieferanten ausgenommen sind). Der Roadmap folgend wurde das Ziel für die Unfallhäufigkeit im Jahr 2017 auf 2.8 festgelegt.

Mehr Unfälle wegen neu erworbener Unternehmen

Im Jahr 2017 erreichte Sulzer eine Unfallhäufigkeit von insgesamt 2.7. Die Schwere von Unfällen (ASR = Ausfalltage je Million Arbeitsstunden) belief sich auf 54.0. Insgesamt wies das Unternehmen 78 grosse Unfälle (Unfälle mit einem oder mehreren Ausfalltagen) aus, die zu 1'564 verlorenen Arbeitstagen führten. Sulzer verzeichnete im Jahr 2017 keine Todesfälle.

Arbeitsunfälle



- Fälle, die > 1 Tag dauern aufgrund von Arbeitsunfällen
- Unfallhäufigkeitsrate (AFR) in Fällen je 1 Million Arbeitsstunden

Der Anstieg der AFR und ASR war in erster Linie auf die höhere Unfallhäufigkeit bei den neu erworbenen Unternehmen zurückzuführen. Mit Ausnahme der Division Pumps Equipment waren die älteren Unternehmensteile des Konzerns in der Lage, ihre Arbeitssicherheit zu erhöhen oder auf demselben Niveau zu halten. Dank der Schulung und der Fokussierung auf die Sicherheit seitens Sulzers gelang es den übernommenen Unternehmen, ihre Arbeitssicherheit im Laufe des Jahres deutlich zu verbessern.

Stärkung des Programms für sicheres Verhalten

Trotz der positiven Entwicklung im Bereich Arbeitssicherheit war es für Sulzer schwierig, im Berichtsjahr den Fokus auf sein Programm für sicheres Verhalten (Safe Behavior Program, SBP) beizubehalten. Das Unternehmen hat erkannt, dass es sein Programm für sicheres Verhalten weltweit verstärken und mehr Schulungsmöglichkeiten anbieten muss, um das in der Roadmap für 2018 festgelegte Ziel zu erreichen. Gemeinsam mit dem Integrationsprogramm bleibt das SBP Sulzers Vorzeigeelement zur Förderung der Arbeitssicherheit.

Entwicklungserfahrungen schaffen

Im Jahr 2017 hat Sulzer die traditionelle Präsenzschiulung und die lernorientierte Weiterentwicklung weitgehend abgeschafft. Das Unternehmen konzentriert sich nun auf die individuelle Entwicklungsplanung und ermöglicht Entwicklungserfahrungen. Das Sulzer Management Training (SMT) bleibt bestehen, um Nachwuchsführungskräften Managementgrundlagen zu vermitteln. Im Jahr 2017 haben es 91 Teilnehmer absolviert. Ausserdem führte Sulzer das „Leadership Orientation“-Programm ein. Es bietet leistungsstarken Mitarbeitenden die Möglichkeit, in einem vielfältigen globalen Team zu arbeiten, das in hohem Masse mit dem CEO und der Konzernleitung interagiert. Die Pilotinitiative umfasste 30 Leistungsträger aus 14 verschiedenen Ländern.

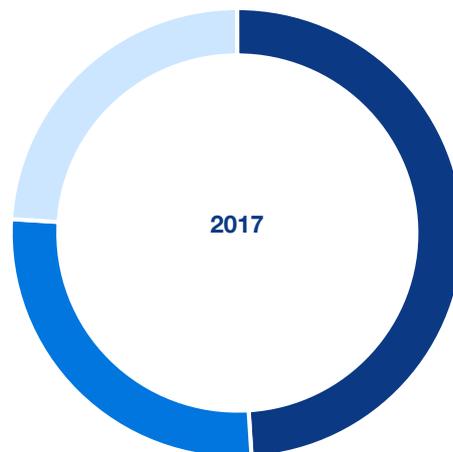
Sulzer verwendet auch weiterhin die cloudbasierte Lernplattform Learning Management System (LMS). Zu den 2017 eingeführten Lerneinheiten zählt unter anderem eine Plattform für das Know-how und die Informationen zu weltweit wichtigen Technologien, um diese besser zu nutzen. Ein stärkerer Fokus wurde zudem auf Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (Health and Safety) gelegt.

Das „Wie“ messen

Aufbauend auf der im Jahr 2016 angestossenen Dynamik setzt Sulzer die weltweite Harmonisierung wichtiger Mitarbeiterführungsprozesse fort und nimmt jede Gelegenheit wahr, sie zu digitalisieren. Das Unternehmen prüfte, vereinfachte und adaptierte den gesamten Performance-Management-Prozess – von der Zielsetzung bis zur jährlichen Beurteilung. Im Rahmen des Prozesses wird nun unter anderem ein starkes Augenmerk auf die Erhöhung der Leistungsniveaus innerhalb der Organisation gelegt.

Die jährliche Leistungsbewertung wurde überarbeitet, um die **neu eingeführten Verhaltensweisen** zu integrieren. Es wird nun betont, dass der Erfolg nicht nur auf der erbrachten Leistung, sondern auch auf der Art und Weise – auf dem „Wie“ – der Leistungserbringung beruht. Die Verhaltensweisen sind stark mit einer Hochleistungskultur verbunden. Trotz der vielen Veränderungen im Rahmen seiner kulturellen Transformation sorgt Sulzer weiterhin dafür, dass die Mitarbeitenden ihre Ziele übertreffen können und für hervorragende Leistung angemessen honoriert werden.

Geografische Verteilung der Mitarbeitenden



- 49% Europa, Naher Osten, Afrika
- 27% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Asien-Pazifik

Auf Vielfalt aufbauen

Sulzer baut auf den Stärken und der Vielfalt seiner Mitarbeitenden auf. Alle Mitarbeitenden – unabhängig von ihrer kulturellen Herkunft, ihrer Nationalität, ihrem Geschlecht und Alter – haben einzigartige Kompetenzen, mit denen sie zum Erfolg beitragen. Sulzer ist als Ganzes immer stärker als die Summe seiner Teile. Zur Förderung des Austauschs untereinander

haben die Mitarbeitenden die Möglichkeit, an Arbeitsplatzrotationsprogrammen oder einem befristeten Standortwechsel teilzunehmen oder ein Praktikum zu absolvieren.

Die Mitarbeitenden von Sulzer verpflichten sich zu persönlicher Verantwortlichkeit, Integrität und ethischen Verhaltensweisen. Jeder Mitarbeitende unterzeichnet den [Code of Business Conduct](#) von Sulzer. Mit Compliance-Schulungen und Auffrischkursen zum Code of Business Conduct wird sichergestellt, dass die Mitarbeitenden sich ihrer ethischen Verantwortung vollkommen bewusst sind und entsprechend handeln. Weitere Informationen dazu sind unter [Corporate Governance](#) zu finden.

Kennzahlen

		2017	2016	Veränderung in +/- %
Unfallhäufigkeitsrate (AFR)	Fälle je Million Arbeitsstunden	2.7	1.8	42.0
Schwere von Unfällen (ASR)	Ausfalltage je Million Arbeitsstunden	54.0	51.2	5.3
Schulung für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz	Stunden	107'546	119'153	-9.7
Fluktuation (freiwillige Austritte)	%	9.0	8.0	
Anteil Frauen (an der Belegschaft)	%	17.8	17.1	
Mitarbeitende	Anzahl Vollzeitstellen	14'732	14'005	5.2

Weitere Daten zur Nachhaltigkeit finden Sie unter www.sulzer.com/sustainability.



Corporate Governance

- 66 Konzernstruktur und Aktionariat
- 67 Kapitalstruktur
- 68 Verwaltungsrat
- 76 Konzernleitung
- 77 Mitwirkungsrechte der Aktionäre
- 78 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen
- 79 Revisionsstelle
- 80 Risikomanagement
- 82 Informationspolitik



Konzernstruktur und Aktionariat

Eine konsequent umgesetzte Corporate Governance festigt und stärkt das Vertrauen in das Unternehmen. Sulzer untersteht den Gesetzen der Schweiz, insbesondere dem Schweizer Gesellschafts- und Börsenrecht. Zudem folgt das Unternehmen dem „Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance“.

Die Sulzer AG untersteht den Gesetzen der Schweiz, insbesondere dem Schweizer Gesellschafts- und Börsenrecht. Zudem folgt das Unternehmen dem „Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance“. Eine konsequent umgesetzte Corporate Governance festigt und stärkt das Vertrauen in das Unternehmen. Sulzer hat eine Einheitsaktie. Die Funktionen des Verwaltungsratspräsidenten und des CEO sind seit vielen Jahren getrennt. Seit der ordentlichen Generalversammlung vom 8. April 2009 ist der Verwaltungsrat ausschliesslich mit Personen besetzt, die zu keiner Zeit eine exekutive Funktion bei Sulzer innehatten. Die folgenden Angaben beziehen sich – falls nicht anders vermerkt – auf den 31. Dezember 2017. Weiterführende Informationen zur Corporate Governance sind zu finden unter www.sulzer.com/governance-de. Die Reihenfolge der nachstehenden Kapitel entspricht der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange, wobei die Unterkapitel so weit wie möglich zusammengefasst sind. Die Sulzer-Konzernrechnung wird nach IFRS (International Financial Reporting Standards) erstellt. Bei einigen Angaben wird auf den Finanzteil des Geschäftsberichts 2017 verwiesen. Sulzer berichtet im [Vergütungsbericht](#) über die Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung.

Konzernstruktur

Die operative Konzernstruktur zeigen die Grafik im Kapitel „[Verwaltungsrat](#)“ im Corporate-Governance-Bericht und die [Anmerkung 3](#) zur „Konzernrechnung“ im Finanzbericht. Die Sulzer AG ist die einzige Konzerngesellschaft, die kotiert ist. Sie hat ihren Sitz in Winterthur, Schweiz. Die Aktien sind an der SIX Swiss Exchange, Zürich, kotiert und werden dort gehandelt (Valorenummer 3838891/ISIN CH0038388911). Die Börsenkapitalisierung aller registrierten Aktien per 31. Dezember 2017 betrug CHF 4'049'812'134. Angaben zu den wesentlichen Beteiligungen, die zum Konsolidierungskreis zählen, finden sich unter [Anmerkung 36](#) zur „Konzernrechnung“. Die Liste enthält die konsolidierten direkten Tochtergesellschaften der Sulzer AG sowie alle weiteren strategisch relevanten Tochtergesellschaften.

Bedeutende Aktionäre

Gemäss den der Gesellschaft bekannten Informationen hielt per 31. Dezember 2017 ein Aktionär mehr als 3% der Aktien der Sulzer AG. Per 13. März 2017 hielt Viktor Vekselberg 63.42% der Aktien der Sulzer AG (Veröffentlichung auf der SIX-Offenlegungsplattform am 18. März 2017). Direkt werden diese Aktien von der Liwet Holding AG, der Tiwel Holding AG und Renova Innovation Technologies gehalten. Alle drei Unternehmen sind Teil der Renova-Gruppe. Für Details siehe die betreffenden Offenlegungsmeldungen unter www.six-exchange-regulation.com. Für die von Sulzer selbst gehaltenen Positionen und Informationen zum Aktionariat siehe [Anmerkung 23](#) zur „Konzernrechnung“. Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen, bei denen die kapital- oder stimmenmässigen Beteiligungen auf beiden Seiten einen Grenzwert von 3% überschreiten.

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Das voll liberierte Aktienkapital der Sulzer AG beträgt CHF 342'623.70 und ist eingeteilt in 34'262'370 Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 0.01. Jede eingetragene Aktie berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Es existiert weder genehmigtes noch bedingtes Kapital, auch gibt es weder Partizipations- noch Genussscheine. Die aktuelle Version der Statuten ist unter www.sulzer.com/governance-de (bei „Statuten“) abrufbar. Während der letzten drei Berichtsjahre fanden keine Änderungen des Aktienkapitals statt.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Sulzer-Aktien sind frei übertragbar, sofern die Käufer auf Verlangen der Gesellschaft erklären, dass sie die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben haben und halten werden. Nominees werden nur mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn sie folgende Bedingungen erfüllen: Der Nominee untersteht einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht, der Nominee hat mit dem Verwaltungsrat eine schriftliche Vereinbarung über seine Stellung abgeschlossen, das vom Nominee gehaltene Aktienkapital überschreitet nicht 3% des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals und Namen, Adressen und Anzahl Aktien der Personen, für deren Rechnung der Nominee mindestens 0.5% des Aktienkapitals hält, sind bekannt gegeben worden. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, auch über diese Limiten hinaus Aktien von Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch einzutragen, sofern die oben erwähnten Bedingungen erfüllt sind (siehe auch Paragraph 6a der Statuten unter www.sulzer.com/governance-de). Per 31. Dezember 2017 haben neun Nominees, die insgesamt über 1'790'740 Aktien (5.23% aller Aktien) verfügen, eine Vereinbarung über ihre Stellung abgeschlossen. Ausnahmen wurden keine gewährt. Alle diese Aktien sind im Aktienbuch mit Stimmrecht eingetragen. Es gibt keine weiteren Übertragungsbeschränkungen und keine statutarischen Privilegien. Eine Aufhebung oder Änderung der Beschränkungen der Übertragbarkeit setzen einen Beschluss der Aktionäre mit einer Stimmenmehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Aktien voraus.

Wandelanleihen und Optionen

Es sind keine Wandel- oder Optionsanleihen ausstehend. Details zu den an die Verwaltungsräte abgegebenen Restricted Share Units (ab 2009) sowie zu den an die Konzernleitungsmitglieder abgegebenen Performance Share Units und Restricted Share Units (2010 und jährlich ab 2013) sind unter [Anmerkung 31](#) zur „Konzernrechnung“ und unter [Anmerkung 10](#) zur „Jahresrechnung der Sulzer AG“ dargestellt.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat von Sulzer besteht aus acht Mitgliedern, die einzeln für jeweils ein Jahr gewählt werden. Keiner von ihnen hat je eine geschäftsleitende Position bei Sulzer innegehabt. Peter Löscher wurde an der Generalversammlung 2017 als Verwaltungsratspräsident wiedergewählt. Alle anderen Verwaltungsratsmitglieder wurden ebenfalls für ein Jahr im Amt bestätigt.

Alle Mitglieder des Verwaltungsrats sind nicht exekutiv. Keines der Verwaltungsratsmitglieder gehörte je der Geschäftsleitung einer Sulzer-Konzerngesellschaft oder der Konzernleitung an, noch bestehen wesentliche geschäftliche Beziehungen zwischen Verwaltungsräten und der Sulzer AG oder einer Tochtergesellschaft der Sulzer AG. Ausnahmen bilden Marco Musetti und Mikhail Lifshitz, die eine Geschäftsbeziehung mit der grössten Aktionärin von Sulzer haben. Marco Musetti ist bei der Renova Management AG angestellt. Mikhail Lifshitz ist High-tech Asset Business Development Director der Renova Group, Russland, sowie Verwaltungsratspräsident der JSC Rotec, Russland, eines Unternehmens der Renova-Gruppe. Der per 31. Dezember 2017 realisierte Umsatz mit vom Hauptaktionär (Renova-Gruppe) kontrollierten nahestehenden Personen und Unternehmen betrug CHF 22.6 Millionen (2016: CHF 0.8 Millionen). Für weitere Informationen siehe [Anmerkung 32](#) zur „Konzernrechnung“. Es existieren keine Kreuzverflechtungen.

Wahlen und Amtszeit

Gemäss den Statuten setzt sich der Verwaltungsrat der Sulzer AG aus fünf bis neun Mitgliedern zusammen. Jedes Mitglied wird einzeln gewählt. Die Amtszeit der Verwaltungsräte beträgt ein Jahr. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats wurden an der Generalversammlung vom 6. April 2017 für eine einjährige Amtszeit wiedergewählt. Demgemäss bestand der Verwaltungsrat 2017 aus acht Mitgliedern, darunter zwei aus Österreich, eines aus Italien, eines aus Singapur, eines aus Russland, eines aus Deutschland und zwei aus der Schweiz. Jill Lee und Thomas Glanzmann werden sich an der Generalversammlung vom 4. April 2018 nicht zur Wiederwahl stellen. Bei der Auswahl der Mitglieder standen die fachlichen Fähigkeiten und die internationalen Erfahrungen im Vordergrund. Die Verwaltungsratsmitglieder werden mit ihren Lebensläufen auf www.sulzer.com/verwaltungsrat vorgestellt.

Gemäss Organisationsreglement des Verwaltungsrats endet das Verwaltungsratsmandat spätestens an der Generalversammlung des Jahres, in dem das entsprechende Mitglied das 70. Altersjahr erreicht. Über Ausnahmen bis spätestens zum 73. Altersjahr entscheidet der Verwaltungsrat.

Interne Organisation

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst, mit Ausnahme des Verwaltungsratspräsidenten, der durch die Generalversammlung gewählt wird. Der Verwaltungsrat wählt aus seinen Mitgliedern den Vizepräsidenten sowie die Mitglieder der Ausschüsse. Davon ausgenommen sind die Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses, die von der Generalversammlung gewählt werden. Gegenwärtig gibt es drei Ausschüsse (Zusammensetzung siehe unten):

- Prüfungsausschuss (PA)
- Nominations- und Vergütungsausschuss (NVA)
- Strategieausschuss (SA)

Die Aufgabenaufteilung zwischen Verwaltungsrat und CEO sowie die Kompetenzen und Zuständigkeiten des Verwaltungsratspräsidenten und der drei Ausschüsse gehen aus dem Organisationsreglement und den entsprechenden Ausschussreglementen hervor, die auf www.sulzer.com/governance-de (unter „Vorschriften“) publiziert sind.

Verwaltungsrat und Ausschüsse



Verwaltungsrat

Peter Löscher
(Vorsitzender)
Matthias Bichsel
(Vizepräsident)
Jill Lee
Marco Musetti
Thomas Glanzmann
Gerhard Roiss
Axel C. Heitmann
Mikhail Lifshitz

Prüfungsausschuss

Thomas Glanzmann
(Vorsitzender ab
11. Dezember 2017)
Jill Lee (Vorsitzende bis
11. Dezember 2017)
Axel C. Heitmann

Nominations- und Vergütungsausschuss

Thomas Glanzmann (Vorsitzender)
Jill Lee
Marco Musetti

Strategieausschuss

Peter Löscher (Vorsitzender)
Matthias Bichsel
Gerhard Roiss
Mikhail Lifshitz

Arbeitsweise des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse

Alle Entscheidungen werden vom gesamten Verwaltungsrat getroffen. Die Verwaltungsräte erhalten vor der Sitzung zu jedem Antrag eine schriftliche Dokumentation. Der Verwaltungsrat und die Ausschüsse treten zusammen, sooft es die Verhältnisse erfordern: der Verwaltungsrat mindestens sechsmal jährlich, der Prüfungs- sowie der Nominations- und Vergütungsausschuss je mindestens dreimal jährlich und der Strategieausschuss mindestens zweimal jährlich. 2017 fanden fünf halbtägige Verwaltungsratssitzungen im Februar, Mai, Juli, Oktober und Dezember sowie fünf kürzere Sitzungen statt. Die letztgenannten dauerten durchschnittlich bis zu eine Stunde. Weitere Einzelheiten zeigt die unten stehende Tabelle. An den Sitzungen des Verwaltungsrats nehmen in der Regel auch der CEO, der CFO und der Group General Counsel, der auch Generalsekretär des Verwaltungsrats ist, in beratender Funktion teil. Die übrigen Mitglieder der Konzernleitung sind anlässlich der Beratung der Mittelfristplanung, der Strategie und des Budgets sowie zu divisionsspezifischen Traktanden – wie grossen Investitionen und Akquisitionen – zu den Verwaltungsratssitzungen eingeladen.

Die Ausschüsse treffen keine Entscheide, sondern bearbeiten die ihnen zugewiesenen Themen und unterbreiten dem Gesamtverwaltungsrat die erforderlichen Entscheide als Anträge. Die Vorsitzenden der Ausschüsse informieren den Gesamtverwaltungsrat jeweils in der auf die Ausschusssitzung folgenden Sitzung über die behandelten Traktanden und die wesentlichen Feststellungen, Beurteilungen und Empfehlungen.

Verwaltungsrat

Name	Nationalität	Position	Eintritt	Gewählt bis	Teilnahme an Sitzungen des			
					VR	PA	NVA	SA
Peter Löscher	Österreich	Verwaltungsratspräsident, Vorsitzender SA	März 2014	2018	10			2
Matthias Bichsel	Schweiz	Vizepräsident, Mitglied SA	März 2014	2018	10			2
Jill Lee	Singapur	Vorsitzende/ Mitglied PA ¹⁾ , Mitglied NVA	April 2011	2018	8	4	6	1
Marco Musetti	Italien	Mitglied NVA	April 2011	2018	10		6	
Thomas Glanzmann	Schweiz	Vorsitzender NVA, Vorsitzender/ Mitglied PA ²⁾	April 2012	2018	9	4	6	
Gerhard Roiss	Österreich	Mitglied SA	April 2015	2018	8			1
Axel C. Heitmann	Deutschland	Mitglied PA	April 2016	2018	10	4		1
Mikhail Lifshitz	Russland	Mitglied SA	April 2016	2018	9			2

VR = Verwaltungsrat, PA = Prüfungsausschuss, NVA = Nominations- und Vergütungsausschuss, SA = Strategieausschuss

1) Vorsitzende PA bis 11. Dezember 2017, danach Mitglied PA.

2) Mitglied PA bis 11. Dezember 2017, danach Vorsitzender PA.

Zusätzliche Mandate der Verwaltungsräte ausserhalb des Sulzer-Konzerns

Gemäss Statuten von Sulzer (zu finden unter www.sulzer.com/governance-de bei „Statuten“) dürfen Mitglieder des Verwaltungsrats ausserhalb des Sulzer-Konzerns maximal zehn zusätzliche Mandate wahrnehmen, von denen höchstens vier bei kotierten Gesellschaften bestehen dürfen (Art. 33 Statuten). Ausnahmen (z.B. für Mandate, die im Auftrag von Sulzer oder in gemeinnützigen Organisationen wahrgenommen werden) sind in den Statuten (Art. 33, Paragraphen a, b und c) festgelegt.

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss (Zusammensetzung siehe Grafik oben) beurteilt neben dem Halbjahres- und Jahresabschluss insbesondere die Tätigkeiten – einschliesslich Effizienz und Unabhängigkeit – der internen Revision und der Revisionsstelle sowie deren Zusammenwirken. Der Prüfungsausschuss beurteilt zudem das interne Kontrollsystem (IKS), das Risikomanagement sowie die Einhaltung der Compliance. Mindestens eine Sitzung pro Jahr befasst sich mit den Themen Risikomanagement und Compliance. Das Reglement des Prüfungsausschusses kann auf www.sulzer.com/governance-de (unter „Vorschriften“) eingesehen werden. Der CEO, der CFO, der Group General Counsel (zumindest teilweise), der Leiter der Konzernrevision (dieser ist auch Sekretär des Prüfungsausschusses) und der leitende externe Revisor nehmen an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil. Im Jahr 2017 fanden vier Sitzungen des Prüfungsausschusses statt, jeweils im Februar, Juli, September und Dezember. Die Sitzungen dauerten im Durchschnitt zwischen zwei und drei Stunden. Der leitende externe Revisor nahm an allen Sitzungen teil. Interne Experten wie der Group General Counsel, der Leiter der Konzernrevision, die Leiter der Gruppenfunktionen Group Accounting, Group IT, Group Compliance and Risk Management sowie Group Taxes hielten 2017 vor dem Prüfungsausschuss Präsentationen. Im Februar wird der Prüfungsausschuss über Compliance-Risiken (Ergebnis der periodischen Risiko-Assessments) informiert und erhält eine Übersicht über die Compliance-Fälle, die sich in Untersuchung befinden. Im September wird der Prüfungsausschuss über den aktuellen Stand des Risikomanagements im Konzern sowie über die Resultate des Risikomanagementprozesses informiert – ein Prozess zur systematischen Erfassung und Bewertung wesentlicher Risiken sowie der Einleitung von Gegenmassnahmen. In dieser Sitzung wird zudem eine Aktualisierung des Compliance-Ansatzes von Sulzer einschliesslich der entsprechenden laufenden und geplanten Aktivitäten vorgestellt. Die wichtigsten aktuellen Compliance-Fälle (sofern vorhanden) werden dem Prüfungsausschuss vorgestellt und von diesem besprochen.

Nominations- und Vergütungsausschuss

Der Nominations- und Vergütungsausschuss (NVA, Zusammensetzung siehe oben) beurteilt die Kriterien für die Wahl und Wiederwahl von Verwaltungsratsmitgliedern sowie für die Ernennung von Kandidaten für die beiden höchsten Führungsebenen. Er ist zuständig für die Nachfolgeplanung und prüft ausserdem regelmässig die Vergütungssysteme. Der NVA macht im Auftrag des Verwaltungsrats nach dessen Vorgaben einen Vorschlag zur Ausgestaltung des Vergütungssystems der Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitglieder (einschliesslich der Bonuszielgrössen für Letztere). Der NVA führt breit abgestützte Vergütungs-Benchmarks mit einer internationalen Vergleichsgruppe unter Beizug von Studien von Beratungsunternehmen wie Mercer und Willis Towers Watson durch und hinterfragt auch die Arbeit interner und externer Berater. Die Mitglieder des NVA werden von der Generalversammlung gewählt. Das Reglement des NVA kann auf www.sulzer.com/governance-de (unter „Vorschriften“) eingesehen werden. Der CEO und der Chief Human Resources Officer (zugleich Sekretär dieses Ausschusses) nehmen an den Sitzungen des NVA teil. Im Jahr 2017 fanden fünf Sitzungen im Januar, Februar, Juli und Dezember statt, die durchschnittlich eine bis zwei Stunden dauerten. Zudem hielt der NVA eine Telefonkonferenz ab. Externe Fachleute von Mercer und klingler erbrachten Benchmark-Dienstleistungen (siehe Abschnitt „Verfahren zur Festlegung der Vergütung: Benchmarking und jährlicher Zielvereinbarungsprozess“ im Kapitel „Vergütungs-Governance und Grundsätze“ des Vergütungsberichts) und unterstützten den NVA bei der Überprüfung der Vergütungspakete für Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung.

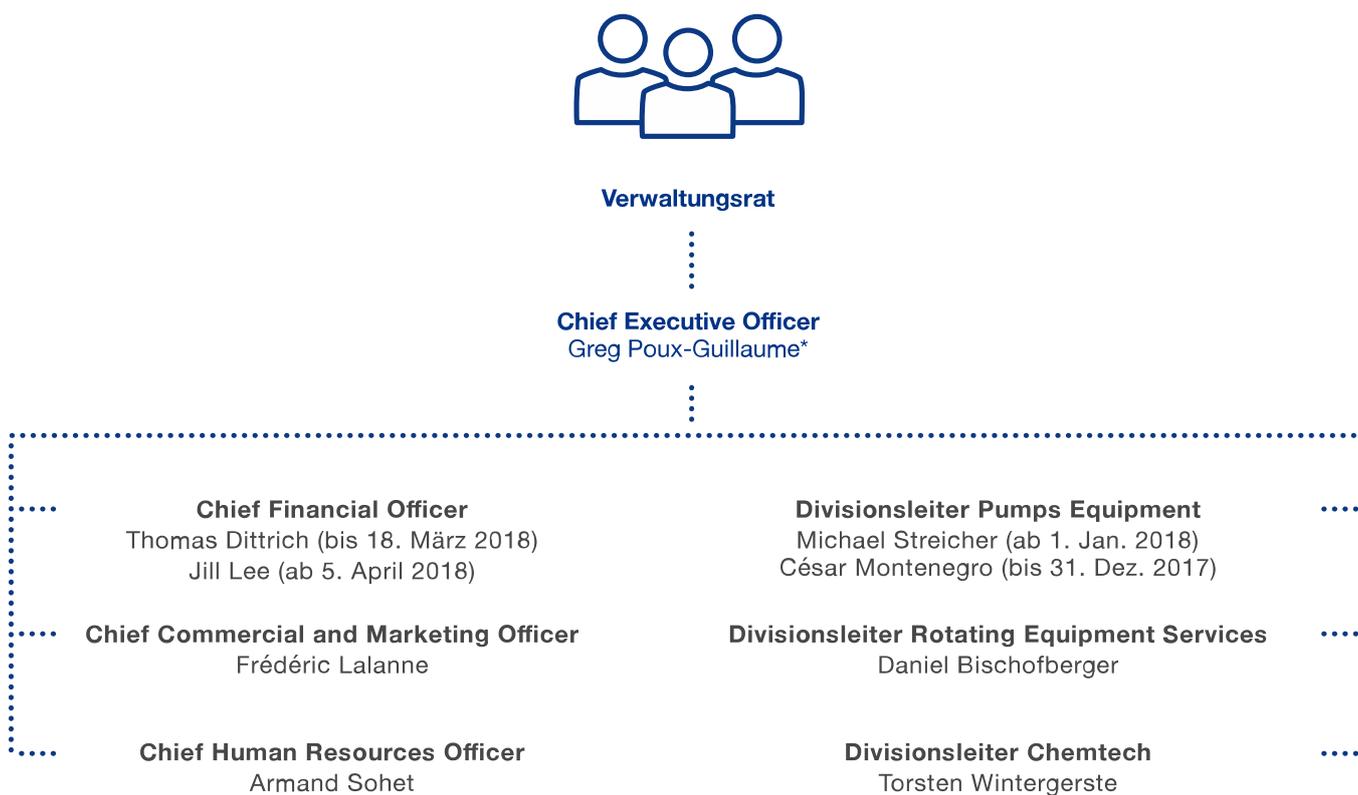
Strategieausschuss

Der Strategieausschuss (Zusammensetzung siehe oben) berät den Verwaltungsrat in strategischen Angelegenheiten (wie zum Beispiel bei wesentlichen Akquisitionen, Veräusserungen, Allianzen und Joint Ventures) sowie in der strategischen Planung und Festsetzung von Entwicklungsprioritäten. Das Reglement des Strategieausschusses kann auf www.sulzer.com/governance-de (unter „Vorschriften“) eingesehen werden. Im Jahr 2017 fanden zwei Sitzungen im Mai und September statt, die durchschnittlich drei Stunden dauerten. Der CEO und der CFO nahmen an beiden Sitzungen teil.

Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und CEO

Der Verwaltungsrat hat die Geschäftsleitungskompetenzen mehrheitlich an den CEO delegiert. Er ist jedoch weiterhin zuständig für die gemäss Art. 716a OR nicht delegierbaren Tätigkeiten. Darunter fallen die Konzernstrategie, die Genehmigung der Mittelfristplanung und des Jahresbudgets sowie die wichtigsten Personalentscheide und die Vorbereitung des Vergütungsberichts. Dasselbe gilt für Entscheidungen über Akquisitionen und Veräusserungen mit einem Unternehmenswert von mehr als CHF 30 Millionen, Sachinvestitionen über CHF 15 Millionen, grössere Konzernumstrukturierungen, die Genehmigung von einvernehmlichen Streiterledigungen mit einem Einfluss auf das Betriebsergebnis von mehr als CHF 20 Millionen, die Genehmigung von CHF 10 Millionen übersteigenden Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie für weitere konzernrelevante Angelegenheiten wie auch für Beschlüsse, die gesetzlich zwingend durch den Verwaltungsrat zu treffen sind. Die Kompetenzregelung und die Art der Zusammenarbeit zwischen Verwaltungsrat und Konzernleitung sind im Organisationsreglement festgelegt (siehe www.sulzer.com/governance-de unter „Vorschriften“).

Führungsstruktur



*) CFO ad interim vom 9. März bis 4. April 2018.

Informations- und Kontrollinstrumente

Jedes Mitglied des Verwaltungsrats erhält die Monatsabschlüsse (Januar bis Mai und Juli bis November) sowie den Halbjahres- und den Jahresabschluss. Diese geben unter anderem Auskunft über Bilanz, Erfolgs- und Mittelflussrechnung sowie die wichtigsten Kennzahlen des Konzerns und der Divisionen. Sie beinhalten Kommentare zu den entsprechenden Geschäftsergebnissen sowie eine über sechs Monate rollierende Prognose der wichtigsten Kennzahlen. Ferner berichten der CEO und der CFO an jeder Verwaltungsratssitzung über den Geschäftsgang und sämtliche konzernrelevanten Angelegenheiten. Der Verwaltungsrat erhält einmal jährlich eine Prognose der Jahresergebnisse. An diesen Sitzungen berichten die Vorsitzenden der Ausschüsse auch über die von ihrem Gremium behandelten Traktanden sowie die wesentlichen Feststellungen und Beurteilungen und sie stellen die entsprechenden Anträge. Der Verwaltungsrat berät und verabschiedet jährlich das Budget für das Folgejahr und legt alle drei Jahre die Mittelfristplanung fest, die ausserdem periodisch überprüft wird. Der Präsident des Verwaltungsrats berät sich regelmässig mit dem CEO und anderen Vertretern der Konzernleitung. Ausserdem erhält der Verwaltungsrat regelmässig einen aktuellen Statusreport zu Investor Relations.

Group Internal Audit (Konzernrevision)

Group Internal Audit ist für administrative Belange dem CFO, aber funktional direkt der bzw. dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses unterstellt. Die interne und die externe Revision treffen sich regelmässig. Diese Sitzungen dienen der Vorbereitung von Sitzungen des Prüfungsausschusses, zur Besprechung der Zwischen- und Schlussberichte der externen Revision, zur Planung und Koordination der externen und internen Audits sowie zur Vorbereitung der Prüfungsanweisungen an die externen Prüfer der einzelnen Gesellschaften. Die Konzernrevision prüft die Konzerngesellschaften auf der Grundlage eines vom Prüfungsausschuss genehmigten Revisionsplans. In Abhängigkeit von der Risikokategorie werden solche Revisionen jährlich oder in jedem zweiten, dritten oder vierten Jahr turnusmässig durchgeführt. Die Konzernrevision führte im Berichtsjahr

34 Revisionen durch. Einer der wesentlichen Prüfungsschwerpunkte ist das interne Kontrollsystem (IKS). Die Ergebnisse jeder Revision werden mit den betreffenden Gesellschaften und – sofern erforderlich – Divisionen im Detail besprochen und die wesentlichen Massnahmen vereinbart. Der Verwaltungsratspräsident und die Mitglieder des Prüfungsausschusses, der CEO, der CFO, der Group General Counsel sowie der entsprechende Divisionsleiter und weitere Linienvorgesetzte der geprüften Einheit erhalten je eine Kopie des Revisionsberichts. Wesentliche Feststellungen und Empfehlungen werden ebenfalls der Konzernleitung und dem Group General Counsel im Rahmen der monatlichen Sitzungen der Konzernleitung präsentiert und mit ihnen besprochen. Die Divisionen erstatten zweimal jährlich Bericht über den Status der wesentlichen vereinbarten Massnahmen. Für alle Konzernrevisionen gibt es Nachkontrollverfahren. Sie stellen eine effektive und effiziente Überwachung der Umsetzung von vereinbarten Verbesserungsmassnahmen sicher. Der Leiter der Konzernrevision erstellt jährlich einen zusammenfassenden Tätigkeitsbericht. Dieser wird den Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitgliedern zugestellt und sowohl der Konzernleitung als auch dem Prüfungsausschuss präsentiert. Er wird in beiden Gremien diskutiert, und dem Verwaltungsrat wird entsprechend Bericht erstattet.

Risikomanagement und Compliance

Sulzer hat ein umfassendes werte- und risikobasiertes Compliance-Programm eingeführt und umgesetzt, bei dem die Prävention, Aufdeckung und Reaktion im Vordergrund stehen. Das Programm umfasst die folgenden Hauptelemente:

Starke Werte und Kultur im Einklang mit Compliance

Sulzer legt grossen Wert darauf, Geschäfte integer und im Einklang mit allen anwendbaren Gesetzen und internen Regeln zu führen („a clean deal or no deal“) sowie nur angemessene vertragliche Risiken einzugehen. Sulzer verfolgt im Compliance-Bereich einen Null-Toleranz-Ansatz. Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung sind überzeugt, dass ein konformes und ethisches Verhalten in allen Belangen und auf allen Ebenen eine Vorbedingung für ein erfolgreiches und nachhaltiges Geschäft ist. Der ethische Ton wird von der Führungsebene festgelegt, setzt sich durch die mittleren Ebenen fort und wird an die gesamte Organisation übertragen („tone at the top and the middle“). Zudem fördert Sulzer die „Speak-up“-Kultur und Mitarbeitende werden ermutigt, ein möglicherweise nicht konformes Verhalten anzusprechen. Sulzer schützt Hinweisgeber vor jeder Form von Repressalien, sofern sie gutgläubig motiviert handeln.

Risikobeurteilung

Im Rahmen des integrierten Risikomanagementprozesses von Sulzer werden Compliance-Risiken regelmässig beurteilt und mithilfe entsprechender Massnahmen vermindert. Die Ergebnisse werden sowohl mit dem Management als auch mit dem Prüfungsausschuss diskutiert. Der Prüfungsausschuss widmet den Themen Risikomanagement und Compliance jährlich mindestens eine ganze Sitzung. Eine Übersicht über die wichtigsten Risiken und die entsprechenden Massnahmen findet sich im Kapitel „[Risikomanagement](#)“.

Interne Vorschriften und Instrumente

Sulzer verfügt über einen Verhaltenskodex, der auf www.sulzer.com/governance-de (unter „Geschäftlicher Verhaltenskodex“) eingesehen werden kann. Jeder und jede Mitarbeitende des Unternehmens muss schriftlich bestätigen, dass er oder sie den Verhaltenskodex gelesen und verstanden hat und ihn einhalten wird. Gleiches gilt für alle neuen Mitarbeitenden, einschliesslich derjenigen von neu erworbenen Unternehmen. Jedes Mitglied der Sulzer Management Group (rund 100 Führungskräfte), die Leiter der operativen Gesellschaften, die regionalen und lokalen Compliance-Beauftragten (einschliesslich der Compliance-Beauftragten am Hauptsitz) sowie die Controller der Legal Entities müssen die Einhaltung dieses Kodex jährlich schriftlich bestätigen. Im Jahr 2010 trat Sulzer ausserdem der Global Compact Initiative der Vereinten Nationen bei. Der aktuelle „Communication on Progress Report“ wurde am 28. Juli 2017 veröffentlicht und kann auf www.sulzer.com/sustainability oder direkt [hier](#) heruntergeladen werden.

Vorschriften

Obwohl Sulzer einen auf Verhalten und Grundsätzen basierenden Ansatz verfolgt, wurden einige Compliance-Vorschriften und -Prozesse als Elemente des Governance-Rahmens eingeführt. Sulzer konzentriert sich auf die wichtigsten Compliance-Risiken:

- Bestechungs- und Korruptionsrisiken: 2010 führte Sulzer ein konzernweites Programm zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption ein. Dieses Programm umfasst einen webbasierten Prozess zur Prüfung von Intermediären, eine konzernweite Initiative für Geschenke und Einladungen (Annehmen und Geben) sowie ein E-Training-Modul (in 13 Sprachen), mit dem sich Mitarbeitende von Sulzer mit dem Inhalt der Richtlinie vertraut machen.
- Kartell- und Wettbewerbsrisiken: Sulzer verfügt über eine Kartellrichtlinie und eine Direktive zum Verhalten in Branchenverbänden.
- Risiken im Zusammenhang mit Ausfuhrkontrollen: An Exportaktivitäten beteiligte Mitarbeitende haben die Gesetze und Vorschriften betreffend Ausfuhr und Wiederausfuhr einzuhalten. Sulzer führte in allen betroffenen Geschäftsbereichen eine globale Direktive für Ausfuhrkontrollen ein. Jede Legal Entity mit Exporttätigkeiten verfügt über ein internes Kontrollprogramm (ICP), das Prozesse und Zuständigkeiten im Bereich der Ausfuhrkontrolle festlegt sowie weitere Anforderungen umfasst, die für die Einhaltung der Gesetze und Verordnungen wichtig sind.
- weitere Risiken (z.B. Börsengesetze und -vorschriften, Arbeitsrecht, geistiges Eigentum, Gesetze zum Schutz von Daten und Privatsphäre, Produkthaftung, Umwelt, Qualität, Sicherheit und Gesundheit): Fokussierte Regeln und Prozesse sprechen diese und viele weitere potenzielle Risiken an. Sulzer verfügt über Prozesse, die sicherstellen, dass Vorschriften zu Insiderhandel sowie zu Berichterstattungs- und Meldepflichten an Aktienbörsen eingehalten werden. 2017 führten lokale Compliance Officer 79 persönliche Compliance-Schulungen durch.

Instrumente

Mitarbeitende von Sulzer können eine Compliance-Hotline, ein Meldesystem für Vorfälle und viele weitere Optionen nutzen, um (mögliche) Verstösse gegen Gesetze oder interne Vorschriften zu melden. Meldungen können über eine Gratis-Telefonnummer oder eine eigens dafür eingerichtete Internetseite offen oder anonym gemacht werden. Das Unternehmen verfügt über eine Richtlinie mit klaren Vorschriften für interne Untersuchungen. Auf dem Intranet von Sulzer stehen allen Mitarbeitenden weitere Instrumente zur Verfügung (z.B. Präsentationen, die die wichtigsten Risiken ansprechen; Vertragsentwürfe; Handbücher für Vertrieb und Beschaffung mit spezifischen Erklärungen zur Compliance sowie Standardklauseln). Sulzer verfügt über ein Bewertungsverfahren für Compliance-Risiken, um potenzielle Compliance-Risiken bei lokalen Gesellschaften zu identifizieren und zu bewerten sowie geeignete Gegenmassnahmen festzulegen. Für neu erworbene Unternehmen hat Sulzer einen sogenannten Post-Merger-Integrationsprozess etabliert, der aus einer systematischen Risikoanalyse besteht. Diese bildet die Grundlage für entsprechende Schadensminderungsmassnahmen.

Organisation

Seit 2013 gibt es bei Sulzer die Gruppenfunktion „Legal, Compliance, and Risk Management“ (unter der Leitung des Group General Counsel). Innerhalb dieser Organisation besteht für diese drei Regionen eine Linienberichtsstruktur: Nord-, Mittel- und Südamerika (AME), Europa, Naher Osten, Afrika (EMEA) und Asien-Pazifik (APAC). Die lokalen Compliance-Beauftragten unterstehen – über regionale Compliance-Beauftragte – letztlich dem Group General Counsel (der ebenfalls Chief Compliance Officer ist). Zudem steuert das Compliance-and-Risk-Management-Team am Hauptsitz das konzernweite Compliance-Programm und sämtliche Compliance-Untersuchungen. Der Leiter der Gruppenfunktion Compliance and Risk Management untersteht ebenfalls dem Group General Counsel. Um eine einheitliche Umsetzung der Group-Compliance-Initiativen zu gewährleisten, besteht zwischen den Regional Compliance Officers und dem Leiter von Compliance and Risk Management eine indirekte Berichtslinie. Der Group General Counsel informiert den Verwaltungsrat und die Konzernleitung regelmässig über rechtliche Angelegenheiten und wesentliche Gesetzesänderungen, die Sulzer betreffen könnten, sowie über bedeutende Rechtsfälle. Zweimal jährlich wird der Prüfungsausschuss zudem über sämtliche hängigen oder drohenden Prozesse mit

einem Streitwert von mehr als CHF 0.5 Millionen informiert. Weitere Informationen bezüglich der Berichte an den Prüfungsausschuss sind im obigen Abschnitt „Prüfungsausschuss“ zu finden.

Bewusstseinsbildung und Schulungen

Sulzer legt grossen Wert auf die Schulung der Mitarbeitenden. Die Schulung erfolgt mittels E-Learning-Programmen (jährlich werden Programme neu eingeführt oder aktualisiert), in persönlichen Trainings oder bei Webkonferenzen. 2017 absolvierten Mitarbeitende von Sulzer mehr als 23'300 E-Learning-Kurse.

Kontrollen und Sanktionen

Im Jahr 2017 auditierte die Gruppenfunktion Legal dreimal Prozesse für Vertragsüberprüfungen. Diese Audits erfolgten im Rahmen der Audits der internen Konzernrevision und befolgten das gleiche Auditverfahren. Die Gruppenfunktion „Environment, Safety, and Health“ (ESH) führte sieben Audits durch und organisierte 16 externe Audits zur Gesundheits- und Sicherheits-Compliance. Schwerpunkte lagen im Wesentlichen auf Umweltschutz und Arbeitssicherheit. Die Resultate wurden jeweils mit dem verantwortlichen Management direkt besprochen und es wurden, falls erforderlich, Verbesserungsmassnahmen vereinbart. Über den aktuellen Stand der Risiken des Konzerns bezüglich Umwelt, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz wird dem Prüfungsausschuss einmal jährlich berichtet. Zusätzlich zu den Audits wurden im Jahr 2017 interne Untersuchungen durchgeführt (ausgelöst von Meldungen über die Hotline, E-Mails, Telefon oder andere Kommunikationswege), und mindestens elf Mitarbeitende mussten Sulzer wegen Compliance-Verstössen verlassen. Andere wurden verwarnet oder intern versetzt. Die meisten Meldungen betrafen allerdings Themen von geringer Bedeutung.

Kontinuierliche Verbesserung

Sulzer ist bestrebt, die Compliance und das Risikomanagement konstant zu verbessern. Die Ergebnisse von Audits und internen Untersuchungen werden analysiert, interne Prozesse und Regeln angepasst und/oder Schulungsmodelle verbessert. Sulzer untersucht sämtliche Compliance-Verstösse, um festzustellen, ob diese auf eine Schwäche in den Prozessen zurückzuführen sind. Ist dies der Fall, wird der entsprechende Prozess verbessert und Massnahmen zur Reduzierung von Risiken werden eingerichtet.

[Lebensläufe der Verwaltungsratsmitglieder von Sulzer finden sich auf \[www.sulzer.com/verwaltungsrat\]\(http://www.sulzer.com/verwaltungsrat\).](http://www.sulzer.com/verwaltungsrat)

Konzernleitung

Die Konzernleitung besteht aus dem Chief Executive Officer (CEO), dem Chief Financial Officer (CFO), dem Chief Human Resources Officer (CHRO), dem Chief Commercial and Marketing Officer (CCMO) und drei Divisionsleitern. Michael Streicher trat per 1. Januar 2018 die Nachfolge von César Montenegro als Divisionsleiter Pumps Equipment und Mitglied der Konzernleitung von Sulzer an. César Montenegro ist in den Ruhestand getreten. Jill Lee wurde zum 5. April 2018 zum Chief Financial Officer und Mitglied der Konzernleitung ernannt. Sie folgt auf Thomas Dittrich, der sich dafür entschied, eine berufliche Chance ausserhalb von Sulzer wahrzunehmen.

Der Verwaltungsrat delegiert die Geschäftsleitung an den CEO. Der CEO delegiert angemessene Kompetenzen an die Mitglieder der Konzernleitung. Die Leiter der Divisionen definieren und erreichen die Geschäftsziele ihrer Divisionen in Einklang mit den konzernweiten Zielen. Das Organisationsreglement regelt unter anderem die Übertragung der Aufgaben vom Verwaltungsrat auf den CEO (das Reglement kann auf www.sulzer.com/governance-de, unter „Vorschriften“, eingesehen werden). Es gibt keine Managementverträge mit aussenstehenden Dritten. Kein Mitglied der Konzernleitung hat einen Vertrag mit einer Kündigungsfrist von mehr als zwölf Monaten. Die Konzernleitungsmitglieder werden mit ihren Lebensläufen unter www.sulzer.com/konzernleitung vorgestellt.

Zusätzliche Mandate der Konzernleitungsmitglieder ausserhalb des Sulzer-Konzerns

Kein Mitglied der Konzernleitung darf mehr als fünf Mandate wahrnehmen; höchstens eines davon darf bei einem kotierten Unternehmen bestehen (Artikel 33 Statuten; zu finden unter www.sulzer.com/governance-de, bei „Statuten“). Ausnahmen (z.B. für Mandate, die im Auftrag von Sulzer oder in gemeinnützigen Organisationen wahrgenommen werden) sind in den Statuten festgelegt (Art. 33, Paragraphen a, b und c).

Lebensläufe der Mitglieder der Konzernleitung finden sich auf www.sulzer.com/konzernleitung.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretung

Beschränkungen bestehen nur für Nominees (siehe Kapitel „[Kapitalstruktur](#)“). Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt, und es sind keine Massnahmen zur Aufhebung von Beschränkungen vorgesehen. Im Einklang mit den Statuten kann sich ein Aktionär an der Generalversammlung durch seinen gesetzlichen Vertreter, einen anderen stimmberechtigten Aktionär oder den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Die von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Statutarische Quoren

Für Statutenänderungen bedarf es der Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der an der Generalversammlung vertretenen Stimmen; Kapitalerhöhungen erfolgen jedoch mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Stimmen. Die Auflösung oder Fusion des Unternehmens kann nur beschlossen werden, wenn an der Generalversammlung wenigstens die Hälfte der ausgegebenen Aktien vertreten ist und zwei Drittel derselben für den betreffenden Antrag stimmen (siehe auch Paragraf 16 der Statuten).

Einberufung der Generalversammlung und Traktandierung

Die anwendbaren Regelungen zur Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung richten sich nach dem für die Einberufung einer Generalversammlung geltenden Recht. Aktionäre, die mindestens 2% des Aktienkapitals vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen. Die Traktandierung muss mindestens zwei Monate vor der Versammlung schriftlich unter Angabe des Verhandlungsgegenstands und der Anträge des Aktionärs eingereicht werden.

Eintragungen im Aktienbuch

Namenaktionäre, deren Namen zu dem in der Einladung zur Generalversammlung genannten Zeitpunkt in das Aktienregister eingetragen sind, können ihre Stimmrechte ausüben.

Unabhängiger Stimmrechtsvertreter

An der Generalversammlung vom 6. April 2017 wurde Proxy Voting Services GmbH als unabhängiger Stimmrechtsvertreter gewählt. Das Mandat läuft bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Die Statuten enthalten keine vom Schweizer Recht abweichenden Regelungen zur Erteilung von Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter und zur elektronischen Teilnahme an der Generalversammlung.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Die Statuten sehen weder ein Opting-out noch ein Opting-up vor. Die Verträge von Mitgliedern des Verwaltungsrats enthalten keine Kontrollwechselklausel. Im Fall eines Kontrollwechsels (worunter – was die Konzernleitung betrifft – auch die Auswechslung der Mehrheit im Verwaltungsrat fällt) oder eines vom Verwaltungsrat nicht unterstützten öffentlichen Übernahmeangebots werden alle zugesprochenen Restricted Share Units (RSU) des RSU Plan automatisch freigegeben. Die Performance Share Units (PSU) werden automatisch pro rata temporis in Aktien umgewandelt, die keinen Beschränkungen unterliegen.

Revisionsstelle

Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Jahr gewählt. Seit 2013 fungiert KPMG AG als Revisionsstelle. Die Funktion des Leiters der externen Revision hat François Rouiller seit dem 27. März 2013 inne. Der Leiter der externen Revision wird im Rhythmus von sieben Jahren ausgewechselt. Die Aufsicht und Kontrolle über die externe Revision liegt beim Prüfungsausschuss, der seinerseits an den Verwaltungsrat rapportiert (siehe Abschnitt „Prüfungsausschuss“ im Kapitel „[Verwaltungsrat](#)“ dieses Corporate-Governance-Berichts). Die Mitglieder des Prüfungsausschusses erhalten mindestens einmal jährlich Zusammenfassungen der Prüfungsergebnisse sowie Verbesserungsvorschläge. Der Leiter der externen Revision und sein Stellvertreter wurden zu den Sitzungen des Prüfungsausschusses eingeladen. Im Jahr 2017 nahm die Revisionsstelle an allen vier Sitzungen des Ausschusses teil. Unter anderem zur Beurteilung der Unabhängigkeit von internen und externen Revisionen trifft sich der Prüfungsausschuss oder dessen Vorsitzende(r) zudem mindestens einmal pro Jahr getrennt mit dem Leiter der Konzernrevision und dem leitenden externen Revisor. Der Prüfungsausschuss beurteilt die Leistung der Revisionsstelle aufgrund der von der Revisionsstelle verfassten Unterlagen, Berichte und Präsentationen sowie der Wesentlichkeit und Sachlichkeit ihrer Äusserungen. Dazu holt der Ausschuss auch die Meinungen des CFO und des Leiters der Konzernrevision ein. Der Prüfungsausschuss überprüft regelmässig die Höhe des Honorars der Revisionsstelle und vergleicht dieses mit Revisionshonoraren, die andere international tätige Schweizer Industrieunternehmen bezahlen. Dieses Honorar wird vom CFO verhandelt und vom Verwaltungsrat genehmigt. Weitere Angaben zur Revisionsstelle, insbesondere die Revisionshonorare sowie Honorare, welche die Revisionsstelle für zusätzliche Dienstleistungen ausserhalb ihres gesetzlichen Revisionsmandats in Rechnung gestellt hat, sind unter [Anmerkung 33](#) zur „Konzernrechnung“ aufgeführt. Sämtliche ausserhalb des gesetzlichen Revisionsmandats durch die externe Revision erbrachten Dienstleistungen (im Wesentlichen Beratungsdienstleistungen im Zusammenhang mit Revision und Rechnungswesen sowie Rechts- und Steuerberatung und andere Beratungsdienstleistungen) sind mit den anwendbaren Unabhängigkeitsregeln vereinbar.

Risikomanagement

Im Rahmen des integrierten Risikomanagementprozesses von Sulzer werden Compliance-Risiken regelmässig beurteilt. Die Ergebnisse werden mit dem Management und mit dem Prüfungsausschuss diskutiert.

Risiko	Potenzieller Einfluss	Wichtigste Gegenmassnahmen
Extern und Märkte		
Marktbeurteilung	Die Fehlbeurteilung von Marktentwicklungen kann zu verpassten Geschäftsmöglichkeiten oder Verlusten führen.	<ul style="list-style-type: none"> – Laufende Beobachtung und Beurteilung von Marktentwicklungen – Systematische Mittelfristplanung, basierend auf Marktentwicklungen und -erwartungen
Geopolitische Schocks	Ein geopolitischer Schock kann sich auf den Betrieb und die Reisetätigkeit auswirken. Zudem könnte ein solches Ereignis Währungsrisiken sowie Ausfallrisiken von Ländern und Banken beinhalten.	<ul style="list-style-type: none"> – Überwachung des Engagements in kritischen Ländern – Beobachtung der Schuldensituation von Ländern und Banken – Laufende Überwachung von Rohstoffpreisen und Inflationsindikatoren – Die globale Präsenz von Sulzer minimiert die Folgen geopolitischer Schocks
Strategie		
Innovation	Misserfolge in der Forschung und Entwicklung sowie fehlende Innovationsaktivitäten könnten die Betriebsfähigkeit und die Wachstumsfähigkeit des Geschäfts belasten. Ungenügende Investitionen in Innovationen, um die technologische Führungsposition zu behaupten und innovative Produkte zu entwickeln.	<ul style="list-style-type: none"> – „Stage-Gate®“-Prozess und Leistungskennzahlen, um die Qualität in der Entwicklung zu gewährleisten – Produktentwicklungs-Council mit starkem Fokus auf strategische Pläne und Value Engineering – Prototypen und eigene Testfelder, um Produkte vor der Markteinführung zu testen – Core Technology Council für die Entwicklung der Basistechnologie – Fokus auf Innovation mit strategischen Kunden – Innovationsprojekte – Umsetzung eines fachgemässen Entwicklungsprogramms für wichtige kritische Ressourcen
Operativ		
Gewinnung und Bindung von Talenten	Misserfolg bei der Gewinnung, Bindung und Entwicklung von Mitarbeitenden kann zu einem Mangel an wichtigen Fähigkeiten und Kenntnissen führen, der sich negativ auf das Tagesgeschäft und das Wachstumspotenzial auswirkt.	<ul style="list-style-type: none"> – Verankerung der Werte und Verhaltensweisen des Unternehmens – Mitarbeiterumfrage – Solide Strategie für die interne Kommunikation – Durchführung von Workshops und kollaborativen Aktivitäten – Schaffung von Entwicklungserfahrungen und -möglichkeiten – Einstufung und Benchmarking von Löhnen
Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz	Ein unsicheres Arbeitsumfeld kann für Menschen schädlich sein, den Ruf schädigen, zu Strafen und Haftungsansprüchen führen sowie einen ernsthaften wirtschaftlichen Schaden verursachen.	<ul style="list-style-type: none"> – Richtlinien für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Leitsätze, Programme (z.B. Safe Behavior Program) und Schulungen – Zertifizierungen gemäss OHSAS 18001 – Monatliche Kontrollen von Gesundheit und Arbeitssicherheit sowie regelmässige Audits – Globales Netzwerk von Verantwortlichen für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
Ökologisch	Umweltschäden können negative Folgen für Mensch und Natur haben, den Ruf schädigen, zu Strafen und Haftungsansprüchen führen sowie einen ernsthaften wirtschaftlichen Schaden verursachen.	<ul style="list-style-type: none"> – Risikobegrenzung durch umfassende Umwelt-Due-Diligence bei Akquisitionen und Veräusserungen – Eliminierung von umweltschädlichen Substanzen anhand einer Liste verbotener Substanzen

Compliance	Regelwidriges oder unethisches Verhalten könnte den Ruf schädigen sowie zu Bussen und Haftungsansprüchen führen.	<ul style="list-style-type: none"> – Aktive Förderung von hohen ethischen Standards über die gesamte Organisation („tone at the top and the middle management“) – Laufende Überwachung und Beurteilung von potenziellen Compliance-Risiken – Sulzer-Verhaltenskodex und unterstützende Bestimmungen (z.B. Korruptionsbekämpfung, Kartellrecht und Ausfuhrkontrollen) – Due-Diligence-Prozess durch Dritte – Globales Netzwerk von Beauftragten für Compliance und Ausfuhrkontrollen – Compliance-Schulungen (einschliesslich E-Learning) und Audits – „Speak-up“-Kultur, Compliance-Hotline und Sanktionen
Qualität von Produkten und Services	Mängel bei hochwertigen Produkten und Services können zu Arbeitswiederholungen, Reputationsschäden oder Haftungsansprüchen führen.	<ul style="list-style-type: none"> – Systeme für Qualitätsmanagement und -sicherung, zugeschnitten auf spezifische Geschäftstätigkeiten – Akkreditierung durch Dritte – Programme zur Kompetenzentwicklung und Schulungen von Mitarbeitenden – Testzentren
Betriebsstörungen	Betriebsstörungen (wie Brände) können Menschen, Immobilien und Anlagen schädigen. Sie können sich negativ auf die Betriebsfähigkeit des betroffenen Standorts auswirken.	<ul style="list-style-type: none"> – Systeme für Krisen- und Notfallmanagement (auf globaler und lokaler Ebene) – Risikomanagementrichtlinie und -vorgaben – Globale Produktion und Beschaffung – Pläne für Notfallwiederherstellung im IT-Bereich
Finanziell		
Finanzmärkte	Die Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte kann die finanzielle Leistung von Sulzer, den Zugang zu Kapital sowie die Fähigkeit zur Kapitalaufnahme beeinträchtigen.	<ul style="list-style-type: none"> – Finanzrichtlinien des Konzerns – Richtlinien zu Fremdwährungsrisiken – Limiten für Handelsverluste bei Finanzinstrumenten
Kredite	Kreditrisiken durch Finanzinstitutionen und Kunden können die finanzielle Leistung sowie die Betriebsfähigkeit von Sulzer belasten.	<ul style="list-style-type: none"> – Bei Finanzinstituten werden nur Parteien mit einer guten Kreditqualität akzeptiert (Rating durch Dritte) – Individuelle Risikobeurteilung von Kunden mit grossen Auftragsvolumen – Laufende Beobachtung von Länderrisiken
Liquidität	Mängel beim Liquiditätsrisikomanagement können die finanzielle Leistung sowie die Betriebsfähigkeit von Sulzer beeinträchtigen.	<ul style="list-style-type: none"> – Fortlaufende Überwachung der Liquidität – Planung der Liquiditätsreserven auf Konzernebene – Programm zur Optimierung des Liquiditäts- und Mittelflussmanagements – Effizienter Einsatz der verfügbaren Barmittel durch Cash-Pooling

Informationspolitik

Die Sulzer AG berichtet quartalsweise mittels Medienmitteilung über den Bestellungseingang und halbjährlich über die Ergebnisse, jeweils mit einem Kommentar zur Geschäftsentwicklung und zu den Aussichten. Der Konzern informiert ausserdem laufend über wichtige Ereignisse (Ad-hoc-Publizität). Die Berichterstattung im [Vergütungsbericht](#) (einschliesslich der Verweise auf den Finanzbericht) entspricht den Empfehlungen bezüglich des Inhalts des Vergütungsberichts im Sinne von Ziffer 38 des Anhangs 1 des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance.

Wichtige Daten im Jahr 2018

- 28. Februar: Jahresergebnisse 2017
- 4. April: Generalversammlung 2018
- 19. April: Bestellungseingang 1. Quartal 2018
- 25. Juli: Halbjahresbericht 2018
- 25. Oktober: Bestellungseingang 1. – 3. Quartal 2018

Diese Daten sowie allfällige Änderungen sind auf www.sulzer.com/events ersichtlich. Die Medienmitteilungen können über www.sulzer.com/newsletter abonniert werden (Versand per E-Mail). Auf der Website www.sulzer.com sind zahlreiche weitere Informationen verfügbar.

Wesentliche Änderungen

Auf wesentliche Änderungen, die zwischen dem Bilanzstichtag (31. Dezember 2017) und dem Redaktionsschluss des Geschäftsberichts (27. Februar 2018) eingetreten sind, wird im Geschäftsbericht hingewiesen.



Vergütungs- bericht

- 84** Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre
- 85** Vergütungs-Governance und Grundsätze
- 89** Vergütungsstruktur
- 96** Vergütung des Verwaltungsrats
und der Konzernleitung
- 101** Aktienbesitz des Verwaltungsrats
und der Konzernleitung
- 103** Bericht der Revisionsstelle



Anreize für nachhaltige Leistungen

Winterthur, 27. Februar 2018

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im Namen des Verwaltungsrats und des Nominations- und Vergütungsausschusses von Sulzer legen wir Ihnen unseren Vergütungsbericht 2017 vor.

Mit seiner Vergütungspolitik will Sulzer solche Talente gewinnen, ans Unternehmen binden und motivieren, die entscheidend zur Leistung und zum nachhaltigen Erfolg des Unternehmens beitragen. In diesem Sinne sind unsere Vergütungsprogramme so ausgelegt, dass Leistung, die zu nachhaltigem Wachstum führt, und langfristiger Shareholder Value belohnt werden.

Der Verwaltungsrat und der Nominations- und Vergütungsausschuss überprüften die Vergütungspolitik und -programme von Sulzer im Berichtsjahr erneut, um sicherzustellen, dass diese auf die Unternehmensstrategie und die Interessen der Aktionäre abgestimmt sind und gleichzeitig den aufsichtsrechtlichen Anforderungen Rechnung tragen. Wir überprüften zudem, ob unsere Vergütungspolitik im Einklang mit den regulatorischen Anforderungen steht, und kamen zum Schluss, dass keine wesentlichen Änderungen notwendig sind. Daneben nahm der Nominations- und Vergütungsausschuss im Berichtsjahr seine regelmässigen Aufgaben wahr, wie etwa die Festlegung der Leistungsziele am Jahresbeginn und die Leistungsbeurteilung am Jahresende, die Überprüfung der globalen Methodik für Funktionsbewertungen und den Benchmarking-Prozess, die Festlegung der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie die Vorbereitung des Vergütungsberichts für die Generalversammlung (GV).

Der Nominations- und Vergütungsausschuss konzentrierte sich zudem auf die Entwicklung und Nachfolgeplanung der Konzernleitung. Wir konnten intern den neuen Divisionsleiter Pumps Equipment, Michael Streicher, rekrutieren. Er trat per 1. Januar 2018 die Nachfolge seines Vorgängers César Montenegro an, der nach 40 Jahren bei Sulzer in den Ruhestand ging. Die interne Promotion unterstreicht unsere strukturierte Nachfolgeplanung und Talentförderung. Ausserdem konnten wir mit Jill Lee eine starke Nachfolgerin zum CFO ernennen, die bereits seit 2011 Mitglied des Sulzer-Verwaltungsrats ist. Sie wird ihre neue Rolle im April 2018 antreten. Sie verfügt über ein ausgeprägtes Verständnis vom und Wissen über das Unternehmen, womit wir eine reibungslose Übergabe gewährleisten können.

Weitere Informationen zu unseren Aktivitäten, dem Vergütungssystem und der Governance von Sulzer finden Sie auf den folgenden Seiten. Dieser Vergütungsbericht wird den Aktionären an der GV im April 2018 zu einer nicht bindenden Konsultativabstimmung vorgelegt. Die Aktionäre werden zudem über den maximalen Gesamtbetrag für die Vergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum von der GV 2018 bis zur GV 2019 sowie den Maximalbetrag für die Vergütung der Konzernleitung im Jahr 2019 abstimmen.

Wir werden unsere Vergütungsprogramme auch künftig regelmässig beurteilen und überprüfen, um eine angemessene Vergütungspolitik zu gewährleisten. Ebenso werden wir den offenen Dialog mit Ihnen, unseren Aktionären, und Ihren Vertretern weiterführen.

Mit freundlichen Grüssen

Thomas Glanzmann

Vorsitzender des Nominations- und Vergütungsausschusses

Vergütungs-Governance und Grundsätze

Die Vergütungspolitik und die Beteiligungspläne von Sulzer belohnen Leistung, nachhaltiges Wachstum und langfristigen Shareholder Value. Die Vergütungsprogramme sind marktgerecht, einfach und transparent gestaltet und gewährleisten eine interne Gleichbehandlung. Der Vergütungsbericht wird gemäss der Verordnung gegen übermässige Vergütungen (VegüV) bei börsenkotierten Aktiengesellschaften, der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange sowie dem Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance verfasst.

Nominations- und Vergütungsausschuss

Die Statuten, das Organisationsreglement des Verwaltungsrats und das Reglement des Nominations- und Vergütungsausschusses (siehe www.sulzer.com/governance-de, unter „Vorschriften“) legen die Funktionen des Nominations- und Vergütungsausschusses (NVA) fest. Der NVA unterstützt den Verwaltungsrat bei der Ernennung und Bewertung von Bewerbern für Positionen im Verwaltungsrat und in der Konzernleitung. Ebenso hilft er, die Vergütungsstrategie und -grundsätze auszuarbeiten und zu überprüfen und die jeweiligen Anträge für die Generalversammlung vorzubereiten, die die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung betreffen.

Der NVA ist für die folgenden Aufgaben verantwortlich und legt diesbezüglich sämtliche Vorschläge dem Verwaltungsrat vor, dem letztlich die Entscheidungsbefugnis obliegt:

- periodische Bewertung der Mitgliedsstruktur des Verwaltungsrats, Festlegung der Selektionsprinzipien und Identifizierung potenzieller Kandidaten für den Verwaltungsrat
- Nachfolgeplanung für den CEO und alle anderen Konzernleitungsmitglieder (die zwei oberen Führungsebenen)
- periodische Bewertung der Vergütungspolitik und -programme
- Festlegung der Leistungsziele für den CEO und die Mitglieder der Konzernleitung im Rahmen der Anreizpläne
- Ausarbeitung der entsprechenden Anträge an die Generalversammlung im Zusammenhang mit der Gesamtvergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung
- Festlegung der Zielgrössen der Vergütung für den CEO und die Konzernleitungsmitglieder
- Erstellen des Vergütungsberichts

In der nachfolgenden Tabelle sind die jeweiligen Befugnisse aufgeführt:

	CEO	NVA	Verwaltungsrat	Generalversammlung
Selektionskriterien und Nachfolgeplanung für den Verwaltungsrat		schlägt vor	genehmigt	
Selektionskriterien und Nachfolgeplanung für die Konzernleitung	schlägt vor	überprüft	genehmigt	
Vergütungspolitik und -programme		schlägt vor	genehmigt	
Maximale Gesamtvergütungsbeträge, die der Generalversammlung zur Abstimmung vorgelegt werden		schlägt vor	überprüft	genehmigt (verbindliche Abstimmung)
Individuelle Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder		schlägt vor	genehmigt	
Vergütung des CEO		schlägt vor	genehmigt	
Individuelle Vergütung der Konzernleitungsmitglieder	schlägt vor	überprüft	genehmigt	
Leistungsziele und -bewertung des CEO		schlägt vor	genehmigt	
Leistungsziele und -bewertung der Konzernleitung	schlägt vor	überprüft	genehmigt	
Vergütungsbericht		schlägt vor	genehmigt	Konsultativ-abstimmung

Der NVA besteht aus maximal drei Mitgliedern, die keine Führungspositionen bekleiden, unabhängig sind und von der Generalversammlung jedes Jahr bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung einzeln gewählt werden. An der Generalversammlung 2017 wurden Thomas Glanzmann (Vorsitz), Jill Lee und Marco Musetti als Mitglieder des NVA wiedergewählt.

Der NVA tritt zusammen, sooft es die Geschäfte erfordern, mindestens jedoch zweimal jährlich. 2017 hielt der NVA vier reguläre Sitzungen, eine ausserordentliche Sitzung und eine Telefonkonferenz ab, an denen jeweils alle Mitglieder teilnahmen. Neben den üblichen Traktanden konzentrierte der NVA seine Bemühungen auf die Auswahl und Nominierung des neuen Konzernleitungsmitglieds für die Position des Divisionsleiters Pumps Equipment und des Chief Financial Officer, auf die Überprüfung der globalen Methodik für Funktionsbewertungen und den Benchmarking-Prozess, unter Einbezug der externen Dienstleister.

Der CEO und der Chief Human Resources Officer, der als Sekretär des NVA fungiert, nehmen in der Regel an den Sitzungen teil. Der Vorsitzende des Ausschusses kann gegebenenfalls weitere Führungskräfte in beratender Funktion zur Sitzung einladen. Der CEO und sonstige Führungskräfte sind von den Sitzungen bzw. Teilen derselben ausgeschlossen, wenn ihre eigene Vergütung und/oder Leistung erörtert wird.

Der Vorsitzende des NVA erstattet der nächsten Sitzung des Verwaltungsrats Bericht zu den Aktivitäten des NVA und den behandelten Themen. Ebenso legt der Vorsitzende dem Verwaltungsrat – soweit notwendig – die jeweiligen Vorschläge zur Genehmigung vor. Das Protokoll der NVA-Sitzungen ist allen Mitgliedern des Verwaltungsrats zugänglich.

Der NVA kann externe Unternehmen beauftragen, unabhängige Beratung zu erteilen oder Dienstleistungen zu erbringen, insoweit er dies für die Erfüllung seiner Aufgaben für erforderlich hält. Im Berichtsjahr beauftragte der Ausschuss Mercer und Klingler consultants, Consulting- und Benchmarking-Dienstleistungen zu Vergütungsfragen zu erbringen. Beide nehmen keine weiteren Mandate für Sulzer wahr.

Rolle und Einbindung der Aktionäre

Das Unternehmen schätzt die Rückmeldungen der Aktionäre zu Vergütungspolitik und -programmen und führt seit 2011 eine Konsultativabstimmung zum Vergütungsbericht durch. Zudem trifft sich das Unternehmen regelmässig mit Aktionären und Aktionärsvertretern, um ihre Perspektive zu verstehen. An der Generalversammlung genehmigen die Aktionäre die maximalen Gesamtbeträge für die Vergütungen von Verwaltungsrat und Konzernleitung. Die Abstimmung ist verbindlich und wird jährlich durchgeführt.

Die Statuten regeln zudem die Grundsätze der Vergütung. Sie erhalten die folgenden vergütungsbezogenen Bestimmungen (die vollständige Version ist unter www.sulzer.com/governance-de, bei „Statuten“, abrufbar):

- Vergütungsgrundsätze: Nicht geschäftsführende Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten nur eine fixe Vergütung. Mitglieder der Konzernleitung erhalten fixe und variable Vergütungskomponenten. Die variable Vergütung kann kurz- und langfristige variable Vergütungskomponenten enthalten. Diese werden durch Leistungskennzahlen beeinflusst, die die Leistung der Gruppe oder Teile derselben, Vorgaben in Bezug auf Markt, sonstige Unternehmen oder vergleichbare Benchmarks und/oder individuelle Vorgaben sowie strategische und/oder finanzielle Ziele berücksichtigen. Die Vergütung kann in Form von Barmitteln, Aktien, Optionen, Finanzinstrumenten oder vergleichbaren Einheiten, Sachwerten, Dienstleistungen oder sonstigen Leistungen entrichtet werden;
- verbindliche Abstimmung der Aktionäre zur Vergütung: Die Generalversammlung hat die maximale Gesamtvergütung des Verwaltungsrats für die nächste Amtszeit sowie die maximale Gesamtvergütung der Konzernleitung für das folgende Geschäftsjahr zu genehmigen. Der Verwaltungsrat hat der Generalversammlung den jährlichen Vergütungsbericht zu einer Konsultativabstimmung vorzulegen;
- Zusatzbeträge für Mitglieder der Konzernleitung, die eingestellt werden, nachdem die Generalversammlung über die Vergütung abgestimmt hat: Sofern die maximale Gesamtvergütung, die von der Generalversammlung genehmigt wurde, nicht ausreicht, können bis zu 40% der maximalen für die Konzernleitung genehmigten Gesamtvergütung ohne zusätzliche Genehmigung für die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung verwendet werden, die nach der Generalversammlung ernannt wurden;
- Darlehen, Kreditrahmen und Vorsorgeleistungen für Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung: Das Unternehmen darf Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Konzernleitung keine Darlehen oder Kredite gewähren.

Vergütungsgrundsätze

Die Vergütung des Verwaltungsrats ist fix und beinhaltet keine leistungsbasierte variable Komponente. Damit wird sichergestellt, dass der Verwaltungsrat bei seiner Aufsichtspflicht gegenüber der Konzernleitung in völliger Unabhängigkeit handelt.

Die Vergütung der Konzernleitung orientiert sich im Wesentlichen am Grundsatz der leistungsbezogenen Vergütung. Die Vergütungspolitik und -programme sind so ausgelegt, dass Leistung, nachhaltiges Wachstum und langfristiger Shareholder Value anerkannt werden. Gleichzeitig soll eine marktgerechte Vergütung gewährleistet sein, mit der hochqualifizierte Mitarbeitende rekrutiert und ans Unternehmen gebunden werden können. Die Vergütungsgrundsätze lauten:

Leistungsbezogene Vergütung	Ein erheblicher Teil der Vergütung wird in Form variabler Anreize gezahlt, die auf der Leistung des Unternehmens und der jeweiligen Person beruhen.
Eigentum	Ein Teil der Vergütung wird in Form von Eigenkapital gezahlt, um Eigentum zu fördern und die Interessen von Führungskräften mit den Interessen der Aktionäre in Einklang zu bringen.
Wettbewerbsfähigkeit	Die Vergütungen sind marktgerecht und entsprechen den Marktpraktiken, um hochqualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu binden.
Interne Gleichbehandlung	Die interne Vergütungsstruktur beruht auf einer global angewandten Funktionsbewertungsmethode.
Transparenz	Die Vergütungsprogramme sind einfach und transparent gestaltet.

Verfahren zur Festlegung der Vergütung: Benchmarking und jährlicher Zielvereinbarungsprozess

Um konkurrenzfähige und marktgerechte Vergütungen festzulegen, wird die Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung regelmässig mit derjenigen ähnlicher Funktionen in vergleichbaren Unternehmen verglichen. Hierfür hat der NVA auf der Basis von Umsatz und Beschäftigtenzahl eine Vergleichsgruppe internationaler Industrieunternehmen mit Sitz in

der Schweiz ausgewählt (siehe Kasten „Vergütungs-Benchmark“). Sulzer ist zwischen dem ersten Quartil und dem Median der Vergleichsgruppe positioniert.

Vergütungs-Benchmark

Die Vergleichsgruppe ist Ausdruck der ambitionierten Geschäftsstrategie von Sulzer:

- ABB
- Actelion¹⁾
- Clariant
- Georg Fischer
- Lonza
- OC Oerlikon
- Rieter
- Schindler
- Sika
- Sonova
- Syngenta¹⁾
- Tetra Laval Group

1) War zum Zeitpunkt des Benchmarkings noch eine in der Schweiz kotierte Aktiengesellschaft.

Die Zielvergütung orientiert sich am Median des jeweiligen Markts. Bei der Konzernleitung wird eine nachhaltige überdurchschnittliche Leistung mit einer variablen Vergütung belohnt, die deutlich über dem Marktmedian liegt.

Die tatsächlich gezahlte Vergütung hängt von der Leistung des Unternehmens und/oder der Divisionen und der Erfüllung der individuellen Leistungsziele ab. Die Leistungsziele werden am Anfang des Jahres im Rahmen des jährlichen Zielvereinbarungsprozesses festgelegt. Die Erfüllung wird nach Jahresende gegenüber jedem einzelnen Ziel bewertet und wirkt sich direkt auf die Auszahlung der variablen Vergütung aus.

Leistungsbewertung

→ Zielvereinbarung

Festlegung von zwei bis vier individuellen Leistungszielen am Jahresanfang

→ Leistungsbewertung

Leistungsbewertung am Jahresende

→ Festlegung der Vergütung

Festlegung der Vergütung auf Grundlage der Leistung des Unternehmens bzw. der Division und der Erreichung der persönlichen Ziele

Vergütungsstruktur

Vergütung des Verwaltungsrats

Die für den Verwaltungsrat geltende Vergütungspolitik basiert auf einem Vergütungsreglement, wird vom Nominations- und Vergütungsausschuss (NVA) jährlich überprüft und gegebenenfalls per Entscheid des Verwaltungsrats auf Grundlage eines Vorschlags des NVA angepasst.

Die Vergütung des Verwaltungsrats setzt sich aus einer fixen Bar- und einer RSU-Komponente (RSU = Restricted Share Unit) mit einem fixen Zuteilungswert zusammen. Die Verwaltungsratsmitglieder erhalten zur Deckung der Geschäftskosten zusätzlich eine Spesenpauschale. Die RSU fördern die langfristige Ausrichtung der Interessen der Verwaltungsratsmitglieder an den Interessen der Aktionäre. Damit sich der Verwaltungsrat auf die langfristige Strategie konzentriert und um seine Unabhängigkeit von der Konzernleitung zu stärken, enthält die Vergütung des Verwaltungsrats keine leistungsbezogenen Komponenten. Ausserdem haben die Mitglieder des Verwaltungsrats kein Anrecht auf Vorsorgeleistungen.

Die Höhe der Vergütung des Verwaltungsratspräsidenten und der anderen Verwaltungsratsmitglieder orientiert sich an den jeweiligen Vergütungs-Benchmarks (siehe Kasten „Vergütungs-Benchmark“ im Kapitel „Vergütungs-Governance und Grundsätze“). Die Vergütung spiegelt die Verantwortung und die Komplexität ihrer jeweiligen Funktion, die gestellten fachlichen und persönlichen Anforderungen sowie den für die Erfüllung ihrer Aufgaben erwarteten Zeitaufwand wider. Die Vergütungsstruktur und -beträge wurden 2017 überprüft und nicht geändert. Sie sind in der unten stehenden Tabelle aufgelistet.

Jährliche Vergütung des Verwaltungsrats¹⁾

in CHF	Barkomponente (nach Abzug von Beiträgen für die Sozialversicherung)	Zuteilungswert von Restricted Share Units (nach Abzug von Beiträgen für die Sozialversicherung)	Spesenpauschale
Basisvergütung des Verwaltungsratspräsidenten ²⁾	420'000	250'000	10'000
Basisvergütung des Vizepräsidenten des Verwaltungsrats	100'000	155'000	5'000
Basisvergütung für die Mitgliedschaft im Verwaltungsrat	70'000	125'000	5'000
Zusätzliche Ausschussvergütungen:			
Ausschussvorsitz	40'000		
Mitgliedschaft im Ausschuss	25'000		

1) Vergütung für den Leistungszeitraum (von GV zu GV).

2) Der Verwaltungsratspräsident erhält für seine Aktivitäten in den Ausschüssen keine zusätzliche Vergütung.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden während ihrer Amtszeit für ihre Dienste entschädigt. Die Barvergütung der Verwaltungsratsmitglieder wird in vierteljährlichen, die des Präsidenten in monatlichen Tranchen ausgezahlt; die Spesenpauschale wird im Dezember ausgezahlt, und die RSU werden einmal im Jahr zugeteilt. Die Anzahl der RSU wird ermittelt, indem der Zuteilungswert geteilt wird durch den volumengewichteten, durchschnittlichen Aktienpreis der letzten zehn Handelstage vor dem Zuteilungsdatum, das zwischen dem Datum der Veröffentlichung der Jahresergebnisse und der Generalversammlung liegt. Jeweils ein Drittel der RSU wird am ersten, zweiten und dritten Jahrestag nach dem Zuteilungsdatum gevestet. Beim Vesting wird jeweils eine RSU in eine Aktie des Unternehmens umgewandelt. Die Vestingperiode für die einem Verwaltungsratsmitglied zugeteilten RSU endet jedoch spätestens mit seinem Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat. Obschon der Wert der RSU (bei Zuteilung) fix ist, schwankt er mit dem Aktienkurs während der Vestingperiode. Dies bedeutet, dass der Wert beim Vesting vom Wert bei der Zuteilung abweichen kann.

Vergütung der Konzernleitung

Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung ist durch interne Richtlinien geregelt (z.B. Total Reward Policy, Bonusplan, Performance Share Plan und Vorsorgepläne). Die Vergütung der Konzernleitung wird vom NVA jährlich überprüft und falls erforderlich per Entscheid des Verwaltungsrats auf Grundlage eines Vorschlags des NVA angepasst und genehmigt.

Gemäss dem Grundsatz der leistungsbezogenen Vergütung besteht ein erheblicher Anteil der Vergütung für den CEO und die sonstigen Mitglieder der Konzernleitung aus variablen, leistungsorientierten Elementen. Die Vergütung ist folgendermassen strukturiert:

fixe Vergütung:

- Basissalär (in bar)
- Vorsorge- und Nebenleistungen

variable Vergütung:

- kurzfristiger jährlicher Bonus (in bar)
- langfristige Anreize (Performance Share Plan)

Übersicht über die Vergütungskomponenten

Fixe Vergütung



Basissalär
Basissalär



Vorsorge- und Nebenleistungen
Pensions- und
Sozialversicherungsbeiträge,
Nebenleistungen

Variable Vergütung



Kurzfristiger Anreizplan
Bonusplan



Langfristiger Anreizplan
Performance Share
Plan (PSP)

Vergütungskomponenten der Konzernleitungsmitglieder

	Basissalär	Vorsorge- und Nebenleistungen	Kurzfristiger Anreizplan (Bonusplan)	Langfristiger Anreizplan (PSP 2017)
Hauptparameter	Funktion, Hierarchieebene, Profil des Funktionsträgers (Kompetenzen, Erfahrung)	Pensions- und Sozialversicherungsbeiträge, Nebenleistungen	Erreichung finanzieller und persönlicher Ziele	Erreichung langfristiger unternehmensweiter Ziele
Wichtigste Faktoren	Arbeitsmarkt	Schutz vor Risiken, Arbeitsmarkt	Operatives EBITA, Umsatz, operativer Netto-Cash-Flow (opONCF)	Wachstum des operativen EBITA, operative Rendite auf das bereinigte Betriebsvermögen (opROCEA), relativer Total Shareholder Return (TSR)
Verbindung zu Vergütungsgrundsätzen	Marktgerechte Vergütung	Marktgerechte Vergütung	Leistungsabhängige Vergütung	Nachhaltiges Wachstum und Wertschaffung
Instrument	Barmittel	Vorsorge- und Versicherungspläne, zusätzliche Vergünstigungen	Barmittel	Performance Share Units (PSU), beglichen durch Aktien
Betrag	Fix	Fix	Variabel, begrenzt auf 200% des Zielbonus. Der Zielbonus beträgt 90% des jährlichen Basissalärs für den CEO und 60% des jährlichen Basissalärs für alle anderen Mitglieder der Konzernleitung.	Variabel. Der Zuteilungswert richtet sich nach dem Global Grade und beträgt CHF 1'440'000 für den CEO sowie zwischen CHF 330'000 und CHF 400'000 für die anderen Mitglieder der Konzernleitung. Maximal werden 250% der Aktien übertragen. Der übertragene Höchstbetrag beläuft sich auf CHF 3'600'000 für den CEO sowie CHF 825'000 bis CHF 1'000'000 für die anderen Mitglieder der Konzernleitung.
Zuteilungs-/ Auszahlungszeitpunkt	Monatlich	Monatlich und/oder jährlich	März des Folgejahres	1. April 2017
Leistungsperiode	-	-	1 Jahr (1. Januar 2017 – 31. Dezember 2017)	3 Jahre (1. Januar 2017 – 31. Dezember 2019)
Vestingdatum	-	-	-	31. Dezember 2019

Basissalär (fix, in bar)

Das Basissalär wird im Ermessen des Verwaltungsrats auf Grundlage des Marktwerts der jeweiligen Position und der Qualifikationen, Kompetenzen und Erfahrungen des jeweiligen Funktionsträgers festgelegt. Die einzelnen Positionen werden mittels der Mercer International Position Evaluation (IPE) evaluiert. Die IPE ist eine globale Methode zur Stellenbewertung, bei der die Stufe einer internen Position anhand mehrerer geschäftsbezogener Faktoren ermittelt wird. Sie schafft einen Bezugsrahmen, der auf dem Nutzen der Positionen innerhalb einer Organisation und ihres breiteren kommerziellen Umfelds basiert. Die Anwendung der IPE folgt einem einfachen Prozess, bei dem der Schwerpunkt auf der Organisationsstruktur, den geschäftlichen Komplexitäten und der Abstimmung zwischen Positionen und dem Geschäft liegt. Die IPE dient als Grundlage zur Festlegung der internen Gehaltsstruktur.

Bonus (variabel, leistungsbezogen, in bar)

Der Bonus honoriert die finanzielle Leistung des Unternehmens und/oder seiner Geschäftsbereiche sowie die Erreichung individueller Leistungsziele über ein Kalenderjahr. Der Zielbonus entspricht einem prozentualen Anteil am jährlichen Basissalär – je nach Stufe der Rolle im IPE-Rahmen. Für den CEO beträgt er 90% und für die anderen Mitglieder der Konzernleitung 60%.

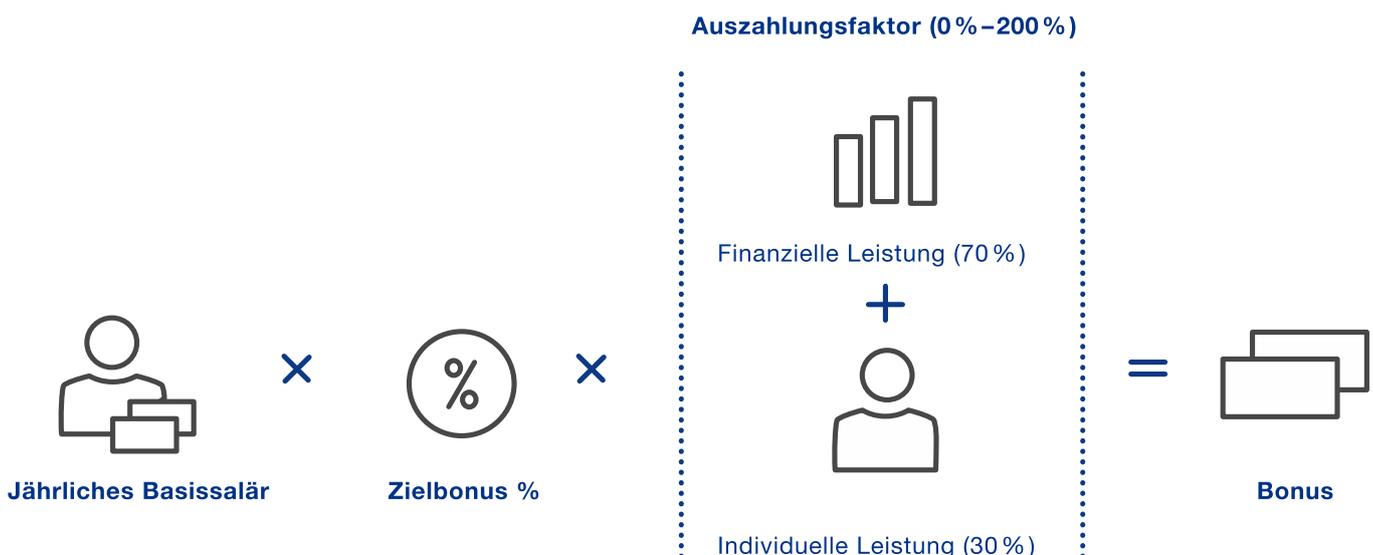
Für den CEO und die anderen Mitglieder der Konzernleitung basieren 70% des Bonus auf der Erreichung der finanziellen Ziele des Unternehmens und/oder der Division, während 30% auf der Erreichung individueller Ziele gemäss den nachfolgenden Ausführungen basieren:

Kategorie	Gewichtung	Ziele	Prinzip		CEO/CFO/ CHRO/ CCMO	Divisions- leiter
Finanzielle Leistung	70%	Operatives EBITA in % des Umsatzes	Messung der Profitabilität (Gewinn)	Sulzer	25%	7.5%
				Division		17.5%
		Umsatz	Messung des Wachstums (Umsatz)	Sulzer	25%	7.5%
				Division		17.5%
Individuelle Leistung	30%	Operativer Netto-Cash- Flow (opONCF)	Messung der durch den Bruttoumsatzerlös generierten flüssigen Mittel	Sulzer	20%	6%
				Division		14%
		Sulzer Full Potential- Initiativen (SFP)	Transformation von Sulzer in ein marktorientiertes, global tätiges und integriertes Unternehmen	Individuell	10%	10%
		Wachstumsinitiativen	Initiativen, die das Wachstum von Sulzer fördern, wie zum Beispiel Projekte für Fusionen und Übernahmen, um neue Märkte oder Segmente zu erschliessen	Individuell	10%	10%
		Schneller und besser	Initiativen, die auf die Profitabilität von Sulzer fokussieren, mit Zielen, die an Geschwindigkeit („schneller“) und Qualität („besser“) gekoppelt sind	Individuell	10%	10%
				Total	100%	100%

Die Ziele werden im Rahmen der jährlichen Zielvereinbarung definiert. Für jedes finanzielle Ziel wird eine erwartete Leistungsstufe festgelegt („Ziel“). Darüber hinaus wird für jedes Ziel ein Schwellenwert festgelegt: unterhalb dieses Werts beträgt der jeweilige Auszahlungsfaktor null. Zudem wird eine Obergrenze festgelegt, oberhalb deren der jeweilige Auszahlungsfaktor einer Höchstgrenze unterliegt. Die Höhe der Auszahlung zwischen Schwellen-, Ziel- und Höchstwert wird durch lineare Interpolation ermittelt.

Der tatsächliche Bonus richtet sich nach dem gewichteten Durchschnitt der Auszahlungsfaktoren, die für jedes Ziel erreicht werden, und kann zwischen 0% und 200% des Zielbonus liegen. Der Bonus wird im März des Folgejahres in bar ausbezahlt.

Bonusmodell



Sulzer strebt Transparenz in Bezug auf die leistungsbezogene Vergütung an. Allerdings kann die Offenlegung von finanziellen und individuellen Zielen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens negativ beeinflussen, da sie sensible Einblicke in die

Strategie von Sulzer gewährt. Um Transparenz sicherzustellen und gleichzeitig Wettbewerbsrisiken zu vermeiden, legt Sulzer eine allgemeine Leistungsbeurteilung am Ende des Leistungszyklus vor (siehe Abschnitt „Vergütung der Konzernleitung“ im Kapitel „[Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung](#)“).

Performance Share Plan (variabel, leistungsbezogen, aktienbasierte Vergütung)

Der Performance Share Plan (PSP) honoriert die Leistung des Unternehmens über einen Zeitraum von drei Jahren und bringt die Interessen der Teilnehmer mit den Interessen der Aktionäre in Einklang, indem ein erheblicher Anteil der Vergütung als Eigenkapital ausgeschüttet wird. Der PSP ist ein Plan mit jährlichen Anwartschaften und ist den Mitgliedern der Konzernleitung und der Sulzer Management Group (definiert durch die Einstufung der Position im IPE-System) vorbehalten. Der Zuteilungswert richtet sich nach der Einstufung der Funktion der Führungskräfte. Er beträgt CHF 1'440'000 für den CEO sowie zwischen CHF 330'000 und CHF 400'000 für die anderen Mitglieder der Konzernleitung. Die Anzahl der zugeteilten Performance Share Units (PSU) wird errechnet, indem der Zuteilungswert geteilt wird durch den volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurs der letzten drei Monate vor dem Zuteilungsdatum.

Jede PSU gibt ein bedingtes Anrecht auf eine bestimmte Anzahl Aktien des Unternehmens. Die PSU unterliegen einer dreijährigen Leistungsperiode mit drei Leistungskomponenten:

- operatives EBITA-Wachstum, gewichtet mit 25%;
- durchschnittliche opROCEA, gewichtet mit 25%;
- relativer Total Shareholder Return, gewichtet mit 50% und gemessen an zwei unterschiedlichen Gruppen von Vergleichsunternehmen: 75% basieren auf der Leistung, bezogen auf internationale Vergleichsunternehmen, gemessen als Perzentil-Rangfolge, 25% basieren auf der Leistung im Vergleich zu den Unternehmen des Swiss Market Index Mid (SMIM), gemessen als Delta (siehe „Vergleichsgruppe“ unten).

Vergleichsgruppe für die relative TSR-Performance des PSP 2017

Internationale Vergleichsunternehmen

- Ebara
- Flowserve
- ITT
- Kirloskar Brothers
- KSB
- Pentair
- SPX Flow
- Weir
- Wood Group
- Xylem

Swiss Market Index Mid (SMIM)

Alle Unternehmen des SMIM

Der Verwaltungsrat ist berechtigt, die Zusammensetzung der Vergleichsgruppe zu ändern, z.B. bei Fusionen, Übernahmen oder sonstigen Änderungen, die zu einem Delisting oder zu grundlegenden Änderungen im Geschäftsfeld des Vergleichsunternehmens führen. In solchen Fällen legt der Verwaltungsrat ein neues Vergleichsunternehmen fest. Zur Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Auswahl gibt es bereits eine festgelegte Nachfolgeliste von Unternehmen.

Für jede Leistungsbedingung des PSP wird ein Zielerreichungsfaktor auf Grundlage der folgenden Formel berechnet:

Leistungsniveau

- Unter dem Schwellenwert
- Schwellenwert
- Zielwert
- Obergrenze
- Punkte dazwischen

Zielerreichungsfaktor

- 0 %
- 50 %
- 100 %
- 250 %
- Lineare Interpolation

Die Anzahl der übertragenen Aktien wird am Übertragungsdatum berechnet, indem die zugeteilten PSU mit dem gewichteten durchschnittlichen Zielerreichungsfaktor jeder Leistungskomponente multipliziert werden:

Anzahl der gewährten PSU x [(Zielerreichungsfaktor opEBITA-Wachstum x 25%) + (Zielerreichungsfaktor opROCEA x 25%) + (Zielerreichungsfaktor relativer TSR x 50%)] = Anzahl der übertragenen Aktien.

Die Zahl der übertragenen Aktien unterliegt einem absoluten Höchstwert, der sich nach der Einstufung der Funktion der Führungskraft im GGS richtet. Die Obergrenze für die übertragenen Aktien beträgt CHF 3'600'000 für den CEO sowie zwischen CHF 825'000 und CHF 1'000'000 für die anderen Mitglieder der Konzernleitung. Der Marktwert der PSU am Zuteilungsdatum wurde anhand der Monte-Carlo-Simulation berechnet.

Anzahl übertragener PSU

Anzahl zugeteilter PSU	×	Zielerreichung opEBITA-Wachstum (0–250%) x 25%	+	Zielerreichung durchschnittliche opROCEA (0–250%) x 25%	+	Zielerreichung relativer TSR (0–250%) x 50%	=	Anzahl übertragener PSU
Anzahl zugeteilter PSU Die Zuteilungswerte richten sich nach der Einstufung der Funktion im GGS-Rahmen: <ul style="list-style-type: none"> • CEO: CHF 1'440'000 • Konzernleitung: CHF 330'000 to CHF 400'000 		Faktor, der auf dem operativen EBITA-Wachstum basiert Das operative EBITA-Wachstum ist die prozentuale Änderung zwischen dem opEBITA im letzten Geschäftsjahr vor Beginn der Leistungsperiode und dem opEBITA im letzten Geschäftsjahr der Leistungsperiode. <ul style="list-style-type: none"> • Schwellenwert: nicht offengelegt • Ziel: jede Leistung zwischen dem Ziel-Anfangspunkt und dem Ziel-Endpunkt (nicht offengelegt) • Obergrenze: nicht offengelegt 		Faktor, der auf der durchschnittlichen opROCEA basiert Die durchschnittliche opROCEA ist die Summe der bereinigten opROCE auf Grundlage der geprüften Zahlen für jedes Geschäftsjahr der Leistungsperiode, geteilt durch die Anzahl dieser Jahre. <ul style="list-style-type: none"> • Schwellenwert: nicht offengelegt • Ziel: jede Leistung zwischen dem Ziel-Anfangspunkt und dem Ziel-Endpunkt (nicht offengelegt) • Obergrenze: nicht offengelegt 		Faktor, der auf dem relativen TSR basiert Der relative TSR entspricht der Zunahme des Aktienpreises in der Leistungsperiode zuzüglich der Dividenden in der Leistungsperiode. Dieser Betrag wird im Anschluss durch den Endaktienpreis dividiert. Der TSR wird der Leistung der Vergleichsgruppe gegenübergestellt. Vergleichsgruppe Industrie (75%) <ul style="list-style-type: none"> • Schwellenwert: 25. Perzentil • Ziel: Median • Obergrenze: 75. Perzentil SMIM (25%) <ul style="list-style-type: none"> • Schwellenwert: SMIM –10 Prozentpunkte • Ziel: SMIM • Obergrenze: SMIM +10 Prozentpunkte 		Anzahl übertragener PSU Der Höchstwert des übertragenen Betrags ist auf ein Vielfaches des Wertes bei Zuteilung begrenzt: <ul style="list-style-type: none"> • CEO: CHF 3'600'000 • Konzernleitung: CHF 825'000 to CHF 1'000'000

Sulzer strebt Transparenz in Bezug auf die leistungsbezogene Vergütung an. Der Zielerreichungsgrad der relativen Leistungsziele wird nicht als vertraulich angesehen und wird daher veröffentlicht (siehe oben). Allerdings kann die Offenlegung von internen finanziellen und individuellen Zielen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens negativ beeinflussen, da sie sensible Einblicke in die Strategie von Sulzer gewährt. Um Transparenz sicherzustellen und gleichzeitig Wettbewerbsrisiken zu vermeiden, legt Sulzer eine allgemeine Leistungsbeurteilung am Ende des Leistungszyklus vor.

Bei Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses gelten die folgenden Bestimmungen:

- Bei Kündigung durch den Arbeitgeber aus wichtigem Grund: Nicht übertragene PSU verfallen.
- Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses aus einem anderen Grund (ausgenommen Kündigung aus wichtigem Grund oder wegen Kontrollwechsel): Für Mitglieder der Konzernleitung werden nicht übertragene PSU anteilmässig (Anzahl der Monate zwischen dem Zuteilungsdatum und dem Datum der Kündigung) und im Einklang mit dem Zielerreichungsfaktor zum Ende der Leistungsperiode übertragen. Es gibt keine frühzeitige Zuteilung der Aktien.
- Kündigung nach Kontrollwechsel: Nicht übertragene PSU werden anteilmässig auf Grundlage einer Leistungsbeurteilung durch den Verwaltungsrat zum Datum des Kontrollwechsels sofort übertragen.

Claw-back- und Malus-Bestimmungen: Der Verwaltungsrat kann festlegen, dass eine Zuteilung ganz oder teilweise verfällt (Malus) oder dass eine Zuteilung ganz oder teilweise wiedererlangt (Claw-back) wird. Die Claw-back- und Malus-Bestimmungen kommen in folgenden Situationen zur Anwendung: bei wesentlichen Fehldarstellungen der Finanzergebnisse, einem Fehler bei der Beurteilung der Leistungsbedingung oder bei den Informationen oder Annahmen, auf deren Grundlage die Zuteilung gewährt oder übertragen wurde, einem schwerwiegenden Schaden für den Ruf des Unternehmens, grober Fahrlässigkeit oder vorsätzlichem Fehlverhalten des Teilnehmers.

Weitere Informationen zur aktienbasierten Vergütung enthält die „Jahresrechnung der Sulzer AG“ unter [Anmerkung 10](#).

Einstellung des Restricted Share Unit Plan (variable, aktienbasierte Vergütung mit fixem Zuteilungswert)

Der RSU Plan, der seit 2009 als langfristiger Anreiz für Mitglieder der Konzernleitung in Kraft war, wurde 2013 mit Einführung des PSP 2013 eingestellt. Der RSU Plan wurde 2016 für alle Teilnehmer mit Ausnahme von Mitgliedern der Konzernleitung eingestellt. Ab 2016 erhalten diese Teilnehmer auch Zuteilungen im Rahmen des PSP wie oben beschrieben.

Dessen ungeachtet können RSU noch immer neu eingestellten Mitgliedern der Konzernleitung gewährt werden, um eine aufgeschobene Vergütung auszugleichen, die bei ihrem vorherigen Arbeitgeber infolge des Eintritts bei Sulzer verfällt.

Vorsorge- und Nebenleistungen

Die Mitglieder der Konzernleitung gehören der gleichen Pensionskasse an wie alle anderen Arbeitnehmer in der Schweiz. Der Vorsorgeplan besteht aus einem Basisplan für einen Jahresverdienst von bis zu CHF 146'629 sowie aus einem Zusatzplan, in dessen Rahmen Einkommen, das diese Grenze übersteigt, innerhalb der gesetzlichen Höchstgrenzen versichert ist (einschliesslich der variablen Barvergütung). Die Beiträge richten sich nach dem Alter und werden zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer geteilt.

Darüber hinaus besitzt jedes Mitglied der Konzernleitung Anrecht auf eine Repräsentationszulage gemäss den Spesenregelungen, die für Mitglieder der Geschäftsleitung in der Schweiz gelten und von den Steuerbehörden genehmigt wurden.

Arbeitsverträge

Die Arbeitsverträge von Mitgliedern der Konzernleitung sind unbefristet und besitzen eine Kündigungsfrist von höchstens zwölf Monaten. Die Mitglieder der Konzernleitung haben kein Anrecht auf unzulässige Abfindungen oder eine Vergütung bei Kontrollwechsel. Die Arbeitsverträge der Konzernleitungsmitglieder können auf ein Jahr begrenzte Wettbewerbsklauseln sowie eine maximale Gesamtvergütung im Rahmen einer jährlichen Zielvergütung umfassen.

Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Vergütung des Verwaltungsrats

2017 erhielt der Verwaltungsrat eine Gesamtvergütung von CHF 2'694'962 (Vorjahr: CHF 2'722'620). Hiervon wurden CHF 1'271'869 in Form einer Barvergütung (Vorjahr: CHF 1'254'035), CHF 1'155'000 in RSU (Vorjahr: CHF 1'092'500), CHF 268'093 in Form von Sozialversicherungsbeiträgen (Vorjahr: CHF 265'417) sowie CHF 0 in Form von sonstigen Zahlungen (Vorjahr: CHF 110'668) ausgeschüttet.

Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang von 1%. Zum einen wurden zwei Verwaltungsratsmitglieder 2017 erstmals für ein Gesamtjahr im Dienste von Sulzer vergütet (2016 hatten sie noch eine Pro-rata-Vergütung erhalten), zum anderen wurde 2017 keine besondere Barauszahlung (im Zusammenhang mit der ausserordentlichen Dividende 2016) entrichtet. Diese beiden Effekte neutralisieren sich beinahe gegenseitig und führten zu einem leichten Rückgang der Gesamtvergütung des Verwaltungsrats um 1%. Struktur und Höhe der Vergütung des Verwaltungsrats blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Der Anteil der in Form von RSU geleisteten Vergütung beträgt 56% der Barvergütung des Verwaltungsratspräsidenten sowie zwischen 87% und 125% für die anderen Mitglieder des Verwaltungsrats. Das Vesting der RSU erfolgt über einen Zeitraum von drei Jahren.

Vergütung des Verwaltungsrats (geprüft)

in Tausend CHF	2017					2016				
	Barvergütung ⁶⁾	Restricted Share Unit (RSU) Plan ⁷⁾	Sozialversicherungsbeiträge ⁸⁾	Übrige	Total	Barvergütung ⁶⁾	Restricted Share Unit (RSU) Plan ⁷⁾	Sozialversicherungsbeiträge ⁸⁾	Übrige ⁹⁾	Total
Verwaltungsrat	1'272	1'155	268	0	2'695	1'254	1'093	265	111	2'723
Peter Löscher, Präsident ¹⁾	446	250	69	0	765	452	250	72	32	807
Matthias Bichsel, Vizepräsident	133	155	33	0	322	138	155	35	19	347
Thomas Glanzmann ²⁾	144	125	30	0	299	149	125	31	16	322
Jill Lee ³⁾	144	125	30	0	299	145	125	31	16	317
Marco Musetti	102	125	27	0	253	114	125	29	16	284
Gerhard Roiss	100	125	25	0	250	104	125	28	11	268
Axel C. Heitmann ⁴⁾	102	125	27	0	253	76	94	20	0	189
Mikhail Lifshitz ⁵⁾	102	125	27	0	253	76	94	20	0	189

1) Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender des Strategieausschusses.

2) Vorsitzender des Nominations- und Vergütungsausschusses. Vorsitzender des Prüfungsausschusses seit 11. Dezember 2017.

3) Vorsitzende des Prüfungsausschusses bis 11. Dezember 2017.

4) Mitglied des Verwaltungsrats seit 7. April 2016.

5) Mitglied des Verwaltungsrats seit 7. April 2016.

6) Brutto ausgewiesen.

7) Die im Berichtsjahr zugeteilten RSU hatten am Zuteilungsdatum einen Marktwert von CHF 105.09. Der ausgewiesene Betrag entspricht dem vollständigen beizulegenden Zeitwert aller 2017 zugeteilten RSU.

8) Der ausgewiesene Betrag deckt die geleisteten oder zu erwartenden obligatorischen Sozialversicherungsbeiträge auf Barvergütungen und RSU ab (auf der Basis des beizulegenden Zeitwerts) und beinhaltet sowohl die Beiträge des Arbeitgebers als auch die des Arbeitnehmers, die vom Unternehmen im Namen des Verwaltungsratsmitglieds bezahlt werden. Ab 2016 werden die RSU nach Abzug der Sozialversicherungsbeiträge zugeteilt.

9) Besondere Barauszahlung von CHF 14.60 pro RSU, um für die Tatsache zu kompensieren, dass die 2014 und 2015 zugeteilten RSU die Verwaltungsratsmitglieder nicht zur ausserordentlichen Dividende berechtigten, die 2016 an die Aktionäre ausgeschüttet wurde.

An der Generalversammlung 2017 bzw. 2016 genehmigten die Aktionäre eine maximale Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat während der Amtsdauer von der GV 2017 bis zur GV 2018 von CHF 2'897'000 sowie von CHF 2'802'000 für die Amtsdauer von der GV 2016 bis zu GV 2017. Die folgende Tabelle zeigt die Abstimmung der Vergütung für die beiden Amtsperioden sowie den jeweils maximalen Gesamtbetrag der Vergütung, der von den Aktionären für die jeweilige Amtsperiode genehmigt ist.

Abstimmung zwischen der ausgewiesenen Vergütung des Verwaltungsrats und dem von den Aktionären an der Generalversammlung genehmigten Betrag

	Ausgewiesene Vergütung im Geschäftsjahr (A)	Abzüglich der von Januar bis zur GV des Geschäftsjahrs erhaltenen Vergütung (B)	Zuzüglich der seit Januar bis zur GV des folgenden Geschäftsjahrs aufgelaufenen Vergütung (C)	Erhaltene Gesamtvergütung im Zeitraum von GV bis GV (A-B+C)	Von den Aktionären an der jeweiligen GV genehmigter Betrag	Verhältnis der zwischen den GV erhaltenen Vergütung zur von den Aktionären genehmigten Vergütung
GV 2017–GV 2018	2017	1. Jan. 2017 bis GV 2017	1. Jan. 2018 bis GV 2018	GV 2017 bis GV 2018	GV 2017	GV 2017
	2'694'962	390'292	388'062	2'692'732	2'897'000	92.9%
GV 2016–GV 2017	2016	1. Jan. 2016 bis GV 2016	1. Jan. 2017 bis GV 2017	GV 2016 bis GV 2017	GV 2016	GV 2016
	2'722'620	320'292	362'854	2'765'182	2'802'000	98.7%

Per 31. Dezember 2016 und 2017 gab es keine ausstehenden Darlehen oder Kredite zwischen dem Unternehmen und den Mitgliedern des Verwaltungsrats, ehemaligen Mitgliedern des Verwaltungsrats oder nahestehenden Personen (geprüft).

2016 und 2017 wurde ehemaligen Mitgliedern des Verwaltungsrats oder nahestehenden Personen keine Vergütung gewährt (geprüft).

Vergütung der Konzernleitung

Performance im Jahr 2017

Sulzer machte 2017 erneut grosse Fortschritte im Hinblick auf seine Transformationsziele. Trotz eines herausfordernden Energiemarktes wurden die Finanzziele übertroffen. Wir wuchsen in allen Divisionen durch Akquisitionen, aber auch organisch. Der finanzielle Teil der Bonuskomponente lag zwischen 100% und 134% des Zielbonus (im Schnitt 124%). Der grosse Fortschritt in unserem Transformationsprozess führte zudem zu einer starken Performance beim individuellen Teil. Der Gesamtauszahlungsfaktor für die Konzernleitungsmitglieder reichte von 100% bis 139% (im Schnitt 125%).

Ziele	Bewertung gegenüber dem Plan		
	Schwellenwert	Zielwert	Obergrenze
Umsatz		●	
Operatives EBITA		●	
opROCEA		●	
Operativer Netto-Cash-Flow (opONCF)			●
Individuelle Ziele		●	

2017 wurden die leistungsbasierten Zuteilungen gemäss dem PSP 2014 übertragen. Der PSP 2014 basierte auf der relativen TSR-Performance und dem kumulierten EBIT, die beide für den Leistungszeitraum vom 1. Januar 2014 bis zum 31. Dezember 2016 berechnet wurden. Der gesamte Vestingbetrag belief sich auf 129%.

2017 wurden die ersten gemäss PSP 2015 gewährten leistungsbasierten Zuteilungen übertragen. Die endgültige Auszahlungsberechnung erfolgt jedoch auf Basis des volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurses der drei Monate nach dem Vestingdatum (Januar bis März 2018) und ist daher zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts noch nicht bekannt. Die Höhe der Zuteilung (Vesting-Level) des PSP 2015 wird im Vergütungsbericht 2018 offengelegt. Für die gemäss PSP 2015 gewährten Zuteilungen musste die Vergleichsgruppe angepasst werden: Dabei wurde das neu fusionierte Unternehmen TechnipFMC (das ehemalige Vergleichsunternehmen Technip) durch Xylem ersetzt; Letzteres wurde aus drei Unternehmen der festgelegten Nachfolgeliste ausgewählt.

Vergütung der Konzernleitung 2017

2017 erhielt die Konzernleitung eine Gesamtvergütung von CHF 13'956'248 (Vorjahr: CHF 19'476'608). Hiervon wurden CHF 8'109'048 in bar (Vorjahr: CHF 8'306'400), CHF 3'785'036 in Form von PSU (Vorjahr: CHF 6'529'346), CHF 1'783'861 in Form von Sozialversicherungsbeiträgen (Vorjahr: CHF 2'517'275) und CHF 278'302 über sonstige Zahlungen (Vorjahr: CHF 1'523'497) ausgeschüttet.

Dies entspricht einer Abnahme von 40 % gegenüber dem Vorjahr. Der Hauptgrund für diesen Rückgang ist die neue Zusammensetzung der Konzernleitung im Jahr 2017: Im Vorjahr hatte es noch mehrere Überschneidungen zwischen Konzernleitungsmitgliedern, die während ihrer vertraglichen Kündigungsfrist ihre Vergütung weiterhin erhielten, und neu ernannten Mitgliedern gegeben. Dies führte zu einem höheren Vergütungsbetrag im Jahr 2016.

Zudem gibt es folgende Erklärungen:

- Auf Like-for-like-Basis (d.h. bei Mitgliedern der Konzernleitung, die in beiden Jahren 2017 und 2016 angestellt waren) stiegen die Basissaläre um insgesamt 3%;
- die sonstigen Zahlungen nahmen im Vergleich zum Vorjahr deutlich ab. Dies ist darauf zurückzuführen, dass es im Gegensatz zum Vorjahr keine Ersatzzahlungen an neue Konzernleitungsmitglieder und keine besondere Barauszahlung gab (2016 erfolgte eine besondere Barauszahlung im Zusammenhang mit der ausserordentlichen Dividende);
- auf Like-for-like-Basis stieg die Bonuszahlung aufgrund der höheren Auszahlungsquote um 10% (siehe Bemerkungen oben zur Leistungserreichung im Jahr 2017);
- auf Like-for-like-Basis blieb der Zuteilungswert der langfristigen Anreize (LTI) gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Vergütung der Konzernleitung (geprüft)

							2017
in Tausend CHF	Basissalär	Bonus ²⁾	Übrige ³⁾	Restricted Share Unit (RSU) Plan	Performance Share Plan (PSP) ⁵⁾	Pensions- und Sozialversicherungsbeiträge ⁶⁾	Total
Höchster Einzelbetrag, Greg Poux-Guillaume, CEO	1'009	1'259	147	–	1'531	420	4'367
Total Konzernleitung ¹⁾	4'367	3'742	278	–	3'785	1'784	13'956

							2016
in Tausend CHF	Basissalär	Bonus ²⁾	Übrige ⁷⁾	Restricted Share Unit (RSU) Plan ⁴⁾	Performance Share Plan (PSP) ⁵⁾	Pensions- und Sozialversicherungsbeiträge ⁶⁾	Total
Höchster Einzelbetrag, Greg Poux-Guillaume, CEO	950	1'005	747	0	2'201	510	5'413
Total Konzernleitung ¹⁾	4'727	3'579	1'523	600	6'529	2'517	19'477

1) Mitglieder der Konzernleitung: Greg Poux-Guillaume, CEO seit 1. Dezember 2015; Klaus Stahlmann, CEO bis 10. August 2015. Der Gesamtbetrag der Vergütung der Konzernleitung enthält im Jahr 2016 die Vergütung von Klaus Stahlmann während der zwölfmonatigen Kündigungsfrist, die im August 2016 endete; Thomas Dittrich, CFO; Fabrice Billard, Chief Strategy Officer bis Juli 2016; César Montenegro, Divisionsleiter Pumps Equipment bis Dezember 2017; Peter Alexander, Divisionsleiter Rotating Equipment Services bis August 2016; Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services seit September 2016; Oliver Bailer, Divisionsleiter Chemtech bis Juni 2016; Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech seit Juni 2016; Armand Sohet, Chief Human Resources Officer seit März 2016; Frédéric Lalanne, Chief Commercial and Marketing Officer seit Juni 2016.

2) Erwarteter Bonus für die Leistungsjahre 2017 und 2016, der im Folgejahr ausgezahlt wird (Accrual-Prinzip). Beinhaltet anteilmässige Zahlungen im Rahmen des kurzfristigen Anreizplans für Mitglieder der Konzernleitung, deren Arbeitsverträge im Jahresverlauf begannen oder gekündigt wurden.

3) Der Posten „Übrige“ umfasst Wohn- und Schulgeldzuschüsse, private Nutzung des Firmenwagens, Steuerberatung, Ferienauszahlung und Kinderzulagen.

4) Ersatzprämien, um verfallene vertragliche Ansprüche bei früheren Arbeitgebern infolge des Eintritts bei Sulzer zu kompensieren. Der ausgewiesene Betrag stellt den vollen beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Zuteilung dar.

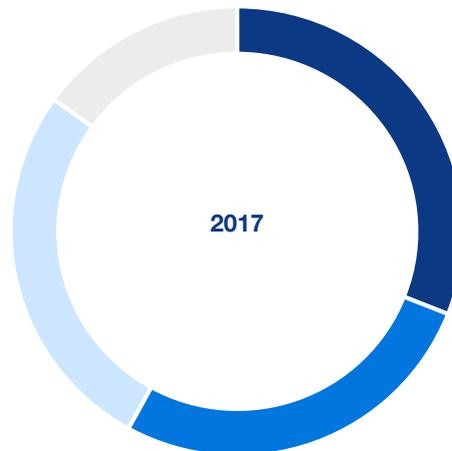
5) Entspricht dem vollständigen beizulegenden Zeitwert der PSU, die unter dem PSP 2017 bzw. PSP 2016 zugeteilt wurden. Basierend auf dem vom Verwaltungsrat im Jahr 2017 genehmigten dreijährigen Businessplan wurden die zugrundeliegenden Ziele für den PSP 2016 neu kalibriert. Diese Änderung hatte keinen Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Anpassung.

6) Einschliesslich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung (inklusive der erwarteten Arbeitgeberbeiträge zu Aktienzuteilungen) auf Basis des beizulegenden Zeitwerts aller 2017 bzw. 2016 erfolgten Zuteilungen (RSU und PSP).

7) Der Posten „Übrige“ umfasst Wohn- und Schulgeldzuschüsse, private Nutzung des Firmenwagens, Steuerberatung, Ferienauszahlung und Kinderzulagen. Beinhaltet auch eine besondere Barauszahlung von CHF 98'730 für ein neues Konzernleitungsmitglied als Ausgleich für Leistungen beim vorherigen Arbeitgeber, die durch den Eintritt bei Sulzer verfielen. Ausserdem beinhaltet der Posten eine besondere Barauszahlung von CHF 14.60 pro RSU, die als Ersatz dafür geleistet wurde, dass die 2014 und 2015 zugeteilten RSU die Konzernleitungsmitglieder nicht zur ausserordentlichen Dividende berechtigten, die 2016 an die Aktionäre ausgeschüttet wurde.

Die variable Komponente (ohne Ersatzprämie) betrug für die gesamte Konzernleitung 117% der fixen Komponente (Basissalär, Übrige, Pensions- und Sozialversicherungsbeiträge). Das Verhältnis zwischen der fixen und der variablen Vergütungskomponente ist Ausdruck der ausgeprägten Leistungsorientierung von Sulzer. Ferner widerspiegelt es die starken Bestrebungen des Unternehmens, die Interessen der Konzernleitung und der Aktionäre in Einklang zu bringen, um langfristigen Shareholder Value und rentables Wachstum zu schaffen.

Konzernleitung



- **31%** Basissalär
- **27%** Bonus
- **27%** PSU-Zuteilungswert
- **15%** Vorsorge- und Nebenleistungen

Die Gesamtvergütung von CHF 13'956'248, welche die Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2017 erhielten, liegt im Rahmen des von den Aktionären an der Generalversammlung 2016 genehmigten maximalen Gesamtbetrags für die Vergütung von CHF 20'810'000.

Im Berichtsjahr wurden keine Abgangsentschädigungen an Konzernleitungsmitglieder gezahlt.

Per 31. Dezember 2016 und 2017 gab es keine ausstehenden Darlehen oder Kredite zwischen dem Unternehmen und den Mitgliedern der Konzernleitung oder ehemaligen Mitgliedern der Konzernleitung (geprüft).

2016 und 2017 wurde ehemaligen Mitgliedern der Konzernleitung oder nahestehenden Personen keine Vergütung gewährt (geprüft).

Aktienbesitz des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Aktienbesitz des Verwaltungsrats

Per Ende 2016 und 2017 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats folgende Aktien des Unternehmens:

Aktienbesitz per 31. Dezember 2017

	2017		
	Sulzer-Aktien	Restricted Share Units (RSU)	Total Aktienanwartschaften und Aktien
Verwaltungsrat	31'044	23'483	54'527
Peter Löscher	–	5'244	5'244
Matthias Bichsel	3'624	3'253	6'877
Thomas Glanzmann	6'841	2'625	9'466
Axel C. Heitmann	526	2'243	2'769
Jill Lee	5'320	2'625	7'945
Mikhail Lifshitz	526	2'243	2'769
Marco Musetti	4'917	2'625	7'542
Gerhard Roiss	9'290	2'625	11'915

Aktienbesitz per 31. Dezember 2016

	2016		
	Sulzer-Aktien	Restricted Share Units (RSU)	Total Aktienanwartschaften und Aktien
Verwaltungsrat	50'998	22'157	73'155
Peter Löscher	28'131	5'363	33'494
Matthias Bichsel	1'157	3'244	4'401
Thomas Glanzmann	5'591	2'684	8'275
Axel C. Heitmann	–	1'578	1'578
Jill Lee	4'070	2'684	6'754
Mikhail Lifshitz	–	1'578	1'578
Marco Musetti	3'667	2'684	6'351
Gerhard Roiss	8'382	2'342	10'724

Aktienbesitz der Konzernleitung

Per Ende 2016 und 2017 hielten die Mitglieder der Konzernleitung folgende Aktien des Unternehmens:

Aktienbesitz per 31. Dezember 2017

	2017					
	Sulzer-Aktien	Restricted Share Units (RSU)	Total Aktienanwartschaften und Aktien	Performance Share Units (PSU) 2015	Performance Share Units (PSU) 2016	Performance Share Units (PSU) 2017
Konzernleitung	46'835	22'546	69'381	6'594	37'266	32'624
Greg Poux-Guillaume	9'682	15'121	24'803	942	18'641	13'196
Daniel Bischofberger	-	-	-	-	1'424	3'024
Thomas Dittrich	21'000	-	21'000	2'826	5'178	3'666
Frédéric Lalanne	-	7'026	7'026	-	2'314	3'024
César Montenegro	14'844	-	14'844	2'826	5'178	3'666
Armand Sohet	-	-	-	-	3'560	3'024
Torsten Wintergerste	1'309	399	1'708	-	971	3'024

Aktienbesitz per 31. Dezember 2016

	2016					
	Sulzer-Aktien	Restricted Share Units (RSU)	Total Aktienanwartschaften und Aktien	Performance Share Units (PSU) 2014	Performance Share Units (PSU) 2015	Performance Share Units (PSU) 2016
Konzernleitung	28'726	43'029	71'755	3'278	6'594	37'266
Greg Poux-Guillaume	-	30'242	30'242	-	942	18'641
Daniel Bischofberger	-	-	-	-	-	1'424
Thomas Dittrich	14'000	4'921	18'921	964	2'826	5'178
Frédéric Lalanne	-	7'026	7'026	-	-	2'314
César Montenegro	13'858	-	13'858	2'314	2'826	5'178
Armand Sohet	-	-	-	-	-	3'560
Torsten Wintergerste	868	840	1'708	-	-	971



Bericht der Revisionsstelle

An die Generalversammlung der Sulzer AG, Winterthur

Wir haben den Vergütungsbericht der Sulzer AG für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 – 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den mit „geprüft“ gekennzeichneten Tabellen und Abschnitten im Kapitel „Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung“ des Vergütungsberichts.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 – 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Sulzer AG für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

KPMG AG

François Rouiller
Zugelassener Revisionsexperte

Nanda Buess
Zugelassene Revisionsexpertin

Leitender Revisor

Zürich, 27. Februar 2018

KPMG AG, Badenerstrasse 172, Postfach, CH-8036 Zürich

KPMG AG ist eine Konzerngesellschaft der KPMG Holding AG und Mitglied des KPMG Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, der KPMG International Cooperative ("KPMG International"), einer juristischen Person schweizerischen Rechts. Alle Rechte vorbehalten.



Finanzbericht- erstattung

107 Konzernrechnung

- 107 Konzernerfolgsrechnung
- 108 Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
- 109 Konzernbilanz
- 111 Entwicklung Konzerneigenkapital
- 112 Konzernmittelflussrechnung
- 113 Anmerkungen zur Konzernrechnung
- 177 Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung
- 184 Mehrjahresübersichten

187 Jahresrechnung der Sulzer AG

- 187 Bilanz der Sulzer AG
- 188 Erfolgsrechnung der Sulzer AG
- 189 Entwicklung Eigenkapital der Sulzer AG
- 190 Anhang zur Jahresrechnung der Sulzer AG
- 195 Verwendung des Bilanzgewinns
- 196 Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung der Sulzer AG





- 113 01 | Grundlegende Informationen
- 113 02 | Wesentliche Ereignisse und Transaktionen
während des Berichtsjahres
- 114 03 | Segmentinformationen
- 118 04 | Akquisitionen von verbundenen Unternehmen
- 121 05 | Kritische Bilanzierungsschätzungen und Ermessensentscheide
- 122 06 | Finanzrisiko-Management
- 129 07 | Risikomanagementprozess
- 130 08 | Personalaufwand
- 130 09 | Vorsorgepläne
- 135 10 | Forschungs- und Entwicklungskosten
- 136 11 | Übrige betriebliche Erlöse und Kosten
- 137 12 | Finanzergebnis
- 137 13 | Ertragssteuern
- 141 14 | Immaterielle Anlagen
- 144 15 | Sachanlagen
- 145 16 | Assoziierte Unternehmen
- 146 17 | Übrige Finanzanlagen
- 146 18 | Vorräte
- 147 19 | Fertigungsaufträge
- 147 20 | Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- 148 21 | Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen
- 149 22 | Flüssige Mittel
- 149 23 | Aktienkapital
- 150 24 | Gewinn je Aktie
- 150 25 | Finanzschulden
- 152 26 | Rückstellungen
- 153 27 | Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten
und passive Rechnungsabgrenzungen
- 153 28 | Derivative Finanzinstrumente
- 154 29 | Übrige finanzielle Verpflichtungen
- 154 30 | Eventualverbindlichkeiten
- 154 31 | Beteiligungspläne
- 157 32 | Transaktionen mit Verwaltungsrat, Konzernleitung
und nahestehenden Personen
- 157 33 | Honorare an die Revisionsstelle
- 157 34 | Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze
und Bewertungsmethoden
- 172 35 | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag
- 173 36 | Wesentliche Beteiligungen

Konzernerfolgsrechnung

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Umsatzerlös	3	3'049.0	2'876.7
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-2'112.4	-1'997.3
Bruttogewinn		936.6	879.4
Verkaufs- und Vertriebskosten		-337.2	-309.2
Verwaltungskosten		-362.7	-324.6
Forschungs- und Entwicklungskosten	10	-81.0	-71.4
Übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	11	-19.2	-58.9
Betriebsergebnis		136.5	115.3
Zins- und Wertschriftenertrag	12	4.1	5.2
Zinsaufwand	12	-15.2	-17.4
Übriges Finanzergebnis, netto	12	0.3	-7.1
Ergebnis von assoziierten Beteiligungen	16	-0.3	-0.8
Gewinn vor Ertragssteuern		125.4	95.2
Ertragssteuern	13	-38.2	-35.1
Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten		87.2	60.1
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		83.2	59.0
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		4.0	1.1
Ergebnis je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie	24	2.44	1.73
Verwässerter Gewinn je Aktie	24	2.42	1.72

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Nettogewinn		87.2	60.1
Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können			
Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern	28	4.5	-1.8
Währungsumrechnungsdifferenzen		54.6	-5.7
Total der Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können		59.1	-7.5
Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden			
Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, netto nach Steuern	9	91.8	-82.1
Total der Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden		91.8	-82.1
Total übrige Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses		150.9	-89.6
Gesamtergebnis für das Jahr		238.1	-29.5
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		233.9	-30.3
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		4.2	0.8

Konzernbilanz

31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Anlagevermögen			
Goodwill	14	865.7	780.1
Übrige immaterielle Anlagen	14	420.8	335.3
Sachanlagen	15	531.6	511.0
Assoziierte Unternehmen	16	10.3	5.8
Übrige Finanzanlagen	17	13.6	13.1
Langfristige Forderungen		8.8	7.0
Latente Steuerforderungen	13	139.7	157.6
Total Anlagevermögen		1'990.5	1'809.9
Umlaufvermögen			
Vorräte	18	488.0	401.7
Kurzfristige Steuerforderungen		27.2	15.0
Anzahlungen an Lieferanten		84.7	82.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	901.8	883.2
Übrige kurzfristige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	21	136.3	114.6
Flüssige Mittel	22	488.8	429.5
Total Umlaufvermögen		2'126.8	1'926.0
Total Aktiven		4'117.3	3'735.9
Eigenkapital			
Aktienkapital	23	0.3	0.3
Reserven		1'679.8	1'580.9
Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend		1'680.1	1'581.2
Nicht beherrschende Anteile		22.3	9.8
Total Eigenkapital		1'702.4	1'591.0
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzschulden	25	458.7	458.3
Latente Steuerverbindlichkeiten	13	104.8	95.6
Langfristige Steuerverbindlichkeiten	13	2.3	2.6
Vorsorgeverpflichtungen	9	239.1	339.6
Langfristige Rückstellungen	26	77.6	73.8
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		17.6	10.4
Total langfristige Verbindlichkeiten		900.1	980.3
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzschulden	25	255.1	7.1
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	13	24.8	13.9
Kurzfristige Rückstellungen	26	158.5	176.1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		433.8	379.3

Anzahlungen von Kunden		210.1	179.8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	27	432.5	408.4
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		1'514.8	1'164.6
Total Fremdkapital		2'414.9	2'144.9
Total Passiven		4'117.3	3'735.9

Entwicklung Konzerneigenkapital

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend					Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
		Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Währungsumrechnungsdifferenzen			
Eigenkapital am 1. Januar 2016		0.3	2'661.4	-17.8	-9.2	-410.0	2'224.7	9.5	2'234.2
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:									
Nettogewinn			59.0				59.0	1.1	60.1
– Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern	28				-1.8		-1.8		-1.8
– Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	9		-82.1				-82.1		-82.1
– Währungsumrechnungsdifferenzen						-5.4	-5.4	-0.3	-5.7
Übriges Gesamtergebnis			-82.1		-1.8	-5.4	-89.3	-0.3	-89.6
Gesamtergebnis für das Jahr		-	-23.1	-	-1.8	-5.4	-30.3	0.8	-29.5
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Verwendung eigener Aktien für Mitarbeiteraktienpläne			-4.1	4.1			0.0		0.0
Kauf von eigenen Aktien				-3.2			-3.2		-3.2
Aktienbasierte Vergütung	31		7.5				7.5		7.5
Dividenden			-617.5				-617.5	-0.5	-618.0
Eigenkapital am 31. Dezember 2016	23	0.3	2'024.2	-16.9	-11.0	-415.4	1'581.2	9.8	1'591.0
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:									
Nettogewinn			83.2				83.2	4.0	87.2
– Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern	28				4.5		4.5		4.5
– Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	9		91.8				91.8		91.8
– Währungsumrechnungsdifferenzen						54.4	54.4	0.2	54.6
Übriges Gesamtergebnis			91.8		4.5	54.4	150.7	0.2	150.9
Gesamtergebnis für das Jahr		-	175.0	-	4.5	54.4	233.9	4.2	238.1
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Veränderung Beteiligungsrechte bei Tochtergesellschaften							0.0	9.8	9.8
Verpflichtung aus Put-Option	4		-14.6				-14.6		-14.6
Verwendung eigener Aktien für Mitarbeiteraktienpläne			-6.6	6.6			0.0		0.0
Kauf von eigenen Aktien				-11.8			-11.8		-11.8
Aktienbasierte Vergütung	31		10.8				10.8		10.8
Dividenden			-119.4				-119.4	-1.5	-120.9
Eigenkapital am 31. Dezember 2017	23	0.3	2'069.4	-22.1	-6.5	-361.0	1'680.1	22.3	1'702.4

Konzernmittelflussrechnung

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar		429.5	1'009.0
Nettogewinn		87.2	60.1
Zins- und Wertschriftenertrag	12	-4.1	-5.2
Zinsaufwand	12	15.2	17.4
Ertragssteuern	13	38.2	35.1
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen, Sachanlagen und Wertminderungen	14,15	140.9	135.2
Ergebnis aus dem Verkauf von Sachanlagen		-4.4	-1.2
Veränderung Vorräte		-35.7	43.0
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		-0.5	3.4
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		36.4	-17.4
Veränderung Anzahlungen von Kunden		10.5	-21.5
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		12.2	49.8
Veränderung der Rückstellung für Personalvorsorge		-1.0	-37.9
Veränderung Rückstellungen		-30.9	35.3
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		-8.6	37.2
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		-7.9	-7.1
Zinseinnahmen		4.0	5.2
Zinszahlungen		-8.0	-15.1
Steuerzahlungen		-59.8	-53.1
Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit		183.7	263.2
Erwerb von immateriellen Anlagen		-2.6	-1.4
Erwerb von Sachanlagen		-78.6	-73.5
Verkauf von Sachanlagen		12.8	12.2
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	4	-157.9	-309.1
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen	16	-4.6	-4.3
Erwerb von Finanzanlagen	17	-0.3	-1.1
Verkauf von Finanzanlagen	17	0.4	-
Verkauf von Wertschriften		-	208.4
Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		-230.8	-168.8
Dividende		-119.4	-617.5
Kauf eigene Aktien		-11.8	-3.2
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteile		-1.5	-0.5
Veränderung nicht beherrschende Anteile		-0.3	-
Erhöhung langfristige Finanzschulden	25	0.5	451.5
Rückzahlung langfristige Finanzschulden	25	-1.7	-2.5
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden	25	534.6	216.9
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden	25	-294.1	-725.3
Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		106.3	-680.6
Währungsgewinne auf flüssige Mittel		0.1	6.7
Veränderung flüssige Mittel		59.3	-579.5
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	22	488.8	429.5

1 Grundlegende Informationen

Sulzer AG (nachstehend „die Gesellschaft“) ist eine in der Schweiz domizilierte Gesellschaft. Die registrierte Adresse der Firma lautet Neuwiesenstrasse 15 in Winterthur, Schweiz. Die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr umfasst die Gesellschaft, ihre Konzerngesellschaften (zusammen werden sie als „Konzern“ bezeichnet, die einzelnen Firmen als „Konzerngesellschaften“) und Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures. Der Konzern ist auf Pumpen, Servicelösungen für rotierende Maschinen, Trenn- und Mischtechnologie sowie auf Applikationssysteme für Flüssigkeiten spezialisiert. Sulzer wurde 1834 in Winterthur in der Schweiz gegründet und beschäftigt rund 14'700 Personen. Der Konzern bedient Kunden auf der ganzen Welt an über 180 Produktions- und Servicestandorten. Sulzer AG ist an der SIX Swiss Exchange in Zürich, Schweiz, kotiert (Symbol: SUN).

Die Konzernrechnung wurde gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Der Verwaltungsrat genehmigte diese Konzernrechnung am 27. Februar 2018.

Details zu den Grundsätzen der Rechnungslegung sind in der [Anmerkung 34](#) ersichtlich.

2 Wesentliche Ereignisse und Transaktionen während des Berichtsjahres

Die finanzielle Situation und die Ertragslage der Gruppe war durch folgende Ereignisse und Transaktionen im Berichtsjahr beeinflusst:

- Am 1. Januar 2017 wurde das Ersatzteilgeschäft für Pumpen von der Division Pumps Equipment zur Division Rotating Equipment Services transferiert. Der Konzern hat auch die operative Struktur der Organisation angepasst, was zu Veränderungen in der Segmentberichterstattung und den Cash generierenden Einheiten geführt hat. Weitere Details werden in der [Anmerkung 3](#) und [Anmerkung 14](#) offengelegt.
- Am 1. Januar 2017 sind die Geschäftsaktivitäten für das Applizieren von Flüssigkeiten und Mischtechnologien, die bisher in der Division Chemtech berichtet wurden, in die neue Division Applicator Systems transferiert worden. Die Vergleichsinformationen in der Segmentberichterstattung ([Anmerkung 3](#)) sind entsprechend angepasst worden.
- Aus den Akquisitionen von Ensival Moret, Rotec GT, VIEC und Transcodent resultierte ein Anstieg der Sachanlagen zum Zeitpunkt des Erwerbs von CHF 28.0 Mio., des Goodwills von CHF 50.3 Mio. und der übrigen immateriellen Anlagen von CHF 111.2 Mio. (siehe [Anmerkung 4](#)).
- Sulzer hat im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Die Massnahmen resultierten in Restrukturierungsaufwand von CHF 21.7 Mio. in 2017 (2016: CHF 57.0 Mio.). Des Weiteren hat Sulzer aufgrund der Restrukturierungen Wertminderungen auf Sachanlagen über CHF 15.4 Mio. gebucht (2016: CHF 18.4 Mio.).
- Am 22. Dezember 2017 hat die „Tax Cuts and Jobs Act“ (Steuerreform in den USA) die Reduktion der US-Körperschaftssteuer von 35.0% auf 21.0% ab dem 1. Januar 2018 beschlossen. Der neue Steuersatz wurde zur Berechnung der latenten Steuerpositionen der US-Gesellschaften angewendet. Ausserdem wurde die Auswirkung aus der Neubewertung von bestehenden ausländischen Steuerguthaben sowie der Einfluss aus den steuerlichen Übergangsregelungen bei der Erstellung der [Anmerkung 13](#) berücksichtigt.

Für weitere Informationen zu den Zahlen und Fakten der Gruppe verweisen wir auf den „[Finanzbericht](#)“.

3 Segmentinformationen

Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech		Applicator Systems	
	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾
Bestellungseingang	1'189.7	1'090.4	1'071.0	1'009.7	502.0	471.9	426.3	272.6
Wachstum nominal (untestiert)	9.1%	-7.7%	6.1%	-5.3%	6.4%	-10.2%	56.4%	48.8%
Wachstum währungsbereinigt (untestiert)	8.1%	-6.9%	4.9%	-3.1%	5.9%	-8.8%	55.7%	48.7%
Wachstum organisch ¹⁾ (untestiert)	1.5%	-8.6%	-0.9%	-4.2%	5.1%	-8.9%	6.0%	5.4%
Auftragsbestand am 31. Dezember (untestiert)	847.0	697.4	364.4	378.7	315.3	304.9	64.7	58.0
Umsatz²⁾	1'122.7	1'159.0	1'034.5	1'011.3	478.4	446.1	423.5	272.0
Wachstum nominal	-3.1%	-8.6%	2.3%	-2.1%	7.2%	-8.2%	55.7%	48.3%
Wachstum währungsbereinigt (untestiert)	-4.3%	-8.0%	1.6%	-0.1%	7.0%	-7.2%	54.9%	48.1%
Wachstum organisch ¹⁾ (untestiert)	-12.9%	-8.3%	-2.1%	-0.9%	6.2%	-7.2%	5.0%	5.2%
opEBITA³⁾	-3.7	13.0	144.0	139.5	25.0	18.0	86.8	64.1
in % des Umsatzes ⁴⁾	-0.3%	1.1%	13.9%	13.8%	5.2%	4.0%	20.5%	23.6%
in % des durchschnittlichen Betriebsvermögens	-0.6%	1.8%	28.4%	25.9%	11.3%	8.0%	22.7%	29.1%
Restrukturierungskosten	-15.0	-40.2	-3.8	0.5	-1.7	-12.6	-0.3	-3.5
Amortisation	-23.2	-17.9	-6.8	-6.3	-5.6	-6.3	-17.0	-15.4
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-10.5	-8.8	-2.3	-3.8	-2.6	-5.4	-	-0.5
Nicht operative Positionen	-9.3	-11.0	3.3	-0.6	-4.1	3.8	-6.3	-5.0
EBIT⁵⁾	-61.7	-64.9	134.4	129.3	11.0	-2.5	63.2	39.7
Abschreibungen	-23.7	-20.8	-17.6	-21.2	-9.2	-10.2	-20.8	-14.9
Betriebliche Aktiven	1'445.6	1'351.8	880.6	813.3	463.7	441.1	655.3	559.5
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Aktiven am 31. Dezember	1'445.6	1'351.8	880.6	813.3	463.7	441.1	655.3	559.5
Betriebliches Fremdkapital	685.3	623.9	319.8	275.4	234.1	213.3	71.5	63.6
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Fremdkapital am 31. Dezember	685.3	623.9	319.8	275.4	234.1	213.3	71.5	63.6
Betriebliche Nettoaktiven	760.3	727.9	560.8	537.9	229.6	227.8	583.8	495.9
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-	-	-	-	-	-

Total Nettoaktiven am 31. Dezember	760.3	727.9	560.8	537.9	229.6	227.8	583.8	495.9
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	21.9	19.3	19.2	21.9	10.0	13.1	28.9	19.9
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	5'453	5'156	4'485	4'541	2'878	2'570	1'716	1'562

1) Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

2) Der Umsatz zwischen den Segmenten ist unwesentlich.

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

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

5) Betriebsergebnis.

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

Segmentinformationen nach Divisionen

in Mio. CHF	Total Divisionen		Übrige ²⁾		Total Sulzer	
	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016 ⁶⁾	2017	2016
Bestellungsengang	3'189.0	2'844.6	-33.3	-47.1	3'155.7	2'797.5
Wachstum nominal (untestiert)	12.1%	-3.8%	n/a	n/a	12.8%	-3.4%
Wachstum währungsbereinigt (untestiert)	11.1%	-2.4%	n/a	n/a	11.8%	-2.0%
Wachstum organisch ¹⁾ (untestiert)	1.7%	-6.2%	n/a	n/a	2.2%	-5.8%
Auftragsbestand am 31. Dezember	1'591.4	1'439.0	2.1	0.1	1'593.5	1'439.1
Umsatz	3'059.1	2'888.4	-10.1	-11.7	3'049.0	2'876.7
Wachstum nominal	5.9%	-2.8%	n/a	n/a	6.0%	-3.2%
Wachstum währungsbereinigt (untestiert)	5.1%	-1.7%	n/a	n/a	5.2%	-2.0%
Wachstum organisch ¹⁾ (untestiert)	-4.5%	-4.7%	n/a	n/a	-4.4%	-5.1%
opEBITA³⁾	252.1	234.6	3.3	4.3	255.4	238.9
in % des Umsatzes ⁴⁾	8.2%	8.1%	n/a	n/a	8.4%	8.3%
in % des durchschnittlichen Betriebsvermögens	14.8%	14.6%	n/a	n/a	15.8%	15.7%
Restrukturierungskosten	-20.8	-55.8	-0.9	-1.2	-21.7	-57.0
Amortisation	-52.6	-45.9	-1.2	-1.4	-53.8	-47.3
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-15.4	-18.5	-	0.1	-15.4	-18.4
Nicht operative Positionen	-16.4	-12.8	-11.6	11.9	-28.0	-0.9
EBIT⁵⁾	146.9	101.6	-10.4	13.7	136.5	115.3
Abschreibungen	-71.3	-67.1	-0.4	-2.4	-71.7	-69.5
Betriebliche Aktiven	3'445.2	3'165.7	-9.4	-1.5	3'435.8	3'164.2
Nicht zugeordnete Aktiven	-	-	681.5	571.7	681.5	571.7
Total Aktiven am 31. Dezember	3'445.2	3'165.7	672.1	570.2	4'117.3	3'735.9
Betriebliches Fremdkapital	1'310.7	1'176.2	106.6	320.8	1'417.3	1'497.0
Nicht zugeordnetes Fremdkapital	-	-	997.6	647.9	997.6	647.9
Total Fremdkapital am 31. Dezember	1'310.7	1'176.2	1'104.2	968.7	2'414.9	2'144.9
Betriebliche Nettoaktiven	2'134.5	1'989.5	-116.0	-322.3	2'018.5	1'667.2
Nicht zugeordnete Nettoaktiven	-	-	-316.1	-76.2	-316.1	-76.2
Total Nettoaktiven am 31. Dezember	2'134.5	1'989.5	-432.1	-398.5	1'702.4	1'591.0
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen	80.0	74.2	1.2	0.7	81.2	74.9
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	14'532	13'829	200	176	14'732	14'005

1) Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte.

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.

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

Informationen zur Segmentberichterstattung

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

Pumps Equipment – Pumpentechnologie und -lösungen:

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

Rotating Equipment Services – Servicelösungen für rotierende Maschinen

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

Chemtech – Trenn-, Misch- und Servicelösungen:

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

Applicator Systems – Systeme für das Applizieren von Flüssigkeiten:

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

Übrige:

Bestimmte Aufwendungen in Bezug auf das Corporate Center sind nicht einem bestimmten Segment zuteilbar und werden vollständig über den Konzern verbucht. Ebenso enthalten sind Eliminierung von interdivisionalem Bestellungseingang, Umsatz und betrieblichen Aktiven und Passiven.

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

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

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

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

Segmentinformationen nach geografischen Gebieten

Die Zuteilung des Vermögens basiert auf dem geografischen Standort der Gesellschaft. Langfristige Vermögenswerte sind ohne Finanzinstrumente, latente Steueraktiven und Vermögen aus Vorsorgeleistungen ausgewiesen. Die Umsatzerlöse sind nach dem geografischen Standort des Kunden dargestellt.

in Mio. CHF	Langfristige Aktiven nach Region		Umsatzerlöse nach Absatzgebieten	
	2017	2016	2017	2016
Europa, Naher Osten, Afrika	1'392.6	1'203.3	1'411.6	1'271.8
– davon Schweiz	158.1	161.9	22.3	22.7
– davon Deutschland	360.0	292.5	204.7	199.1
– davon Grossbritannien	164.2	159.9	164.3	143.9
– davon Schweden	261.9	259.8	46.3	40.0
– davon andere Länder	448.4	329.2	974.0	866.1
Amerika	294.5	290.5	1'003.5	1'041.9
– davon USA	247.1	238.3	713.6	735.9
– davon Brasilien	22.9	23.9	90.4	101.3
– davon andere Länder	24.5	28.3	199.5	204.7
Asien-Pazifik	141.3	138.3	633.9	563.0
– davon China	66.6	68.2	226.1	206.4
– davon Indien	23.2	22.2	64.0	49.9
– davon andere Länder	51.5	47.9	343.8	306.7
Total	1'828.4	1'632.1	3'049.0	2'876.7

Segmentinformationen nach Marktsegmenten

Die folgende Tabelle zeigt die Aufteilung des Produkt- und Dienstleistungsumsatzes nach Marktsegmenten:

in Mio. CHF	Umsatzerlöse nach Marktsegmenten	
	2017	2016
Öl und Gas	1'339.1	1'382.7
Energie	458.5	459.4
Wasser	339.2	344.0
Allgemeine Industrie	912.2	690.6
Total	3'049.0	2'876.7

4 Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

Akquisitionen 2017

Die nachfolgende Tabelle zeigt die erfassten Vermögenswerte und Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Akquisition, inklusive des daraus resultierenden Goodwills und der bezahlten Kaufpreisverpflichtung. Sollten innerhalb eines Jahres nach Akquisitionsdatum neue Fakten bekannt werden, die bereits zum Zeitpunkt der Akquisition bestanden, wird die Übernahmebilanz der Gesellschaft entsprechend angepasst.

Akquiriertes Nettovermögen

in Mio. CHF	Ensival Moret	VIEC	Rotec GT	Transcodent	Total
Immaterielle Anlagen	52.9	5.2	11.0	42.1	111.2
Sachanlagen	16.9	0.5	5.9	4.7	28.0
Flüssige Mittel	7.0	–	–	0.2	7.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22.2	–	–	3.3	25.5
Übriges Umlaufvermögen	48.1	0.1	1.9	6.2	56.3
Finanzschulden	–6.3	–	–	–2.5	–8.8
Übrige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	–75.1	–	–	–3.0	–78.1
Latente Steuerverbindlichkeiten	–16.2	–1.4	–2.2	–	–19.8
Identifizierbares Nettovermögen	49.5	4.4	16.6	51.0	121.5
Nicht beherrschende Anteile	–	–	–8.3	–	–8.3
Marktwert von 49%, der Beteiligung an Sulzer TS Russland			–0.4		–0.4
Goodwill	18.2	–	7.5	24.6	50.3
Kaufpreisverpflichtung	67.7	4.4	15.4	75.6	163.1
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	67.7	4.4	15.0	75.6	162.7
Bezahlt in Aktien von Sulzer TS Russland			0.4		0.4
Kaufpreisverpflichtung	67.7	4.4	15.4	75.6	163.1

Ensival Moret (EM)

Am 1. Februar 2017 hat Sulzer 100% der Anteile von Ensival Moret (EM) für CHF 67.7 Mio. gekauft. Die Hauptproduktionsstätten von EM befinden sich in Saint Quentin, Frankreich und Thimister, Belgien. EM beschäftigt rund 730 Mitarbeiter und bietet ein grosses Portfolio von Industriepumpen an. EM ist führend in vielen Anwendungen, unter anderem für die Düngemittel-, Zucker-, Bergbau- und Chemieindustrien. Durch den Kauf kann Sulzer spezifische Lücken im Produktportfolio, beispielsweise Axialpumpen, im Bereich der allgemeinen Industriemärkte schliessen. Durch die Kombination der Produktportfolios wird Sulzer zu einem Komplettanbieter für einen Grossteil der industriellen Prozessapplikationen. EM wurde in das Produktionsnetzwerk der Division Pumps Equipment integriert, wodurch sich das Betätigungsfeld der zugekauften Geschäftsbereiche geändert hat. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die in der Erfolgsrechnung erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0.9 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat die übernommene Gesellschaft mit einem Bestellungseingang von CHF 72.7 Mio., einem Umsatz von CHF 101.9 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF –16.5 Mio. zum Konzern beigetragen.

Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC)

Am 1. Februar 2017 hat Sulzer 100% der Anteile von Vessel Internal Electrostatic Coalescer (VIEC) für CHF 4.4 Mio. gekauft. VIEC beschäftigt 13 Mitarbeiter und hat den Sitz in Asker, Norwegen. Die patentierte Technologie von VIEC trennt Öl von Wasser auf höchst effiziente Weise. Aufgrund des exklusiven Designs des Innenbehälters können die Betriebskosten erheblich reduziert werden. Diese Akquisition ermöglicht es Sulzer, das Produktportfolio von Chemtech für das Upstream-Segment mit fortschrittlichen Anwendungen zur Trennung von Öl und Wasser weiter auszubauen. Die in der Erfolgsrechnung erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0.1 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat die übernommene Gesellschaft mit einem Bestellungseingang von CHF 3.8 Mio., einem Umsatz von CHF 3.3 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF –1.1 Mio. zum Konzern beigetragen.

Rotec GT

Am 30. Juni 2017 hat Sulzer 51% der Anteile von Rotec GT, dem Gasturbineservicegeschäft der Rotec-Gruppe, für CHF 15.4 Mio. erworben, wovon CHF 15.0 Mio. in flüssigen Mitteln und CHF 0.4 Mio. in Anteilen einer Tochtergesellschaft, bewertet zum Marktwert, bezahlt worden sind. Sulzer erhält damit Kontrolle über das akquirierte Geschäft. Rotec GT ist als dem Konzern nahestehendes Unternehmen eingestuft. Sulzer besitzt eine Call-Option zum Kauf von 49% und die Rotec-Gruppe eine Put-Option zum Verkauf von 49% der Anteile, ausübbar ab dem 1. Januar 2019. Der Konzern hat den Zeitwert der Put-

Option als Verbindlichkeit über CHF 14.6 Mio. berücksichtigt und gegen die Gewinnreserven gebucht. Die Berechnung des Zeitwertes basiert auf dem erwarteten Umsatz, der Ziel-EBITDA-Marge und einem festgelegten Multiplikator. Neubewertungen der Verbindlichkeit werden gegen die Gewinnreserven gebucht. Der Konzern bilanziert die Call-Option nicht, da die Voraussetzungen zur Einstufung als finanzieller Vermögenswert nicht erfüllt sind.

Rotec GT hat den Hauptsitz in Moskau, Russland, und verfügt über ein Servicezentrum für Gasturbinenbauteile in Jekaterinburg und ein Büro für Montagegruppen in St. Petersburg. Mit dem Servicezentrum in Jekaterinburg wird Sulzer zu einem bedeutenden Akteur auf dem russischen Markt. Das Geschäft wird vollständig in die Division Rotating Equipment Services integriert. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die in der Erfolgsrechnung erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0.6 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat das übernommene Geschäft mit einem Bestellungseingang von CHF 66.5 Mio., einem Umsatz von CHF 42.4 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF 4.5 Mio. zum Konzern beigetragen.

Transcodent

Am 29. September 2017 hat Sulzer 100% der Anteile von Transcodent für CHF 75.6 Mio. gekauft. Transcodent hat den Hauptsitz in Kiel, Deutschland und beschäftigt 71 Mitarbeiter. Transcodent ist ein führender Anbieter von Applikationssystemen für Mehrfach- und Einmalanwendungen, Dental-Kanülen, Kapseln und Verschlusskappen für den Dentalmarkt. Die Akquisition ist ein weiterer Schritt zur Stärkung des Dentalsegments der Division Applicator Systems. In diesem Segment hat Sulzer schon heute eine führende Position. Transcodent wurde in das Produktionsnetzwerk der Division Applicator Systems integriert, wodurch sich das Betätigungsfeld der zugekauften Geschäftsbereiche geändert hat. Der Goodwill bezieht sich auf Synergien aus neuen und kombinierten Lösungen und ist voraussichtlich für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die in der Erfolgsrechnung erfassten Transaktionskosten betragen CHF –0.1 Mio. Seit dem Akquisitionszeitpunkt hat die übernommene Gesellschaft mit einem Bestellungseingang von CHF 4.6 Mio., einem Umsatz von CHF 4.5 Mio. und einem Nettoergebnis von CHF –0.2 Mio. zum Konzern beigetragen.

Erworbene Forderungen

Der Marktwert der erworbenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist CHF 25.5 Mio. Der vertragliche Bruttowert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug CHF 26.2 Mio., wovon CHF 0.7 Mio. zum Zeitpunkt der Akquisition als nicht einbringbar eingestuft werden.

Pro-forma-Umsatz und Ergebnisbeitrag

Das Management schätzt, dass der gesamte Nettoumsatz des Konzerns CHF 3'093.0 Mio. und der konsolidierte Nettogewinn CHF 89.6 Mio. betragen hätte, wenn alle oben erwähnten Akquisitionen am 1. Januar 2017 stattgefunden hätten.

Mittelfluss aus Akquisitionen von verbundenen Unternehmen

in Mio. CHF	2017	2016
Kaufpreis, bezahlt in flüssigen Mitteln	–162.7	–318.9
Bedingte Kaufpreiszahlung	–2.2	–7.7
Erworbene flüssige Mittel	7.2	17.7
Zahlungen für Akquisitionen aus Vorjahren	–0.2	–0.2
Total Mittelfluss aus Akquisitionen, inkl. erworbener flüssiger Mittel	–157.9	–309.1

Bedingte Kaufpreisverpflichtung

in Mio. CHF	2017	2016
Bestand am 1. Januar	9.5	22.1
Begleichung bedingte Kaufpreiszahlung	-2.2	-7.7
Auflösung auf übrige betriebliche Erlöse	-2.6	-4.8
Währungsumrechnungsdifferenzen	0.4	-0.1
Total bedingte Kaufpreiszahlung am 31. Dezember	5.1	9.5

Per 31. Dezember 2017 wurde eine Abnahme von CHF 2.6 Mio. in der Erfolgsrechnung für bedingte Kaufpreiszahlungsverpflichtungen verbucht, da die angenommene Eintrittswahrscheinlichkeit für Bruttogewinn und EBITDA (Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation) neu berechnet wurde.

5 Kritische Bilanzierungsschätzungen und Ermessensentscheide

Sämtliche Schätzungen und Beurteilungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf historischen Erfahrungen und weiteren Faktoren, inklusive Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen realistisch erscheinen. Der Konzern macht Schätzungen und trifft Annahmen, die sich auf die Zukunft beziehen. Dadurch ist es relativ selten, dass diese in der Folge den tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen. Die Schätzungen und Annahmen, die ein signifikantes Risiko in Form einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Verpflichtungen innerhalb des nächsten Geschäftsjahres in sich bergen, werden im Folgenden erörtert.

Bedingte Kaufpreiszahlungsverpflichtungen

Am 31. Dezember 2017 hatte der Konzern bedingte Kaufpreiszahlungsverpflichtungen hervorgehend aus Unternehmenszusammenschlüssen von CHF 5.1 Mio. (31. Dezember 2016: CHF 9.5 Mio.). Die Gesamtsumme unter solchen bedingten Kaufpreiszahlungsvereinbarungen könnte bis zu CHF 12.4 Mio. betragen (31. Dezember 2016: CHF 15.0 Mio.). Die geschätzten Beträge sind die erwarteten Zahlungen, die unter Berücksichtigung von möglichen Szenarien über geplante Umsätze, anderen Performancekriterien sowie der Verwendung von Simulationsmodellen festgelegt sind. Diese Schätzungen können sich über die Zeit aufgrund neuer Ereignisse und der Entwicklung der Szenarien wesentlich verändern.

Vorsorgepläne

Der Barwert der Verpflichtungen und das Planvermögen zu Marktwerten sind von einer Anzahl Annahmen abhängig, die auf versicherungsmathematischer Basis bestimmt werden. Annahmen, die benutzt werden, um den Barwert der Verpflichtung und das Planvermögen zu Marktwerten zu bestimmen, sind der Abzinsungssatz, zukünftige Lohn- und Pensionserhöhungen sowie Sterberaten. Die Annahmen werden jährlich per Jahresende aufgrund von beobachtbaren Marktdaten neu beurteilt. Dies sind Zinssätze von Unternehmensanleihen in der entsprechenden Währung mit hoher Bonität sowie Vermögensstudien. Weitere Details werden in [Anmerkung 9](#) offengelegt.

Ertragssteuern

Der Konzern ist in verschiedenen Ländern ertragssteuerpflichtig. Um den Bedarf an Ertragssteuerrückstellungen zu ermitteln, müssen wesentliche Annahmen getroffen werden. Es gibt zahlreiche Geschäftsvorfälle und Berechnungen, bei denen die endgültige Besteuerung während des gewöhnlichen Geschäftsverlaufs nicht abschliessend ermittelt werden kann. Der Konzern berücksichtigt Verpflichtungen für erwartete Steuerprüfungsangelegenheiten, basierend auf Schätzungen, ob zusätzliche Steuern gezahlt werden müssen. In den Fällen, in denen das endgültige Steuerergebnis von den ursprünglich erwarteten Beträgen abweicht, werden diese Differenzen, welche die Ertragssteuerrückstellungen und die latenten Steuern in dem Zeitraum beeinflussen, in der Periode erfasst, in welcher der Beschluss gefällt worden ist. Das Management ist der Meinung, dass die Schätzungen angemessen sind und die erfassten Verpflichtungen für Unsicherheiten, die Ertragssteuern betreffen, ausreichend sind. Weitere Details werden in [Anmerkung 13](#) offengelegt.

Goodwill und übrige immaterielle Vermögenswerte

Der Goodwill beläuft sich per 31. Dezember 2017 auf CHF 865.7 Mio. (31. Dezember 2016: CHF 780.1 Mio.). Wie in den Rechnungslegungsgrundsätzen in Teil 34.6 „Immaterielle Vermögenswerte“ beschrieben wird, unterzieht der Konzern den Goodwill im vierten Quartal oder wenn Indikatoren vorliegen, einem jährlichen Werthaltigkeitstest. Der erzielbare Betrag aus den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird anhand des Nutzungswerts berechnet. Für diese Berechnungen werden Annahmen betreffend Wachstum, Diskontsatz und erwartete Mittelflüsse getroffen. Informationen betreffend Annahmen und Ermessensunsicherheiten, die ein wesentliches Risiko darstellen, das per 31. Dezember 2017 zu materiellen Anpassungen führen kann, sind in [Anmerkung 14](#) offengelegt.

Umsatzrealisierung

Grosse, langfristige Fertigungsaufträge werden im Konzern mittels der Percentage-of-Completion-Methode (PoC-Methode) erfasst. Bei der PoC-Methode muss der Konzern den Umsatz und die Kosten anteilig schätzen. Sollten sich Umstände ergeben, aufgrund derer sich die ursprünglichen Schätzungen des Umsatzes, der Kosten oder des Fortschritts bis zur vollständigen Fertigung verändern, werden diese Schätzungen korrigiert. Neuerliche Schätzungen können den Umsatz oder die Kosten erhöhen oder verringern. Dies wird in der Periode, in der die Gründe für Anpassungen der Schätzungen erkannt werden, erfolgswirksam verbucht. Der im Berichtsjahr mittels der PoC-Methode erfasste Umsatzerlös aus Fertigungsaufträgen betrug CHF 568.8 Mio. (2016: CHF 597.2 Mio.). Weitere Details werden in [Anmerkung 19](#) offengelegt.

Rückstellungen

Rückstellungen werden unter anderem für Garantien, Auseinandersetzungen, Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen gebildet. Eine Rückstellung wird in der Bilanz erfasst, wenn der Konzern eine rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat und es wahrscheinlich ist, dass ein Mittelabfluss nötig sein wird, um diese Verpflichtung zu erfüllen. Die Natur dieser Kosten ist solcher Art, dass Ermessensentscheide gefällt werden müssen, um den Zeitpunkt und die Höhe des Mittelabflusses abzuschätzen. Je nach Ausgang des entsprechenden Geschäftsvorfalles können die tatsächlichen Zahlungen von diesen Schätzungen abweichen. Weitere Details werden in [Anmerkung 26](#) offengelegt.

6 Finanzrisiko-Management

6.1 Finanzielle Risikofaktoren

Durch die Geschäftsaktivitäten ist der Konzern einer Vielzahl von Finanzrisiken ausgesetzt: Marktrisiko (wie Währungsrisiken, Zinsrisiken und Preisrisiken), Kreditrisiko und Liquiditätsrisiko. Die Massnahmen zur Überwachung und Steuerung der Risiken konzentrieren sich auf die Unsicherheiten an den Finanzmärkten und sind darauf ausgerichtet, mögliche unvorteilhafte Auswirkungen auf das Konzernergebnis zu minimieren. Sulzer setzt derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von gewissen Risiken ein.

Die Risikosteuerung erfolgt zentral durch das Group Treasury. Das Group Treasury identifiziert, beurteilt und sichert Finanzrisiken in enger Zusammenarbeit mit den Konzerngesellschaften. Prinzipien zum Risikomanagement sowie Weisungen zu spezifischen Bereichen wie Fremdwährungsrisiko, Zinsrisiko, Kreditrisiko, Einsatz von derivativen und nicht derivativen Finanzinstrumenten und die Anlage überflüssiger Liquidität existieren in schriftlicher Form.

a) Marktrisiko

(I) Fremdwährungsrisiko

Sulzer ist in einem internationalen Umfeld tätig und aufgrund von Positionen in unterschiedlichen Währungen dem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt. Fremdwährungsrisiken entstehen, wenn künftige Transaktionen, Aktivposten oder Verbindlichkeiten nicht in der funktionalen Währung der Gesellschaft abgewickelt oder gehalten werden. Der Konzern verfügt über eine Richtlinie, die Konzerngesellschaften verpflichtet, ihre Fremdwährungsrisiken zu bewirtschaften. Die Gesellschaften müssen ihre bedeutenden Fremdwährungspositionen mittels Termingeschäften und anderen Standardinstrumenten absichern, die normalerweise über das Group Treasury abgewickelt werden.

Zurzeit werden die meisten Kontrakte als „Cash-Flow-Hedge“ klassifiziert. Fremdwärungskontrakte mit Drittparteien werden als Sicherungsgeschäfte auf spezifische Aktivpositionen, Verbindlichkeiten oder künftige Transaktionen auf Bruttobasis geführt. Sulzer hält Investitionen in ausländischen Gesellschaften, deren Bilanzpositionen durch die Umrechnung in die Konzernwährung einem Fremdwährungsrisiko, dem Translationsrisiko, ausgesetzt sind. Dieses Umrechnungsrisiko wird bei Bedarf möglichst mit natürlichen Absicherungen durch Verbindlichkeiten in der entsprechenden Fremdwährung gesichert. Derivative Finanzinstrumente werden in diesem Zusammenhang nur in Einzelfällen eingesetzt.

Die folgenden Tabellen zeigen den hypothetischen Einfluss des Fremdwährungsrisikos von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten auf die Erfolgsrechnung für 2017 und 2016. Für die Berechnungen wird die einjährige historische Volatilität per 31. Dezember für das relevante Währungspaar und Jahr benutzt. Das Währungspaar mit dem bedeutendsten Risiko im Jahr 2017 war der EUR gegenüber dem BRL. Falls sich am 31. Dezember 2017 der EUR gegenüber dem BRL um 14.1% aufgewertet hätte und alle anderen Variablen konstant geblieben wären, wäre der Gewinn nach Steuern um CHF 1.2 Mio. tiefer ausgefallen. Zurückzuführen wäre dies vor allem auf Währungsverluste durch die Umrechnung von in EUR gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten. Eine Abwertung des EUR hätte einen entsprechenden Gewinn zur Folge gehabt.

Hypothetischer Einfluss des Fremdwährungsrisikos auf die Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	2017			
	EUR/BRL	USD/INR	EUR/ZAR	EUR/USD
Währungspaar				
Umfang des Risikos	-12.2	19.8	-5.2	-7.4
Volatilität	14.1%	4.4%	15.5%	7.3%
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Aufwertung)	-1.2	0.6	-0.6	-0.4
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Abwertung)	1.2	-0.6	0.6	0.4

in Mio. CHF	2016			
	EUR/USD	EUR/RUB	EUR/CNY	USD/INR
Währungspaar				
Umfang des Risikos	-7.8	3.0	6.8	7.9
Volatilität	8.3%	20.6%	7.7%	5.1%
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Aufwertung)	-0.5	0.5	0.4	0.3
Effekt auf Gewinn nach Steuern (Abwertung)	0.5	-0.5	-0.4	-0.3

Die folgenden Tabellen zeigen den hypothetischen Einfluss des Fremdwährungsrisikos von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten auf das Eigenkapital für 2017 und 2016, das durch die bedeutendsten Währungspaare per 31. Dezember des jeweiligen Jahres verursacht wurde. Für die Berechnungen wird die einjährige historische Volatilität per 31. Dezember für das relevante Währungspaar und Jahr benutzt. Der grösste Teil des theoretischen Einflusses auf das Eigenkapital ist das Resultat von Veränderungen des Marktwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die als „Cash-Flow-Hedges“ von zukünftigen Geldflüssen in fremden Währungen klassiert sind.

Hypothetischer Einfluss des Fremdwährungsrisikos auf das Eigenkapital

in Mio. CHF	2017						
	GBP/USD	USD/CHF	USD/MXN	EUR/USD	EUR/CHF	USD/INR	EUR/INR
Währungspaar							
Umfang des Risikos	50.2	-53.1	-30.9	34.3	-42.3	-27.8	-15.4
Volatilität	8.9%	7.1%	12.2%	7.3%	4.9%	4.4%	7.2%
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Aufwertung)	3.1	-2.6	-2.6	1.7	-1.4	-0.9	-0.8
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Abwertung)	-3.1	2.6	2.6	-1.7	1.4	0.9	0.8

in Mio. CHF	2016						
Währungspaar	USD/MXN	GBP/USD	USD/CHF	USD/INR	EUR/USD	USD/BRL	EUR/CHF
Umfang des Risikos	-44.5	49.0	-42.1	-56.6	34.9	-15.1	-30.4
Volatilität	17.0%	14.1%	7.9%	5.1%	8.3%	18.4%	4.5%
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Aufwertung)	-5.7	5.2	-2.5	-2.2	2.2	-2.1	-1.0
Effekt im Eigenkapital, netto nach Steuern (Abwertung)	5.7	-5.2	2.5	2.2	-2.2	2.1	1.0

(II) Preisrisiko

Der Konzern war am 31. Dezember 2017 keinen wesentlichen Preisrisiken durch Beteiligungspapiere ausgesetzt, die entweder als „Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ oder als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ geführt wurden.

(III) Zinssensitivität

Das Zinsrisiko des Konzerns ergibt sich aus verzinslichen Aktiven und Verbindlichkeiten. Variabel verzinsliche Aktiven und Verbindlichkeiten setzen den Konzern einem „Cash-Flow“-Zinsrisiko aus. Verzinsliche Aktiven und Verbindlichkeiten mit fixem Zinssatz, welche als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ geführt werden, setzen den Konzern dem „Fair Value“-Zinsrisiko aus. Das Zinsrisiko wird vom Konzern auf einer Nettobasis analysiert, und bei Bedarf werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um negative Auswirkungen auf den Zinsaufwand oder -ertrag zu limitieren. Gegenwärtig sind keine solchen Zinsderivate im Einsatz. Die langfristigen Finanzschulden bestehen hauptsächlich aus zwei Anleihen, bei welchen die Zinsen bis Verfall fixiert sind.

Die folgende Tabelle zeigt den hypothetischen Einfluss auf den Konzerngewinn nach Steuern aus einer Erhöhung/ Verminderung des Marktzinssatzes um 100 Basispunkte und entsprechend verändertem Zinsertrag oder -aufwand für variabel verzinsten Aktiven abzüglich Verbindlichkeiten. Im Falle des USD hätte eine Erhöhung der Zinsen einen negativen Effekt auf den Konzerngewinn, da die variabel verzinslichen Verbindlichkeiten die variabel verzinslichen Aktiven übertreffen. Für die übrigen wichtigsten Währungen CHF, EUR, CNY und INR hätte eine Erhöhung der Zinsen einen positiven Einfluss auf den Konzerngewinn, da in diesen Währungen die variabel verzinslichen Aktiven (hauptsächlich flüssige Mittel) die variabel verzinslichen Verbindlichkeiten übertreffen.

Hypothetischer Einfluss des Zinsrisikos auf die Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	2017			
Variabel verzinsliche Aktiven (netto)	Betrag	Sensitivität in Basispunkten	Effekt auf Gewinn nach Steuern	
			Zinserhöhung	Zinssenkung
USD	-150.1	100	-1.0	1.0
CHF	127.8	100	0.9	-0.9
CNY	49.9	100	0.3	-0.3
EUR	45.7	100	0.3	-0.3
INR	38.9	100	0.3	-0.3

in Mio. CHF			2016	
Variabel verzinsliche Aktiven (netto)	Betrag	Sensitivität in Basispunkten	Effekt auf Gewinn nach Steuern	
			Zinserhöhung	Zinssenkung
USD	191.6	100	1.4	-1.4
EUR	43.0	100	0.3	-0.3
CNY	40.5	100	0.3	-0.3
CHF	36.5	100	0.3	-0.3
INR	23.3	100	0.2	-0.2

Falls der USD-Zinssatz 100 Basispunkte höher gewesen wäre und alle anderen Variablen konstant geblieben wären, so wäre der Konzerngewinn nach Steuern durch einen geringeren Zinsertrag per 31. Dezember 2017 um CHF 1.0 Mio. tiefer ausgefallen. Eine Zinssenkung im gleichen Umfang hätte einen entsprechenden positiven Einfluss gehabt. Im Vergleichsjahr 2016 hätte sich eine Erhöhung des USD-Zinssatzes um 100 Basispunkte positiv (CHF 1.4 Mio.) ausgewirkt, und eine Senkung hätte einen entsprechenden negativen Einfluss gehabt, weil damals die variabel verzinslichen Aktiven die Verbindlichkeiten überstiegen.

b) Kreditrisiko

Kreditrisiken entstehen durch liquide Mittel, derivative Finanzinstrumente und Bareinlagen bei Banken und anderen Finanzinstituten sowie durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber den Kunden. Das maximale Kreditrisiko pro Klasse von finanziellen Vermögenswerten wird in Anmerkung 6.3 offengelegt. Die als „Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ klassierten Aktienanlagen sind nicht dem Kreditrisiko ausgesetzt.

Das Kreditrisiko gegenüber Banken und anderen Finanzinstituten wird auf Konzernstufe überwacht und gesteuert. Dabei gilt generell, dass nur Institute mit einer guten Kreditqualität als Gegenpartei akzeptiert werden. Das gesamte Auftragsvolumen wird zudem unter mehreren Banken aufgeteilt, um das individuelle Risiko eines einzelnen Instituts zu reduzieren.

Für sämtliche Kunden mit grossen Auftragsvolumen wird eine individuelle Risikobeurteilung hinsichtlich der Kreditwürdigkeit unter Berücksichtigung von unabhängigen Ratings, der finanziellen Lage, von Erfahrungen mit dem Kunden sowie anderen Faktoren vorgenommen. Zudem werden Banksicherheiten und Akkreditive einverlangt. Auf das Kreditrisiko aus Forderungen für Lieferungen und Leistungen wird in [Anmerkung 20](#) eingegangen.

c) Liquiditätsrisiko

Zu einer vorsichtigen Liquiditätsplanung gehören die ständige Verfügbarkeit genügend flüssiger Mittel, die Möglichkeit der Finanzierung über angemessene Kreditlinien und die Fähigkeit, Marktpositionen zu schliessen. Um den variierenden Bedürfnissen der Geschäftstätigkeiten gerecht zu werden, unterhält das Group Treasury bestätigte Kreditlinien, auf die jederzeit zurückgegriffen werden kann.

Die Konzernleitung überwacht die künftigen Liquiditätsreserven auf der Basis der erwarteten Mittelflüsse gemäss fortlaufenden konzernweiten Cash-Flow-Prognosen. Im Berichtsjahr wurde die syndizierte Kreditlinie über CHF 500 Mio. bis ins Jahr 2022 verlängert, indem die zweite der zwei einjährigen Verlängerungsoptionen ausgeübt wurde. Bei Bedarf wird eine allfällige Finanzierung spezieller Bedürfnisse von Fall zu Fall betrachtet.

Die folgende Tabelle zeigt die Geldabflüsse aus den Finanzverbindlichkeiten. Die Einteilung in Fälligkeitsprofile basiert auf der zum Bilanzstichtag verbleibenden Restlaufzeit. Die in der Tabelle abgebildeten Werte entsprechen den vertraglich vereinbarten und undiskontierten Geldflüssen, umgerechnet zu den entsprechenden Jahresendkursen. Die Finanzschulden enthalten den Kontraktwert sowie die Zinszahlungen.

Fälligkeitsprofil der Finanzschulden

in Mio. CHF		2017				
	Buchwert	<1 Jahr	1–2 Jahre	3–5 Jahre	>5 Jahre	Total
Finanzschulden	713.8	263.8	4.1	336.0	129.8	733.7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	433.8	433.8	–	–	–	433.8
Übrige lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten (mit derivativen Verbindlichkeiten)	88.7	71.1	16.8	0.5	0.3	88.7

in Mio. CHF		2016				
	Buchwert	<1 Jahr	1–2 Jahre	3–5 Jahre	>5 Jahre	Total
Finanzschulden	465.4	10.1	8.7	9.3	454.0	482.1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	379.3	379.3	–	–	–	379.3
Übrige lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten	63.8	53.4	9.2	–	1.2	63.8

6.2 Kapital-Risikomanagement

Die Hauptziele des Konzerns im Bereich des Kapitalmanagements sind das Sicherstellen des Fortbestandes des Konzerns, um zusätzlichen Wert für die Aktionäre und Stakeholder zu schaffen, und eine optimale Kapitalstruktur zur Senkung der Kapitalkosten. Dazu soll ein Kreditrating im Bereich Investmentgrade beibehalten werden.

Um eine Veränderung in der Kapitalstruktur zu bewirken, hat der Konzern die Möglichkeit, die Höhe der Dividendenzahlungen anzupassen, Kapital an die Aktionäre zurückzubezahlen, neue Aktien auszugeben oder Anlagen zu verkaufen, um die Verbindlichkeiten zu reduzieren.

Die folgende Tabelle zeigt das Nettofinanzschulden/EBITDA Verhältnis für den 31. Dezember 2017 und 2016. Die Erhöhung der Nettofinanzschuld während des Berichtsjahres ist hauptsächlich auf die im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen zurückzuführen.

Nettofinanzschulden/EBITDA Verhältnis

in Mio. CHF	2017	2016
Nettofinanzschulden	–225.0	–35.9
EBITDA	277.4	250.5
Nettofinanzschulden/EBITDA	0.81	0.14

Eine weitere für den Konzern wichtige Kennzahl ist das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital (Gearing). Dieses Verhältnis wird berechnet, indem die gesamten Finanzschulden durch das den Aktionären der Sulzer AG zustehende Eigenkapital dividiert werden. Das in der Bilanz ausgewiesene Eigenkapital entspricht auch dem kontrollierten Eigenkapital.

Der Anstieg des Gearing Ratio im Jahr 2017 resultiert hauptsächlich aus der Erhöhung der Finanzschulden.

Die folgende Tabelle zeigt das Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital per 31. Dezember 2017:

Gearing Ratio

in Mio. CHF	2017	2016
Finanzschulden	713.8	465.4
Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	1'680.1	1'581.2
Finanzschulden/Eigenkapital (Gearing)	0.42	0.29

6.3 Schätzung der Marktwerte

Die folgenden Tabellen präsentieren die Buch- und die Marktwerte (Fair Values) der per 31. Dezember 2017 und 2016 gehaltenen finanziellen Aktiven und Passiven. 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 wie die ausstehenden Anleihen an Märkten aktiv gehandelt werden, basieren auf Börsenkursen am Bilanzstichtag. Solche Finanzinstrumente sind unter Level 1 aufgeführt.

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

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

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

Schätzung der Marktwerte

in Mio. CHF	31. Dezember 2017					
	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Derivative Aktiven – langfristig	28	0.2	0.2	–	0.2	–
Derivative Aktiven – kurzfristig	21, 28	7.3	7.3	–	7.3	–
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		7.5	7.5	–	7.5	–
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Darlehen und Forderungen	17	9.4				
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	17	4.2				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		8.6				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	901.8				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven und Steuerguthaben)	21	27.0				
Flüssige Mittel	22	488.8				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		1'439.8	–	–	–	–
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative Passiven – kurzfristig	27, 28	6.8	6.8	–	6.8	–
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	4	5.1	5.1	–	–	5.1
Verbindlichkeiten aus Verkaufsoption	4	14.6	14.6	–	–	14.6
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		26.5	26.5	–	6.8	19.7
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Ausstehende Anleihen	25	450.4	456.0	456.0	–	–
Übrige langfristige Finanzschulden	25	8.3				
Übrige kurzfristige Finanzschulden und Bankdarlehen	25	255.1				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Verkaufsoption)		3.0				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		433.8				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten, Steuerverbindlichkeiten und bedingte Kaufpreisanpassungen)		23.9				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		1'174.5	456.0	456.0	–	–

Schätzung der Marktwerte

in Mio. CHF	31. Dezember 2016					
	Anmerkung	Buchwert	Marktwert	Level 1	Level 2	Level 3
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Derivative Aktiven – kurzfristig	21, 28	6.6	6.6	–	6.6	–
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		6.6	6.6	–	6.6	–
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte						
Darlehen und Forderungen	17	8.6				
Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	17	4.5				
Langfristige Forderungen (ohne langfristige derivative Aktiven)		7.0				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	883.2				
Sonstige Forderungen (ohne kurzfristige derivative Aktiven)	21	82.9				
Flüssige Mittel	22	429.5				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte		1'415.7	–	–	–	–
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivative Passiven – langfristig	28	0.2	0.2	–	0.2	–
Derivative Passiven – kurzfristig	27, 28	9.2	9.2	–	9.2	–
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	4	9.5	9.5	–	–	9.5
Total zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		18.9	18.9	–	9.4	9.5
Nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten						
Ausstehende Anleihen	25	450.4	452.9	452.9	–	–
Übrige langfristige Finanzschulden	25	7.9				
Übrige kurzfristige Finanzschulden und Bankdarlehen	25	7.1				
Übrige langfristige Verbindlichkeiten (ohne langfristige derivative Verbindlichkeiten)		10.2				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		379.3				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten (ohne kurzfristige derivative Verbindlichkeiten)	27	44.2				
Total nicht zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten		899.1	452.9	452.9	–	–

7 Risikomanagementprozess

Sulzer verfügt über ein integriertes Risikomanagementsystem, das unter laufender Prüfung steht, um es weiter zu verbessern. Ein definierter Risikomanagementprozess und vier Instrumente (Risikoliste, Risikoprofil, Risikobeschreibungsformular, Risikobewältigungsformular) dienen dazu, sämtliche Schlüsselrisiken zu beurteilen und zu bearbeiten, Massnahmen der Risikofinanzierung sowie des Risikotransfers einzuführen und aufrechtzuerhalten, Ergebnisse zu beurteilen und notwendige Korrekturmassnahmen einzuleiten. Um die organisatorischen Anpassungen zu einer mehr marktorientierten Ausrichtung der Organisation auch im Risikomanagementprozess abzubilden, wurden Prozessänderungen vorgenommen. Schlüsselrisiken werden auf Geschäftseinheitsebene bewertet und auf Konzernstufe konsolidiert. Auf Geschäftseinheitsebene werden zusammen mit den Divisionen und den Konzernfunktionen die jeweiligen Risikoprofile erstellt und die entsprechenden Risikobewältigungsformulare jährlich vervollständigt beziehungsweise aktualisiert. Diese Risikobewältigungsformulare identifizieren spezifische Gefährdungspotenziale und entsprechende Risikoziele, führen Risikobewältigungsmassnahmen auf, beurteilen deren Wirksamkeit, legen (wo erforderlich) zusätzliche und alternative Massnahmen fest und bestimmen

Verantwortlichkeit und Zeitrahmen für die Durchführung dieser Massnahmen. Die Risikoprofile der Geschäftseinheiten werden auf Konzernstufe beurteilt und die Schlüsselrisiken aller Divisionen in einem konsolidierten Risikoprofil zusammengefasst. Der Leiter Risk Management informiert den Prüfungsausschuss mindestens einmal jährlich über die bestehenden Risiken und die entsprechenden Massnahmen sowie über die Fortschritte in der Erreichung der wesentlichen Risikoziele. Die Beurteilung des Risikomanagementprozesses ist Bestandteil der im internen Revisionsreglement (Audit Charter) festgelegten Prüfvorgaben für die Konzernrevision.

8 Personalaufwand

in Mio. CHF	2017	2016
Löhne und Gehälter	853.1	795.8
Aufwand für beitragsorientierte Vorsorgepläne	25.7	30.1
Aufwand / (Ertrag) für leistungsorientierte Vorsorgepläne	18.7	-16.6
Kosten für aktienbasierte Vergütung	10.8	7.5
Sozialversicherungskosten	137.2	126.7
Übriger Personalaufwand	32.7	27.6
Total Personalaufwand	1'078.2	971.1

Anpassungen der Vorsorgepläne in der Schweiz im Jahr 2016 hatten einen positiven Effekt von CHF 35.4 Mio. in der Erfolgsrechnung und wurden als Reduktion des Aufwandes für leistungsorientierte Vorsorgepläne erfasst. In 2017 gab es keine vergleichbaren Effekte.

9 Vorsorgepläne

Bei den aktiven Versicherten entsprechen die Vorsorgeverpflichtungen dem Barwert der am Stichtag erworbenen Vorsorgeleistungen unter Einrechnung der künftigen Lohn- und Rentenerhöhungen sowie der Austrittswahrscheinlichkeiten (berechnet nach der Projected Unit Credit Method). Die Vorsorgeverpflichtung der Rentenbezüger ergibt sich als Barwert der laufenden Renten unter Berücksichtigung der künftigen Rentenerhöhungen.

in Mio. CHF						2017
	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien	Pläne mit Vermögen USA	Pläne mit Vermögen Übrige	Pläne ohne Vermögen	Total
Zusammensetzung des in der Bilanz erfassten Betrags am 31. Dezember						
Barwert der finanzierten Verpflichtungen	-1'218.3	-634.4	-65.4	-79.5	-	-1'997.6
Planvermögen zu Marktwerten	1'210.6	502.3	45.9	65.5	-	1'824.3
Überdeckung / (Unterdeckung)	-7.7	-132.1	-19.5	-14.0	-	-173.3
Barwert der nicht finanzierten Verpflichtungen	-	-	-	-	-50.9	-50.9
Nicht erfasste Überdeckung	-1.6	-	-	-	-	-1.6
In der Bilanz erfassten Aktiven / (Passiven)	-9.3	-132.1	-19.5	-14.0	-50.9	-225.8
- davon als Verpflichtung aus Vorsorgeplänen	-22.5	-132.1	-19.5	-14.1	-50.9	-239.1
- davon als aktive Abgrenzung	13.2	-	-	0.1	-	13.3

						2016
in Mio. CHF	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien	Pläne mit Vermögen USA	Pläne mit Vermögen Übrige	Pläne ohne Vermögen	Total
Zusammensetzung des in der Bilanz erfassten Betrags am 31. Dezember						
Barwert der finanzierten Verpflichtungen	-1'271.2	-666.2	-64.9	-62.2	-	-2'064.5
Planvermögen zu Marktwerten	1'213.4	479.7	42.8	47.4	-	1'783.3
Überdeckung / (Unterdeckung)	-57.8	-186.5	-22.1	-14.8	-	-281.2
Barwert der nicht finanzierten Verpflichtungen	-	-	-	-	-46.4	-46.4
Nicht erfasste Überdeckung	-2.2	-	-	-0.1	-	-2.3
In der Bilanz erfassten Aktiven / (Passiven)	-60.0	-186.5	-22.1	-14.9	-46.4	-329.9
- davon als Verpflichtung aus Vorsorgeplänen	-69.6	-186.5	-22.1	-15.0	-46.4	-339.6
- davon als aktive Abgrenzung	9.6	-	-	0.1	-	9.7

Sulzer verfügt über leistungsorientierte Vorsorgepläne mit Vermögen in der Schweiz, Grossbritannien, Irland und den USA. Pläne ohne Vermögen betreffen grösstenteils die Pläne in Deutschland. Die Pläne sind versicherungsmathematischen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel Langlebigkeits-, Wechselkurs-, Zins- und im Fall der finanzierten Pläne Markt- respektive Investitionsrisiko.

In der Schweiz leistet Sulzer einen Beitrag zu zwei Vorsorgeplänen, die über zwei verschiedene Vorsorgeeinrichtungen finanziert werden. Dabei handelt es sich um einen Basisplan für alle Mitarbeitenden sowie einen zusätzlichen Plan für Mitarbeitende, deren Saläre eine bestimmte Grenze überschreiten. Beide Pläne stellen Leistungen bereit, die von den Altersguthaben zum Zeitpunkt der Pensionierung abhängen. Sie beinhalten bestimmte gesetzliche Sicherheiten wie eine Mindestverzinsung der Pensionseinlagen (Kapitalertrag) und garantierte Umrechnungssätze der Altersguthaben in jährliche Zahlungen zum Zeitpunkt der Pensionierung. Zusätzlich bieten die Pläne Leistungen im Todesfall und Invalidenrenten. Bei den beiden Vorsorgeplänen handelt es sich um gemeinschaftlich verwaltete Pensionspläne, die für die Sulzer Gesellschaften und auch nicht verbundene Unternehmen betrieben werden. Im Falle einer wesentlichen Unterdeckung regeln die Statuten der Vorsorgeeinrichtungen mögliche Massnahmen, wie z. B. eine Erhöhung der Beiträge von Arbeitgebern und Arbeitnehmern oder eine tiefere Verzinsung der Altersguthaben, um die Unterdeckung zu beseitigen. Die Vorsorgeeinrichtungen sind rechtlich getrennt vom Unternehmen. Die grosse Mehrheit der aktiven Beteiligten in den beiden Vorsorgeeinrichtungen ist bei Firmen angestellt, die nicht zum Unternehmen gehören. Der Stiftungsrat für den Basisplan besteht aus je zehn Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern der beteiligten Firmen. Der durchschnittliche Diskontsatz ist in 2017 gegenüber dem Vorjahr stabil geblieben. Die Reduktion von aktiven Versicherten und Rentnern hat zu einer niedrigeren Pensionsverpflichtung in 2017 geführt. Trotz der Abnahme von aktiven Versicherten und Rentnern ist das Planvermögen aufgrund der guten Ertragslage stabil geblieben. In der Erfolgsrechnung wurde 2017 ein Aufwand von CHF 15.3 Mio. (2016: Ertrag von CHF 17.9 Mio., aufgrund der Anpassungen von Vorsorgeplänen) ausgewiesen. Der Stiftungsrat der Schweizer Pläne hat im Juni 2016 eine Reduktion des Umwandlungssatzes zur Berechnung des Altersguthabens um 1.0 Prozentpunkte über vier Jahre, beginnend am 1. Januar 2018, beschlossen. Die Plananpassungen, die als nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand ausgewiesen werden, hatten einen positiven Ergebnisbeitrag von CHF 35.4 Mio. in der Erfolgsrechnung 2016.

In Grossbritannien hat Sulzer die zwei leistungsorientierten Vorsorgepläne in einen Plan zusammengeführt. Der Personalvorsorgeplan ist ein gehaltsbasierter Plan, dessen Erträge mit den Gehältern per Renteneintritt oder bei vorzeitigem Austritt verknüpft sind. Der Plan ist für Neueintritte geschlossen. Der Plan wird von sechs Treuhändern verwaltet, die den Verwaltungsausschuss bilden. An dem Plan sind mehrere Gesellschaften beteiligt mit Sulzer (UK) Holding als Stifterfirma. Der Diskontsatz war mit 2.5% stabil auf dem Vorjahresniveau. Die Netto-Pensionsverpflichtung reduzierte sich von CHF 186.5

Mio. in 2016 auf CHF 132.1 Mio. in 2017, aufgrund von versicherungsmathematischen finanziellen und demografischen Annahmen. Der Gesamtaufwand in der Erfolgsrechnung betrug in 2017 CHF 5.1 Mio. gegenüber CHF 4.0 Mio. in 2016.

In den USA existieren beitragsfreie, leistungsorientierte Pensionspläne. Die gehaltsbasierten Pläne bieten Leistungen, die die Dienstjahre und die Vergütung der Angestellten zugrunde legen, gemittelt über die fünf höchsten aufeinanderfolgenden Jahre, die der Pensionierung vorangehen. Die Leistungen aus Plänen, die auf Stundenlöhnen basieren, werden auf Dienstjahre und einen auf US-Dollar basierenden, pauschalen Leistungsmultiplikator bezogen. Alle Pläne wurden für Neueintritte geschlossen. 2017 wurde ein Aufwand von CHF 0.9 Mio. in der Erfolgsrechnung erfasst (2016: CHF 0.9 Mio.). Der Diskontsatz reduzierte sich von 4.0% im Vorjahr auf 3.6% in 2017. Der in der Gesamtergebnisrechnung erfasste Betrag war CHF –1.1 Mio. (2016: CHF –0.6 Mio.).

In Deutschland unterhält Sulzer eine Reihe unterschiedlicher leistungsorientierter Vorsorgepläne. Der Grossteil dieser Pläne ist ungedeckt und Leistungen werden bei Fälligkeit unmittelbar vom Arbeitgeber an den Leistungsberechtigten gezahlt. Alle leistungsorientierten Vorsorgepläne sind geschlossen für neu Eintretende und ein neuer, beitragsorientierter Vorsorgeplan für alle Mitarbeitenden wurde 2007 eingeführt. Die Leistungen aus den beitragsorientierten Vorsorgeplänen werden jedoch gegen die Bezüge aus den leistungsorientierten Plänen verrechnet. Die verschiedenen leistungsorientierten Vorsorgepläne bieten Altersrenten, Invalidenrenten und Hinterbliebenenrenten.

Vorsorgepläne

in Mio. CHF	2017	2016
Entwicklung nicht erfasster Überdeckung		
Anpassung der nicht erfassten Überdeckung per 1. Januar	-2.3	-1.3
Änderung der nicht erfassten Überdeckung ausser Zinsertrag / (-aufwand)	0.7	-1.0
Anpassung der nicht erfassten Überdeckung per 31. Dezember	-1.6	-2.3
Entwicklung der in der Bilanz erfassten Aktiven / (Passiven)		
Erfasste Aktiven / (Passiven) per 1. Januar	-329.9	-285.2
In der Erfolgsrechnung erfasster Personalvorsorgeertrag / (Personalvorsorgeaufwand)	-25.7	9.8
In der Gesamtergebnisrechnung erfasster Personalvorsorgeertrag / (Personalvorsorgeaufwand)	113.6	-98.2
Arbeitgeberbeiträge	29.8	28.3
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	-2.7	-7.0
Währungsumrechnungsdifferenzen	-10.9	22.4
Erfasste Aktiven / (Passiven) per 31. Dezember	-225.8	-329.9
Bestandteile der Pensionskosten in der Erfolgsrechnung		
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	-18.2	-20.8
Zinsaufwand	-27.4	-33.5
Zinsertrag aus dem Planvermögen	20.4	26.7
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-0.1	37.6
Auswirkungen aus Plankürzungen und Abgeltung	0.2	0.4
Sonstige Verwaltungskosten	-0.6	-0.6
In der Erfolgsrechnung erfasster Aufwand	-25.7	9.8
- davon im Personalaufwand	-18.7	16.6
- davon im Finanzergebnis	-7.0	-6.8
Bestandteile der Pensionskosten in der Gesamtergebnisrechnung		
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) auf dem Barwert der Verpflichtungen	29.4	-202.5
Ertrag aus dem Planvermögen exkl. Zinsergebnis	83.4	104.9
Änderung aufgrund der nicht erfassten Überdeckung exkl. Zinsaufwand / (-ertrag)	0.7	-1.0
Ertrag aus Rückerstattungsrecht ausser Zinsertrag	0.1	0.4
Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung¹⁾	113.6	-98.2

1) Der Steuereffekt auf dem in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Aufwand beträgt CHF -21.8 Mio. (2016: CHF 16.1 Mio.).

Vorsorgepläne

in Mio. CHF	2017	2016
Entwicklung des Barwerts der Verpflichtungen		
Barwert der Verpflichtungen am 1. Januar	-2'110.9	-2'088.5
Zinsaufwand	-27.4	-33.5
Laufender Dienstzeitaufwand (Arbeitgeber)	-18.2	-20.8
Arbeitnehmerbeiträge	-9.7	-9.0
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-0.1	37.6
Ein-/ausbezahlte Leistungen	139.7	128.2
Auswirkungen aus Plankürzungen und Abgeltung	0.2	2.6
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	-13.5	-20.0
Sonstige Verwaltungskosten	-0.6	-0.6
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) auf den Verpflichtungen	29.4	-202.5
Währungsumrechnungsdifferenzen	-37.4	95.6
Barwert der Verpflichtungen am 31. Dezember¹⁾	-2'048.5	-2'110.9
Entwicklung des Planvermögens		
Wert des Planvermögens am 1. Januar	1'783.3	1'804.6
Zinsertrag aus dem Planvermögen	20.4	26.7
Arbeitgeberbeiträge	29.8	28.3
Arbeitnehmerbeiträge	9.7	9.0
Ein-/ausbezahlte Leistungen	-139.7	-128.0
Auswirkungen aus Plankürzungen und Abgeltung	-0.2	-2.2
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	10.8	13.0
Ertrag aus dem Planvermögen exkl. Zinsergebnis	83.4	104.9
Währungsumrechnungsdifferenzen	26.8	-73.0
Marktwert des Planvermögens am 31. Dezember	1'824.3	1'783.3
Planvermögen zu quotierten Marktpreisen		
Flüssige Mittel	94.5	134.6
Aktieninstrumente Dritte	623.0	598.6
Schuldverschreibungen Dritte	513.4	526.6
Immobilien Fonds	32.7	30.0
Investment Fonds	3.4	4.0
Sonstige Anlagen	76.3	38.3
Planvermögen zu quotierten Marktpreisen 31. Dezember	1'343.3	1'332.1
Planvermögen zu nicht quotierten Marktpreisen		
Immobilien, genutzt oder im Besitz von Dritten	272.0	267.0
Sonstige Anlagen	209.0	184.2
Planvermögen zu nicht quotierten Marktpreisen 31. Dezember	481.0	451.2
Beitragsschätzung für das kommende Geschäftsjahr		
Arbeitgeberbeiträge	26.0	25.0

1) Der Barwert der Verpflichtungen 2017 enthält sowohl die finanzierten Verpflichtungen (CHF 1'997.6 Mio.), als auch die nicht finanzierten Verpflichtungen (CHF 50.9 Mio.).

Vorsorgepläne

in Mio. CHF	2017	2016
Bestandteile der Vorsorgeverpflichtungen, aufgeteilt		
Barwert der Verpflichtung für aktive Mitglieder	-354.7	-334.8
Barwert der Verpflichtung für Rentner	-1'325.0	-1'367.9
Barwert der Verpflichtung für mögliche Mitglieder	-368.8	-408.2
Bestand der Verpflichtungen per 31. Dezember	-2'048.5	-2'110.9
Bestandteile versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) auf den Verpflichtungen		
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) aufgrund finanzieller Annahmen	-7.1	-158.0
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) aufgrund demografischer Annahmen	19.6	-27.5
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) aufgrund Erfahrungswerten	16.9	-17.0
Total versicherungsmathematischer Gewinn/(Verlust) auf dem Barwert der Verpflichtungen	29.4	-202.5
Bestandteile des verfügbaren wirtschaftlichen Nutzens		
Wirtschaftlicher Nutzen in Form einer Reduktion zukünftiger Beiträge	453.9	343.1
Total verfügbarer wirtschaftlicher Nutzen	453.9	343.1
Fälligkeitsprofil der Vorsorgeverpflichtungen		
Gewichtete durchschnittliche Fälligkeit der Vorsorgeverpflichtung in Jahren	13.8	13.5

Da der Barwert der Pensionsverpflichtungen für Pläne aus der Schweiz und Grossbritannien mehr als 91% der Gruppe repräsentiert (2016: 94%), werden die nachfolgenden wichtigen versicherungsmathematischen Annahmen nur für diese beiden Länder gezeigt:

	2017		2016	
	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien	Pläne mit Vermögen Schweiz	Pläne mit Vermögen Grossbritannien
Wichtigste versicherungsmathematische Annahmen am 31. Dezember				
Abzinsungssatz für aktive Mitarbeiter	0.7%	2.5%	0.8%	2.5%
Abzinsungssatz für Rentner	0.4%	2.5%	0.4%	2.5%
Erwartete Lohnerhöhungen	1.0%	0.0%	1.0%	0.0%
Erwartete Rentenerhöhungen	0.0%	2.5%	0.0%	2.5%
Lebenserwartung im Pensionsalter (Männer/Frauen) in Jahren	23/25	22/24	22/24	22/24

in Mio. CHF	2017	2016
Sensitivitätsanalyse		
Abzinsungssatz -0.25%	-71.7	-75.6
Abzinsungssatz +0.25%	67.5	71.0
Erwartete Lohnentwicklung -0.25%	3.1	3.7
Erwartete Lohnentwicklung +0.25%	-3.2	-3.8
Lebenserwartung -1 Jahr	105.5	113.4
Lebenserwartung +1 Jahr	-104.2	-111.7

10 Forschungs- und Entwicklungskosten

Eine Aufstellung der Forschungs- und Entwicklungskosten nach Divisionen ist in der nachfolgenden Tabelle ersichtlich:

in Mio. CHF	2017	2016 ¹⁾
Pumps Equipment	39.0	30.8
Rotating Equipment Services	1.4	3.0
Chemtech	16.3	17.2
Applicator Systems	23.8	20.3
Übrige	0.5	0.1
Total	81.0	71.4

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

11 Übrige betriebliche Erlöse und Kosten

in Mio. CHF	2017	2016
Erlöse aus der Auflösung von Kaufpreisanpassungen	2.6	4.8
Erfolg aus Verkauf von Anlagevermögen	4.6	3.1
Betriebliche Währungsgewinne, netto	1.3	4.1
Sonstige betriebliche Erlöse	13.7	11.4
Total übrige betriebliche Erlöse	22.2	23.4
Restrukturierungskosten	-21.7	-57.0
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	-15.4	-18.4
Kosten aus Fusions- und Akquisitionsaktivitäten	-4.1	-5.0
Verlust aus Abgang von Anlagevermögen	-0.2	-1.9
Total übrige betriebliche Kosten	-41.4	-82.3
Total übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	-19.2	-58.9

Im Jahr 2017 wurde die Erreichbarkeit der vereinbarten Earn-out-Ziele zu den bedingten Kaufpreisverpflichtungen neu eingeschätzt. Aus der Neubewertung resultiert ein Ertrag von CHF 2.6 Mio. (2016: CHF 4.8 Mio.).

Übrige betriebliche Erträge beinhalten Erträge aus Rechtsfällen, Zuwendungen und Prämienanreize der öffentlichen Hand und Weiterverrechnungen an Dritte, welche nicht als Umsatz gegenüber dem Kunden einzustufen sind.

Sulzer hat im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. In 2017 hat Sulzer Restrukturierungskosten von CHF 21.7 Mio. (2016: CHF 57.0 Mio.) in der Erfolgsrechnung erfasst. Der Restrukturierungsaufwand bezieht sich vorwiegend auf Massnahmen, welche in Frankreich, China, Brasilien, der Schweiz und Irland eingeleitet wurden. Des Weiteren wurden Wertminderungstests zu den betroffenen Maschinen und Gebäuden durchgeführt. Diese führten zu Wertminderungen von CHF 15.4 Mio. (2016: CHF 18.4 Mio.). Für weitere Details siehe [Anmerkung 15](#).

Die funktionale Verteilung der Restrukturierungskosten und Wertminderungen ist wie folgt:

Gestehungskosten der verkauften Produkte CHF -20.0 Mio. (2016: CHF -52.7 Mio.), Verkaufs- und Vertriebskosten CHF -3.7 Mio. (2016: CHF -2.9 Mio.) und Verwaltungskosten CHF -13.4 Mio. (2016: CHF -19.8 Mio.).

12 Finanzergebnis

in Mio. CHF	2017	2016
Zins- und Wertschriftenertrag	4.1	5.2
Total Zins- und Wertschriftenertrag	4.1	5.2
Zinsaufwand	-8.2	-10.6
Verzinsung von Vorsorgeplänen	-7.0	-6.8
Total Zinsaufwand	-15.2	-17.4
Netto Zinsaufwand	-11.1	-12.2
Erfolg aus Beteiligungen und übrigen Finanzanlagen	0.8	0.1
Marktwertveränderungen	1.2	2.0
Übriger Finanzaufwand	-1.2	-1.6
Währungsverluste (netto)	-0.5	-7.6
Total übriges Finanzergebnis	0.3	-7.1
Total Finanzergebnis	-10.8	-19.3
- davon aus „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“	1.2	2.0
- davon aus „Darlehen und Forderungen“	2.4	-4.0
- davon aus „Finanzschulden“	-8.2	-10.6
- davon aus „Beteiligungen“	0.8	0.1
- davon aus „Vorsorgeplänen“	-7.0	-6.8

Der Ertrag aus Zinsen und Wertschriften hat sich im Vergleich zu 2016 vermindert, während der Zinsaufwand ebenfalls reduziert wurde. Der Rückgang ist hauptsächlich auf die verminderten Zinskosten der am 11. Juli 2016 neu ausgegebenen Anleihen über total CHF 450 Mio. zurückzuführen, welche die fällige Anleihe über CHF 500 Mio. ersetzt hat. So konnte der Zinsaufwand für Anleihen im Berichtsjahr auf CHF 2.2 Mio. von CHF 7.4 Mio. im Vergleichsjahr gesenkt werden. Dafür hat sich durch die insgesamt höhere Verschuldung der Zinsaufwand für die übrigen Finanzschulden von CHF 3.2 Mio. im Jahr 2016 auf CHF 6.0 Mio. im Jahr 2017 erhöht. Die „Marktwertveränderungen“ beinhalten grösstenteils die Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten, welche als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ klassifiziert sind und als Absicherungsinstrumente für Fremdwährungsrisiken gehalten werden.

13 Ertragssteuern

in Mio. CHF	2017	2016
Laufende Ertragssteuern	-55.4	-54.3
Latente Ertragssteuern	17.2	19.2
Total Ertragssteuern	-38.2	-35.1

Der gewichtete Durchschnittssteuersatz ergibt sich aus der Anwendung der statutarischen Landessteuersätze im Verhältnis zum Gewinn vor Steuern pro Gesellschaft. Da der Konzern in unterschiedlichen Ländern tätig ist, kann sich der gewichtete Durchschnittssteuersatz von Jahr zu Jahr in Abhängigkeit der Gewinne pro Land und allfälliger Veränderungen der anwendbaren Steuersätze verändern.

Überleitung Ertragssteuern

in Mio. CHF	2017	2016
Gewinn vor Ertragssteuern	125.4	95.2
Gewichteter Durchschnittssteuersatz	22.8%	23.1%
Steuern zum gewichteten Durchschnittssteuersatz	-28.6	-22.0
Effekt abweichender Ertragssteuersätze	6.1	3.4
Effekt aus steuerlichen Verlustvorträgen und Veränderungen von latenten Steuerforderungen	-4.6	-6.0
Steuerlich nicht anerkannte Aufwendungen	-4.3	-4.0
Effekt aus Steuersatz- und Steuergesetzänderungen	-4.8	-1.9
Periodenfremde Einflüsse und Übriges	-2.0	-4.6
Total Ertragssteuern	-38.2	-35.1
Konzernsteuerquote	30.5%	36.9%

Die Konzernsteuerquote für 2017 beträgt 30.5% (2016: 36.9%) und ist beeinflusst durch die Steuerreform in den Vereinigten Staaten und Restrukturierungsaufwendungen in China, gegen welche keine Steuergutschrift gebucht werden konnte. Der negative Effekt aus der Reduktion der US-Körperschaftssteuer von 35.0% auf 21.0% beträgt CHF 4.1 Mio., aufgrund der Neubewertung von bestehenden latenten Steuerguthaben. Die übrigen Effekte der Steuerreform in den Vereinigten Staaten summieren sich auf CHF 3.6 Mio. Unter Ausklammerung dieser Einmaleffekte wäre die Konzernsteuerquote auf 23.4% zu liegen gekommen. Die Konzernsteuerquote für 2016 betrug 36.9% und war ebenfalls beeinflusst durch Restrukturierungsaufwendungen, gegen welche keine Steuergutschriften gebucht werden konnten. Unter Ausklammerung dieses Effektes hätte die Konzernsteuerquote 24.3% betragen.

Steuerverbindlichkeiten

in Mio. CHF	2017	2016
Bestand am 1. Januar	16.5	12.5
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	2.0	3.8
Neubildung	51.9	51.6
Auflösung nicht benötigt	-	-9.0
Verwendet	-44.3	-40.5
Währungsumrechnungsdifferenz	1.0	-1.9
Total Steuerverbindlichkeiten am 31. Dezember	27.1	16.5
- davon langfristig	2.3	2.6
- davon kurzfristig	24.8	13.9

Zusammensetzung der latenten Ertragssteuern in der Bilanz

in Mio. CHF	2017			2016		
	Aktiven	Passiven	Netto	Aktiven	Passiven	Netto
Immaterielle Anlagen	0.5	-107.7	-107.2	0.3	-98.9	-98.6
Sachanlagen	7.4	-10.9	-3.5	4.6	-15.4	-10.8
Übrige Finanzanlagen	0.2	-0.1	0.1	0.8	-1.5	-0.7
Vorräte	22.1	-4.5	17.6	22.9	-5.2	17.7
Andere Aktiven	19.7	-18.6	1.1	27.1	-11.5	15.6
Langfristige Rückstellungen	16.7	-2.5	14.2	17.3	-2.3	15.0
Vorsorgepläne	35.4	-0.3	35.1	60.5	-0.6	59.9
Kurzfristige Rückstellungen	22.9	-3.7	19.2	25.5	-0.5	25.0
Andere kurzfristige Passiven	28.5	-8.9	19.6	24.4	-15.0	9.4
Steuerliche Verlustvorträge	38.0	-	38.0	28.8	-	28.8
Eliminierte Zwischengewinne	0.7	-	0.7	0.7	-	0.7
Steuerliche Aktiven/Passiven	192.1	-157.2	34.9	212.9	-150.9	62.0
Verrechnung von Aktiv- und Passivpositionen	-52.4	52.4	-	-55.3	55.3	-
Latente Ertragssteuern, netto bilanziert	139.7	-104.8	34.9	157.6	-95.6	62.0

Direkt im Eigenkapital erfasste Bewegungen der latenten Steuerforderungen betragen CHF 25.9 Mio. (2016: latente Steuerforderungen CHF 48.8 Mio.). Der Konzern verzichtet im Einklang mit der Ausnahmebestimmung von IAS 12 darauf, latente Steuern auf Beteiligungen an Konzerngesellschaften zu bilanzieren.

Veränderungen der latenten Steuerforderungen und -schulden in der Bilanz

in Mio. CHF	2017					
	Bestand am 1. Januar	Erfasst in der Erfolgsrechnung	Erfasst in der Gesamtergebnisrechnung	Akquisition von Gesellschaften	Währungs-umrechnungs-differenzen	Bestand am 31. Dezember
Immaterielle Anlagen	-98.6	10.5	-	-19.1	-	-107.2
Sachanlagen	-10.8	7.4	-	-0.1	-	-3.5
Übrige Finanzanlagen	-0.7	1.9	-1.1	-	-	0.1
Vorräte	17.7	-0.1	-	-0.6	0.6	17.6
Andere Aktiven	15.6	-14.2	-	-	-0.3	1.1
Langfristige Rückstellungen	15.0	-1.0	-	-	0.2	14.2
Vorsorgepläne	59.9	-4.1	-21.8	-	1.1	35.1
Kurzfristige Rückstellungen	25.0	-5.5	-	-	-0.3	19.2
Andere kurzfristige Passiven	9.4	10.1	-	-	0.1	19.6
Steuerliche Verlustvorträge	28.8	12.2	-	-	-3.0	38.0
Eliminierte Zwischengewinne	0.7	-	-	-	-	0.7
Total	62.0	17.2	-22.9	-19.8	-1.6	34.9

						2016
in Mio. CHF	Bestand am 1. Januar	Erfasst in der Erfolgsrechnung	Erfasst in der Gesamtergebnis- rechnung	Akquisition von Gesellschaften	Währungs- umrechnungs- differenzen	Bestand am 31. Dezember
Immaterielle Anlagen	-69.8	6.2	-	-36.7	1.7	-98.6
Sachanlagen	-13.4	1.8	-	0.8	-	-10.8
Übrige Finanzanlagen	2.6	-3.4	-0.4	-	0.5	-0.7
Vorräte	13.8	4.2	-	-1.0	0.7	17.7
Andere Aktiven	7.6	6.1	-	-	1.9	15.6
Langfristige Rückstellungen	12.2	2.5	-	-	0.3	15.0
Vorsorgepläne	52.4	-4.9	16.1	-	-3.7	59.9
Kurzfristige Rückstellungen	25.1	-1.2	-	-	1.1	25.0
Andere kurzfristige Passiven	7.7	5.4	-	-	-3.7	9.4
Steuerliche Verlustvorträge	25.4	2.5	-	-	0.9	28.8
Eliminierte Zwischengewinne	0.7	-	-	-	-	0.7
Total	64.3	19.2	15.7	-36.9	-0.3	62.0

Steuerliche Verlustvorträge

	2017				
in Mio. CHF	Betrag	Potenzielles Steuerguthaben	Wertberichtigung	Buchwert	Nicht erfasste Verlustvorträge
Verfall in den nächsten 3 Jahren	3.9	0.9	-0.1	0.8	0.5
Verfall in 4-7 Jahren	92.3	21.1	-3.1	18.0	14.3
Unbeschränkt anrechenbar	160.4	34.0	-14.8	19.2	71.4
Total steuerliche Verlustvorträge am 31. Dezember	256.6	56.0	-18.0	38.0	86.2

	2016				
in Mio. CHF	Betrag	Potenzielles Steuerguthaben	Wertberichtigung	Buchwert	Nicht erfasste Verlustvorträge
Verfall in den nächsten 3 Jahren	0.8	0.2	-0.2	-	0.8
Verfall in 4-7 Jahren	85.0	19.4	-4.5	14.9	20.4
Unbeschränkt anrechenbar	78.1	19.0	-5.1	13.9	27.3
Total steuerliche Verlustvorträge am 31. Dezember	163.9	38.6	-9.8	28.8	48.5

Steuerguthaben aus steuerlichen Verlustvorträgen werden in dem Ausmass erfasst, in dem ihre Nutzung durch zukünftige Gewinne wahrscheinlich erscheint. Es wurden keine Steuerguthaben auf steuerlichen Verlustvorträgen im Betrag von CHF 86.2 Mio. (2016: CHF 48.5 Mio.) erfasst.

14 Immaterielle Anlagen

						2017
in Mio. CHF	Goodwill	Markennamen und Lizenzen	Forschung und Entwicklung	Computer-Software	Kundenbeziehungen	Total
Anschaffungswerte						
Bestand am 1. Januar	1'120.1	149.3	8.7	48.1	433.0	1'759.2
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	50.3	25.9	2.2	0.1	83.0	161.5
Zugänge	–	0.1	0.5	1.9	0.1	2.6
Abgänge	–	–0.3	–	–3.0	–	–3.3
Währungsumrechnungsdifferenzen	35.3	5.8	0.3	0.7	27.4	69.5
Bestand am 31. Dezember	1'205.7	180.8	11.7	47.8	543.5	1'989.5
Amortisation, kumuliert						
Bestand am 1. Januar	340.0	105.0	2.5	43.0	153.3	643.8
Zugänge	–	11.8	1.8	2.5	37.7	53.8
Abgänge	–	–0.3	–	–3.0	–	–3.3
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	2.5	0.1	0.1	6.0	8.7
Bestand am 31. Dezember	340.0	119.0	4.4	42.6	197.0	703.0
Bilanzwerte						
Am 1. Januar	780.1	44.3	6.2	5.1	279.7	1'115.4
Am 31. Dezember	865.7	61.8	7.3	5.2	346.5	1'286.5

						2016
in Mio. CHF	Goodwill	Markennamen und Lizenzen	Forschung und Entwicklung	Computer-Software	Kundenbeziehungen	Total
Anschaffungswerte						
Bestand am 1. Januar	1'019.8	133.2	6.3	44.6	332.4	1'536.3
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	121.3	11.2	2.2	0.8	120.1	255.6
Zugänge	–	–	0.2	1.2	–	1.4
Abgänge	–	0.1	–	–1.0	–6.6	–7.5
Umgliederungen	–	–	–	1.6	–	1.6
Währungsumrechnungsdifferenzen	–21.0	4.8	–	0.9	–12.9	–28.2
Bestand am 31. Dezember	1'120.1	149.3	8.7	48.1	433.0	1'759.2
Amortisation, kumuliert						
Bestand am 1. Januar	340.0	93.4	1.1	39.5	136.1	610.1
Zugänge	–	13.5	1.4	3.7	28.7	47.3
Abgänge	–	0.1	–	–1.0	–6.6	–7.5
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	–2.0	–	0.8	–4.9	–6.1
Bestand am 31. Dezember	340.0	105.0	2.5	43.0	153.3	643.8
Bilanzwerte						
Am 1. Januar	679.8	39.8	5.2	5.1	196.3	926.2
Am 31. Dezember	780.1	44.3	6.2	5.1	279.7	1'115.4

Werthaltigkeitsprüfung auf Goodwill

Nachfolgende Ereignisse im Berichtszeitraum haben zu einer neuen Einteilung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) geführt:

- Am 1. Januar 2017 wurde das Ersatzteilgeschäft für Pumpen von der Division Pumps Equipment zur Division Rotating Equipment Services transferiert. Der Konzern hat auch die operative Struktur der Organisation angepasst. Die zahlungsmittelgenerierende Einheit Water und die übrigen Geschäftseinheiten der Division Pumps Equipment wurden in der neuen zahlungsmittelgenerierenden Einheit Pumps Equipment zusammengelegt.
- Am 1. Januar 2017 sind die Geschäftsaktivitäten für das Applizieren von Flüssigkeiten und Mischtechnologien, die bisher in der Division Chemtech berichtet wurden, in die neue Division Applicator Systems transferiert worden.

Der entsprechende Goodwill wurde wie folgt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten neu zugeordnet:

	2017	2016		
in Mio. CHF	Goodwill	Goodwill, wie berichtet	Transferierter Goodwill, basierend auf neuer Struktur	Goodwill, geändert
Goodwill, Bilanzwert am 31. Dezember ist aufgeteilt wie folgt	865.7	780.1	-0.0	780.1
Pumps Equipment – Business Unit Water	–	264.1	–264.1	–
Pumps Equipment – übrige Business Units, einzeln unwesentlich	–	25.2	–25.2	–
Pumps Equipment	320.7	–	286.6	286.6
Rotating Equipment Services – Region EMEA	146.7	129.9	0.8	130.7
Rotating Equipment Services – Region APAC	8.6	8.4	–	8.4
Rotating Equipment Services – Region AME	72.8	74.2	1.9	76.1
Chemtech – Separation Technology	71.7	69.0	–	69.0
Chemtech – Tower Field Service	19.4	19.3	0.8	20.1
Applicator Systems (früher Chemtech SMS)	225.8	190.0	–0.8	189.2

Der Goodwill ist den kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, auf denen der Goodwill für interne Managementbedürfnisse überwacht wird, zugeordnet (d. h. Division, Business Units oder Regionen). Der erzielbare Betrag dieser Einheiten berechnet sich anhand des Nutzwerts einer Mittelflussrechnung über fünf Jahre. Diese Berechnung basiert auf dem Budget des nächsten Jahres (2018), der strategischen Dreijahresplanung für die folgenden zwei Perioden (2019 – 2020) und einer Berechnung durch das Management für die darauffolgenden zwei Jahre (2021 – 2022). Das Budget wurde vom Verwaltungsrat durchgesehen. Mittelflüsse, die diesen Planungszeitraum überschreiten, wurden unter Berücksichtigung der nachfolgend festgelegten Wachstumsraten extrapoliert.

	2017		2016	
	Wachstumsrate Residualgrösse	Vor-Steuer- Diskontsatz	Wachstumsrate Residualgrösse	Vor-Steuer- Diskontsatz
Pumps Equipment – Business Unit Water	–	–	1.0%	10.6%
Pumps Equipment – übrige Business Units, einzeln unwesentlich	–	–	2.0%	11.6%
Pumps Equipment	2.0%	9.2%	–	–
Rotating Equipment Services – Region EMEA	2.0%	12.5%	2.0%	10.0%
Rotating Equipment Services – übrige Business Units, einzeln unwesentlich	–	–	2.0%	10.0%
Rotating Equipment Services – Region APAC	2.0%	12.4%	–	–
Rotating Equipment Services – Region AME	2.0%	12.8%	–	–
Chemtech	–	–	1.0%	8.9%
Chemtech – Separation Technology	2.0%	9.9%	–	–
Chemtech – Tower Field Service	1.0%	10.4%	–	–
Applicator Systems	1.0%	6.6%	–	–

Sensitivitätsanalysen

Der erzielbare Betrag von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird auf Basis der Berechnung des Nutzwerts bestimmt. Dieser wird wesentlich von der ewigen Wachstumsrate zur Berechnung des Restwerts, des Zinssatzes sowie des prognostizierten Cash Flows beeinflusst. Eine Verringerung der ewigen Wachstumsrate um 1% oder eine Erhöhung des Diskontierungssatzes vor Steuern um 1% würden bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einer Wertminderung führen.

15 Sachanlagen

in Mio. CHF	2017				
	Grundstücke und Gebäude	Maschinen und technische Einrichtungen	Andere Anlagen	Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Bestand am 1. Januar	383.6	713.0	187.2	32.6	1'316.4
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	10.5	15.0	1.5	1.0	28.0
Zugänge	7.0	30.8	8.7	32.1	78.6
Abgänge	-12.4	-45.1	-20.5	-	-78.0
Umgliederungen	7.7	19.8	2.3	-29.8	-
Währungsumrechnungsdifferenzen	6.1	16.5	3.4	0.1	26.1
Bestand am 31. Dezember	402.5	750.0	182.6	36.0	1'371.1
Abschreibungen, kumuliert					
Bestand am 1. Januar	164.8	488.6	152.0	-	805.4
Zugänge	13.4	47.3	11.0	-	71.7
Abgänge	-6.9	-42.6	-20.1	-	-69.6
Wertminderungen	4.4	8.8	2.2	-	15.4
Währungsumrechnungsdifferenzen	2.5	10.2	3.9	-	16.6
Bestand am 31. Dezember	178.2	512.3	149.0	-	839.5
Bilanzwerte					
Am 1. Januar	218.8	224.4	35.2	32.6	511.0
Am 31. Dezember	224.3	237.7	33.6	36.0	531.6
Davon geleaste Sachanlagen					
Anschaffungswert der geleasteten Sachanlagen	7.0	1.5	0.3	-	8.8
Abschreibungen, kumuliert	0.7	0.2	0.3	-	1.2
Bilanzwert am 31. Dezember	6.3	1.3	-	-	7.6
Leasingverpflichtung (Barwert) am 31. Dezember	6.7	1.2	-	-	7.9

Infolge von Restrukturierungsankündigungen und tiefer Auslastung führte der Konzern in 2017 Impairment Tests an den entsprechenden Maschinen und Produktionsstätten durch, die zum 31. Dezember 2017 zu Wertminderungen in Höhe von CHF 15.4 Mio. führten (31. Dezember 2016: CHF 18.4 Mio.), welche alle in den übrigen betrieblichen Erlösen und Kosten verbucht wurden. Die in 2017 realisierten Wertminderungen stehen hauptsächlich mit Prüfständen und Produktionsmaschinen in Zusammenhang, welche im Produktionsprozess nicht mehr benötigt werden. Der erzielbare Betrag dieser Anlagen wurde auf null geschätzt, da kein Markt für diese besteht. Die Gruppe hat in 2017 drei Gebäude in Kanada, Dänemark und Finnland mit einem Buchwert von CHF 4.3 Mio. für CHF 8.1 Mio. verkauft, was zu einem Gewinn von CHF 3.8 Mio. führte. Andere Sachanlagen wurden mit einem Buchwert von CHF 4.1 Mio. (2016: CHF 11.0 Mio.) für CHF 4.7 Mio. (2016: CHF 12.2 Mio.) verkauft, was zu einem Gewinn von CHF 0.6 Mio. (2016: CHF 1.2 Mio.) führte.

	2016				
in Mio. CHF	Grundstücke und Gebäude	Maschinen und technische Einrichtungen	Andere Anlagen	Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Bestand am 1. Januar	377.2	679.1	189.7	26.0	1'272.0
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	9.9	31.1	2.7	5.7	49.4
Zugänge	9.0	25.3	8.7	30.5	73.5
Abgänge	-14.8	-36.5	-17.5	-	-68.8
Umgliederungen	3.6	21.4	2.6	-29.2	-1.6
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.3	-7.4	1.0	-0.4	-8.1
Bestand am 31. Dezember	383.6	713.0	187.2	32.6	1'316.4
Abschreibungen, kumuliert					
Bestand am 1. Januar	155.5	473.9	151.2	-	780.6
Zugänge	12.4	42.7	14.4	-	69.5
Abgänge	-8.9	-33.9	-15.0	-	-57.8
Wertminderungen	6.8	11.0	0.6	-	18.4
Währungsumrechnungsdifferenzen	-1.0	-5.1	0.8	-	-5.3
Bestand am 31. Dezember	164.8	488.6	152.0	-	805.4
Bilanzwerte					
Am 1. Januar	221.7	205.2	38.5	26.0	491.4
Am 31. Dezember	218.8	224.4	35.2	32.6	511.0
Davon geleaste Sachanlagen					
Anschaffungswert der geleasteten Sachanlagen	2.1	1.1	0.3	-	3.5
Abschreibungen, kumuliert	2.1	0.2	0.2	-	2.5
Bilanzwert am 31. Dezember	-	0.9	0.1	-	1.0
Leasingverpflichtung (Barwert) am 31. Dezember	1.7	0.8	0.1	-	2.6
Mit Pfandrechten belastete Aktiven am 31. Dezember	0.4	0.2	-	-	0.6

16 Assoziierte Unternehmen

in Mio. CHF	2017	2016
Bestand am 1. Januar	5.8	4.0
Zugänge	4.6	5.0
Abgang aufgrund des Erwerbs von SRE FZE	0.0	-1.1
Ergebnis von assoziierten Beteiligungen	-0.3	-0.8
Erhaltene Dividendenzahlungen	0.0	-0.7
Währungsumrechnungsdifferenzen	0.2	-0.6
Total Beteiligung an assoziierten Unternehmen am 31. Dezember	10.3	5.8

Im Jahr 2017 zahlte Sulzer im Verhältnis seiner Beteiligung CHF 4.6 Mio. an seine assoziierte Gesellschaft Hua Rui in China (2016: CHF 4.8 Mio.). Sulzers Anteil an der assoziierten Gesellschaft blieb damit unverändert bei 49%.

Am 21. Dezember 2016 hat Sulzer 51% der Anteile und Stimmrechte an SRE FZE gekauft. Damit erhöht sich der Anteil am Eigenkapital von 49% auf 100%. Infolgedessen wurde die assoziierte Beteiligung von 49% aus dem Investment in assoziierte Unternehmen ausgebucht.

17 Übrige Finanzanlagen

	2017		
in Mio. CHF	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Darlehen und Forderungen	Total
Bestand am 1. Januar	4.5	8.6	13.1
Zugänge	–	0.3	0.3
Abgänge	–0.4	–	–0.4
Währungsumrechnungsdifferenzen	0.1	0.5	0.6
Bestand am 31. Dezember	4.2	9.4	13.6

	2016		
in Mio. CHF	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Darlehen und Forderungen	Total
Bestand am 1. Januar	4.5	7.1	11.6
Zugänge	–	1.1	1.1
Währungsumrechnungsdifferenzen	–	0.4	0.4
Bestand am 31. Dezember	4.5	8.6	13.1

Die Finanzanlagen, welche der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ angehören, enthalten Aktienanlagen. Für sie greift eine Ausnahmeregelung bezüglich des beizulegenden Zeitwerts, da dieser nicht verlässlich geschätzt werden kann. Dies trifft bei den Aktienanlagen zu, welche keinen notierten Kurs eines aktiven Marktes besitzen. Sulzer hat daher die „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ zum Anschaffungswert bewertet.

18 Vorräte

in Mio. CHF	2017	2016
Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe	199.0	134.6
Aufträge in Arbeit	178.0	180.8
Fertigfabrikate und Handelsware	111.0	86.3
Total Vorräte am 31. Dezember	488.0	401.7

Im Geschäftsjahr 2017 hat Sulzer Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von CHF 13.0 Mio. in der Erfolgsrechnung erfasst (2016: CHF 13.3 Mio.). Per 31. Dezember 2017 beliefen sich die kumulierten Wertberichtigungen auf Vorräte auf CHF 70.1 Mio. (31. Dezember 2016: CHF 69.4 Mio.). Die Materialkosten beliefen sich 2017 auf CHF 1'102.6 Mio. (2016: CHF 1'095.8 Mio.).

19 Fertigungsaufträge

in Mio. CHF	2017	2016
Umsatzerlöse aus Fertigungsaufträgen	568.8	597.2
Forderungen aus Fertigungsaufträgen	670.0	586.5
Saldierung	-425.8	-356.3
Nettoforderungen aus Fertigungsaufträgen am 31. Dezember	244.2	230.2
Von Kunden erhaltene Anzahlungen aus Fertigungsaufträgen am 31. Dezember	458.2	388.4
Saldierung	-425.8	-356.3
Nettoverbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen am 31. Dezember	32.4	32.1

Der im Berichtsjahr nach der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) erfasste Umsatzerlös aus Fertigungsaufträgen betrug CHF 568.8 Mio. (davon für weiterlaufende Fertigungsaufträge CHF 395.5 Mio.), was 18.7% des Konzernumsatzes entspricht (2016: CHF 597.2 Mio., 20.8% des Konzernumsatzes; davon für weiterlaufende Fertigungsaufträge CHF 353.3 Mio.). Die mit diesem Umsatz zusammenhängenden Kosten betragen CHF 436.9 Mio. (davon für weiterlaufende Fertigungsaufträge CHF 321.2 Mio.) und CHF 434.8 Mio. (davon für weiterlaufende Fertigungsaufträge CHF 273.9 Mio.) in 2016. Der Einfluss auf den Bruttogewinn war CHF 131.9 Mio. (davon für weiterlaufende Fertigungsaufträge CHF 74.3 Mio.), was 14.1% des Konzernbruttogewinns entspricht (2016: CHF 162.4 Mio., 18.5%; davon für weiterlaufende Fertigungsaufträge CHF 76.4 Mio.).

20 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio. CHF	2017			2016		
	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert	Bruttowert	Wertberichtigung	Nettowert
Nicht überfällig	657.1	-0.4	656.7	654.8	-0.3	654.5
– davon Forderungen aus Fertigungsaufträgen	244.2	–	244.2	230.2	–	230.2
Überfällig						
1–30 Tage	101.8	-0.8	101.0	102.2	-0.6	101.6
31–60 Tage	41.0	-0.6	40.4	35.8	-0.5	35.3
61–120 Tage	35.3	-0.9	34.4	35.0	-1.4	33.6
>120 Tage	118.0	-48.7	69.3	107.7	-49.5	58.2
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen am 31. Dezember	953.2	-51.4	901.8	935.5	-52.3	883.2

Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio. CHF	2017	2016
Bestand am 1. Januar	52.3	37.7
Zugänge	12.0	27.6
Auflösung nicht benötigt	-7.5	-8.9
Verwendet	-6.7	-4.8
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.3	0.7
Bestand am 31. Dezember	51.4	52.3

Ungefähr 31% (2016: 30%) des Bruttowertes aus Forderungen für Lieferungen und Leistungen sind überfällig und eine Wertberichtigung von CHF 51.4 Mio. (2016: CHF 52.3 Mio.) ist berücksichtigt. Die Werthaltigkeit der Forderungen aus

Lieferungen und Leistungen wird regelmässig beurteilt und die Kreditwürdigkeit neuer Kunden einer gründlichen Prüfung unterzogen. Das Kreditrisiko des Konzerns ist durch den umfangreichen und diversifizierten Kundenstamm begrenzt.

Forderungen nach geografischen Gebieten

in Mio. CHF	2017	2016
Europa, Naher Osten, Afrika	492.9	437.3
– davon Grossbritannien	123.8	120.6
– davon Deutschland	66.7	65.5
– davon Spanien	39.7	37.7
– davon Frankreich	40.3	27.7
– davon Vereinigte Arabische Emirate	33.6	43.2
– davon Südafrika	32.0	28.7
– davon Schweiz	17.3	24.6
– davon übrige Länder	139.5	89.3
Amerika	194.0	232.2
– davon USA	136.2	145.1
– davon Mexiko	20.1	15.6
– davon Brasilien	19.0	45.7
– davon übrige Länder	18.7	25.8
Asien-Pazifik	214.9	213.7
– davon China	117.0	135.8
– davon Indien	44.1	31.8
– davon übrige Länder	53.8	46.1
Total am 31. Dezember	901.8	883.2

21 Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen

in Mio. CHF	2017	2016
Steuerforderungen (MwSt., Quellensteuern)	54.5	42.4
Derivative Finanzinstrumente	7.3	6.6
Sonstige kurzfristige Forderungen	27.0	25.5
Total übrige kurzfristige Forderungen am 31. Dezember	88.8	74.5
Vorauszahlungen an Personalvorsorgeeinrichtungen	13.3	9.7
Sonstige aktive Rechnungsabgrenzungen	34.2	30.4
Total aktive Rechnungsabgrenzungen am 31. Dezember	47.5	40.1
Total übrige kurzfristige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen am 31. Dezember	136.3	114.6

Für Details zur Position „Derivative Finanzinstrumente“ siehe [Anmerkung 28](#). Im Bestand an sonstigen Forderungen sind keine wesentlichen Positionen enthalten, die überfällig oder wertberichtigt sind.

22 Flüssige Mittel

in Mio. CHF	2017	2016
Zahlungsmittel	450.9	397.5
Zahlungsmitteläquivalente	37.9	32.0
Total flüssige Mittel am 31. Dezember	488.8	429.5

Per 31. Dezember 2017 verfügte die Gruppe über blockierte Zahlungsmittel von CHF 23.7 Mio. (2016: CHF 0.0 Mio.).

23 Aktienkapital

in Tausend CHF	2017		2016	
	Anzahl Aktien	Aktienkapital	Anzahl Aktien	Aktienkapital
Bestand am 31. Dezember (Nennwert CHF 0.01)	34'262'370	342.6	34'262'370	342.6

Das Aktienkapital beträgt CHF 342'623.70 und ist eingeteilt in 34'262'370 dividendenberechtigte Aktien zu CHF 0.01 Nennwert. Alle Aktien lauten auf den Namen und sind voll einbezahlt.

Aktionariat

Sulzer-Aktien sind frei übertragbar, sofern die Käufer auf Verlangen der Gesellschaft erklären, dass sie die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben haben und halten werden. Nominees werden ausserdem nur mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn sie folgende Bedingungen erfüllen: Der Nominee untersteht einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht, der Nominee hat mit dem Verwaltungsrat eine Vereinbarung über seine Stellung abgeschlossen, das vom Nominee gehaltene Aktienkapital überschreitet nicht 3% des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals, und Namen, Adressen und Anzahl Aktien der Personen, für deren Rechnung der Nominee mindestens 0.5% des Aktienkapitals hält, sind bekannt gegeben worden. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, auch über diese Limiten hinaus Aktien von Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch einzutragen, sofern die oben erwähnten Bedingungen erfüllt sind (siehe auch Paragraf 6a der Statuten unter www.sulzer.com/governance-de).

Aktionäre mit einem Anteil grösser als 3%

	31. Dez. 2017		31. Dez. 2016	
	Anzahl Aktien	in %	Anzahl Aktien	in %
Renova-Gruppe	21'728'914	63.42	21'728'414	63.42

Gewinnreserven

Die Gewinnreserven beinhalten nicht ausgeschütteten Gewinn von Konzerngesellschaften aus dem Vorjahr und alle Neubewertungen von Nettoverbindlichkeiten für leistungsorientierte Pensionspläne.

Eigene Aktien

Per 31. Dezember 2017 hielt die Sulzer AG 219'277 eigene Aktien (31. Dezember 2016: 177'461 Aktien), welche hauptsächlich der Deckung der Ansprüche aus den Management-Beteiligungsplänen dienen.

Cash-Flow-Hedge-Reserven

Die Hedge-Reserve beinhaltet die effektiven Teile der kumulativen Nettoveränderung des Marktwerts von Cash-Flow-Sicherungsinstrumenten, bei denen die abgesicherte Transaktion noch nicht stattgefunden hat. Die Beträge werden in die Erfolgsrechnung umgliedert, wenn die dazugehörige, abgesicherte Transaktion Gewinn oder Verlust beeinflusst.

Währungsumrechnungsreserven

Die Währungsumrechnungsreserven zeigen alle Währungsumrechnungsdifferenzen, die aus der Umrechnung der Jahresabschlüsse der verbundenen ausländischen Gesellschaften entstehen. Der gesamte Betrag wird in die Erfolgsrechnung umgliedert, wenn die Nettoinvestition veräussert wird.

Dividenden

Am 6. April 2017 hat die Generalversammlung eine ordentliche Dividende von CHF 3.50 (2016: CHF 3.50 und eine Sonderdividende von CHF 14.60) pro Aktie beschlossen, die aus den Reserven gezahlt wurden. Die Dividende wurde am 12. April 2017 an die Aktionäre ausgezahlt. Der Gesamtbetrag der ausgezahlten Dividende belief sich auf CHF 119.4 Mio. (2016: CHF 617.5 Mio.).

Der Verwaltungsrat hat beschlossen, an der Generalversammlung 2018 eine Dividende von CHF 3.50 pro Aktie für das Jahr 2017 vorzuschlagen (2016: CHF 3.50).

24 Gewinn je Aktie

	2017	2016
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend (in Mio. CHF)	83.2	59.0
Anzahl ausgegebener Aktien	34'262'370	34'262'370
Anpassung für die durchschnittliche Anzahl eigener Aktien	-178'237	-159'760
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien am 31. Dezember	34'084'133	34'102'610
Anpassung für Beteiligungspläne	267'021	228'043
Durchschnittliche Anzahl Aktien für Berechnung verwässerter Gewinn je Aktie	34'351'154	34'330'653
Ergebnis je Aktie, das einem Aktionär der Sulzer AG zusteht (in CHF)		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	2.44	1.73
Verwässerter Gewinn je Aktie	2.42	1.72

25 Finanzschulden

in Mio. CHF	31. Dezember 2017		
	Langfristige Finanzschulden	Kurzfristige Finanzschulden	Total
Bestand am 1. Januar 2017	458.3	7.1	465.4
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	6.7	2.1	8.8
Neubildung	0.5	534.6	535.1
Rückzahlung	-1.7	-294.1	-295.8
Umgliederungen	-4.9	4.9	-
Währungsumrechnungsdifferenzen	-0.2	0.5	0.3
Total Finanzschulden am 31. Dezember 2017	458.7	255.1	713.8

31. Dezember 2016			
in Mio. CHF	Langfristige Finanzschulden	Kurzfristige Finanzschulden	Total
Bestand am 1. Januar 2016	7.2	514.4	521.6
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	1.7	–	1.7
Neubildung	451.5	216.9	668.4
Rückzahlung	–2.5	–725.3	–727.8
Umgliederungen	–0.6	0.6	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	1.0	0.5	1.5
Total Finanzschulden am 31. Dezember 2016	458.3	7.1	465.4

Finanzschulden nach Währung

	2017			2016		
	in Mio. CHF	in %	Zinssatz	in Mio. CHF	in %	Zinssatz
BRL	4.5	0.6	8.0%	4.8	1.0	8.0%
CHF	451.3	63.2	0.5%	450.5	96.8	0.5%
EUR	19.9	2.8	2.9%	1.7	0.4	4.8%
INR	6.0	0.9	8.1%	1.1	0.2	6.3%
USD	224.9	31.5	2.0%	0.5	0.1	1.0%
Andere	7.2	1.0	–	6.8	1.5	–
Total am 31. Dezember	713.8	100.0	–	465.4	100.0	–

Im Jahr 2017 hat Sulzer die syndizierte Kreditlinie über CHF 500 Mio. um ein weiteres Jahr bis Mai 2022 verlängert. Die Ausnutzung der Kreditlinie per Ende 2017 betrug CHF 224.6 Mio., während sie per Ende 2016 ungenutzt war.

Ausstehende Anleihen

in Mio. CHF	2017		2016	
	Buchwert	Nominal	Buchwert	Nominal
0.375% 07/2016–07/2022	325.4	325.0	325.5	325.0
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	124.9	125.0
Total am 31. Dezember	450.4	450.0	450.4	450.0

Am 11. Juli 2016 gab Sulzer 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 der Effektivzins ist 0.35%. Die zweite Tranche über CHF 125 Mio. hat eine Laufzeit von zehn Jahren und trägt einen Coupon von 0.875% und der Effektivzins beträgt 0.88%. Die Anleihen werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt.

26 Rückstellungen

in Mio. CHF	Andere Personalzusagen	Gewährleistungen/ Haftungsrisiko	Restrukturierung	Umwelt- verpflichtungen	Übrige	Total
Bestand am 1. Januar 2017	47.4	76.6	57.6	15.2	53.1	249.9
Zugang aufgrund von Unternehmenszusammenschluss	0.5	7.0	0.1	–	4.4	12.0
Neubildung	10.7	36.4	22.0	0.2	19.6	88.9
Auflösung nicht benötigt	–2.4	–4.8	–0.3	–	–4.0	–11.5
Verwendet	–4.1	–27.6	–59.0	–	–14.5	–105.2
Umgliederungen	3.7	–	–0.1	–0.2	–3.4	–
Währungsumrechnungsdifferenzen	0.1	4.7	–1.7	0.2	–1.3	2.0
Total Rückstellungen am 31. Dezember 2017	55.9	92.3	18.6	15.4	53.9	236.1
– davon langfristig	36.8	6.1	3.4	15.4	15.9	77.6
– davon kurzfristig	19.1	86.2	15.2	–	38.0	158.5

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 Frankreich, China, Brasilien, der Schweiz und Irland eingeleitet wurden. Das Unternehmen verbuchte Restrukturierungsrückstellungen von CHF 22.0 Mio. Der Restrukturierungsbestand am 31. Dezember 2017 betrug CHF 18.6 Mio., wovon CHF 15.2 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. Aufgrund der Aktenlage geht Sulzer davon aus, dass der zurückgestellte Betrag ausreichend ist und die Erledigung der offenen Fälle ohne materielle Auswirkungen auf Liquidität und Finanzlage geschehen wird. Obwohl der grösste Teil der Rückstellungen in der Kategorie „Übrige“ im Jahr 2018 abgebaut werden soll, ist es aufgrund des Charakters dieser Verpflichtungen schwierig, eine Aussage über den Zeitpunkt der Mittelabflüsse zu treffen.

27 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen

in Mio. CHF	2017		2016	
Steuerverbindlichkeiten (MwSt., Quellensteuern)	29.4		18.9	
Derivative Finanzinstrumente	6.8		9.2	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	29.0		25.3	
Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten am 31. Dezember	65.2		53.4	
Ferien- und Überzeitguthaben	32.1		27.5	
Löhne und Gratifikationen	96.4		96.8	
Ausstehende Auftragskosten	112.6		123.5	
Sonstige passive Rechnungsabgrenzungen	126.2		107.2	
Total passive Rechnungsabgrenzungen am 31. Dezember	367.3		355.0	
Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen am 31. Dezember	432.5		408.4	

28 Derivative Finanzinstrumente

in Mio. CHF	2017				2016			
	Derivative Aktiven		Derivative Passiven		Derivative Aktiven		Derivative Passiven	
	Kontraktwert	Marktwert	Kontraktwert	Marktwert	Kontraktwert	Marktwert	Kontraktwert	Marktwert
Devisenterminkontrakte	546.3	7.5	540.1	6.8	375.8	6.6	394.6	9.4
Total am 31. Dezember	546.3	7.5	540.1	6.8	375.8	6.6	394.6	9.4
– davon fällig in <1 Jahr	540.5	7.3	540.0	6.8	374.8	6.6	382.8	9.2
– davon fällig in 1–2 Jahren	5.8	0.2	0.1	0.0	1.0	0.0	11.7	0.2
– davon fällig in 3–5 Jahren	–	–	–	–	–	–	0.1	–

Der Kontrakt- sowie der Marktwert der derivativen Aktiven und Passiven beinhaltet sowohl kurzfristige wie auch langfristige derivative Finanzinstrumente. Die Cash-Flow-Hedges für die erwarteten zukünftigen Verkäufe wurden als hochwirksam beurteilt. Für diese derivativen Finanzinstrumente wurde per 31. Dezember 2017 ein unrealisierter Nettoverlust von CHF 8.6 Mio. (2016: Nettoverlust von CHF 14.2 Mio.) und eine latente Steuerforderung von CHF 2.1 Mio. (2016: CHF 3.2 Mio.) in Verbindung mit den Absicherungsgeschäften in der Cash-Flow-Hedge-Reserve erfasst. Im Jahr 2017 wurde ein Gewinn aus Cash-Flow-Hedge-Reserven von CHF 3.2 Mio. (2016: Gewinn von CHF 1.0 Mio.) in der Erfolgsrechnung erfasst. Es waren im Jahr 2017 keine Ineffektivitäten von Cash-Flow-Hedges zu verbuchen (2016: CHF 0.0 Mio.). Es waren keine Ineffektivitäten von Fair Value Hedges oder Net Investment Hedges in ausländische Gesellschaften zu verbuchen. Das durch den Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten eingegangene Kreditrisiko und das daraus entstehende Ausfallrisiko entsprechen maximal dem Marktwert der derivativen Aktivpositionen.

Die abgesicherten und mit hoher Wahrscheinlichkeit stattfindenden Transaktionen in fremder Währung werden zum grössten Teil innerhalb der nächsten zwölf Monate abgewickelt. Die per 31. Dezember 2017 in den Hedge-Reserven (Cash-Flow-Hedges) des Eigenkapitals verbuchten Gewinne und Verluste aus Devisenterminkontrakten werden in derselben Periode in die Umsätze, die Gestehungskosten der verkauften Produkte oder in die übrigen betrieblichen Erträge/Aufwände umgebucht, in welcher auch die zugrunde liegende Transaktion in der Erfolgsrechnung abgebildet wird. Dies geschieht normalerweise innerhalb von zwölf Monaten ab Bilanzstichtag, ausser der Gewinn oder Verlust ist im ursprünglichen Kaufpreis der

Anlageposition bereits enthalten, in welchem Fall die Umbuchung während der gesamten Laufzeit vorgenommen wird (fünf bis zehn Jahre).

Die Gruppe schliesst derivative Finanzinstrumente unter durchsetzbaren Nettingvereinbarungen ab. Diese Vereinbarungen genügen den Anforderungen der Verrechenbarkeit von derivativen Aktiven und Passiven in der konsolidierten Bilanz nicht. Per 31. Dezember 2017 belief sich der unter diesen Nettingvereinbarungen potenziell verrechenbare Betrag auf CHF 3.5 Mio. (CHF 3.2 Mio im Vorjahr), wodurch sich der Betrag der derivativen Aktiven von CHF 7.5 Mio. auf CHF 4.0 Mio. (von CHF 6.6 Mio. auf CHF 3.4 Mio. im Vorjahr), und der Betrag der derivativen Passiven von CHF 6.8 Mio. auf CHF 3.3 Mio. (von CHF 9.4 Mio. auf CHF 6.2 Mio. im Vorjahr) reduzieren würde.

29 Übrige finanzielle Verpflichtungen

in Mio. CHF	2017			2016		
	Gebäude	Übrige	Total	Gebäude	Übrige	Total
Fälligkeit <1 Jahr	17.9	7.8	25.7	22.0	7.0	29.0
Fälligkeit 1–5 Jahre	46.1	11.8	57.9	51.8	11.7	63.5
Fälligkeit >5 Jahre	14.5	1.4	15.9	16.5	0.2	16.7
Operationales Leasing am 31. Dezember	78.5	21.0	99.5	90.3	18.9	109.2
Vertragliche Verpflichtung bezüglich Sachanlagen am 31. Dezember	–	2.4	2.4	0.1	2.4	2.5

30 Eventualverbindlichkeiten

in Mio. CHF	2017	2016
Garantien zugunsten Dritter	10.0	10.0
Total Eventualverbindlichkeiten am 31. Dezember	10.0	10.0

Im Jahr 2017 hat der Konzern eine Garantie bis maximal CHF 10 Mio. mit einer Gültigkeit bis 2022 an eine Drittpartei im Zusammenhang mit gewissen Umweltaspekten von verkauften Geschäftsbereichen abgegeben.

31 Beteiligungspläne

Dem Personalaufwand zugerechnete aktienbasierte Vergütungszahlungen

in Mio. CHF	2017	2016
Restricted Share Unit Plan	2.2	2.6
Performance Share Plan	8.6	4.9
Total im Personalaufwand ausgewiesen	10.8	7.5

Restricted Share Unit Plan, beglichen in Sulzer-Aktien

Dieses langfristige Anreizprogramm deckt die Verwaltungsratsmitglieder sowie bis einschliesslich 2015 die Schlüsselpersonen des Managements ab. Restricted Share Units (RSU) werden jährlich gewährt, je nach Position des Mitarbeiters in der Konzernorganisation. Das Vesting der RSU unterliegt dem fortdauernden Beschäftigungsverhältnis über die Vestingperiode. Entschädigungen an Verwaltungsratsmitglieder werden automatisch mit dem Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat zugeteilt. Der Plan weist ein gestaffeltes Vesting über eine Dreijahresperiode hinweg auf. Eine RSU wird am Ende der Zuteilungsperiode mit einer Sulzer-Aktie beglichen. Der Marktwert der gewährten RSU wird am Endkurs der Sulzer-Aktie am Zuteilungsdatum bemessen und über den Zuteilungszeitraum mit einem Zinssatz, der auf der Rendite von Schweizer Staatsanleihen über die Dauer der Vestingperiode beruht, diskontiert. Teilnehmer sind nicht dividendenberechtigt für Dividenden, die während der

Vestingperiode gesprochen werden. Demzufolge wird der Marktwert der RSU am Zuteilungsdatum gemindert um den Barwert der Dividenden, deren Zahlung während der Vestingperiode erwartet wird.

Im Laufe des Jahres 2015 überschritt die Renova-Aktionärsgruppe die Schwelle von 50% an den Stimmrechten an der Sulzer AG, was als Kontrollwechsel unter dem RSU-Plan qualifizierte. Der Kontrollwechsel löste das beschleunigte Vesting aller ausstehenden RSU aus und berechnete die Planteilnehmer, die Aktien mit sofortiger Wirkung zu beziehen. Der Konzern bot den Planteilnehmern die Möglichkeit, weiterhin am RSU-Plan teilzunehmen. Wenn die Planteilnehmer auf das Recht auf beschleunigtes Vesting und sofortige Aktienzuteilung verzichteten und einwilligten, die RSU während der ganzen Laufzeit bis an das Ende der ursprünglichen Vestingzeitpunkte zu halten, erhielten die Planteilnehmer, nicht aber die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung, zusätzliche RSU in der Anzahl von 20% der nicht gevesteten RSU, welche die Planteilnehmer zum Zeitpunkt des Kontrollwechsels hielten. Die zusätzlich gewährten RSU werden zum selben Datum wie die letzte Tranche der zugrunde liegenden RSU vesten.

Restricted Share Units

Zuteilungsjahr	2017	2016	2015	2014	2013	Total
Ausstehend am 1. Januar 2016	-	-	77'414	35'926	8'611	121'951
Gewährt	-	21'603	-	-	-	21'603
Ausgeübt	-	-	-13'552	-16'250	-8'611	-38'413
Verwirkt	-	-	-150	-55	-	-205
Ausstehend am 31. Dezember 2016	-	21'603	63'712	19'621	-	104'936
Ausstehend am 1. Januar 2017	-	21'603	63'712	19'621	-	104'936
Gewährt	11'001	-	-	-	-	11'001
Ausgeübt	-	-4'859	-30'388	-19'527	-	-54'774
Verwirkt	-	-	-884	-94	-	-978
Ausstehend am 31. Dezember 2017	11'001	16'744	32'440	-	-	60'185
Durchschnittlicher Marktwert zum Abgabezeitpunkt in CHF	98.00	72.61	102.18	122.00	166.61	

Performance Share Plan, beglichen in Sulzer-Aktien

Dieses langfristige Anreizprogramm deckt die Mitglieder der Konzernleitung und seit 2016 auch die Schlüsselpersonen des Managements ab. Performance Share Units (PSU) werden jährlich gewährt, je nach Position des Mitarbeiters in der Konzernorganisation.

Die Zuteilung der PSU ist abhängig von fortlaufender Beschäftigung und dem Erreichen von Leistungsbedingungen über den Leistungszeitraum. Die Teilnehmer sind nicht dividendenberechtigt für Dividenden, die während der Vestingperiode gesprochen werden. Die Zuteilung der PSU-Pläne 2016 und 2017 ist abhängig von drei Leistungsindikatoren. Diese basieren auf dem operativen EBITA-Wachstum über die Leistungsperiode (gewichtet mit 25%), dem durchschnittlichen ROCEA (gewichtet mit 25%) und der relativen Wertentwicklung des Sulzer-Aktienpreises, gemessen als Total Shareholder Return (TSR), verglichen mit einer definierten Peer-Group von zehn Gesellschaften (gewichtet mit 50%). Die Zuteilung des PSU-Plans 2015 ist abhängig von zwei gleich gewichteten Leistungsindikatoren. Diese sind der kumulierte operative EBITA über die Leistungsperiode und die relative Wertentwicklung des Sulzer-Aktienpreises, verglichen mit einer definierten Peer-Group von 30 Gesellschaften.

Der TSR wird mit einem volumengewichteten durchschnittlichen Anfangskurs (VWAP) über die ersten drei Monate des Jahres und einem volumengewichteten durchschnittlichen Endkurs über die letzten drei Monate der Leistungsperiode gemessen. Der

Rang von Sulzers TSR, verglichen mit der Peer-Group am Ende der Leistungsperiode, definiert die effektive Anzahl Aktien. Der Ausübungspreis der PSU beträgt null.

Nachfolgende Parameter wurden für die Berechnung des durchschnittlichen Marktwertes der PSU am Zuteilungstag mittels der Monte-Carlo-Simulation verwendet:

Zuteilungsjahr	2017	2016	2015	2014
Marktwert bei Zuteilung	116.02	118.05	193.97	206.63
Aktienkurs bei Zuteilung	104.80	98.50	107.00	121.50
Erwartete Volatilität	25.10%	25.46%	28.07%	32.25%
Risikofreier Zinssatz	-0.56%	-0.73%	-0.72%	0.09%

Die erwartete Volatilität der Sulzer-Aktie, der Peer-Group und des SMIM Index basiert auf der historischen Volatilität. Die Nullzinskurve der Länder, in denen die Gesellschaften und Indizes gelistet sind, wurde als Bezugsgrösse für den risikofreien Zinssatz verwendet. Zur Einschätzung der Abhängigkeit zwischen Sulzer, den Peer-Unternehmen und dem SMIM Index wurden Vergangenheitswerte verwendet. Zur Berechnung des TSR wird angenommen, dass alle Dividenden umgehend wieder reinvestiert werden. Dies hat die gleiche wirtschaftliche Auswirkung wie der Verzicht auf die Dividendenzahlung. Die erwartete Dividendenrendite ist dementsprechend null.

Performance Share Units – Bedingungen zur Anwartschaft

Zuteilungsjahr	2017	2016	2015	2014
Anzahl gewährter Anrechte	76'818	116'472	21'665	15'965
Gewährungszeitpunkt	1. April 17	1. August 16	1. April 15	1. April 14
Performance-Zeitraum für aufgelaufenen EBIT	01/17–12/19	01/16–12/18	01/15–12/17	01/14–12/16
Performance-Zeitraum für TSR	01/17–12/19	01/16–12/18	04/15–03/18	04/14–03/17
Marktwert zum Gewährungszeitpunkt in CHF	116.02	118.05	193.97	206.63

Performance Share Units

Zuteilungsjahr	2017	2016	2015	2014	2013	Total
Ausstehend am 1. Januar 2016	-	-	13'800	7'212	4'860	25'872
Gewährt	-	116'472	5'228	4'281	-	125'981
Ausgeübt	-	-217	-1'748	-2'533	-808	-5'306
Verwirkt	-	-7'389	-8'284	-3'715	-4'052	-23'440
Ausstehend am 31. Dezember 2016	-	108'866	8'996	5'245	-	123'107
Ausstehend am 1. Januar 2017	-	108'866	8'996	5'245	-	123'107
Gewährt	76'818	-	-	1'523	-	78'341
Ausgeübt	-191	-4'169	-2'002	-6'768	-	-13'130
Verwirkt	-497	-6'902	-400	-	-	-7'799
Ausstehend am 31. Dezember 2017	76'130	97'795	6'594	-	-	180'519

32 Transaktionen mit Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen

Vergütungen für Mitglieder des Managements in Schlüsselfunktionen

in Tausend CHF	2017				2016			
	Kurzfristig fällige Leistungen	Anteilsbasierte Vergütung	Pensions- und Sozialversicherungskosten	Total	Kurzfristig fällige Leistungen	Anteilsbasierte Vergütung	Pensions- und Sozialversicherungskosten	Total
Verwaltungsrat	1'272	802	268	2'342	1'365	468	265	2'098
Konzernleitung	8'387	5'746	1'784	15'917	9'829	4'076	2'517	16'422

Die Werte für anteilsbasierte Vergütung werden nach IFRS 2 dargestellt. Per Bilanzstichtag bestehen keine offenen Darlehensbeziehungen zugunsten von Verwaltungsratsmitgliedern. Den Mitgliedern des Verwaltungsrats, der Konzernleitung und nahestehenden Personen wurden keine Aktien gewährt, mit Ausnahme von Aktien, die im Zusammenhang mit Dienstaltersgeschenken oder anteilsbasierter Vergütung abgegeben wurden.

Nahestehende Personen und Unternehmen

Der per 31. Dezember 2017 realisierte Umsatzerlös mit vom Hauptaktionär (Renova-Gruppe) kontrollierten nahestehenden Personen und Unternehmen betrug CHF 22.6 Mio. (2016: CHF 0.8 Mio.) und die damit verbundenen offenen Forderungen beliefen sich auf CHF 17.3 Mio. (2016: CHF 0.0 Mio.). Offene Verbindlichkeiten über CHF 0.4 Mio. (2016: CHF 3.7 Mio.) wurden per 31. Dezember 2017 erfasst. Rückstellungen für Verluste/unprofitable Verträge/Garantien/Beschädigungen, welche in der Erfolgsrechnung erfasst wurden, belaufen sich auf CHF 1.3 Mio. (2016: CHF 0.4 Mio.). Der Aufwand für Leistungen einer durch den Hauptaktionär von Sulzer kontrollierten Gesellschaft belaufen sich auf CHF 0.0 Mio. (2016: CHF 0.2 Mio.).

Der Umsatzerlös mit der assoziierten Gesellschaft Hua Rui belief sich per 31. Dezember 2017 auf CHF 6.1 Mio. (2016: CHF 0.3 Mio.) und die damit verbundenen offenen Forderungen beliefen sich auf CHF 2.0 Mio. (2016: CHF 0.2 Mio.). Offene Verbindlichkeiten mit Assoziierten betragen CHF 1.3 Mio. (2016: CHF 2.6 Mio.). Rückstellungen für Verluste/unprofitable Verträge/Garantien/Beschädigungen, welche in der Erfolgsrechnung erfasst wurden, belaufen sich auf CHF 2.5 Mio. (2016: CHF 0.0 Mio.). Der Ertrag für Leistungen, die für das assoziierte Unternehmen erbracht wurden, belaufen sich auf CHF 0.1 Mio. (2016: CHF 0.0 Mio.).

In 2017 hat Sulzer 51% der Anteile von Rotec GT, dem Gasturbinenservicegeschäft der Rotec-Gruppe, erworben. Sulzer erhält damit Kontrolle über das akquirierte Geschäft. Rotec GT ist als dem Konzern nahestehendes Unternehmen eingestuft. Für weitere Details siehe [Anmerkung 4](#).

33 Honorare an die Revisionsstelle

Die Gesamtsumme der Revisionsaufwendungen von KPMG als gewähltem Konzernprüfer belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf CHF 2.9 Mio. (2016: CHF 2.7 Mio.). Für weitere vom Konzernprüfer erbrachte Dienstleistungen wurden CHF 1.0 Mio. (2016: CHF 0.7 Mio.) aufgewendet. Dieser Betrag beinhaltet CHF 0.7 Mio. (2016: CHF 0.4 Mio.) für Steuer- und Rechtsberatungen sowie CHF 0.3 Mio. für sonstige Beratungsdienstleistungen (2016: CHF 0.3 Mio.).

34 Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze und Bewertungsmethoden

34.1 Grundlagen der Rechnungslegung

Die Konzernrechnung wurde gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, in Anwendung des Anschaffungskostenprinzips, mit Ausnahme der folgenden Bereiche:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertete finanzielle Vermögenswerte (inklusive derivative Finanzinstrumente),
- Zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte und
- Die Nettoposition von leistungsorientierten Vorsorgeplänen, in denen das Planvermögen zum beizulegenden Wert und die Planverbindlichkeiten zum Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen bewertet werden (siehe 34.19 a).

Die unten aufgeführten Rechnungslegungsgrundsätze wurden konsistent in allen in dieser Konzernrechnung abgebildeten Berichtsperioden angewendet. Sie wurden auch von den Konzerngesellschaften konsistent angewendet.

Die Erstellung der Jahresrechnung gemäss IFRS erfordert die Anwendung gewisser kritischer Schätzungen. Es wird verlangt, dass die Konzernleitung ihr Ermessen bei der Anwendung der Konzernrechnungslegungsgrundsätze ausübt. Bereiche, die einen höheren Ermessensspielraum oder Komplexitätsgrad haben oder in denen Annahmen und Schätzungen wesentlich für die Konzernrechnung sind, sind in [Anmerkung 5 „Kritische Bilanzierungsschätzungen und Ermessensentscheide“](#) offengelegt.

34.2 Änderungen bei den Grundlagen der Rechnungslegung

a) Standards, Anpassungen und Interpretationen von veröffentlichten Standards, die 2017 in Kraft traten

Das Unternehmen hat die folgenden neuen Standards und Anpassungen per 1. Januar 2017 angewendet. Die Anwendung dieser Anpassungen hatte keine Auswirkungen auf die aktuelle Periode.

- Die Anpassungen zu IAS 7 „Mittelflussrechnung“ verlangen Angaben, die es dem Leser der Jahresrechnung ermöglichen, geld- und nichtgeldwirksame Veränderungen der Verbindlichkeiten, die aus Finanzaktivitäten resultieren, nachzuvollziehen.
- Die Anpassungen zu IAS 12 „Ertragssteuern“ erklären, wie abzugsfähige temporäre Differenzen auf nicht realisierte Verluste zu berücksichtigen sind.
- Anpassungen, abgeleitet aus dem jährlichen Verbesserungsprojekt 2014–2016, bezüglich „Offenlegung von Beteiligungen an anderen Unternehmen“.

b) Veröffentlichte, aber noch nicht in Kraft getretene Standards, Anpassungen und Interpretationen, bei denen der Konzern sich gegen eine vorzeitige Anwendung im Jahr 2017 entschied

IFRS 9 „Finanzinstrumente“, veröffentlicht im Juli 2014, ersetzt die bestehenden Richtlinien in IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“. IFRS 9 beinhaltet überarbeitete Richtlinien zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten, einschliesslich eines neuen Wertminderungsmodells (Expected Credit Loss Model) für zu erwartende Kreditausfälle und zur Berechnung von Wertberichtigungen auf Finanzaktiven. Der Standard beinhaltet zudem neue allgemeine Bedingungen für die Verbuchung der Absicherungsgeschäfte (Hedge Accounting) und Richtlinien zum Erfassen und Ausbuchen von Finanzinstrumenten aus IAS 39. IFRS 9 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, anzuwenden. IFRS 9 enthält drei Hauptklassifizierungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: zu fortgeführten Anschaffungskosten, zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) durch das übrige Gesamtergebnis (FVOCI) und zum beizulegenden Zeitwert durch die Erfolgsrechnung (FVTPL). Der Standard eliminiert die bestehenden IAS-39-Kategorien: gehalten bis zur Endfälligkeit, Kredite und Forderungen und zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte. Der Konzern hat die potenziellen Auswirkungen auf die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten untersucht. Finanzielle Vermögenswerte, welche als Darlehen und Forderungen klassiert sind, sowie finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind, werden als fortgeführte Anschaffungskosten klassiert sein. Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Devisenterminkontrakte, für welche kein Hedge Accounting angewendet wird, werden als zum beizulegenden Zeitwert durch die Erfolgsrechnung (FVTPL) klassiert.

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

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

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

Der Konzern wendet den vereinfachten Ansatz zur Berechnung der Wertminderungsrückstellungen auf Basis der lebenslangen erwarteten Kreditverluste für sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an. Aufgrund des oben beschriebenen Wertminderungsmodells schätzt der Konzern, dass die Anwendung von IFRS 9 per 1. Januar 2018 zu einer Erhöhung der Wertminderungsrückstellungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Umfang von CHF 8 Millionen bis CHF 12 Millionen, wie unten in der Tabelle beschrieben, führen wird.

Der Konzern wird die neuen Anforderungen von IFRS 9 per 1. Januar 2018 anwenden und von den erlaubten Anwendungserleichterungen Gebrauch machen. Vergleichswerte für 2017 werden nicht angepasst.

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

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

Den Hauptteil des geschätzten Einflusses haben die Einschränkungen bezüglich der Anwendung der sogenannten Over-time-Methode, welche eine Realisierung der Umsatzerlöse und Gewinne anhand des Projektfortschritts erlaubt. Für einige Fertigungsaufträge, für welche die Umsatzerlöse und Gewinne über einen Zeitraum verbucht werden, führt dies zu einer Verbuchung der Umsatzerlöse und Gewinne auf einen bestimmten Zeitpunkt. Dies hauptsächlich aufgrund des fehlenden Rechts zur Zahlung in den Fertigungsaufträgen, im Falle einer beliebigen Kündigung durch den Kunden. Durch diese Änderung wird der Zeitpunkt der Umsatzrealisierung generell später erfolgen.

Basierend auf analysierten Kundenaufträgen geht Sulzer derzeit nicht davon aus, dass IFRS 15 einen erheblichen Einfluss auf den Umsatzerlös haben wird. Gemäss dem neuen IFRS 15 Standard werden möglicherweise mehr Beurteilungen und Schätzungen nötig sein als unter den bisherigen Standards. Dies beinhaltet die Separierung von einzeln zu erfüllenden Verpflichtungen (Performance Obligations) in Verträgen, Schätzungen von variablen Vergütungen und die Zuweisung des

Transaktionspreises auf jede einzelne zu erfüllende Verpflichtung. Ausserdem erfordert der neue Standard zusätzliche Offenlegungsvorschriften bezüglich des Charakters, Betrags, Zeitpunkts und der Unsicherheit von Umsatzerlösen und Zahlungsflüssen aus Kundenverträgen.

Erwarteter Einfluss der Anwendung von IFRS 9 und IFRS 15:

Der Konzern hat den Einfluss der Erstanwendung von IFRS 9 und IFRS 15 auf die Konzernrechnung beurteilt. Der erwartete Einfluss der Anwendungen dieser Standards auf das Eigenkapital per 1. Januar 2018 basiert auf heutigen Einschätzungen und ist nachfolgend zusammengefasst. Der effektive Einfluss der Anwendung dieser Standards auf den 1. Januar 2018 kann sich ändern, da der Konzern die Beurteilung noch nicht abgeschlossen hat.

Die nachfolgende Tabelle zeigt den erwarteten Einfluss:

in Mio. CHF	Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend
Wie berichtet am 31. Dezember 2017	1'680
Geschätzte Anpassung vor Steuern aufgrund der Anwendung von IFRS 9	-8 bis -12
Latenter Steuereffekt aufgrund der Anwendung von IFRS 9	1 bis 3
Geschätzte Anpassung vor Steuern aufgrund der Anwendung von IFRS 15	-40 bis -80
Latenter Steuereffekt aufgrund der Anwendung von IFRS 15	7 bis 20
Geschätzte angepasste Eröffnungsbilanz per 1. Januar 2018	1'590 bis 1'655

IFRS 16 „Leasing“ wurde im Januar 2016 veröffentlicht und führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Vermögenswerte und Verpflichtungen aus Leasing mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren, mit der Ausnahme, falls der beizulegende Wert nicht von Relevanz ist. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für das Gut als Vermögenswert zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren. Sulzer arbeitet derzeit daran, die potenziellen Auswirkungen von IFRS 16 auf die Konzernrechnung zu analysieren. Die wesentlichste Auswirkung ist, dass der Konzern neue Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus dem operativen Leasing verbuchen wird. Zusätzlich wird sich die Kostenart durch die Anwendung von IFRS 16 verändern, da die lineare Kostenerfassung durch die Abschreibung auf das Recht der Nutzung und den Zinsaufwand auf die Leasingverpflichtung ersetzt wird. Per 31. Dezember 2017 wies der Konzern, wie in [Anmerkung 29](#) dargestellt, unkündbare operative Leasingverbindlichkeiten von CHF 99.5 Mio. aus. Dies zeigt die bestmögliche Einschätzung des Einflusses von IFRS 16, auf die Gruppenbilanz. IFRS 16 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, anzuwenden.

IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“, wurde im Juni 2017 veröffentlicht, und verdeutlicht wie die Bewertungsanforderungen von IAS 12 auf Ertragssteueranwendung umzusetzen sind. IFRIC 23 ist verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, anzuwenden.

34.3 Konsolidierung

a) Unternehmenszusammenschlüsse

Der Konzern verbucht Unternehmenszusammenschlüsse nach der Akquisitionsmethode, sofern die Kontrolle auf den Konzern übergeht (siehe 34.3 b). Die Gesamtbetrachtung ist die Summe der zu übertragenden, zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögensgegenstände, der vom bisherigen Eigentümer der Gesellschaft übernommenen Schulden und der ausgestellten Eigenkapitalanteile der Gruppe. Der resultierende Goodwill wird jährlich auf seine Werthaltigkeit überprüft (siehe 34.6 a). Falls der Wert des erworbenen Nettovermögens den Kaufpreis übersteigt, wird dieser Ertrag direkt über die Erfolgsrechnung gebucht. Mit der Akquisition verbundene Transaktionskosten werden bei Anfall als Aufwand erfasst, ausser wenn diese in Verbindung mit der Ausgabe von Fremd- oder Eigenkapitalinstrumenten entstehen. Die akquirierten Vermögenswerte,

Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten aus dem Unternehmenszusammenschluss sind zum Akquisitionszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Alle bedingten Kaufpreiselemente sind zum Akquisitionszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Wenn solche Elemente als Eigenkapital betrachtet werden, werden diese nicht neu bewertet und die Abgeltung erfolgt im Eigenkapital. Sonstige Anpassungen des Fair Values von bedingten Kaufpreiselementen erfolgen über die Erfolgsrechnung.

Wenn die Ansprüche aus aktienbasierter Zahlung (Ersatzansprüche) des Mitarbeiters in Ansprüche des übernehmenden Unternehmens getauscht werden (erworbene Ansprüche), wird alles oder ein Teil der erworbenen Ansprüche als Kaufpreis betrachtet. Die Betragsfestlegung ergibt sich aus dem Unterschiedsbetrag vom Marktpreis der Ersatzansprüche zu den aufgehobenen Ansprüchen und den bereits erworbenen Ansprüchen vor dem Akquisitionszeitpunkt.

b) Konzerngesellschaften

Konzerngesellschaften sind Gesellschaften, die der Konzern kontrolliert. Der Konzern kontrolliert eine Gesellschaft, wenn er schwankenden Ergebnissen ausgesetzt ist oder ein Anrecht auf diese hat sowie die Möglichkeit besitzt, diese Ergebnisse durch seine Macht über die Gesellschaft zu beeinflussen. Der Abschluss einer Tochtergesellschaft ist, ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme bis zum Zeitpunkt des Verlusts der Kontrolle, im konsolidierten Konzernabschluss enthalten.

Gemäss der Methode der Vollkonsolidierung sind alle Aktiven und Passiven sowie Erträge und Aufwendungen der Konzerngesellschaften in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung enthalten. Der Anteil der nicht beherrschenden Anteile am Nettovermögen und Ergebnis wird gesondert, als nicht beherrschende Anteile, sowohl in der Konzernbilanz als auch in der Konzernerfolgsrechnung gezeigt.

c) Nicht beherrschende Anteile

Der Konzern zeigt alle nicht beherrschenden Anteile aus den Unternehmenskäufen einzeln als entsprechenden Anteil am Nettovermögen zum Zeitpunkt der Akquisition. Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zu einem Verlust der Kontrolle führen, werden im Eigenkapital abgebildet.

Wenn der Konzern die Kontrolle über eine Gesellschaft verliert, werden die Vermögenswerte, die Verbindlichkeiten, die nicht beherrschenden Anteile und sonstige damit verbundene Eigenkapitalanteile eliminiert. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Ein verbleibender Anteil wird bei Verlust der Kontrolle zum Marktwert bewertet.

d) Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures

Assoziierte Unternehmen sind Unternehmen, deren Finanz- und Betriebsentscheidungen massgebend vom Konzern beeinflusst, aber nicht von ihm kontrolliert werden. Wenn der Konzern zwischen 20% und 50% der Stimmrechte direkt oder indirekt hält, wird massgebender Einfluss angenommen. Als gemeinsam betriebene Geschäftsbereiche werden Unternehmen bezeichnet, über deren Aktivitäten der Konzern gemeinsam mit einem anderen Unternehmen eine vertraglich geregelte Kontrolle ausübt und bei denen Finanz- und Betriebsentscheidungen eines Konsenses bedürfen. Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures werden mittels der Equity-Methode erfasst und sind zu Beginn zu Anschaffungskosten bilanziert.

e) Transaktionen, die bei der Konsolidierung eliminiert werden

Alle wesentlichen konzerninternen Transaktionen und Saldi und alle nicht realisierten Gewinne, die aufgrund konzerninterner Transaktionen entstehen, sind in der Konzernrechnung eliminiert. Nicht realisierte Verluste werden wie die nicht realisierten Gewinne eliminiert, aber nur bis zum Ausmass, wonach keine Hinweise auf Wertminderungen bestehen.

34.4 Segmentberichterstattung

Die operativen Segmente werden gleich offengelegt wie im internen Reporting an den CEO. Der CEO, der für die Allokation der Ressourcen und die Beurteilung der Leistung (z. B. Betriebsergebnis) der operativen Segmente verantwortlich ist, wurde als Hauptentscheidungsträger identifiziert, der strategische Entscheidungen vornimmt.

34.5 Fremdwährungsumrechnung

a) Funktionale Währung und Berichtswährung

Posten, die im Jahresabschluss einer jeweiligen Konzerngesellschaft enthalten sind, werden in der Währung des primären Wirtschaftsraums gehalten, in dem das Unternehmen tätig ist (die „funktionale“ Währung). Die konsolidierte Jahresrechnung wird in Schweizer Franken (CHF) ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die wichtigsten Fremdwährungen für die Berichtsjahre 2017 und 2016:

CHF	2017		2016	
	Durchschnittskurs	Jahresendkurs	Durchschnittskurs	Jahresendkurs
1 EUR	1.11	1.17	1.09	1.07
1 GBP	1.27	1.32	1.33	1.25
1 USD	0.98	0.98	0.99	1.02
100 CNY	14.58	14.99	14.83	14.68
100 INR	1.51	1.53	1.47	1.50

b) Transaktionen und Saldi

Geschäfte in Fremdwährungen werden in die funktionale Währung zum Umrechnungskurs per Transaktionsdatum umgerechnet. Gewinne und Verluste aus dem Abschluss solcher Geschäfte und aus der Umrechnung monetärer Fremdwährungsaktiven und -passiven werden erfolgswirksam verbucht.

Veränderungen im beizulegenden Zeitwert von monetären Positionen in Fremdwährung, die der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ zugeordnet sind, werden auf deren Umrechnungsdifferenzen analysiert, die sich aus den Veränderungen der amortisierten Kosten und anderen Änderungen im Buchwert ergeben. Umrechnungsdifferenzen, die sich auf Änderungen in amortisierten Kosten beziehen, fließen in die Erfolgsrechnung; andere Änderungen fließen in die Gesamtergebnisrechnung.

Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetäre Finanzanlagen und -verbindlichkeiten fließen in den Gewinn oder Verlust aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts. Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetäre Finanzanlagen und -verbindlichkeiten, z. B. Aktien, gehalten als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ (Fair Value), fließen in die Erfolgsrechnung als Teil der Gewinne und Verluste aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts. Umrechnungsdifferenzen auf nicht monetäre Finanzanlagen, z. B. Aktien, gehalten als „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“, fließen in die Gesamtergebnisrechnung.

c) Konzerngesellschaften

Die Jahresrechnungen sämtlicher Konzerngesellschaften (ausser denen, die sich in hyperinflationären Wirtschaftsräumen befinden), die eine andere funktionale Währung als die Berichtswährung des Konzerns haben, werden wie folgt in die Berichtswährung umgerechnet:

- Die Aktiven und Passiven der Bilanz werden zum Schlusskurs am Bilanzstichtag umgerechnet und
- Ertrag und Aufwand der Erfolgsrechnung werden zum Durchschnittskurs umgerechnet.

Umrechnungsdifferenzen aus der Konsolidierung werden in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Falls eine Konzerngesellschaft im Ausland verkauft oder liquidiert wird, werden die in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Umrechnungsdifferenzen in der Erfolgsrechnung als Teil des Gewinns oder Verlusts aus dem Verkauf oder der Liquidation ausgewiesen.

Falls einer Gruppengesellschaft ein Darlehen gewährt wurde und das Darlehen in der Substanz Eigenkapitalcharakter aufweist, werden die aus dem Darlehen entstehenden Währungsumrechnungsdifferenzen direkt in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung als Fremdwährungsdifferenzen erfasst. Wenn eine Gruppengesellschaft verkauft oder teilweise veräussert wird und keine Kontrolle mehr besteht, werden im Eigenkapital kumulierte Gewinne und Verluste als Teil des Gewinns oder Verlusts aus der Veräusserung in die Erfolgsrechnung übertragen.

34.6 Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Sachanlagen mit einer begrenzten Lebensdauer werden normalerweise linear über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Zeitraum der Nutzungsdauer wird nicht aufgrund von rechtlichen, sondern von wirtschaftlichen Überlegungen festgelegt und mindestens einmal jährlich überprüft. Bei Anzeichen einer Nutzwertänderung kann eine Wertberichtigung des Vermögenswerts erforderlich sein.

a) Goodwill

Goodwill ist die Differenz zwischen der für ein Unternehmen transferierten Gesamtbetrachtung und dem beizulegenden Zeitwert des vom Konzern gehaltenen Anteils am Nettovermögenswert zum Zeitpunkt der Akquisition. Goodwill, der aufgrund einer Akquisition entsteht, wird unter den immateriellen Vermögenswerten verbucht.

Der Goodwill muss jährlich oder bei Anzeichen auf Wertminderung häufiger auf Werthaltigkeit getestet werden und wird zu den ursprünglichen Anschaffungskosten abzüglich des kumulierten Verlusts aus Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste, die aus dem Verkauf eines Geschäfts entstehen, enthalten auch den Buchwert des Goodwills, der dem zu verkaufenden Geschäft zugeordnet wird.

Für die Werthaltigkeitsprüfung wird der Goodwill denjenigen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeteilt, bei denen erwartet wird, dass sie vom Unternehmenszusammenschluss profitieren, aus dem der Goodwill entsteht. Goodwill, der aufgrund einer Akquisition einer assoziierten Unternehmung entsteht, wird im Buchwert der assoziierten Unternehmung ausgewiesen.

b) Markennamen und Lizenzen

Markennamen, Lizenzen und ähnliche Rechte, die von Dritten erworben wurden, werden über ihre erwartete Lebensdauer amortisiert, in der Regel nicht länger als zehn Jahre.

c) Forschung und Entwicklung

Ausgaben für Forschungsarbeiten sind bei Anfall in der Erfolgsrechnung zu zeigen. Entwicklungskosten für grössere Projekte werden nur kapitalisiert, wenn der Aufwand verlässlich bewertet werden kann, das Produkt respektive der Prozess technisch sowie wirtschaftlich durchführbar ist und ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen wahrscheinlich ist. Zudem muss die Unternehmung beabsichtigen und über die Kapazitäten verfügen, die Entwicklung zu vollenden und den Vermögenswert zu verkaufen oder selbst zu nutzen. Ansonsten ist der Aufwand nach Anfall in der Erfolgsrechnung zu erfassen. Nachfolgend sind diese Vermögenswerte zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und allfälliger Wertminderungen zu bewerten (maximal über fünf Jahre).

d) Computer-Software

Akquirierte Computer-Software-Lizenzen werden auf Basis der angefallenen Kosten, die durch die Akquisition und die Implementierung dieser Software entstehen, aktiviert. Die Kosten werden über ihre geschätzte Lebensdauer abgeschrieben (drei bis max. fünf Jahre).

e) Kundenbeziehungen

Im Rahmen einer Akquisition erworbene Kundenbeziehungen werden auf Basis des beizulegenden Zeitwerts aktiviert (entspricht den Kosten zum Zeitpunkt der Akquisition). Die Kosten werden über die geschätzte Lebensdauer abgeschrieben, die in der Regel 15 Jahre nicht überschreitet.

34.7 Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungskosten abzüglich Abschreibungen und Wertminderungen ausgewiesen und beinhalten Aufwendungen, die direkt auf die Akquisition der einzelnen Aktiven zurückgeführt werden können. Spätere Kosten sind im Buchwert des Vermögenswerts oder als separater Vermögenswert bilanziert, aber nur, wenn es wahrscheinlich ist, dass der zukünftige wirtschaftliche Nutzen des Vermögenswerts dem Konzern zugutekommt und die Kosten der Anlage verlässlich geschätzt werden können. Der Buchwert eines ersetzten Vermögenswerts wird ausgebucht. Alle anderen Reparatur- und Unterhaltskosten werden erfolgswirksam in der laufenden Berichtsperiode verbucht.

Abschreibungen erfolgen linear über die Nutzungsdauer einer Sachanlage. Land wird zu Anschaffungskosten ausgewiesen und nicht abgeschrieben.

Die Nutzungsdauer beträgt wie folgt:

Gebäude 20–50 Jahre

Maschinen 5–15 Jahre

Technische Einrichtungen 5–10 Jahre

Übrige langfr. Vermögenswerte 5 Jahre

Sachanlagen, die durch langfristige Leasingverträge finanziert werden, werden wie die übrigen Anlagen aktiviert und abgeschrieben. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen werden passiviert und sind als langfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen. Sollte der Buchwert eines Wirtschaftsguts höher als der geschätzte erzielbare Betrag sein, wird der Buchwert umgehend auf diesen erzielbaren Betrag vermindert.

34.8 Wertminderung von Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Aktiven mit einer begrenzten Lebensdauer werden nur auf Wertminderung überprüft, wenn relevante Ereignisse oder veränderte Umstände erkennen lassen, dass der Buchwert eventuell nicht mehr erzielbar ist. Eine Wertminderung wird in Höhe des den erzielbaren Betrag übersteigenden Buchwerts erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der Nutzungswert wird basierend auf den in der Regel über eine Periode von fünf Jahren geschätzten zukünftigen Geldflüssen und deren extrapolierten Projektionen für die folgenden Jahre berechnet. Diese werden unter Anwendung eines angemessenen langfristigen Zinssatzes (vor Steuern) diskontiert. Für den Werthaltigkeitstest werden Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene zusammengefasst, auf der Mittelflüsse separat identifiziert werden können (zahlungsmittelgenerierende Einheiten).

34.9 Finanzanlagen

Finanzielle Vermögenswerte, inklusive Wertschriften, werden in die folgenden drei Kategorien unterteilt: „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ (Fair Value), „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ und „Darlehen und Forderungen“. Die Einteilung in die jeweilige Kategorie wird vom Anschaffungsgrund der Finanzanlage bestimmt. Die Geschäftsleitung bestimmt die Gliederung der Aktiven am Kaufdatum.

a) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) geführte finanzielle Vermögenswerte

Aktiven dieser Kategorie werden zum Zeitwert aktiviert und danach jeweils an den aktuellen Marktwert angepasst. Alle Veränderungen des Marktwerts fließen erfolgswirksam in das Finanzergebnis. Derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Zeitwert (Anschaffungskosten zum Zeitpunkt des Erwerbs) erfasst und dann an den Marktwert angepasst. Finanzanlagen dieser Kategorie sind solche, deren Verwaltung und Performance auf Marktwertbasis gemessen werden und die auf einer dokumentierten Investitionsstrategie von Sulzer gründen. Derivative finanzielle Vermögenswerte, die nicht in einem nachgewiesenen Absicherungsverhältnis stehen, werden ebenfalls zum Marktwert im Umlaufvermögen oder, wenn die Fälligkeit mehr als zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag liegt, als Anlagevermögen ausgewiesen.

b) Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative Anlagen, die entweder bewusst so klassifiziert wurden oder keiner der anderen Kategorien angehören. Sie werden im Anlagevermögen ausgewiesen, es sei denn, die Geschäftsleitung will die Investitionen innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag veräußern.

c) Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative Finanzanlagen, die feste oder bestimmbare Zahlungsströme aufweisen und die nicht an einem aktiven Markt kotiert sind. Sie werden als Umlaufvermögen geführt, ausser ihre Fälligkeit übersteigt zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag. Diese würden dann als Anlagevermögen eingestuft. Darlehen und Forderungen werden als „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ am Tag, an dem sie entstehen, erfasst. „Übrige Forderungen“ werden zum Zeitpunkt des Handelstages erfasst.

Finanzanlagen werden anfänglich zum Marktwert zuzüglich der Transaktionskosten für alle nicht als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ (Fair Value) verbuchten Finanzanlagen bilanziert. Finanzanlagen, die als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ (Fair Value) geführt werden, werden anfänglich zum Marktwert bilanziert und die dazugehörigen Transaktionskosten werden als Aufwand in der Erfolgsrechnung erfasst. „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ und „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ werden nachfolgend zum Marktwert geführt. Darlehen und Forderungen werden zu amortisierten Kosten geführt in Anwendung der Effektivzinsmethode. Mit Ausnahme von „Cash-Flow-Hedges“ und „Hedges auf Nettoinvestitionen“ werden Gewinne oder Verluste, die aufgrund der Veränderungen im Marktwert der Finanzanlagen, die als „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ geführt sind, entstehen, werden in der Erfolgsrechnung unter „Übriger Finanzerfolg“ ausgewiesen. Veränderungen im Marktwert der „Zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte“ werden im Eigenkapital verbucht. Beim Verkauf oder bei einer Wertminderung solcher Aktiven werden die kumulierten Marktwertveränderungen aus dem Eigenkapital umklassiert und im Finanzergebnis erfolgswirksam verbucht. Der Konzern beurteilt zu jedem Bilanzstichtag, ob ein Hinweis besteht, der zu einer Wertminderung einer Finanzanlage oder einer Gruppe von Finanzanlagen führen würde.

Finanzanlagen werden ausgebucht, wenn die Cash-Flow-Rechte erlöschen oder wenn diese abgetreten werden und der Konzern die wesentlichen Risiken und Chancen auf den neuen Eigentümer überschrieben hat.

34.10 Derivative Finanzinstrumente und Hedge Accounting

Der Konzern setzt derivative Finanzinstrumente wie zum Beispiel Devisentermingeschäfte sowie weitere Termingeschäfte und Optionsverträge zur Absicherung betrieblicher und finanzieller Risiken aufgrund schwankender Fremdwährungen ein. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses eingebucht und anschliessend zum jeweiligen Stichtag zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Derivative Finanzinstrumente sind als Vermögenswert ausgewiesen, wenn der beizulegende Zeitwert positiv ist, und als Verbindlichkeit, wenn der beizulegende Zeitwert negativ ist.

Erträge oder Verluste aus Wertanpassungen von derivativen Finanzinstrumenten und solche, die nicht für Hedge Accounting qualifizieren, werden direkt über die Erfolgsrechnung erfasst.

Der Konzern verwendet Hedge Accounting, um zukünftige und wahrscheinliche Zahlungsströme abzusichern. Diese Absicherungen werden als „Cash-Flow-Hedge“ klassifiziert, wobei das entsprechende Instrument zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz und die effektiven Anteile in der Gesamtergebnisrechnung unter „Cash-Flow-Hedge-Reserve“ gezeigt werden. Falls sich die Absicherung auf eine nicht finanzielle Transaktion bezieht, die später in der Bilanz gebucht wird, werden die in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Wertveränderungen dem ursprünglichen Buchwert des Aktivums oder Passivums zugerechnet. In allen anderen Fällen werden die in der Gesamtergebnisrechnung kumulierten Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Absicherungsinstruments der Erfolgsrechnung belastet oder gutgeschrieben, wenn die Transaktion verbucht oder die Absicherung aufgehoben wird. Im Allgemeinen basiert der beizulegende Zeitwert auf in aktiven Märkten gehandelten Finanzinstrumenten.

Absicherungen von Nettoinvestitionen in ausländischen Betrieben („Net Investment Hedges“) werden ähnlich wie „Cash-Flow-Hedges“ behandelt. Jeglicher Gewinn oder Verlust aus dem wirksamen Teil eines Absicherungsinstruments wird in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Gewinne oder Verluste, die aus dem unwirksamen Teil des Absicherungsinstruments hervorgehen, werden sofort in der Erfolgsrechnung als Gewinn oder Verlust verbucht. Sollte der ausländische Betrieb teilveräussert oder verkauft werden, werden die in der Gesamtergebnisrechnung erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der Konzern dokumentiert zu Beginn der Transaktion das Verhältnis zwischen dem Absicherungsinstrument und dem abgesicherten Posten sowie das Ziel des Risikomanagements und die Strategie, die jeweils für die verschiedenen Absicherungstransaktionen angewendet wurde. Zu Beginn der Absicherung und für die Dauer des Einsatzes des Instruments dokumentiert der Konzern seine Beurteilungen darüber, ob und in welchem Masse die zur Absicherung der Transaktion gebrauchten Derivate tatsächlich wirksam sind, um die Veränderungen in den Marktwerten oder in den Geldflüssen der abgesicherten Posten tatsächlich auszugleichen.

34.11 Verrechnung von Finanzinstrumenten

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden saldiert in der Bilanz gezeigt, wenn es einen rechtlich durchsetzbaren Anspruch auf Verrechnung der Beträge gibt und die Absicht einer Nettodarstellung besteht bzw. das Begleichen des Aktivums und Passivums zeitgleich erfolgt.

34.12 Vorräte

Rohstoffe, Hilfs- und Verbrauchsmaterialien werden nach dem Niederstwertprinzip zu Anschaffungskosten oder realisierbarem Veräusserungswert ausgewiesen. Fertigerzeugnisse und angefangene Arbeiten werden zu den Fertigungskosten oder dem realisierbaren Veräusserungswert ausgewiesen, je nachdem, welcher Wert tiefer ist. Fertigungskosten beinhalten die Kosten für Materialien, direkte und indirekte Herstellungskosten und arbeitsbezogene Konstruktionskosten. Lagerbestände werden aufgrund der gewichteten Durchschnittskosten bewertet. Für Ladehüter und Überbestände werden Wertberichtigungen gebildet.

34.13 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen werden zum Nominalwert abzüglich Wertminderungen ausgewiesen. Der so entstehende Wert entspricht in etwa den amortisierten Kosten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden als Darlehen und Forderungen klassifiziert. Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden dann gebildet, wenn objektiv festgestellt werden kann, dass der Konzern nicht alle fälligen Beträge gemäss den ursprünglichen Forderungsmodalitäten eintreiben können wird. Wesentliche finanzielle Schwierigkeiten eines Schuldners, die Wahrscheinlichkeit, dass ein Schuldner Konkurs macht oder einer Sanierung unterzogen wird, ein Zahlungsverzug oder gar die Nichtzahlung einer Fälligkeit sind Indikatoren dafür, dass der Wert einer Forderung aus

Lieferungen und Leistungen vermindert werden muss. Forderungen werden regelmässig überprüft und adäquate Wertberichtigungen werden berücksichtigt. Der Betrag für die Wertminderung besteht aus der Differenz zwischen dem Buchwert und dem Zeitwert des geschätzten zukünftigen Geldflusses, der um die ursprüngliche Zinsrate diskontiert wurde. Ein Wertminderungsbetrag wird unter den Verkaufs- und Vertriebskosten verbucht, und der Buchwert der Forderung aus Lieferungen und Leistungen wird über ein Wertberichtigungskonto abgeschrieben. Sollte sich eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen als uneinbringlich erweisen, wird dieser Betrag über das Wertberichtigungskonto für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgeschrieben. Eine spätere Rückgewinnung eines vorher abgeschrieben Betrags wird den Verkaufs- und Vertriebskosten gutgeschrieben.

34.14 Flüssige Mittel

Flüssige Mittel umfassen Kassenbestände, Post- und Bankkonti sowie andere kurzfristige hochliquide Anlagen mit einer originären Laufzeit von drei Monaten oder weniger vom Erwerbszeitpunkt an. Bankschulden werden im Fremdkapital unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

34.15 Aktienkapital

Stammaktien gelten als Eigenkapital. Kosten, die direkt im Zusammenhang mit der Ausgabe von Stammaktien oder Optionen stehen, werden als Abzug vom Eigenkapital, abzüglich steuerlicher Auswirkungen, ausgewiesen. Wenn unter Eigenkapital ausgewiesenes Aktienkapital zurückgekauft wird, wird in der Bilanz die dafür bezahlte Summe, einschliesslich direkt verbundener Kosten und abzüglich der steuerlichen Auswirkungen, vom Eigenkapital abgezogen. Der Rückkauf von eigenen Beteiligungstiteln wird als nicht ausgegebene Aktien klassifiziert und vom Eigenkapital abgezogen. Wenn nicht ausgegebene Aktien später verkauft oder ausgegeben werden, wird die erhaltene Summe als Eigenkapitalerhöhung ausgewiesen und daraus resultierende Überschüsse oder Defizite fliessen in die Gewinnreserven ein.

34.16 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige Verbindlichkeiten werden zum Nominalwert ausgewiesen. Der so ausgewiesene Wert entspricht in etwa den amortisierten Kosten.

34.17 Finanzschulden

Finanzielle Schulden werden zum ursprünglichen Marktwert, nach Abzug der Transaktionskosten, ausgewiesen. In späteren Perioden werden sie zum amortisierten Betrag bewertet. Die Differenz zwischen der geliehenen Summe (nach Abzug der Transaktionskosten) und dem zurückzahlbaren Betrag wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode über die Dauer des Darlehens erfolgswirksam verbucht. Eine Finanzschuld wird als eine kurzfristige Verbindlichkeit klassifiziert, ausser der Konzern hat das uneingeschränkte Recht, die Verbindlichkeit erst mindestens zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag zurückzuzahlen.

34.18 Laufende und latente Ertragssteuern

Die laufenden Ertragssteuern umfassen die erwarteten Steuerverbindlichkeiten oder -forderungen auf den steuerbaren Gewinn oder Verlust für das Geschäftsjahr und etwaige Anpassungen der Steuerverpflichtungen und -forderungen aus früheren Geschäftsjahren. Sie werden nach jenem Steuerrecht errechnet, das am Bilanzstichtag in dem Land, in dem sich die Gruppengesellschaften jeweils befinden und steuerbares Einkommen generieren, ganz oder substantiell in Kraft ist. Die Posten in den Steuererklärungen, bei denen das geltende Steuerrecht verschiedene Auslegungen zulässt, werden periodisch von der Geschäftsleitung überprüft. Wo nötig, wird eine Rückstellung in Höhe der zu erwartenden Steuerlast gebildet.

Zur Berechnung von latenten Steuern auf die temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Bilanzwerte und deren Buchwerten in der Konzernrechnung wird die Liability-Methode angewandt. Latente Steuern werden wie folgt bewertet: zu jenen Steuersätzen (und Regulierungen), die am Bilanzstichtag zumindest verabschiedet worden sind und zum Zeitpunkt der

Einforderung des latenten Steueranspruchs oder der Tilgung der latenten Steuerverbindlichkeiten voraussichtlich in Kraft sein werden.

Ertragssteuern werden in der Erfolgsrechnung erfasst, ausser wenn diese zu Positionen im Eigenkapital oder der Gesamtergebnisrechnung zuzuordnen sind. In diesen Fällen wird der Effekt direkt im Eigenkapital bzw. in der Gesamtergebnisrechnung verbucht.

Latente Steueransprüche für nicht verwendete steuerliche Verlustvorträge und von abzugsfähigen temporären Differenzen werden nur aktiviert, wenn künftiger steuerbarer Gewinn wahrscheinlich ist und die temporären Differenzen angerechnet werden können. Latente Steuerverbindlichkeiten, die aufgrund einer temporären Differenz aus den Investitionen in die Konzerngesellschaften und Beteiligungsgesellschaften entstehen, werden grundsätzlich angesetzt, es sei denn, der Konzern kann selbst bestimmen, wann die temporären Differenzen rückgängig gemacht werden, und es ist gleichzeitig unwahrscheinlich, dass diese in absehbarer Zukunft rückgängig gemacht werden.

34.19 Leistungen an Arbeitnehmer

a) Vorsorgepläne nach dem Leistungsprimat

Die Nettoverpflichtung des Unternehmens in Bezug auf die leistungsorientierten Vorsorgepläne wird für jeden Plan einzeln berechnet, indem die Höhe der zukünftigen Leistungen, die Angestellte in laufenden und früheren Perioden erworben haben, berechnet wird. Dazu werden Zinssätze von qualitativ hochwertigen Unternehmensanleihen verwendet, die auf die Währung lauten, aus denen auch die Pensionsverpflichtungen zur Auszahlung gelangen werden. Der daraus resultierende Betrag wird abgezinst und der beizulegende Zeitwert des Planvermögens abgezogen.

Die Berechnung der leistungsorientierten Rentenanwartschaften wird jährlich von einem qualifizierten Versicherungsmathematiker, unter Verwendung der Projected-Unit-Credit-Methode, durchgeführt. Falls sich aus der Berechnung eine Überdeckung oder ein sonstiger Vermögenswert für das Unternehmen ergibt, wird der erfasste Wert auf den gegenwärtigen Wert des wirtschaftlichen Vorteils beschränkt, verfügbar als zukünftige Vergütungen oder zur Senkung zukünftiger Beiträge. Um den gegenwärtigen Wert der wirtschaftlichen Leistungen zu berechnen, werden alle anzuwendenden Mindestfinanzierungsvorschriften berücksichtigt.

Die Neubewertung der Verpflichtungen aus den leistungsorientierten Plänen, die versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste beinhalten, sowie Anlagenrenditen (ohne Zinseinkünfte auf das Planvermögen) und die Auswirkungen der Vermögensobergrenzen (wenn anwendbar ohne Zinsen) werden umgehend in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Das Unternehmen bestimmt das Nettozinsergebnis auf die Nettoverpflichtung bzw. dem Nettovermögen des leistungsorientierten Plans für die Periode, indem der Zinssatz angewendet wird, der auch für die Berechnung der Verpflichtung aus dem leistungsorientierten Plan zu Beginn der Periode angewendet worden ist. Jegliche Veränderung in der Nettoverpflichtung (dem Nettovermögen) aufgrund von Beiträgen und Leistungszahlungen während der Periode wird berücksichtigt. Das Nettozinsergebnis und andere Aufwendungen werden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

Wenn die Leistungen eines Plans verändert werden oder ein Plan gekürzt wird, werden die daraus entstehenden Veränderungen in den Leistungen umgehend in der Erfolgsrechnung erfasst. Der Konzern erfasst Gewinne oder Verluste aus der Erfüllung eines Plans zu dem Zeitpunkt, wenn die Erfüllung des Plans stattfindet.

b) Vorsorgepläne nach dem Beitragsprimat

Vorsorgepläne nach dem Beitragsprimat sind reine Sparpläne, bei denen der Arbeitgeber gewisse Beiträge in eine rechtlich separate Einheit (einen Fonds) leistet, die keine rechtlichen oder erweiterbaren („konstruktiven“) Verpflichtungen zur Erbringung zusätzlicher Beiträge birgt, falls die Einheit nicht genügend Mittel haben sollte, um den Unterstützungsleistungen nachzukommen. Eine „konstruktive“ Verpflichtung existiert dann, wenn angenommen werden kann, dass der Arbeitgeber auf

freiwilliger Basis bereit ist, weitere Beiträge zu leisten, um die Beziehung zu den Arbeitnehmern nicht zu gefährden. Beiträge seitens des Arbeitgebers werden erfolgswirksam als Personalaufwand verbucht.

c) Andere Leistungen an Arbeitnehmer

Einige Konzerngesellschaften bieten ihren Arbeitnehmern andere Leistungen wie „Vorruhestandsleistungen“ oder „Dienstaltersgeschenke“ an. Vorruhestandsleistungen gelten als Leistungen an Arbeitnehmer, die eine freiwillige vorzeitige Beendigung des Arbeitsverhältnisses im Austausch für solche Leistungen akzeptieren. Dienstaltersgeschenke sind andere langfristige Leistungen. Zum Beispiel bildet Sulzer in der Schweiz Rückstellungen für Dienstaltersgeschenke, die auf einer internen Schweizer Weisung basieren. Die Rückstellungen sind in der Kategorie „Andere Personalzusagen“ integriert ([Anmerkung 26](#)).

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer werden innerhalb von zwölf Monaten nach Ende der Periode, in der die Leistung erbracht wurde, fällig. Für langfristig fällige Verpflichtungen müssen ein Diskontierungsfaktor und die Mitarbeiterfluktuation in die Berechnung miteinbezogen werden.

Verpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern aufgrund von Reorganisationsmassnahmen sind in der Rückstellungskategorie „Restrukturierung“ erfasst.

34.20 Aktienbasierte Vergütung

Sulzer betreibt zwei aktienbasierte Beteiligungspläne mit Ausgleich über Eigenkapitalinstrumente. Ein Performance Share Plan (PSP) deckt die Mitglieder der Geschäftsleitung und seit 2016 auch die Schlüsselpositionen des Managements ab. Ein Restricted Share Plan (RSP) deckt die Mitglieder des Verwaltungsrats und bis 2015 auch die Schlüsselpositionen des Managements ab.

a) Performance Share Plan (PSP)

Der Marktwert der erhaltenen Arbeitnehmerleistungen im Tausch gegen die Gewährung der Performance Share Units wird als Personalaufwand mit einer entsprechenden Zunahme im Eigenkapital verbucht. Der gesamte Aufwand, der über den Vestingzeitraum der Share Units zu erfassen ist, ermittelt sich aus dem Marktwert der gewährten Share Units, ungeachtet der nicht marktorientierten Ausübungsbedingungen (z. B. Rentabilitäts- und Umsatzsteigerungsziele). An jedem Bilanzstichtag müssen die Schätzungen der Anzahl Share Units, die erwartungsgemäss zugeteilt werden können, neu überprüft werden. Falls es eine Diskrepanz zur ursprünglichen Schätzung geben sollte, wird diese erfolgswirksam verbucht und es wird eine Anpassung im Eigenkapital vorgenommen. Der Marktwert zugeteilter Performance Share Units wird von externen Bewertungsspezialisten basierend auf der Monte-Carlo-Simulation bemessen.

Das Unternehmen bildet Rückstellungen für die erwarteten Sozialabgaben in Verbindung mit der Zuteilung von Aktien unter dem PSP. Der Verwässerungseffekt der aktienbasierten Entschädigungen wird bei der Berechnung des verwässerten Gewinns je Aktie berücksichtigt.

b) Restricted Share Plan (RSP)

Der Marktwert der geleisteten Arbeitnehmerleistungen im Tausch gegen die Gewährung der Share Units wird als Personalaufwand mit einer entsprechenden Zunahme im Eigenkapital verbucht. Der gesamte angefallene Betrag wird über den Vestingzeitraum erfasst, der dem Zeitraum entspricht, in dem die Erfüllung der festgelegten Leistungskonditionen erwartet wird.

Der Marktwert der zugeteilten Restricted Share Units für geleistete Dienste wird mit dem Endkurs der Sulzer-Aktie am Zuteilungsdatum bemessen und über den Vestingzeitraum mit einem Zinssatz abgezinst, der auf der Rendite von Schweizer Staatsanleihen basiert, mit Laufzeiten, die der Dauer des Vestingzeitraums entsprechen. Teilnehmer haben keinen Anspruch auf Dividenden, die während des Vestingzeitraums festgesetzt werden. Der Marktwert der Restricted Share Units am

Zuteilungsdatum wird somit um den gegenwärtigen Wert der Dividenden reduziert, deren Zahlung während des Vestingzeitraums erwartet wird.

Das Unternehmen bildet Rückstellungen für die erwarteten Sozialabgaben in Verbindung mit der Zuteilung von Aktien unter dem RSP. Der verwässernde Effekt der aktienbasierten Entschädigungen wird bei der Berechnung des verwässerten Gewinns je Aktie berücksichtigt.

34.21 Rückstellungen

Rückstellungen werden bilanziert, wenn der Konzern eine gegenwärtige rechtliche oder konstruktive Verpflichtung aufgrund vorhergehender Geschehnisse hat und es offensichtlich ist, dass daraus ein Geldabfluss entstehen wird und dieser Betrag verlässlich geschätzt werden kann. Restrukturierungsrückstellungen beinhalten Zahlungen für die vorzeitige Kündigung eines Mietvertrags und Abfindungsentschädigungen für gekündigte Arbeitnehmer. Für zukünftige operative Verluste werden keine Rückstellungen erfasst. Falls es mehrere ähnliche Verpflichtungen gibt, wird die Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses für sämtliche Verpflichtungen zusammen ermittelt. Eine Rückstellung wird auch dann gebildet, wenn die Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses für einzelne Posten in einer Klasse von Verpflichtungen eher gering ist.

Rückstellungen werden zum Zeitwert der voraussichtlich anfallenden Ausgaben, die zur Erfüllung der relevanten Verpflichtung getätigt werden müssen, bewertet, unter Verwendung eines Zinssatzes vor Steuern, der die gegenwärtigen Marktkonditionen des Zeitwerts des Gelds und die Risiken dieser spezifischen Verpflichtung widerspiegelt. Eine Erhöhung der Rückstellungen über die Zeitdauer wird als Zinsaufwand erfasst.

34.22 Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse umfassen den Marktwert erhaltener Zahlungen oder von Forderungen in Bezug auf den Verkauf von Waren oder Leistungen im Rahmen des normalen Geschäftsablaufs des Konzerns. Erträge werden abzüglich Mehrwertsteuern, Rücksendungen, Rabatten und Vergünstigungen sowie nach Elimination gruppeninterner Umsätze ausgewiesen. Der Konzern erfasst Umsätze, wenn der Betrag verlässlich messbar ist, der zukünftige wirtschaftliche Nutzen für die Gesellschaft wahrscheinlich ist und spezifische Kriterien erfüllt sind.

a) Verkauf von Waren/Produkten

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren/Produkten ergeben sich im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Waren und Produkte gelten als gewöhnlich, wenn sie Bestandteil der offiziellen Produktpalette des Konzerns sind. Waren und Produkte sind entweder selbst entwickelt und produziert oder sie sind für den Weiterverkauf bestimmt eingekauft worden. Das beinhaltet Standardprodukte sowie selbst entwickelte und/oder spezifisch angefertigte Produkte.

Umsatzerlös aus Verkauf von Waren wird gebucht, wenn alle der unten stehenden Kriterien erfüllt sind. Die Retournierungsrechte von Kunden werden ebenfalls berücksichtigt. Die Konditionen für die Umsatzrealisierung aus dem Verkauf von Waren/Produkten sind wie folgt:

- Es ist wahrscheinlich, dass zukünftige Einnahmen, die mit dem Umsatz zusammenhängen, der Gesellschaft zukommen,
- der Ertrag kann verlässlich ermittelt werden,
- die Kosten (auch solche, die noch erfolgen werden) können verlässlich gemessen werden,
- die verkaufende Gesellschaft hat die massgebenden Risiken und Eigentumsrechte an den Käufer übertragen; Basis betreffend Risiken/Eigentumsrechte sind die vertraglichen Vereinbarungen mit den Kunden in den Kaufverträgen, die sich generell an die international anerkannten Incoterms anlehnen, und
- die verkaufende Gesellschaft behält weder bestimmende Funktionen noch die effektive Kontrolle über die Güter.

Die Umsatzrealisierung erfolgt nur, wenn der Betrag auch realisierbar und messbar ist. Umsatz ist nur realisierbar, wenn dem Geschäft ein gültiger Verkaufsvertrag zugrunde liegt. Wenn der Umsatz einmal erfasst ist, werden spätere Unsicherheiten über den effektiven Zahlungseingang als Korrektur von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und nicht mehr als Korrektur des Umsatzes erfasst.

b) Erbringung von Dienstleistungen

Die Erbringung von Dienstleistungen erfolgt aufgrund einer Vereinbarung mit dem Kunden. Dienstleistungen umfassen Instandhaltungsarbeiten an Anlagen, Mandatsdienstleistungen, gewerbsmässige Dienstleistungen, Konstruktionen und kundenspezifische Anpassungen an Anlagen. Dienstleistungen können Einzelaufträge sein, mehrere Aufträge umfassen oder Warenlieferungen und Dienstleistungen zusammen beinhalten. Dienstleistungen werden oftmals innerhalb eines Geschäftsjahres erledigt.

Dienstleistungen, die über den Zeitraum eines Geschäftsjahres hinaus erbracht werden, benötigen Schätzungen. Der Umsatz wird in diesen Fällen basierend auf dem Erfüllungsgrad der Dienstleistung erfasst. Die Methode zur Bestimmung des Erfüllungsgrades der Dienstleistung hängt von der Natur des individuellen Auftrags ab. Ähnliche Dienstleistungsverträge werden bei der Umsatzerfassung anhand konsistenter Methoden behandelt.

Umsatz aus erbrachten Dienstleistungen erfolgt anteilmässig zum Erfüllungsgrad der Dienstleistung, wenn die folgenden Kriterien kumulativ erfüllt sind:

- Der Ertrag kann verlässlich ermittelt werden,
- es ist wahrscheinlich, dass die zukünftigen Einnahmen der Gesellschaft zukommen,
- der Erfüllungsgrad der Dienstleistung kann am Ende des Geschäftsjahres verlässlich bestimmt werden und
- die erfolgten Kosten (auch solche, die noch erfolgen werden) können verlässlich gemessen werden.

c) Fertigungsaufträge

Wesentliche langfristige Fertigungsaufträge werden anhand der Percentage-of-Completion-Methode (PoC) erfasst, bei welcher der Prozentsatz der aufgelaufenen Kosten mit den geschätzten Gesamtkosten des Vertrags, den vertraglichen Meilensteinen oder den erbrachten Leistungen verglichen wird. In der Erfolgsrechnung wird ein Teil des Umsatzes erfasst, inklusive einer Schätzung des Gewinnanteils. In der Bilanz wird die entsprechende Nettoforderung aus Lieferungen und Leistungen (nach Anpassung aufgrund von Anzahlungen), wenn die Forderungen die erhaltenen Anzahlungen des Projektes übersteigen, erfasst. Die selbe Vorgehensweise wird angewendet, wenn die Nettokundenvorauszahlungen (nach Anpassung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) die Forderungen des Projektes übersteigen. Wenn es wahrscheinlich ist, dass die Gesamtkosten den zu erwartenden Umsatzerlös übersteigen, wird dieser Gesamtverlust sofort in der Erfolgsrechnung verbucht.

34.23 Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte

Anlagevermögen oder eine Gruppe von Aktiven werden als „Zur Veräusserung gehalten“ klassifiziert, wenn ihr Buchwert anstatt durch fortlaufende Nutzung wahrscheinlich durch eine Verkaufstransaktion realisiert wird. Damit dies der Fall wird, muss sich die Geschäftsleitung dazu verpflichtet haben, diese Aktiven zu verkaufen. Die Aktiven müssen aktiv dem Markt zugeführt werden, und der Verkauf muss erwartungsgemäss innerhalb eines Jahres stattfinden. Anlagevermögen oder eine Gruppe von Aktiven, die als „Zur Veräusserung gehalten“ klassifiziert werden, werden zum niedrigeren Buchwert oder Marktwert abzüglich der Verkaufskosten bewertet.

34.24 Dividendenausschüttung

Die Dividende wird an der Generalversammlung der Sulzer AG beschlossen und in der gleichen Berichtsperiode ausgeschüttet.

35 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 11. Januar 2018 hat Sulzer 100% der Anteile von JWC Environmental LLC („JWC“) für CHF 210 Mio., angepasst um erworbene Steuergutschriften, gekauft. JWC hat den Hauptsitz in Santa Ana, Kalifornien, USA, und beschäftigt rund 230 Mitarbeiter.

JWC ist ein führender Anbieter von hochentwickelten, betriebskritischen Produkten zur Reduzierung und Entfernung von Feststoffen aus kommunalen, industriellen und gewerblichen Abwässern. Dazu gehören Schredder, Siebe und verschiedene Trennsysteme.

Die finanziellen Auswirkungen aus dieser Transaktion sind per 31. Dezember 2017 noch nicht genau definiert. Der Beitrag auf die Erfolgsrechnung und die Bilanz durch die gekaufte Gesellschaft wird ab dem 11. Januar 2018 in der Konzernrechnung berücksichtigt. Die Übernahmebilanz der akquirierten Gesellschaft liegt zum Zeitpunkt der Genehmigung dieser Publikation durch den Verwaltungsrat noch nicht vollumfänglich vor.

Der Verwaltungsrat genehmigte am 27. Februar 2018 die vorliegende Konzernrechnung zur Publikation. Sie ist abhängig von der Genehmigung durch die Generalversammlung, die am 4. April 2018 stattfinden wird. Weder dem Verwaltungsrat noch der Konzernleitung sind zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Konzernrechnung nicht berücksichtigte Ereignisse bekannt, welche die Konzernrechnung materiell beeinflussen würden.

36 Wesentliche Beteiligungen

31. Dezember 2017

31.12.2017 Europa	Gesellschaft	Sulzer Beteiligung und Stimmrechte	Stammkapital (inklusive Paid-in Capital in den USA und in Kanada)	Direkte Beteiligung der Sulzer AG	Forschung & Entwicklung	Produktion & Engineering	Verkauf	Service
Schweiz	Sulzer Chemtech AG, Winterthur	100%	CHF 10'000'000	•	•	•	•	•
	Sulzer Mixpac AG, Haag	100%	CHF 100'000	•	•	•	•	
	Sulzer Markets and Technology AG, Winterthur	100%	CHF 4'000'000	•		•	•	•
	Sulzer Management AG, Winterthur	100%	CHF 500'000	•				
	Tefag AG, Winterthur	100%	CHF 500'000	•				
	Sulzer International AG, Winterthur	100%	CHF 100'000	•				
Belgien	Sulzer Pumps Wastewater Belgium N.V./S.A., St. Stevens-Woluwe	100%	EUR 123'947	•			•	•
	Ensival Moret International SA ¹⁾ , Thimister-Clermont	100%	EUR 9'400'000	•				
	Ensival Moret Belgium SA ¹⁾ , Thimister-Clermont	100%	EUR 7'400'000					
Deutschland	Sulzer Pumpen (Deutschland) GmbH, Bruchsal	100%	EUR 3'000'000	•	•	•	•	•
	Sulzer Pumps Wastewater Germany GmbH, Bonn	100%	EUR 300'000	•			•	•
	Sulzer Pump Solutions Germany GmbH, Lohmar	100%	EUR 1'000'000			•		
	Sulzer Chemtech GmbH, Linden	100%	EUR 300'000	•			•	•
	Sulzer Pumps Grundbesitz Germany GmbH, Lohmar	100%	EUR 300'000	•		•		
	Sulzer APS Deutschland Holding GmbH, Bechhofen	100%	EUR 870'000	•				
	Geka GmbH, Bechhofen	100%	EUR 878'600		•	•	•	•
	Transcodent GmbH & Co. KG ¹⁾ , Kiel	100%	EUR 2'000		•	•	•	•
Dänemark	Sulzer Mixpac Denmark A/S, Greve	100%	DKK 500'000	•	•	•	•	•
	Sulzer Pumps Denmark A/S, Farum	100%	DKK 500'000	•			•	•
Finnland	Sulzer Pumps Finland Oy, Kotka	100%	EUR 16'000'000	•	•	•	•	•
Frankreich	Sulzer Pompes France SASU, Buchelay	100%	EUR 6'600'000	•	•	•	•	•
	Ensival Moret France SASU ¹⁾ , Saint-Quentin	100%	EUR 10'000'000					
Griechenland	Sulzer Pumps Wastewater Greece A.E., Athens	100%	EUR 117'400	•				
Grossbritannien	Sulzer Pumps (UK) Ltd., Leeds	100%	GBP 9'610'000		•	•	•	•
	Sulzer Chemtech (UK) Ltd., Stockton on Tees	100%	GBP 100'000				•	•
	Sulzer Electro Mechanical Services (UK) Ltd., Birmingham	100%	GBP 48'756			•	•	•
	Sulzer (UK) Holdings Ltd., Leeds	100%	GBP 6'100'000	•				

	Sulzer Mixpac (UK) Ltd., Hungerford	100%	GBP 1'000'000			•	•	
Irland	Sulzer Pump Solutions Ireland Ltd., Wexford	100%	EUR 2'222'500	•	•	•	•	•
	Sulzer Finance (Ireland) Limited, Wexford	100%	EUR 100	•				
Italien	Sulzer Italy S.r.l., Casalecchio di Reno	100%	EUR 600'000	•			•	
Norwegen	Sulzer Pumps Wastewater Norway A/S, Sandvika	100%	NOK 502'000	•			•	•
	Sulzer Pumps Norway A/S, Klepp Stasjon	100%	NOK 500'000	•			•	•
Niederlande	Sulzer Pumps Wastewater Netherlands B.V., Maastricht- Airport	100%	EUR 15'882				•	•
	Sulzer Chemtech Nederland B.V., Breda	100%	EUR 1'134'451				•	•
	Sulzer Turbo Services Rotterdam B.V., Europoort	100%	EUR 18'000			•	•	•
	Advanced Separation Company (Ascom) B.V., Arnhem	100%	EUR 18'000		•	•	•	
	Process Laboratories Netherlands (PROLAB NL) B.V., Arnhem	100%	EUR 18'000		•			•
	Sulzer Turbo Services Venlo B.V., Lomm	100%	EUR 444'704		•	•	•	•
	Sulzer Netherlands Holding B.V., Breda	100%	EUR 10'010'260	•				
	Sulzer Capital B.V., Breda	100%	EUR 50'000					
Österreich	Sulzer Austria GmbH, Wiener Neudorf	100%	EUR 350'000	•			•	•
Polen	Sulzer Turbo Services Poland Sp. z o.o., Lublin	100%	PLN 2'427'000			•		•
	Sulzer Pumps Wastewater Poland Sp. z o.o., Warsaw	100%	PLN 800'000	•			•	•
	Sulzer Mixpac Poland Sp. z o.o., Nowa Wies Wroclawska	100%	PLN 5'000	•		•		
Russland	ZAO Sulzer Pumps, St. Petersburg	100%	RUB 8'000'000	•			•	
	Sulzer Pumps Rus LLC, Moscow	100%	RUB 6'000'600	•			•	•
	Sulzer Turbo Services Rus LLC, Moscow	51%	RUB 14'705'882	•				•
	Sulzer Chemtech LLC, Serpukhov	100%	RUB 55'500'000	•		•	•	•
Schweden	Sulzer Pumps Sweden AB, Vadstena	100%	SEK 3'000'000	•	•	•	•	•
Spanien	Sulzer Pumps Spain S.A., Madrid	100%	EUR 1'750'497	•		•	•	•
	Sulzer Pumps Wastewater Spain S.A., Rivas Vaciamadrid	100%	EUR 2'000'000				•	•
Türkei	Sulzer Pompa Çözümleri Ltd. Sti., Istanbul	100%	TRY 800'000	•				
Nordamerika								
Kanada	Sulzer Pumps (Canada) Inc., Burnaby	100%	CAD 2'771'588			•	•	•
	Sulzer Chemtech Canada Inc., Edmonton	100%	CAD 1'000'000	•		•	•	•
	Sulzer Rotating Equipment Services (Canada) Ltd., Edmonton	100%	CAD 7'000'000	•		•	•	•

USA	Sulzer Pumps (US) Inc., Houston, Texas	100%	USD 40'381'108	•	•	•	•
	Sulzer Pumps Solutions Inc., Easley, South Carolina	100%	USD 27'146'250		•	•	•
	Sulzer Pump Services (US) Inc., Houston, Texas	100%	USD 1'000		•	•	•
	Sulzer Chemtech USA, Inc., Tulsa, Oklahoma	100%	USD 47'895'000	•	•	•	•
	Sulzer Mixpac USA Inc., Salem, New Hampshire	100%	USD 100			•	
	Sulzer Turbo Services Houston Inc., La Porte, Texas	100%	USD 18'840'000		•	•	•
	Sulzer Turbo Services New Orleans Inc., Belle Chasse, Louisiana	100%	USD 4'006'122		•	•	•
	Sulzer Electro-Mechanical Services (US) Inc., Pasadena, Texas	100%	USD 12'461'286		•	•	•
	Sulzer US Holding Inc., Houston, Texas	100%	USD 200'561'040	•			
	Geka Manufacturing Corporation, Elgin	100%	USD 603'719		•	•	•
Mexiko	Sulzer Pumps México, S.A. de C.V., Cuautitlán Izcalli	100%	MXN 4'887'413	•	•	•	•
	Sulzer Chemtech, S. de R.L. de C.V., Cuautitlán Izcalli	100%	MXN 231'345'500	•	•	•	•
Mittel- und Südamerika							
Argentinien	Sulzer Turbo Services Argentina S.A., Buenos Aires	100%	ARS 9'730'091	•	•	•	•
Brasilien	Sulzer Brasil S.A., Jundiaí	100%	BRL 82'054'659	•	•	•	•
	Sulzer Pumps Wastewater Brasil Ltda., Jundiaí	100%	BRL 30'166'785	•	•	•	•
	Sulzer Services Brasil, Triunfo	100%	BRL 40'675'856	•			•
	Geka do Brasil Indústria e Comércio de Embalagens Ltda., Sao Paulo	100%	BRL 15'009'794	•	•	•	•
Chile	Sulzer Bombas Chile Ltda., Vitacura	100%	CLP 46'400'000	•		•	
Ecuador	Sulzer-Ecuador S.A., Quito	100%	USD 12'500	•		•	
Kolumbien	Sulzer Pumps Colombia S.A.S., Cota	100%	COP 7'142'000'000	•		•	•
Venezuela	Sulzer Pumps (Venezuela) S.A., Barcelona	100%	VEB 200'000'000			•	•
	Sulzer Turbo Services Venezuela S.A., Caracas	100%	VEB 5'000	•			
Afrika							
Südafrika	Sulzer Pumps (South Africa) (Pty) Ltd., Elandsfontein	75%	ZAR 100'450'000	•	•	•	•
	Sulzer (South Africa) Holdings (Pty) Ltd., Elandsfontein	100%	ZAR 16'476	•	•	•	•
	Sulzer Chemtech (Pty) Ltd., Johannesburg	100%	ZAR 121	•			
	Sulzer Pumps Wastewater South Africa (Pty) Ltd., Johannesburg	100%	ZAR 1'001	•		•	•
Marokko	Sulzer Maroc S.A.R.L. A.U., Ain Sebaa	100%	MAD 3'380'000	•			•
Nigeria	Sulzer Pumps (Nigeria) Ltd., Lagos	100%	NGN 10'000'000	•		•	•
Sambia	Sulzer Zambia Ltd., Chingola	100%	ZMK 15'000'000	•		•	•

Naher Osten								
Arabische Emirate	Sulzer Pumps Middle East FZCO, Dubai	100%	AED 500'000	•			•	•
	Sulzer Rotating Equipment FZE, Dubai	100%	USD 272'000				•	•
Saudi-Arabien	Sulzer Saudi Pump Company Limited, Riyadh	75%	SAR 44'617'000	•		•	•	•
Bahrain	Sulzer Chemtech Middle East S.P.C., Al Seef	100%	BHD 50'000	•			•	
Asien								
Indien	Sulzer Pumps India Ltd., Navi Mumbai	99%	INR 25'000'000	•		•	•	•
	Sulzer India Pvt. Ltd., Pune	100%	INR 34'500'000	•		•	•	•
	Sulzer Tech India Pvt. Ltd., Navi Mumbai	100%	INR 100'000	•		•		
Indonesien	PT. Sulzer Indonesia, Purwakarta	100%	IDR 28'234'800'000	•		•	•	•
	PT Sulzer Pumps Indonesia, Purwakarta	100%	USD 300'000	•				
Japan	Sulzer Daiichi K.K., Tokyo	60%	JPY 30'000'000	•			•	
	Sulzer Japan Ltd., Tokyo	100%	JPY 10'000	•		•	•	•
Malaysia	Sulzer Pumps Wastewater Malaysia Sdn. Bhd., Selangor Darul Ehsan	100%	MYR 500'000	•			•	
	Advanced Separation Company Asia SDN BHD, Kuala Lumpur	100%	MYR 2	•				
Singapur	Sulzer Singapore Pte. Ltd., Singapore	100%	SGD 1'000'000	•		•	•	•
Südkorea	Sulzer Korea Ltd., Seoul	100%	KRW 222'440'000	•			•	
Thailand	Sulzer Chemtech Co., Ltd., Rayong	100%	THB 25'000'000	•				•
Volksrepublik China	Sulzer Dalian Pumps & Compressors Ltd., Dalian	100%	CHF 21'290'000	•		•	•	•
	Sulzer Pumps Suzhou Ltd., Suzhou	100%	CNY 82'069'324	•		•	•	•
	Sulzer Pump Solutions (Kunshan) Co., Ltd., Kunshan	100%	USD 5'760'000	•		•		
	Sulzer Shanghai Eng. & Mach. Works Ltd., Shanghai	100%	CNY 61'432'607	•	•	•	•	•
	Sulzer Pumps Wastewater Shanghai Co. Ltd., Shanghai	100%	USD 1'550'000	•			•	•
Australien								
	Sulzer Chemtech Pty Ltd., Brisbane	100%	AUD 500'000	•				
	Sulzer Australia Pty Ltd., Brisbane	100%	AUD 5'308'890				•	•
	Sulzer Australia Holding Pty Ltd., Brendale	100%	AUD 34'820'100	•				

1) Akquiriert in 2017.



Bericht der Revisionsstelle

An die Generalversammlung der Sulzer AG, Winterthur

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der Sulzer AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der „Konzernbilanz“ zum 31. Dezember 2017, der „Konzernerfolgsrechnung“, der „konsolidierten Gesamtergebnisrechnung“, der „Entwicklung des Konzerneigenkapitals“ und der „Konzernmittelflussrechnung“ für das dann endende Jahr sowie den „Anmerkungen zur Konzernrechnung“, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2017 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz, den International Standards on Auditing (ISA) sowie den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands sowie dem Code of Ethics for Professional Accountants des International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA Code), und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Key Audit Matters



Kundenaufträge – Richtigkeit der Umsatzrealisierung, Bewertung der Aufträge in Arbeit und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen



Rückstellungen für Schadenersatz und Gewährleistung



Bewertung des Goodwills

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.



Kundenaufträge – Richtigkeit der Umsatzrealisierung, Bewertung der Aufträge in Arbeit und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Prüfungssachverhalt

Per 31. Dezember 2017 betragen die Umsatzerlöse aus Kundenaufträgen CHF 3,049.0 Millionen, die Aufträge in Arbeit CHF 178.0 Millionen und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen CHF 901.8 Millionen.

Erlöse und die dazugehörigen Kosten langfristiger Kundenaufträge (Fertigungs- und Dienstleistungsaufträge) werden unter Anwendung der Percentage-of-Completion Methode (PoC Methode) verbucht, sofern die Kriterien gemäss den International Financial Reporting Standards erfüllt sind. Die PoC Methode ermöglicht die Erfassung von Umsatzerlösen nach Massgabe des Fertigstellungsgrads des Auftrags. Die Anwendung der PoC Methode ist komplex und erfordert seitens des Managements Ermessen bei der Schätzung des Fertigstellungsgrads, der gesamten Auftragskosten und der bis zur Fertigstellung des Auftrags noch anfallenden Kosten. Fehlerhafte Annahmen können dazu führen, dass Erlöse in der falschen Berichtsperiode oder nicht gemäss dem tatsächlichen Fertigstellungsgrad erfasst werden und somit das Ergebnis der Periode nicht korrekt ausgewiesen wird.

Im Projektverlauf können sich Verpflichtungen aus Kundenaufträgen verändern, zudem müssen Änderungsaufträge und Stornierungen berücksichtigt werden. Dies kann dazu führen, dass die geschätzten Auftragskosten die gesamten Auftragserlöse übersteigen und somit eine Wertberichtigung der Aufträge in Arbeit oder der PoC Forderungen notwendig beziehungsweise, dass die sofortige Erfassung des zu erwartenden Verlustes erforderlich wird.

Im Weiteren verbucht Sulzer den Umsatz aus dem Verkauf von Gütern, wenn die massgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Güter verbunden sind, auf den Käufer übertragen wurden und alle anderen relevanten Kriterien erfüllt sind.

Bezüglich der nicht-PoC Projekte besteht das Risiko einer fehlerhaften Umsatzrealisierung, wenn Umsätze in der falschen Berichtsperiode oder in nicht gerechtfertigter Höhe verbucht werden.

Unsere Vorgehensweise

Unsere Prüfungshandlungen umfassten unter anderem die Erlangung eines Verständnisses der Prozesse zur Auftragsabwicklung und der relevanten Kontrollen bezüglich der Bilanzierung von Kundenaufträgen. Wir prüften die operative Wirksamkeit ausgewählter Schlüsselkontrollen inklusive der vom Management durchgeführten Ergebnisanalysen und führten Prüfungshandlungen durch, um ausreichende Prüfungsnachweise hinsichtlich der Richtigkeit der Bilanzierung von Kundenaufträgen und den zugehörigen Jahresabschlusspositionen zu erlangen.

Diese Prüfungshandlungen umfassten das Lesen wesentlicher neuer Verträge, um die Konditionen und Bedingungen und deren Einfluss auf die Umsatzrealisierung zu verstehen. Wir befragten das Management, um deren Projektbeurteilungen zu verstehen und studierten Sitzungsprotokolle der Projektreviews, um relevante Änderungen in ihren Beurteilungen und Einschätzungen zu identifizieren. Wir hinterfragten diese Einschätzungen und Ermessensentscheide für PoC Projekte kritisch, verglichen erwartete Projektergebnisse in verschiedenen Berichtsperioden und beurteilten die Prognosegenauigkeit der Schätzungen vorheriger Perioden.

Auf Stichprobenbasis stimmten wir die Erlöse mit den dazugehörigen Unterlagen ab, verifizierten geschätzte Kosten bis zur Fertigstellung, prüften die mathematische Richtigkeit von Berechnungen sowie die Angemessenheit der projektbezogenen Buchungen.

Wir überprüften auf Stichprobenbasis die in den Aufträgen in Arbeit aktivierten Kosten, indem wir diese mit den entsprechenden Detailunterlagen abstimmten. Die Einbringbarkeit der Aufträge in Arbeit verifizierten wir mittels Vergleich des Nettoveräusserungswerts gemäss den Verträgen mit den geschätzten Kosten bis zu deren Fertigstellung.

Weiter prüften wir die korrekte Anwendung der Prinzipien zur Umsatzerfassung bei den nicht-PoC Projekten auf Stichprobenbasis. Dies beinhaltete auch die Abstimmung der Buchungen mit den entsprechenden Belegen. Um ausreichende Nachweise über die Periodenabgrenzung zu erhalten, legten wir dabei den Schwerpunkt auf Transaktionen kurz vor und nach dem Bilanzstichtag.

Weitere Informationen zu Kundenaufträgen – Richtigkeit der Umsatzerfassung, Bewertung der Aufträge in Arbeit und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind an folgenden Stellen im Anhang der Konzernrechnung enthalten:

– [Anmerkung 19 zur Konzernrechnung](#)



Rückstellungen für Schadenersatz und Gewährleistung

Prüfungssachverhalt

Per 31. Dezember 2017 betragen die Rückstellungen zur Deckung erwarteter Kosten aus ungewissen Vertragsergebnissen, insbesondere für Schadenersatz und Gewährleistungen, CHF 92.3 Millionen.

Sulzer ist bei Nichterfüllung von Vertragsverpflichtungen Schadenersatzforderungen von Kunden ausgesetzt. Massnahmen zur Mängelbehebung, die Adressierung technischer Unzulänglichkeiten oder Vergleichsverhandlungen mit Kunden können mehrere Monate dauern und zusätzliche Kosten verursachen. Die Schätzung dieser zusätzlichen Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen enthalten Annahmen seitens des Managements, die mit einem erhöhten Risiko einer wesentlichen Fehleinschätzung behaftet sind.

Unsere Vorgehensweise

Wir beurteilten den Rückstellungsbedarf und die Angemessenheit der Rückstellungen unter Berücksichtigung unserer durch Vertrags- und Projektreviews gewonnenen Erkenntnisse. Des Weiteren hinterfragten wir die vertragsspezifischen Risikoeinschätzungen des Managements mittels Befragungen, Durchsicht von Besprechungsprotokollen sowie Korrespondenz mit Kunden, sofern verfügbar.

Falls Projektmeilensteine oder andere Vertragsspezifikationen nicht eingehalten wurden, beurteilten wir die Verbuchung und die Angemessenheit der damit verbundenen Rückstellungen kritisch. Dabei überprüften wir Berechnungen, holten Stellungnahmen des Managements ein und, wo notwendig, weitere Nachweise, wie Korrespondenz mit den Kunden oder Einschätzungen von externen Rechtsberatern, sofern verfügbar.

Des Weiteren beurteilten wir die Prognosegenauigkeit von Schätzungen des Managements mittels retrospektiver Vergleiche. Um ein umfassendes und vertieftes Verständnis von Rechtsfällen zu erlangen, befragten wir zudem Mitarbeitende der Rechtsabteilung von Sulzer und nahmen Einblick in relevante Dokumente.

Weitere Informationen zu Rückstellungen für Schadenersatz und Gewährleistungen sind an folgenden Stellen im Anhang der Konzernrechnung enthalten:

– [Anmerkung 26 zur Konzernrechnung](#)



Bewertung des Goodwills

Prüfungssachverhalt

Per 31. Dezember 2017 hat Sulzer Goodwill in der Höhe von CHF 865.7 Millionen bilanziert.

Das Management hat den Goodwill jährlich auf Wertminderung zu überprüfen, indem die Nutzungswerte der einzelnen Goodwillpositionen unter Verwendung eines Discounted-Cash-Flow-Modells ermittelt werden. Dies erfordert die Anwendung mehrerer wesentlicher Annahmen und Ermessensentscheidungen einschliesslich der Schätzungen zukünftiger Geldflüsse, langfristiger Wachstumsraten, Profitabilitätsüberlegungen, verwendeter Diskontsätze sowie der Bestimmung der zahlungsmittel-generierenden Einheiten (Cash Generating Units „CGUs“) für den Goodwill Werthaltigkeitstest.

Der bilanzierte Goodwill ist im Vergleich zu den gesamten Aktiven wesentlich und die Überprüfung der Werthaltigkeit erfordert mehrere Ermessensentscheide. Dazu kommt, dass das wirtschaftliche Umfeld in einigen Schlüsselmärkten von Sulzer, insbesondere in der Öl- und Gasbranche, nach wie vor schwierig ist. Da Sulzer die Hälfte des Umsatzes innerhalb dieses Marktsegments erwirtschaftet, wird das wirtschaftliche Ergebnis von Sulzer wesentlich von den niedrigen Ölpreisen und der daraus resultierenden abgeschwächten Nachfrage sowie dem kundenseitigen Preisdruck im Öl- und Gasmarkt beeinflusst.

Unsere Vorgehensweise

In einem ersten Schritt, beurteilten wir die Angemessenheit der identifizierten CGUs. Unsere Prüfungshandlungen umfassten danach unter anderem eine Beurteilung der methodischen und rechnerischen Richtigkeit des zur Bestimmung der Werthaltigkeit verwendeten Modells, der Angemessenheit der getroffenen Annahmen sowie der vom Management angewandten Methodik zur Schätzung der künftigen Geldflüsse. Zur Unterstützung unserer Prüfungshandlungen setzten wir unsere Bewertungsspezialisten ein.

Wir konzentrierten uns auf diejenigen CGUs mit den wesentlichsten Goodwillpositionen oder auf solche, bei denen realistischerweise mögliche Änderungen der wichtigsten Annahmen zu einer Wertberichtigung führen würden. Dabei führten wir unter anderem die folgenden Prüfungshandlungen durch:

- Erlangen eines Verständnisses zu den Planzahlen und die Beurteilung deren Angemessenheit mittels Vergleich mit Annahmen der Vorjahre; Abstimmung der Planzahlen mit den durch das Management verabschiedeten Budgets und Zweijahresplänen;
- rechnerischer Nachvollzug der Nutzungswertberechnungen;
- kritisches Hinterfragen der wichtigsten Annahmen für die Berechnung des Nutzungswerts einschliesslich der Bestimmung der CGUs, der künftigen Geldflüsse, der langfristigen Wachstumsraten und der Diskontsätze auf Basis unserer Einschätzung der wirtschaftlichen Aussichten der entsprechenden CGUs sowie mittels Vergleich mit öffentlich verfügbaren Informationen;
- Vornahme von Sensitivitätsanalysen unter Berücksichtigung der bisher erreichten Prognosegenauigkeit; und
- Vergleich der Summe der berechneten Nutzungswerte mit der Marktkapitalisierung der Gruppe.

Wir beurteilten zudem die Angemessenheit der Offenlegung in der Konzernrechnung.

Weitere Informationen zur Bewertung des Goodwills sind an folgenden Stellen im Anhang der Konzernrechnung enthalten:

– [Anmerkung 14 zur Konzernrechnung](#)

Übrige Informationen im Geschäftsbericht

Der Verwaltungsrat ist für die übrigen Informationen im Geschäftsbericht verantwortlich. Die übrigen Informationen umfassen alle im Geschäftsbericht dargestellten Informationen, mit Ausnahme der Konzernrechnung, der Jahresrechnung, des Vergütungsberichtes und unserer dazugehörigen Berichte.

Die übrigen Informationen im Geschäftsbericht sind nicht Gegenstand unseres Prüfungsurteils zur Konzernrechnung und wir machen keine Prüfungsaussage zu diesen Informationen.

Im Rahmen unserer Prüfung der Konzernrechnung ist es unsere Aufgabe, die übrigen Informationen zu lesen und zu beurteilen, ob wesentliche Unstimmigkeiten zur Konzernrechnung oder zu unseren Erkenntnissen aus der Prüfung bestehen oder ob die übrigen Informationen anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf der Basis unserer Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung der übrigen Informationen vorliegt, haben wir darüber zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang keine Bemerkungen anzubringen.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den IFRS und den gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Konzernrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den ISA sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil einer Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den ISA sowie den PS üben wir während der gesamten Prüfung pflichtgemässes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen in der Konzernrechnung, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Ausserkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängenden Angaben.
- schlussfolgern wir über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Geschäftstätigkeit durch den Verwaltungsrat sowie auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit aufwerfen kann. Falls wir die Schlussfolgerung treffen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bericht auf die dazugehörigen Angaben im Anhang der Konzernrechnung aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Berichts erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr des Konzerns von der Fortführung der Geschäftstätigkeit zur Folge haben.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt der Konzernrechnung einschliesslich der Angaben im Anhang sowie, ob die Konzernrechnung die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse in einer Weise wiedergibt, dass eine sachgerechte Gesamtdarstellung erreicht wird.
- erlangen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise zu den Finanzinformationen der Einheiten oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns, um ein Prüfungsurteil zur Konzernrechnung abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Prüfung der Konzernrechnung. Wir tragen die Alleinverantwortung für unser Prüfungsurteil.

Wir tauschen uns mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss aus, unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Prüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschliesslich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung erkennen.

Wir geben dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen zur Unabhängigkeit eingehalten haben und uns mit ihnen über alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte austauschen, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit und – sofern zutreffend – damit zusammenhängende Schutzmassnahmen auswirken.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, über die wir uns mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss ausgetauscht haben, diejenigen Sachverhalte, die am bedeutsamsten für die Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Bericht, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schliessen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus oder wir bestimmen in äusserst seltenen Fällen, dass ein Sachverhalt nicht in unserem Bericht mitgeteilt werden soll, weil vernünftigerweise erwartet wird, dass die negativen Folgen einer solchen Mitteilung deren Vorteile für das öffentliche Interesse übersteigen würden.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

KPMG AG



François Rouiller
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor



Nanda Buess
Zugelassene Revisionsexpertin

Zürich, 27. Februar 2018

KPMG AG, Badenerstrasse 172, Postfach, CH-8036 Zürich

KPMG AG ist eine Konzerngesellschaft der KPMG Holding AG und Mitglied des KPMG Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, der KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts. Alle Rechte vorbehalten.

Mehrjahresübersichten Konzern

Kennzahlen Konzernerfolgsrechnung und Mittelflussrechnung

in Mio. CHF		2017	2016	2015	2014	2013
Bestellungseingang		3'155.7	2'797.5	2'895.8	3'160.8	3'249.9
Bruttomarge des Bestellungseingangs		34.4%	34.0%	33.8%	33.5%	33.5%
Auftragsbestand		1'593.5	1'439.1	1'510.7	1'699.6	1'672.1
Umsatzerlös		3'049.0	2'876.7	2'971.0	3'212.1	3'263.9
Betriebsergebnis	EBIT	136.5	115.3	120.9	-69.0	264.0
Operativer EBITA	opEBITA	255.4	238.9	254.1	302.9	304.1
Operative EBITA Rendite (operativer EBITA/Umsatz)	opROSA	8.4%	8.3%	8.6%	9.4%	9.3%
Rendite des Betriebsvermögens vor Amortisationen (operativer EBITA in % des durchschnittlichen Betriebsvermögens) ¹⁾	opROCEA	15.8%	15.7%	17.0%	17.1%	14.6%
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend		83.2	59.0	73.9	275	234.4
- in Prozent des Eigenkapitals, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	ROE	5.0%	3.7%	3.3%	11.3%	10.0%
Reported EPS	EPS	2.44	1.73	2.17	8.09	6.89
Abschreibungen		-71.7	-69.5	-74.1	-79.2	-73.0
Amortisation		-53.8	-47.3	-42.3	-43.3	-41.6
Wertminderungen ²⁾		-15.4	-18.4	-13.0	-0.4	0.0
Forschungs- und Entwicklungskosten		-81.0	-71.4	-73.4	-76.2	-70.6
Investitionen in immaterielle Anlagen und Sachanlagen		81.2	74.9	73.7	96.0	80.5
Free Cash Flow		127.0	200.5	155.8	98.0	218.7
Verhältnis Free Cash Flow zu Nettogewinn		1.46	3.34	2.08	0.35	0.93
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember		14'732	14'005	14'253	15'494	15'382
Personalaufwand		1'078.2	971.1	1'020.8	1'046.2	1'047.4

1) Seit 2014 opEBITA/operatives Betriebsvermögen (ohne sonstige immaterielle Anlagen). Für 2013 und früher das Betriebsvermögen.

2) Wertminderungen beinhalten keine Wertberichtigungen (Impairment) auf Goodwill.

Kennzahlen Konzernbilanz

in Mio. CHF		2017	2016	2015	2014	2013
Anlagevermögen		1'990.5	1'809.9	1'574.0	1'681.9	1'891.5
- davon Sachanlagen		531.6	511.0	491.4	530.7	492.0
Umlaufvermögen		2'126.8	1'926.0	2'680.8	2'971.1	2'652.4
- davon flüssige Mittel und Wertschriften		488.8	429.5	1'217.3	1'301.5	528.7
Total Aktiven		4'117.3	3'735.9	4'254.8	4'653.0	4'543.9
Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend		1'680.1	1'581.2	2'224.7	2'435.4	2'334.4
Langfristige Verbindlichkeiten		900.1	980.3	472.1	994.5	825.3
- davon langfristige Finanzschulden		458.7	458.3	7.2	510.3	515.9
Kurzfristige Verbindlichkeiten		1'514.8	1'164.6	1'548.5	1'216.5	1'377.9
- davon kurzfristige Finanzschulden		255.1	7.1	514.4	17.7	56.6
Nettoliiquidität ¹⁾		-225.0	-35.9	695.7	773.5	-36.2
Eigenkapitalquote ²⁾		40.8%	42.3%	52.3%	52.4%	51.4%
Finanzschulden/Eigenkapital (Gearing)		0.42	0.29	0.23	0.22	0.25

1) Flüssige Mittel und Wertschriften abzüglich kurz- und langfristiger Finanzschulden

2) Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend, im Verhältnis zur Bilanzsumme.

Mehrjahresübersichten nach Divisionen

in Mio. CHF	Bestellungseingang					Umsatzerlös				
	2017 ³⁾	2016 ³⁾	2015	2014	2013	2017 ³⁾	2016 ³⁾	2015	2014	2013
Divisionen	3'189.0	2'844.6	2'907.9	3'169.1	3'250.7	3'059.1	2'888.4	2'983.8	3'221.0	3'270.9
Pumps Equipment	1'189.7	1'090.4	1'500.8	1'725.5	1'801.5	1'122.7	1'159.0	1'621.0	1'754.9	1'821.6
Rotating Equipment Services	1'071.0	1'009.7	698.2	725.2	699.3	1'034.5	1'011.3	693.2	724.6	705.6
Chemtech	502.0	471.9	708.9	718.4	749.9	478.4	446.1	669.6	741.5	743.7
Applicator Systems	426.3	272.6	0.0	0.0	0.0	423.5	272.0	0.0	0.0	0.0
Übrige	-33.3	-47.1	-12.1	-8.3	-0.8	-10.1	-11.7	-12.8	-8.9	-7.0
Total	3'155.7	2'797.5	2'895.8	3'160.8	3'249.9	3'049.0	2'876.7	2'971.0	3'212.1	3'263.9

in Mio. CHF	Auftragsbestand					Mitarbeitende ¹⁾				
	2017 ³⁾	2016 ³⁾	2015	2014	2013	2017 ³⁾	2016 ³⁾	2015	2014	2013
Divisionen	1'591.4	1'439.0	1'510.7	1'703.6	1'672.1	14'532	13'829	14'073	15'361	15'198
Pumps Equipment	847.0	697.4	998.0	1'209.4	1'190.9	5'453	5'156	6'996	7'365	7'389
Rotating Equipment Services	364.4	378.7	205.0	212.2	190.7	4'485	4'541	3'538	3'709	3'642
Chemtech	315.3	304.9	307.7	282.0	290.5	2'878	2'570	3'539	4'287	4'167
Applicator Systems	64.7	58.0	0.0	0.0	0.0	1'716	1'562	0	0	0
Übrige	2.1	0.1	0.0	-4.0	0.0	200	176	180	133	184
Total	1'593.5	1'439.1	1'510.7	1'699.6	1'672.1	14'732	14'005	14'253	15'494	15'382

in Mio. CHF	Operativer EBITA					Operatives Reinvermögen				
	2017 ³⁾	2016 ³⁾	2015	2014	2013	2017 ³⁾	2016 ³⁾	2015	2014	2013 ²⁾
Divisionen	252.1	234.6	256.3	318.7	332.9	1'727.8	1'605.0	1'574.6	1'866.9	2'158.7
Pumps Equipment	-3.7	13.0	118.1	160.6	166.9	617.3	760.6	746.3	1'115.6	n/a
Rotating Equipment Services	144.0	139.5	70.8	64.5	71.0	506.5	400.6	422.0	408.7	n/a
Chemtech	25.0	18.0	67.4	93.6	95.0	221.5	223.8	406.3	342.6	412.8
Applicator Systems	86.8	64.1	0.0	0.0	0.0	382.5	220.0	0.0	0.0	0.0
Übrige	3.3	4.3	-2.2	-15.8	-28.8	-113.0	-85.1	-76.8	-99.6	-68.9
Total	255.4	238.9	254.1	302.9	304.1	1'614.8	1'519.9	1'497.8	1'767.3	2'089.8

1) Anzahl Vollzeitstellen am 31. Dezember.

2) Seit 2014 das operative Betriebsvermögen (ohne sonstige immaterielle Anlagen). Für 2013 und früher das Betriebsvermögen.

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

Mehrjahresübersichten nach geografischen Gebieten

Bestellungseingang nach Region

in Mio. CHF	2017	2016	2015	2014	2013
Europa, Naher Osten, Afrika	1'422.1	1'254.8	1'303.7	1'305.5	1'329.7
Nord-, Mittel- und Südamerika	1'038.2	949.8	1'065.3	1'165.4	1'123.2
Asien-Pazifik	695.4	592.9	526.8	689.9	797.0
Total	3'155.7	2'797.5	2'895.8	3'160.8	3'249.9

Umsatzerlös nach Absatzgebieten

in Mio. CHF	2017	2016	2015	2014	2013
Europa, Naher Osten, Afrika	1'411.6	1'271.8	1'214.0	1'264.7	1'402.4
Nord-, Mittel- und Südamerika	1'003.5	1'041.9	1'134.9	1'177.4	1'130.0
Asien-Pazifik	633.9	563.0	622.1	770.0	731.5
Total	3'049.0	2'876.7	2'971.0	3'212.1	3'263.9

Betriebsvermögen (Durchschnitt) nach Standorten

in Mio. CHF	2017	2016	2015	2014	2013 ¹⁾
Europa, Naher Osten, Afrika	1'061.5	941.8	875.5	1'152.4	1'365.1
Nord-, Mittel- und Südamerika	384.5	391.8	415.8	406.6	481.0
Asien-Pazifik	168.8	186.3	206.5	208.3	243.7
Total	1'614.8	1'519.9	1'497.8	1'767.3	2'089.8

1) Seit 2014 das operative Betriebsvermögen (ohne sonstige immaterielle Anlagen). Für 2013 und früher das Betriebsvermögen.

Mitarbeitende nach Standorten¹⁾

	2017	2016	2015	2014	2013
Europa, Naher Osten, Afrika	7'279	6'804	6'504	6'607	6'749
Nord-, Mittel- und Südamerika	3'911	3'822	4'139	4'545	4'361
Asien-Pazifik	3'542	3'379	3'610	4'342	4'272
Total	14'732	14'005	14'253	15'494	15'382

1) Anzahl Vollzeitstellen am 31. Dezember.

Bilanz der Sulzer AG

31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel	3	125.8	1.9
Forderungen an Konzerngesellschaften		44.4	65.8
Aktive Rechnungsabgrenzungen und übrige kurzfristige Forderungen		2.7	2.4
Total Umlaufvermögen		172.9	70.1
Anlagevermögen			
Darlehen an Konzerngesellschaften		652.6	819.1
Finanzanlagen		9.1	9.2
Beteiligungen an Konzerngesellschaften	4	1'785.6	1'497.1
Total Anlagevermögen		2'447.3	2'325.4
Total Aktiven		2'620.2	2'395.5
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verzinsliche Verbindlichkeiten		224.6	-
Verzinsliche Verbindlichkeiten mit Konzerngesellschaften		38.0	43.7
Verbindlichkeiten mit Konzerngesellschaften		45.1	78.6
Passive Rechnungsabgrenzungen und übrige Verbindlichkeiten		13.0	17.2
Rückstellungen		4.7	5.3
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		325.4	144.8
Langfristige Verbindlichkeiten			
Verzinsliche Verbindlichkeiten	6	450.4	450.4
Verbindlichkeiten mit Konzerngesellschaften		79.1	-
Rückstellungen		38.2	37.9
Total langfristige Verbindlichkeiten		567.7	488.3
Total Fremdkapital		893.1	633.1
Eigenkapital			
Aktienkapital	5	0.3	0.3
Gesetzliche Kapitalreserven		205.5	205.5
Freiwillige Gewinnreserven			
– Freie Reserven		1'386.5	1'486.5
– Gewinnvortrag		67.6	82.2
– Jahresergebnis		89.3	4.8
Eigene Aktien	5	–22.1	–16.9
Total Eigenkapital		1'727.1	1'762.4
Total Passiven		2'620.2	2'395.5

Erfolgsrechnung der Sulzer AG

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2017	2016
Ertrag			
Beteiligungsertrag	9	122.9	86.2
Finanzertrag		45.2	42.8
Sonstiger Ertrag		37.3	38.0
Total Ertrag		205.4	167.0
Aufwand			
Verwaltungsaufwand	8	61.8	60.9
Finanzaufwand		13.5	14.2
Aufwand aus Beteiligungen und Darlehen	9	36.8	82.3
Sonstiger Aufwand		3.9	3.5
Steuern		0.1	1.3
Total Aufwand		116.1	162.2
Jahresergebnis		89.3	4.8

Entwicklung Eigenkapital der Sulzer AG

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Aktienkapital	Gesetzliche Kapitalreserven	Freie Reserven	Gewinnvortrag	Jahresergebnis	Eigene Aktien	Total
Eigenkapital am 1. Januar 2016	0.3	205.5	1'786.5	170.6	229.2	-17.9	2'374.2
Dividende					-617.6		-617.6
Gewinnverwendung			-300.0	-88.4	388.4		-
Jahresergebnis					4.8		4.8
Veränderung eigene Aktien						1.0	1.0
Eigenkapital am 31. Dezember 2016	0.3	205.5	1'486.5	82.2	4.8	-16.9	1'762.4
Dividende					-119.4		-119.4
Gewinnverwendung			-100.0	-14.6	114.6		-
Jahresergebnis					89.3		89.3
Veränderung eigene Aktien						-5.2	-5.2
Eigenkapital am 31. Dezember 2017	0.3	205.5	1'386.5	67.6	89.3	-22.1	1'727.1

1 Bewertungsgrundsätze

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz (die Gesellschaft) ist die Muttergesellschaft des Sulzer-Konzerns. Ihre nicht konsolidierte Jahresrechnung wurde gemäss Schweizer Gesetz erstellt und dient als zusätzliche Information zur konsolidierten Jahresrechnung.

Diese Jahresrechnung wurde gemäss den Vorgaben des Schweizerischen Gesetzes zur kaufmännischen Buchführung und Rechnungslegung (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt. Wo keine gesetzlichen Vorgaben bestehen, werden die bedeutenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze unten beschrieben.

2 Grundsätze

Eigene Aktien

Die eigenen Aktien werden zum Anschaffungswert bewertet und zum Zeitpunkt der Anschaffung vom Eigenkapital abgezogen. Im Falle eines Wiederverkaufs werden der Gewinn oder Verlust als finanzieller Ertrag oder Aufwand in der Erfolgsrechnung berücksichtigt.

Beteiligungen

Die Beteiligungen werden unter Verwendung von allgemein anerkannten Bewertungsgrundsätzen zu Anschaffungskosten bzw. zu dem am Bilanzstichtag niedrigeren Nutzwert bewertet.

Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Das Agio und Disagio sowie die Emissionskosten von Anleihen werden vom Nominalwert abgezogen und über die Laufzeit der Anleihe linear amortisiert.

Aktienbasierte Vergütung

Die Sulzer AG unterhält ein aktienbasiertes Vergütungsprogramm für den Verwaltungsrat. Restricted Share Units (RSU) werden jährlich gewährt. Der Plan weist ein gestaffeltes Vesting über eine Dreijahresperiode hinweg auf. Ein RSU wird am Ende der Zuteilungsperiode mit einer Sulzer-Aktie beglichen. Entschädigungen an Verwaltungsratsmitglieder werden automatisch mit dem Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat zugeteilt. Der Marktwert der Sulzer-Aktie am Tag des Vestings wird als Entschädigung an den Verwaltungsrat verbucht.

Verzicht auf Geldflussrechnung und zusätzliche Angaben im Anhang

Da die Sulzer AG eine Konzernrechnung nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung erstellt (IFRS), hat sie in der vorliegenden Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften auf die Anhangsangaben zu Revisionshonoraren und verzinslichen Verbindlichkeiten sowie die Darstellung einer Geldflussrechnung verzichtet.

3 Flüssige Mittel

Die Sulzer AG hat eine syndizierte Kreditlinie über CHF 500 Mio. mit Laufzeit bis Mai 2020 abgeschlossen. Die Kreditlinie verfügt über zwei je einjährige Verlängerungsoptionen. Während des Berichtsjahres wurde die Option ausgeübt und die Kreditlinie bis in den Mai 2022 verlängert. Die Kreditlinie ist für allgemeine Unternehmenszwecke verfügbar, inklusive der Finanzierung von Akquisitionen. Die entsprechenden Financial Covenants, die sich aus der Nettoverschuldung und EBITDA errechnen, wurden im Berichtsjahr eingehalten. Im Berichtsjahr wurde die Kreditlinie, ausgewiesen in den kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten, in Anspruch genommen und betrug CHF 224.6 Mio. per 31. Dezember 2017 (31. Dezember 2016: CHF 0.0 Mio.).

4 Beteiligungen

Eine Übersicht über die wesentlichen durch die Sulzer AG direkt oder indirekt gehaltenen Beteiligungen ist in [Anmerkung 36](#) aufgeführt.

5 Aktienkapital

Das Aktienkapital beträgt CHF 342'623.70 und ist eingeteilt in 34'262'370 Aktien zu CHF 0.01 Nennwert. Alle Aktien lauten auf den Namen und sind voll einbezahlt.

Aktionäre mit einem Anteil grösser als 3%

	31. Dez. 2017		31. Dez. 2016	
	Anzahl Aktien	in %	Anzahl Aktien	in %
Renova-Gruppe	21'728'914	63.42	21'728'414	63.42

Bestand an eigenen Aktien Sulzer AG

	2017		2016	
	Anzahl Aktien	Transaktions-betrag	Anzahl Aktien	Transaktions-betrag
Bestand am 1. Januar	177'461	16.9	187'191	17.9
Kauf	109'720	11.8	33'989	3.1
Aktienbasierte Vergütungen	-67'904	-6.6	-43'719	-4.1
Bestand am 31. Dezember	219'277	22.1	177'461	16.9

Die Gesamtanzahl an eigenen Aktien, gehalten von der Sulzer AG am 31. Dezember 2017, betrug 219'277 (31. Dezember 2016: 177'461), hauptsächlich gehalten, um Aktien unter dem aktienbasierten Vergütungsprogramm für das Management auszugeben.

6 Langfristige Anleihen

in Mio. CHF	2017		2016	
	Buchwert	Nominal	Buchwert	Nominal
0.375% 07/2016-07/2022	325.4	325.0	325.5	325.0
0.875% 07/2016-07/2026	125.0	125.0	124.9	125.0
Total am 31. Dezember	450.4	450.0	450.4	450.0

Am 11. Juli 2016 gab Sulzer 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 der Effektivzins ist 0.35%. Die zweite Tranche über CHF 125 Mio. hat eine Laufzeit von zehn Jahren und trägt einen Coupon von 0.875% und der Effektivzins beträgt 0.88%. Der Zweck der Ausgabe dieser Anleihen war die Refinanzierung der im Juli 2016 fällig gewordenen Anleihe über CHF 500 Mio. Die Anleihen sind an der SIX Swiss Exchange kotiert.

7 Eventualverbindlichkeiten

in Mio. CHF	2017	2016
Garantien, Bürgschaften, Patronatserklärungen für Konzerngesellschaften		
- an Banken und Versicherungen	1'393.4	1'316.4
- an Kunden	268.8	404.4
- an Sonstige	251.1	110.9
Garantien gegenüber Dritten	10.0	10.0
Total Eventualverbindlichkeiten am 31. Dezember	1'923.3	1'841.7

Am 31. Dezember 2017 waren CHF 342.0 Mio. (2016: CHF 272.8 Mio.) der Garantien, Bürgschaften und Patronatserklärungen für Konzerngesellschaften an Banken und Versicherungen benutzt.

8 Verwaltungsaufwand

in Mio. CHF	2017	2016
Vergütung des Verwaltungsrates	2.3	2.1
Sonstige Verwaltungskosten	59.5	58.8
Total Verwaltungsaufwand	61.8	60.9

Sulzer AG hat keine Mitarbeiter angestellt. Die Vergütung an den Verwaltungsrat enthält Leistungsentgelt des Verwaltungsrates inklusive aktienbasierter Vergütung. Sonstige Verwaltungskosten enthalten Management-Dienstleistungen und Kosten, bezogen auf das Sulzer Full Potential-Programm.

9 Beteiligungsertrag und Aufwand aus Beteiligungen und Darlehen

Im Jahr 2017 besteht der Beteiligungsertrag aus ordentlichen sowie ausserordentlichen Dividenden von Konzerngesellschaften im Betrag von CHF 122.9 Mio. (2016: CHF 86.2 Mio.).

Der Aufwand aus Beteiligungen und Darlehen beinhaltet im Berichtsjahr hauptsächlich Wertberichtigungen auf Beteiligungen über CHF 36.8 Mio. (2016: CHF 82.3 Mio.).

10 Beteiligungen von Verwaltungsrat, Konzernleitung und nahestehenden Personen Restricted Share Units des Verwaltungsrates

Die Vergütung des Verwaltungsrates setzt sich aus einer fixen Bar- und einer RSU-Komponente (Restricted Share Unit) mit einem fixen Zuteilungswert zusammen. Die Anzahl der zugeteilten RSU errechnet sich aus dem festgeschriebenen Zuteilungsbetrag geteilt durch den volumengewichteten Aktienkurs der letzten zehn Tage vor dem Zuteilungsdatum. Nach einem, dem zweiten und dem dritten Jahr der Zuteilung wird jeweils ein Drittel der RSU an die Verwaltungsratsmitglieder ausgegeben. Bei Zuteilung wird ein RSU in eine Aktie der Sulzer AG umgewandelt. Die Leistungsperiode für RSU, die an Mitglieder des Verwaltungsrates ausgegeben wurden, endet spätestens an dem Tag, an dem das Mitglied den Verwaltungsrat verlässt.

	2017				
	Sulzer-Aktien	Restricted Share Units (RSU) ¹⁾	Performance Share Units (PSU) 2015 ²⁾	Performance Share Units (PSU) 2016 ³⁾	Performance Share Units (PSU) 2017 ⁴⁾
Verwaltungsrat	31'044	23'483	–	–	–
Peter Löscher	–	5'244	–	–	–
Matthias Bichsel	3'624	3'253	–	–	–
Thomas Glanzmann	6'841	2'625	–	–	–
Axel C. Heitmann	526	2'243	–	–	–
Jill Lee	5'320	2'625	–	–	–
Mikhail Lifshitz	526	2'243	–	–	–
Marco Musetti	4'917	2'625	–	–	–
Gerhard Roiss	9'290	2'625	–	–	–
Konzernleitung	46'835	22'546	6'594	37'266	32'624
Greg Poux-Guillaume	9'682	15'121	942	18'641	13'196
Daniel Bischofberger	–	–	–	1'424	3'024
Thomas Dittrich	21'000	–	2'826	5'178	3'666
Frédéric Lalanne	–	7'026	–	2'314	3'024
César Montenegro	14'844	–	2'826	5'178	3'666
Armand Sohet	–	–	–	3'560	3'024
Torsten Wintergerste	1'309	399	–	971	3'024

1) Restricted Share Units, zugeteilt durch Sulzer.

2) Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit 2015 betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 193.97.

3) Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit 2016 betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 118.05.

4) Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit 2017 betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 116.02.

	2016				
	Sulzer-Aktien	Restricted Share Units (RSU) ¹⁾	Performance Share Units (PSU) 2014 ²⁾	Performance Share Units (PSU) 2015 ³⁾	Performance Share Units (PSU) 2016 ⁴⁾
Verwaltungsrat	50'998	22'157	-	-	-
Peter Löscher	28'131	5'363	-	-	-
Matthias Bichsel	1'157	3'244	-	-	-
Thomas Glanzmann	5'591	2'684	-	-	-
Axel C. Heitmann	-	1'578	-	-	-
Jill Lee	4'070	2'684	-	-	-
Mikhail Lifshitz	-	1'578	-	-	-
Marco Musetti	3'667	2'684	-	-	-
Gerhard Roiss	8'382	2'342	-	-	-
Konzernleitung	28'726	43'029	3'278	6'594	37'266
Greg Poux-Guillaume	-	30'242	-	942	18'641
Daniel Bischofberger	-	-	-	-	1'424
Thomas Dittrich	14'000	4'921	964	2'826	5'178
Frédéric Lalanne	-	7'026	-	-	2'314
César Montenegro	13'858	-	2'314	2'826	5'178
Armand Sohet	-	-	-	-	3'560
Torsten Wintergerste	868	840	-	-	971

1) Restricted Share Units, zugeteilt durch Sulzer.

2) Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit 2014 betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 206.63.

3) Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit 2015 betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 193.97.

4) Der durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer Performance Share Unit 2016 betrug zum Gewährungszeitpunkt CHF 118.05.

Zugeteilte Sulzer-Aktien an Mitglieder des Verwaltungsrates

	2017		2016	
	Anzahl	Wert in CHF	Anzahl	Wert in CHF
Zugeteilt an die Mitglieder des Verwaltungsrates	11'001	1'156'119	14'577	1'156'248

11 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zum Zeitpunkt der Genehmigung zur Veröffentlichung dieser Jahresrechnung waren dem Verwaltungsrat keinerlei Ereignisse bekannt, die diese Jahresrechnung materiell beeinflussen würden.

Verwendung des Bilanzgewinns

in CHF	2017	2016
Jahresergebnis	89'300'000	4'800'000
Gewinnvortrag vom Vorjahr	67'624'595	82'184'595
Bilanzgewinn	156'924'595	86'984'595
Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung: Zuweisung aus den freien Reserven	-	100'000'000
Ordentliche Dividende	-119'150'826	-119'360'001
Vortrag auf neue Rechnung	37'773'769	67'624'595
Auszahlung je Aktie zu CHF 0.01		
Bruttodividende	3.50	3.50
abzüglich 35% Verrechnungssteuer	1.23	1.23
Nettoauszahlung	2.27	2.27

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 4. April 2018, eine Dividende von CHF 3.50 pro Namenaktie zu entrichten. Die Gesellschaft wird keine Dividenden auf eigene Aktien, die von der Sulzer AG oder einer Tochtergesellschaft gehalten werden, auszahlen.



Bericht der Revisionsstelle

An die Generalversammlung der Sulzer AG, Winterthur

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der Sulzer AG – bestehend aus den Kapiteln „Bilanz der Sulzer AG“ zum 31. Dezember 2017, „Erfolgsrechnung der Sulzer AG“, „Entwicklung des Eigenkapitals der Sulzer AG“ für das dann endende Jahr sowie dem „Anhang zur Jahresrechnung der Sulzer AG“, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2017 endende Jahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben. Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Jahresrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Wir haben bestimmt, dass es keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte gibt, die in unserem Bericht mitzuteilen sind.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit

anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil einer Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den PS üben wir während der gesamten Prüfung pflichtgemässes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen in der Jahresrechnung, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Ausserkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung relevanten internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängenden Angaben.
- schlussfolgern wir über die Angemessenheit der Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Geschäftstätigkeit durch den Verwaltungsrat sowie auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit aufwerfen kann. Falls wir die Schlussfolgerung treffen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, in unserem Bericht auf die dazugehörigen Angaben im Anhang der Jahresrechnung aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Berichts erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch die Abkehr der Gesellschaft von der Fortführung der Geschäftstätigkeit zur Folge haben.

Wir tauschen uns mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss aus, unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Prüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschliesslich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung erkennen.

Wir geben dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen zur Unabhängigkeit eingehalten haben und uns mit ihnen über alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte austauschen, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit und – sofern zutreffend – damit zusammenhängende Schutzmassnahmen auswirken.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, über die wir uns mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss ausgetauscht haben, diejenigen Sachverhalte, die am bedeutsamsten für die Prüfung der Jahresrechnung des aktuellen Zeitraums waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte in unserem Bericht, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schliessen die öffentliche Angabe des Sachverhalts

aus oder wir bestimmen in äusserst seltenen Fällen, dass ein Sachverhalt nicht in unserem Bericht mitgeteilt werden soll, weil vernünftigerweise erwartet wird, dass die negativen Folgen einer solchen Mitteilung deren Vorteile für das öffentliche Interesse übersteigen würden.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG



François Rouiller
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor



Nanda Buess
Zugelassene Revisionsexpertin

Zürich, 27. Februar 2018

KPMG AG, Badenerstrasse 172, Postfach, CH-8036 Zürich

KPMG AG ist eine Konzerngesellschaft der KPMG Holding AG und Mitglied des KPMG Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, der KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts. Alle Rechte vorbehalten.

Kontakt für Investoren

Head of Investor Relations

Christoph Ladner

Head of Investor Relations

Sulzer AG

Neuwiesenstrasse 15

8401 Winterthur

Schweiz

Telefon +41 52 262 30 22

Fax +41 52 262 32 62

[Kontaktformular](#) | [Route](#)

Impressum

Herausgeber:

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz,
© 2017

Konzept/Layout:

wirDesign, Berlin Braunschweig, Deutschland

Publishingsystem:

ns.wow von mms solutions AG, Zürich, Schweiz

Fotografie:

- Sulzer Ltd, Winterthur, Schweiz
- Geri Krischker, Zürich, Schweiz
- iStock.com/gorodenkoff
- iStock.com/Drazen_
- iStock.com/Poike
- Offset.com/Monty Rakusen

Disclaimer

Diese Webseite 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-Geschäftsbericht 2017 ist auch in englischer Sprache verfügbar. Das Original ist in englischer Sprache verfasst.