


SULZER

Das Unternehmen 2015



Globale Trends im Fokus



Sulzer ist auf Pumpen, Wartung und Services für rotierende Maschinen sowie auf Trenn-, Reaktions- und Mischtechnologie spezialisiert. Für unsere Schlüsselmärkte Öl und Gas, Energie und Wasser schaffen wir zuverlässige und nachhaltige Lösungen. Unsere innovativen Produkte und Services basieren auf vereinter Ingenieurs- und Anwendungsexpertise. Sie schaffen Mehrwert für unsere Kunden und stärken deren Wettbewerbsposition. Sulzer bedient mit einem Netzwerk von über 170 Standorten in über 40 Ländern Kunden auf der ganzen Welt.

In grossen Städten wie in New York, NY, USA, laufen globale Megatrends zusammen. Weil die urbanen Räume konstant wachsen, steigt die Nachfrage nach Süsswasser, sauberer Luft und Energie stetig.

DIE RICHTIGEN ANTWORTEN AUF GLOBALE TRENDS

*Sehr geehrte Aktionäre,
sehr geehrte Aktionäre*

Ein höherer Bedarf an sauberem Wasser, die zunehmende Luftverschmutzung und eine steigende Energienachfrage sind globale Megatrends, die Innovationen und Investitionen nach sich ziehen. Unser herausragendes Produkt- und Serviceangebot ermöglicht uns, diese Bedürfnisse erfolgreich zu befriedigen und die richtigen Antworten zu geben. Unsere Lösungen unterstützen unsere Kunden bereits heute, aber auch in Zukunft, mit der Wasserknappheit umzugehen, die Luftverschmutzung zu verringern und den Energieverbrauch zu senken.

Das volle Potenzial von Sulzer ausschöpfen

Vor einem Jahr lancierten wir das Sulzer Full Potential-Programm (SFP). Dieses strategische Programm soll die konsequente Transformation von Sulzer in ein marktorientiertes, global operierendes und integriertes Unternehmen vollenden. Es beruht auf drei Säulen: Strategie, Geschäftsmodell und operative Leistungssteigerung. Das SFP-Programm hat Kosteneinsparungen von insgesamt rund CHF 200 Millionen zum Ziel, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen. Wir werden so in der Lage sein, dem anspruchsvollen Marktumfeld zu trotzen und hinsichtlich Profitabilität zu unseren Top-Wettbewerbern aufzuschliessen. Das Programm wies 2015 einen guten Start auf.

Wichtige Meilensteine 2015

Anfang 2015 nahmen wir eine Reorganisation unserer Division Pumps Equipment vor und gliederten sie in drei marktorientierte Geschäftseinheiten (Öl und Gas, Energie und Wasser), eine dedizierte globale Aftermarket-Organisation (Ersatzteile, Retrofits und Nukleartechnologie) sowie ein globales Betriebsnetz zur bereichsübergreifenden Verwaltung unserer Produktionsanlagen. Dank der neuen Struktur werden wir in der Lage sein, unsere Kunden in unseren Endmärkten und Regionen noch besser zu bedienen.

Zudem passten wir unser Produktionsnetzwerk an und strafften die Produktionskapazitäten der Division Pumps Equipment in China, Brasilien und den USA. Auch in der Division Chemtech haben wir strukturelle Massnahmen ergriffen. Bestimmte Produktionstätigkeiten in China, Singapur, Kanada und der Schweiz wurden eingestellt. Schliesslich reorganisierten wir die Servicezentren der Division Rotating Equipment Services im Vereinigten Königreich und in anderen europäischen Ländern und nahmen Betriebsverbesserungen vor. Das Unternehmen hat ferner beschlossen, die Giessereien in Jundiaí, Brasilien, sowie in Kotka, Finnland, zu schliessen.

Um die Beschaffungskapazitäten von Sulzer gewinnbringend zu nutzen, richteten wir eine divisionsübergreifende globale Beschaffungsorganisation ein.

Zudem sind wir dabei, unsere Organisationsstruktur zu vereinfachen. Dies tun wir, um einerseits Komplexität abzubauen und andererseits Synergien sowie Zusammenarbeit zu fördern und so die Marke Sulzer noch stärker zu positionieren. Ein guter Indikator für den Fortschritt des Massnahmenprogramms ist die Zahl der rechtlich eigenständigen Sulzer-Gesellschaften; während vor

„Globale Megatrends ziehen Innovationen und Investitionen nach sich. Unser herausragendes Produkt- und Serviceangebot ermöglicht uns, erfolgreich auf diese Trends einzugehen.“

zwei Jahren noch 160 Gesellschaften existierten, wurde die Zahl per Ende 2015 auf 100 gesenkt. 2016 sind weitere Konsolidierungsmassnahmen geplant.

Äusserst anspruchsvolles Marktumfeld

Seit Anfang 2015 sehen wir uns mit einem zunehmend anspruchsvolleren Marktumfeld konfrontiert – insbesondere in den Märkten Öl und Gas. Dass die Ölpreise den allgemeinen Prognosen zufolge niedrig bleiben dürften, veranlasst die Öl- und Gaskunden von Sulzer, Investitionen und Betriebskosten weiter zu senken. Zudem litt unser Geschäft unter regionalen Entwicklungen wie der Konjunkturabkühlung in China und Brasilien. Auch die Auswirkungen der rückläufigen Betriebszeiten von Gasturbinen in Europa machten sich bemerkbar, etwa bei den Einnahmen aus dem Servicegeschäft und der Anlagenauslastung. Angesichts dieser ungünstigen Marktbedingungen messen wir der Vertiefung und Beschleunigung des SFP-Programms hohe Priorität bei.

Nennenswert ist ebenfalls, dass sich der Schweizer Franken seit Januar 2015, als die Schweizerische Nationalbank beschlossen hatte, ihre dreijährige Politik einer Stützung des EUR/CHF-Mindestkurses von 1.20 aufzugeben, noch immer nicht vollständig erholt hat. Da Sulzer in der Region für die Region produziert, hat sich das Unternehmen aber zum Grossteil in natürlicher Weise gegen Währungsschwankungen abgesichert. Da sich der Hauptsitz und einige Produktionsstätten von Chemtech in der Schweiz befinden, schätzen wir die Auswirkungen durch Währungseffekte als begrenzt ein.

Ergebnisse 2015

Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 2,9 Milliarden (2014: CHF 3,2 Milliarden). Auf währungsbereinigter Basis ist dies ein Minus von 3,7 % gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz lag bei CHF 3,0 Milliarden (2014: CHF 3,2 Milliarden), was, bereinigt um Währungseffekte, einem Rückgang um 3,2 % entspricht. Das niedrigere Umsatzvolumen, die geringere Bruttomarge und die Währungseffekte belasteten das operative EBITA, das 2015 CHF 254,1 Millionen betrug (2014: CHF 302,9 Millionen). Mit den Einsparungen aus dem SFP-Programm konnte dieser Rückgang teilweise kompensiert werden. Als Folge davon hat das Unternehmen in Bezug auf die Profitabilität die Lücke zu seinen Top-Wettbewerbern um ungefähr 200 Basispunkte verringert (basierend auf Konsensschätzungen von Bloomberg per 28. Januar 2016).

Der Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend, belief sich auf CHF 73,9 Millionen (2014: CHF 275,0 Millionen). Hieraus ergibt sich ein Gewinn je Aktie von CHF 2.17 (2014: CHF 8.09).

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung am 7. April 2016 eine ordentliche Dividende von CHF 3.50 je Aktie vorschlagen (2014: CHF 3.50).

Finanzielle Disziplin wahren

Das Management und der Verwaltungsrat von Sulzer haben vollstes Vertrauen in die starke Free-Cash-Flow-Generierung und in den Erfolg des laufenden SFP-Programms. Unser Ziel ist es, auf kurzfristiger Basis genügend Spielraum für wertsteigernde Fusionen und Übernahmen zu behalten. Gleichzeitig halten wir daran fest, unsere zurzeit ineffiziente Kapitalstruktur – insbesondere im Hinblick auf das aktuelle Zinsumfeld – zu optimieren. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, einen signifikanten Teil unserer Bargeldüberschüsse an unsere Aktionäre auszuschütten. An der Generalversammlung vom 7. April 2016 wird der Verwaltungsrat deshalb eine einmalige Sonderdividende von CHF 14.60 je Aktie vorschlagen. Nach der Ausschüttung dieser Sonderdividende wird Sulzer immer noch eine Netto-Cash-Position sowie eine der stärksten Bilanzen in der Industrie haben. Das erlaubt es dem Unternehmen, sämtliche strategische Optionen zu verfolgen.

Renova unterstützt Sulzer-Strategie

Renova, der Ankeraktionär von Sulzer, hat seine Beteiligung auf 63,42 % aller Sulzer-Aktien erhöht. Renova hat sein langfristiges Engagement für das Unternehmen bekräftigt und wird weiterhin einen ausgewogenen Governance-Ansatz verfolgen. Unser Hauptaktionär brachte deutlich zum Ausdruck, dass er keine Absichten hege, den strategischen Fokus von Sulzer zu ändern, und weiterhin mit dem Verwaltungsrat von Sulzer und dessen Management zusammenarbeiten werde, um das SFP-Programm erfolgreich umzusetzen.

Veränderungen im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung

Fabrice Billard stiess im März zur Konzernleitung und wurde zum Chief Strategy Officer ernannt. Gerhard Roiss wurde im April neu in den Verwaltungsrat gewählt. Luciano Respini stellte sich an der Generalversammlung 2015 nicht der Wiederwahl. Der frühere CEO Klaus Stahlmann verliess das Unternehmen im August. Von August bis November übernahm Thomas Dittrich neben seinen Aufgaben als CFO die Funktion des CEO ad interim. Im November wurde Greg Poux-Guillaume mit Wirkung zum 1. Dezember 2015 zum neuen Chief Executive Officer ernannt.

Ausblick 2016

Sulzer verfügt über einen ausgewogenen Geschäftsmix: Das Unternehmen erzielt die Hälfte seines Umsatzes ausserhalb des Öl- und Gasmarkts und die Hälfte mit dem Aftermarket-Geschäft (Ersatzteile und Services). Das Unternehmen geht auch für 2016 und darüber hinaus von anhaltend niedrigen Ölpreisen und einer hohen Volatilität aus. In der Folge dürften das abgeschwächte Nachfrageverhalten und der kundenseitige Preisdruck im Öl- und Gasmarkt bestehen bleiben. Angesichts dieses anspruchsvollen Marktumfelds erhöht und beschleunigt Sulzer die Kosteneinsparungen seines laufenden SFP-Programms. Das Unternehmen rechnet 2016 mit Kosteneinsparungen aus dem SFP-Programm in der Grössenordnung von CHF 60 bis 80 Millionen. Die Kosteneinsparungen, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen, dürften insgesamt rund CHF 200 Millionen betragen.

Für das Gesamtjahr 2016 erwartet das Unternehmen einen Rückgang von Bestellungseingang und Umsatz auf währungsbereinigter Basis um 5 bis 10 %. Gestützt durch die Kosteneinsparungen des SFP-Programms dürfte die opEBITA-Marge (opEBITA in Prozent des Umsatzes) bei ungefähr 8 % liegen.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre fortwährende Unterstützung. Für ihren Einsatzwillen und ihr Engagement speziell im vergangenen, herausfordernden Jahr sprechen wir unseren Mitarbeitenden unseren Dank aus. Und schliesslich danken wir unseren Kunden und Partnern für die anhaltend gute Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüssen



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



Greg Poux-Guillaume
CEO

Winterthur, 24. Februar 2016

Bestellungseingang

Der Bestellungseingang belief sich auf CHF 2,9 Milliarden (2014: CHF 3,2 Milliarden). Auf währungsbereinigter Basis sind dies 3,7 % weniger als 2014.

Operatives EBITA

Das operative EBITA betrug CHF 254,1 Millionen (2014: CHF 302,9 Millionen). Bereinigt um Währungseffekte entspricht dies einem Rückgang um 11,8 %.

EPS und Dividende

Der Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend, betrug CHF 73,9 Millionen (2014: CHF 275,0 Millionen). Hieraus ergibt sich ein Gewinn je Aktie (EPS) von CHF 2.17 (2014: CHF 8.09). Der Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung vom 7. April 2016 eine ordentliche Dividende von CHF 3.50 je Aktie und eine einmalige Sonderdividende von CHF 14.60 je Aktie vorschlagen.

Bruttomarge des Bestellungseingangs

Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg auf 33,8 % (2014: 33,5 %).

FCF

Der Free Cash Flow verbesserte sich auf CHF 155,8 Millionen gegenüber der Vorjahresperiode (2014: CHF 98,0 Millionen).

Operative ROSA

Die operative ROSA ging 2015 auf 8,6 % zurück (2014: 9,4 %).

Umsatz

Der Umsatz lag bei CHF 3,0 Milliarden (2014: CHF 3,2 Milliarden), was gegenüber dem Vorjahr einem währungsbereinigten Rückgang um 3,2 % entspricht.

Operative ROCEA

Die operative ROCEA belief sich 2015 auf 17,0 % (2014: 17,1 %).

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)
EPS:	Unverwässerter Gewinn je Aktie
FCF:	Free Cash Flow

Strategisches Programm kompensiert anspruchsvolles Marktumfeld teilweise

Der Bestellungseingang sank um 3,7 %. Ein deutlicher Rückgang der Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt wurde vom starken Wachstum im Energiemarkt teilweise kompensiert. Der Umsatz gab um 3,2 % nach, da der Bestellungseingang geringer ausfiel und Aufträge von Pumps Equipment im Öl- und Gasmarkt ausgesetzt wurden. Die im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms (SFP) erzielten Einsparungen wurden durch den geringeren Umsatz, die niedrigere Bruttomarge sowie Währungseffekte aufgezehrt. Der Free Cash Flow erhöhte sich markant um CHF 57,8 Millionen.

Niedriger Ölpreis und markanter Marktabschwung in China dämpften Bestellungseingang

Der Bestellungseingang sank gegenüber 2014 um 3,7 % (nominal: -8,4 %). Die Bruttomarge des Bestellungseingangs stieg leicht um 0,3 Prozentpunkte auf 33,8 %, weil der Anteil des marginärereren Aftermarket-Geschäfts (Ersatzteile und Services) zunahm.

Der Bestellungseingang der Division Pumps Equipment fiel um 6,7 %. Das starke Wachstum im Energiemarkt und die moderate Expansion der Aktivitäten im Wassermarkt wurden durch einen deutlichen Rückgang der Bestellungen im Öl- und Gasmarkt überkompensiert. Die Division Rotating Equipment Services verzeichnete eine Verringerung des Bestellungseingangs um 0,9 %, in erster Linie aufgrund der schwächeren Nachfrage im Öl- und Gasmarkt sowie in Europa. Der Bestellungseingang der Division Chemtech erhöhte sich um 1,4 %. Grossaufträge aus dem Nahen Osten für die Geschäftseinheit Tower Field Services wogen die negativen Folgen des markanten Abschwungs in China auf.

Im Öl- und Gasmarkt ging der Bestellungseingang erheblich zurück, vor allem aufgrund von weniger Bestellungen im Bereich Equipment. Ölunternehmen senkten ihre Investitionen weiter, besonders seitdem die Ölpreise Mitte 2015 einzubrechen begannen. Darunter litt der Bestellungseingang von Sulzer in der zweiten Jahreshälfte. Im Energiemarkt legte der Bestellungseingang indes kräftig zu, in erster Linie dank der Divisionen Pumps Equipment und Rotating Equipment Services.

In den Regionen Asien-Pazifik sowie Nord-, Mittel- und Südamerika schrumpfte der Bestellungseingang, während die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) begünstigt durch Grossaufträge für Chemtech einen Zuwachs erzielte. Der markante Abschwung in China belastete den Bestellungseingang aus diesem Land erheblich, wovon insbesondere Pumps Equipment und Chemtech betroffen waren. In der zweiten Jahreshälfte litten zunehmend auch die Bestellungseingänge in Brasilien und Mexiko unter einem Rückgang.

Der negative Währungsumrechnungseffekt von CHF 148,9 Millionen war der Schwäche des brasilianischen Real, des russischen Rubel und des Euro sowie der Stärke des US-Dollar zuzuschreiben. Akquisitionen leisteten 2015 einen Beitrag von CHF 36,2 Millionen.

Bestellungen

in Mio. CHF	2015	2014
Bestellungseingang	2 895,8	3 160,8
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33,8 %	33,5 %
Auftragsbestand am 31. Dezember	1 510,7	1 699,6

Der Auftragsbestand zum 31. Dezember 2015 sank auf CHF 1 510,7 Millionen (31. Dezember 2014: CHF 1 699,6 Millionen). Infolge von Auftragsfreigaben verringerte sich das Volumen ausgesetzter Aufträge vom Halbjahr um CHF 49 Millionen per Jahresende.

„Das Sulzer Full Potential-Programm hatte 2015 einen sehr guten Start. Es hat uns dabei unterstützt, die negativen Auswirkungen des anspruchsvollen Marktumfelds teilweise auszugleichen. Wir rechnen 2016 mit Kosteneinsparungen aus dem Programm in der Grössenordnung von CHF 60 bis 80 Millionen.“



Thomas Dittich,
Chief Financial Officer

Free Cash Flow

CHF **155,8** Mio.

(2014: CHF 98,0 Mio.)

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

Leichter Umsatzrückgang wegen geringer Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt

Der Umsatz betrug CHF 2971 Millionen; das entspricht einem Rückgang von 3,2 % (nominal: –7,5 %). Der negative Währungsumrechnungseffekt belief sich auf CHF 137,9 Millionen.

2015 litt der Umsatz im Öl- und Gasmarkt erheblich unter dem Aufschub bereits erhaltener Aufträge der Division Pumps Equipment sowie dem geringeren Bestellungseingang infolge des niedrigen Ölpreises und des deutlichen Abschwungs in China. Ein moderates Wachstum in den Märkten Energie und allgemeine Industrie kompensierte diese negativen Effekte teilweise. Der Umsatz im Wassermarkt blieb weitgehend unverändert. In der Region EMEA erhöhte sich der Umsatz, während Nord-, Mittel- und Südamerika sowie Asien-Pazifik einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr verzeichneten. Infolgedessen fiel der Umsatzanteil der aufstrebenden Märkte 2015 auf 40 % (2014: 42 %).

Bruttomarge litt unter dem Preisdruck im Öl- und Gasmarkt

Die Bruttomarge gab um 0,6 Prozentpunkte auf 30,8 % nach (nominal: 30,6 %), gegenüber 31,4 % im Jahr 2014. Die Belastung durch das anspruchsvolle Umfeld im Öl- und Gasmarkt zog eine Verwässerung der Bruttomarge nach sich, die zum Teil durch die veränderte Umsatzzusammensetzung und die Wirkung des SFP-Programms aufgefangen werden konnte. Alle Divisionen wiesen niedrigere Bruttomargen als im Vorjahr aus. Aufgrund des geringeren Umsatzes und der gesunkenen Margen gab der Bruttogewinn um CHF 99,8 Millionen auf CHF 910,1 Millionen nach (2014: CHF 1 009,9 Millionen).

Operatives EBITA durch geringeres Umsatzvolumen, Margenrückgang und Währungseffekte beeinträchtigt

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich auf CHF 254,1 Millionen (2014: CHF 302,9 Millionen). Das entspricht einem Rückgang um 11,8 % (nominal: –16,1 %). Die im Rahmen des SFP-Programms erzielten Einsparungen wurden wie oben erwähnt durch den geringeren Umsatz, die gesunkene Bruttomarge sowie transaktionsbezogene Währungseffekte von CHF –3,8 Millionen (2014: CHF 4,7 Millionen) aufgezehrt, was sich auf die Betriebskosten auswirkte. Die operative ROSA (opROSA) fiel auf 8,6 %, gegenüber 9,4 % im Vorjahr.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Goodwill-Wertminderung, Restrukturierungsaufwand und übrige nicht operative Positionen wurden um 1,8 % gesenkt. Die positiven Effekte durch Sparmassnahmen im Verkauf und in der Verwaltung wurden teilweise durch höhere akquisitionsbedingte Kosten und die genannten transaktionsbezogenen Währungseffekte aufgehoben. Die Forschungs- und Entwicklungskosten blieben weitgehend stabil.

Wichtigste Leistungskennzahlen vor Goodwill-Wertminderung

	2015	2014
opROSA	8,6%	9,4%
opROCEA	17,0%	17,1%

opROSA

8,6 %

(2014: 9,4 %)

Die Divisionen erzielten dabei folgende Profitabilität (opROSA):

- Pumps Equipment: 7,3 % (2014: 9,2 %). Die geringere Profitabilität ist auf das anspruchsvolle Umfeld im Öl- und Gasmarkt, ungünstige transaktionsbezogene Währungseffekte sowie eine interne Kostenverlagerung zurückzuführen. Bereinigt um diese Positionen hätte die operative ROSA 8,6 % betragen.
- Rotating Equipment Services: 10,2 % (2014: 8,9 %). Der stärkere US-Binnenmarkt, eine interne Kostenverlagerung sowie strikte Massnahmen zur Kostenkontrolle führten zu einem Anstieg der Profitabilität.

— Chemtech: 10,1 % (2014: 12,6 %). Der vor allem in China gesunkene Umsatz hatte einen deutlichen Rückgang des Bruttogewinns zur Folge. Obwohl die Kapazitäten und Betriebskosten rasch angepasst wurden, litt die operative ROSA darunter.

Überleitung vom EBIT zum operativen EBITA

in Mio. CHF	2015	2014
EBIT	120,9	-69,0
Amortisation	42,3	43,3
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Anlagen	13,0	340,4
Restrukturierungskosten	41,2	11,2
Anpassungen für übrige nicht operative Positionen ¹⁾	36,7	-23,0
opEBITA	254,1	302,9
opROSA	8,6 %	9,4 %

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 für SFP-Programm belasten Betriebsergebnis

Sulzer hat im Rahmen des SFP-Programms mehrere Massnahmen zur Anpassung der globalen Produktionskapazitäten und zur Straffung der Organisationsstruktur ergriffen. Die Massnahmen führten zu einem im Vorjahresvergleich höheren Restrukturierungsaufwand, wobei die Kosten mehrheitlich den in Brasilien, den Niederlanden, China, der Schweiz, den USA sowie Finnland eingeleiteten Massnahmen zuzuschreiben waren. Diese Massnahmen beinhalteten den Abbau von 1 128 Vollzeitstellen. Die übrigen nicht operativen Kosten betragen 2015 CHF 36,7 Millionen und betrafen die folgenden wesentlichen Positionen: Kosten im Zusammenhang mit dem SFP-Programm (CHF -38,3 Millionen) und Kosten für die Beilegung eines Rechtsstreits mit dem Käufer des 1998 von Sulzer veräusserten Lokomotivgeschäfts (CHF -8,7 Millionen), die zum Teil aufgewogen wurden durch die Auflösung von Rückstellungen für den 2010 abgeschlossenen Immobilienverkauf (CHF 6,8 Millionen) und die Anpassung der bedingten Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit Akquisitionen (CHF 12,9 Millionen).

Folglich resultierte ein EBIT von CHF 120,9 Millionen, gegenüber CHF -69,0 Millionen im Jahr 2014. Die Umsatzrendite (ROS) ging auf 4,1 % zurück (2014: 8,4 %²⁾).

Finanzergebnis: höherer Zinsaufwand

Der Finanzaufwand betrug 2015 CHF 24,7 Millionen, gegenüber CHF 16,7 Millionen im Vorjahr. Der Zinsaufwand erhöhte sich infolge der Zahlung von CHF 5,2 Millionen zur Beilegung eines Rechtsstreits mit dem Käufer des Lokomotivgeschäfts um CHF 6,7 Millionen. Der übrige Finanzaufwand nahm um CHF 1,0 Millionen auf CHF -3,3 Millionen zu.

Gewinn aus Joint Ventures in China und im Nahen Osten

2015 gründete Sulzer Joint Ventures in China für den Service von Gasturbinen sowie im Nahen Osten für den Service von rotierenden Maschinen in den Märkten Öl und Gas sowie Energie. Die Joint Ventures erzielten 2015 einen Gewinn von CHF 3,7 Millionen.

²⁾ ROS für 2014 ohne Goodwill-Wertminderung.

— Siehe Abkürzungen auf Seite 4.

Geringere Ertragssteuern und Konzernsteuerquote

Die Ertragssteuern gingen deutlich zurück auf CHF 24,9 Millionen (2014: CHF 71,9 Millionen), wofür ein erheblich geringerer Vorsteuergewinn von CHF 99,9 Millionen verantwortlich war (2014: CHF 254,3 Millionen ohne Berücksichtigung der Goodwill-Wertminderung). Die Konzernsteuerquote lag 2015 bei 24,9%, gegenüber 28,3% im Vorjahr.

Kern-Nettogewinn sank im Vergleich zum Vorjahr

2015 lag der Nettogewinn mit CHF 75,0 Millionen um CHF 203,1 Millionen unter dem Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ausschliesslich der steuerbereinigten Effekte aus der Veräusserung von Sulzer Metco, Goodwill-Wertminderung, Restrukturierung sowie übriger nicht operativer Positionen) betrug 2015 CHF 175,0 Millionen (2014: CHF 205,4 Millionen). Der Gewinn je Aktie (EPS) ging 2015 auf CHF 2.17 zurück (2014: CHF 8.09).

Bilanz: Netto-Umlaufvermögen verbessert

Die Bilanzsumme per 31. Dezember 2015 lag bei CHF 4255 Millionen und somit um CHF 398 Millionen unter dem Vorjahreswert.

Aufgrund des Rückgangs der Sachanlagen (CHF –39 Millionen), des Goodwill sowie der übrigen immateriellen Anlagen (CHF –73 Millionen) reduzierten sich die langfristigen Vermögenswerte nominal um CHF 108 Millionen. Bereinigt um Währungseffekte verzeichneten Goodwill, übrige immaterielle Anlagen sowie Sachanlagen vor allem aufgrund von Akquisitionen einen Anstieg um CHF 58 Millionen.

Das Umlaufvermögen ging um CHF 290 Millionen zurück. Dieser Rückgang ist den Positionen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Forderungen (CHF –129 Millionen), Vorräte (CHF –78 Millionen) sowie Cash (CHF –186 Millionen) geschuldet (einschliesslich eines Anstiegs der Wertschriften um CHF 102 Millionen).

Das gesamte Fremdkapital lag per 31. Dezember 2015 mit CHF 2021 Millionen um CHF 190 Millionen unter dem Vorjahr. Dies war in erster Linie einem Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um CHF 60 Millionen sowie einem Minus bei den übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen von CHF 59 Millionen geschuldet. Die Anleihe über CHF 500 Millionen wird im Juli 2016 fällig und wird deshalb nicht mehr als langfristige Verbindlichkeit, sondern als kurzfristige Verbindlichkeit ausgewiesen.

Das Eigenkapital verringerte sich um CHF 208 Millionen auf CHF 2234 Millionen. Massgeblich waren der Nettogewinn von CHF 75 Millionen, die Währungsumrechnungsdifferenzen im Eigenkapital von CHF –154 Millionen und Dividendenzahlungen von CHF 119 Millionen an die Aktionäre von Sulzer.

Free Cash Flow deutlich verbessert

Der Free Cash Flow lag bei CHF 155,8 Millionen, im Vergleich zu CHF 98,0 Millionen im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung des positiven Effekts von CHF 25,4 Millionen durch die Veräusserung von Sulzer Metco im Jahr 2014 verbesserte sich der Free Cash Flow auf Basis fortgeführter Aktivitäten um CHF 83,2 Millionen. Der geringere Beitrag des Nettogewinns wurde durch einen höheren Beitrag durch das Management des Netto-Umlaufvermögens (CHF 175 Millionen), niedrigere Steuerzahlungen (CHF 25,3 Millionen) und geringere CAPEX (CHF 16,2 Millionen) mehr als kompensiert.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf CHF –242,0 Millionen (2014: CHF 605,3 Millionen). Der Verkauf von Sulzer Metco hatte den Mittelfluss aus Investitionstätigkeit 2014 um CHF 870,4 Millionen erhöht. Unter Ausklammerung dieses Effekts lag der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit dank der um CHF 16,2 Millionen geringeren Investitionen um CHF 23,1 Millionen über dem Vorjahr. Der Mittelabfluss für Akquisitionen blieb mit CHF 70,1 Millionen ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres (2014: CHF 73,0 Millionen).

Der Mittelfluss durch Finanzierungstätigkeiten war negativ und betrug CHF –132,5 Millionen. Darin enthalten war die gestiegene Dividendenzahlung von CHF 119,2 Millionen (CHF 3.50 pro Aktie). Im Vorjahr hatte diese CHF 108,9 Millionen (CHF 3.20 pro Aktie) betragen. Durch die Rückzahlung kurzfristiger Finanzschulden sank die Cash-Position um CHF 16,5 Millionen (2014: CHF 52,8 Millionen). Die Währungsverluste auf den flüssigen Mitteln lagen bei CHF –34,0 Millionen. Hauptgrund waren die in Euro gehaltenen Barbestände (2014: CHF 19,7 Millionen).

Ausblick für 2016

Sulzer verfügt über einen ausgewogenen Geschäftsmix: Das Unternehmen erzielt die Hälfte seines Umsatzes ausserhalb des Öl- und Gasmarkts und die Hälfte mit dem Aftermarket-Geschäft (Ersatzteile und Services). Das Unternehmen geht auch für 2016 und darüber hinaus von anhaltend niedrigen Ölpreisen und einer hohen Volatilität aus. In der Folge dürften das abgeschwächte Nachfrageverhalten und der kundenseitige Preisdruck im Öl- und Gasmarkt bestehen bleiben. Angesichts dieses anspruchsvollen Marktumfelds erhöht und beschleunigt Sulzer die Kosteneinsparungen seines laufenden SFP-Programms. Das Unternehmen rechnet 2016 mit Kosteneinsparungen aus dem SFP-Programm in der Grössenordnung von CHF 60 bis 80 Millionen. Die Kosteneinsparungen, die ab 2018 vollständig zum Tragen kommen, dürften insgesamt rund CHF 200 Millionen betragen.

Für das Gesamtjahr 2016 erwartet das Unternehmen einen Rückgang von Bestellungseingang und Umsatz auf währungsbereinigter Basis um 5 bis 10 %. Gestützt durch die Kosteneinsparungen des SFP-Programms dürfte die opEBITA-Marge (opEBITA in Prozent des Umsatzes) bei ungefähr 8 % liegen.

Geringerer Bestellungseingang – Straffung der Produktionskapazitäten

Bestellungseingang und Umsatz nahmen 2015 im Zuge niedriger Ölpreise ab. Pumps Equipment verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang des operativen EBITA und der operativen ROSA. Sulzer straffte die Produktionskapazitäten der Division, übernahm Matis Interventions Sarl und entwickelte die innovative SNS-Pumpenserie.

„Durch die Markteinführung innovativer Pumpen – wie der neuen hocheffizienten SNS-Pumpenserie – werden wir auch weiterhin den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht.“



César Montenegro,
Divisionsleiter Pumps Equipment

Ein weiterer Schritt im Transformationsprozess

2015 unternahm das Unternehmen einen weiteren Schritt in seiner Transformation. Seit Januar 2015 ist die Division Pumps Equipment in drei marktorientierte Geschäftseinheiten (Öl und Gas, Energie und Wasser), eine dedizierte globale Aftermarket-Organisation (Ersatzteile, Retrofits und Nukleartechnologie; PRN) sowie ein globales Betriebsnetz aufgeteilt. Die Division ist hierdurch in der Lage, die Kunden in ihren Endmärkten und Regionen noch besser zu bedienen. Aufgrund des anspruchsvollen Umfelds im Öl- und Gasmarkt und im Rahmen des Sulzer Full Potential-Programms straffte Pumps Equipment ihre Produktionskapazitäten in Brasilien, den USA und China. Zudem beschloss das Unternehmen, das Produktionswerk in Brookshire, TX, USA, sowie die Giessereien in Jundiá, Brasilien, und Kotka, Finnland, zu schliessen.

Im April übernahm Sulzer die französische Matis Interventions Sarl und stärkte damit seine Position im Nukleargeschäft. Ferner schloss das Unternehmen die Akquisition von Saudi Pump Factory ab. Im September brachte Sulzer die innovative SNS-Pumpenserie auf den Markt. Die für Pumpenanwendungen in verschiedenen Industrien konzipierten neuen Pumpen bieten herausragende Leistung im Hinblick auf Effizienz, Zuverlässigkeit und Gesamtbetriebskosten. Zudem unterzeichnete Sulzer mit dem französischen Unternehmen Veolia Environnement ein dreijähriges globales Rahmenabkommen. Sulzer wird hierdurch zum bevorzugten Anbieter von Veolia für die Lieferung von Tauchmotorpumpen in Nass- oder Trockenaufstellung mit Premium-Effizienz sowie von Mixern und dazugehörigen Serviceleistungen.

Rückläufiger Bestellungseingang

Der Bestellungseingang ging gegenüber dem Vorjahr um 6,7 % zurück. Hauptursache war der erhebliche Nachfrageeinbruch im Öl- und Gasmarkt. So wurden Projekte entweder auf 2016 und darüber hinaus verschoben oder ganz gestrichen. Das starke Wachstum im Energiemarkt – angetrieben durch Indien und den Nahen Osten – sowie im Aftermarket-Geschäft (PRN) kompensierte diesen Rückgang teilweise. Während die Nachfrage im Wassermarkt stabil blieb, war sie in der allgemeinen Industrie leicht höher. Dort machte sich die gestiegene Aktivität in den Bereichen Engineered Water sowie Papier und Zellstoff bemerkbar. Begünstigt durch einen verbesserten Geschäftsmix stieg die Bruttomarge des Bestellungseingangs um 1,1 Prozentpunkte. Nach Regionen gegliedert erzielte die Division Pumps Equipment beim Bestellungseingang in Europa, dem Nahen Osten und Afrika ein moderates Wachstum. In der Region Asien-Pazifik (insbesondere in China) sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika verlangsamte sich die Marktaktivität.

Leichter Umsatzrückgang – Abnahme des operativen EBITA

Der Umsatz ging gegenüber dem Vorjahr leicht um 1,6% zurück. Das Wachstum im Energiemarkt, in der allgemeinen Industrie sowie im Aftermarket-Geschäft (PRN) konnte das niedrige Volumen und die Projektaussetzungen im Öl- und Gasmarkt teilweise auffangen. Das operative EBITA gab um 19,4% nach. Hauptgrund für diesen Rückgang waren das anspruchsvolle Umfeld im Öl- und Gasmarkt, ungünstige Währungseffekte, eine interne Kostenverlagerung und höhere interne Konzernabgaben. Bereinigt um diese Positionen hätte die operative ROSA 8,6% betragen.

Signifikanter Rückgang der Häufigkeit und Schwere von Arbeitsunfällen

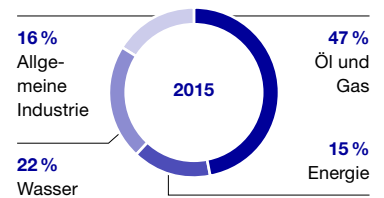
Ein Arbeitsumfeld mit einer vielseitigen Belegschaft, der Fabrikarbeiter, Büroangestellte und Mitarbeitende an Kundenstandorten angehören, bedarf eines systematischen Sicherheitsmanagements. 2015 konnte Pumps Equipment die Unfallhäufigkeit signifikant um 38,5% senken. Auch die Schwere von Unfällen lag deutlich unter dem Wert von 2014 (-36,6%). Diese Verbesserungen sind dem Sulzer-Programm für sicheres Arbeitsverhalten (Safe Behavior Program; SBP) zu verdanken. Weitere Informationen zum SBP finden sich auf Seite 20.

Kennzahlen Pumps Equipment

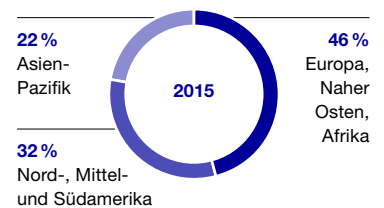
in Mio. CHF	2015	2014	Veränderung in	
			+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungsingang	1 500,8	1 725,5	-13,0	-6,7
Bruttomarge des Bestellungsingangs	34,2 %	33,1 %		
Auftragsbestand	998,0	1 209,4	-17,5	
Umsatz	1 621,0	1 754,9	-7,6	-1,6
EBIT	62,8	-203,1		
opEBITA	118,1	160,6	-26,5	-19,4
opROSA	7,3 %	9,2 %		
opROCEA	15,8 %	14,4 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	6 996	7 365	-5,0	

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



Stabiler Bestellungseingang – Stärkung der lokalen Präsenz

Während der Bestellungseingang stabil blieb, gab der Umsatz gegenüber 2014 leicht nach. Das operative EBITA und die operative ROSA legten zu. Sulzer hat mit der Akquisition von Precision Gas Turbine Inc. und Expert International Pompe Service seine Servicekapazitäten erweitert.

„Wir haben es derzeit in allen unseren Regionen mit einem anspruchsvollen Marktumfeld zu tun. Um diesem zu trotzen, haben wir operative Verbesserungen und Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet.“



*Peter Alexander, Divisionsleiter
Rotating Equipment Services*

Angebot und lokale Präsenz durch Akquisitionen vergrößert

2015 setzte die Division Rotating Equipment Services die Integration des Servicegeschäfts für rotierendes elektrisches und mechanisches Equipment fort. Somit ist die Division in der Lage, Servicelösungen über eine zentrale Anlaufstelle anzubieten. Darüber hinaus eröffnete das Unternehmen ein neues Service-Center in Middlesbrough, Vereinigtes Königreich. Das Marktumfeld blieb insbesondere in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) schwierig. Das Unternehmen restrukturierte seine Servicezentren und nahm operative Verbesserungen in allen drei Regionen vor.

Im April übernahm Sulzer das Geschäft von Precision Gas Turbine Inc., Plantation, FL, USA, und erweiterte somit das Servicespektrum für Gasturbinen. Mit der Akquisition von Expert International Pompe Service (EIPS) in Casablanca, Marokko, verstärkte Sulzer zudem seine Präsenz in Nordafrika. Das inzwischen unter dem Namen Sulzer Maroc firmierende Unternehmen EIPS bietet die gesamte Servicepalette für rotierendes Equipment wie Pumpen, Gas- und Dampfturbinen, Kompressoren, Generatoren und Elektromotoren an. Mit seinem globalen Netzwerk und seiner Fachexpertise trägt Sulzer dazu bei, dass Kundenanlagen permanent mit maximaler Auslastung betrieben werden können.

Stabiler Bestellungseingang

Der Bestellungseingang blieb 2015 stabil. Während sich die Lage im Energiemarkt verbesserte, war der Bestellungseingang im Öl- und Gasmarkt niedriger. Die allgemeine Industrie blieb auf Vorjahresniveau. Der niedrige Ölpreis veranlasste Ölunternehmen auch weiterhin dazu, einschneidende Kostensenkungsmassnahmen zu ergreifen, Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten aufzuschieben und die Anlagen über längere Zeiträume zu betreiben. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs gab um 1,3 Prozentpunkte nach. Trotz eines beträchtlichen Wachstums in Afrika war die Gesamtaktivität in der Region EMEA insbesondere aufgrund eines schwachen europäischen Markts leicht niedriger. Entsprechend ergriff Rotating Equipment Services in der Region EMEA verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen. Während die Nachfrage in der Region Asien-Pazifik stieg, war die Aktivität in Nord-, Mittel- und Südamerika gegenüber 2014 leicht rückläufig. Die höhere Nachfrage in Nordamerika konnte das schwierige Marktumfeld in Lateinamerika teilweise kompensieren.

Leichter Umsatzrückgang – besseres operatives EBITA

Der Umsatz verringerte sich leicht um 1,9%. Grund hierfür ist die schwache Performance der EMEA-Region, die wiederum dem niedrigen Ölpreis und einer unausgeglichenen Auslastung – bedingt durch die Terminierung von Grossaufträgen – zuzuschreiben war. Das operative EBITA stieg 2015 um 8,8%. Hauptursache hierfür waren ein stärkerer US-Binnenmarkt, eine interne Kostenverlagerung und strikte Massnahmen zur Kostenkontrolle. Die operative ROSA verbesserte sich ebenfalls.

Rückgang der Unfallhäufigkeit

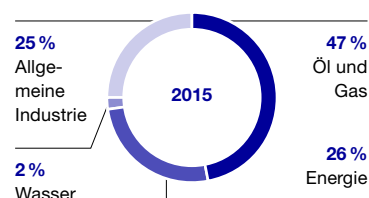
2015 nahm die Unfallhäufigkeit um 13,8% ab. Zu verdanken ist diese Verbesserung dem betriebsinternen Programm für sicheres Arbeitsverhalten (Safe Behavior Program; SBP), das eine Berichterstattung zu kleinen und Beinaheunfällen sowie eine umfassende Ursachenanalyse vorsieht. Die Zahl der Ausfalltage pro Million Arbeitsstunden (Schwere von Unfällen) stieg um 23,4%. Dieser Zuwachs ist weniger auf schwere Unfälle, sondern eher auf lokale gesetzliche Auflagen zurückzuführen (in Bezug auf vorübergehende leichte Tätigkeiten, die verletzten Mitarbeitenden ermöglichen, die Arbeit schneller wieder aufzunehmen). Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz finden sich auf Seite 20.

Kennzahlen Rotating Equipment Services

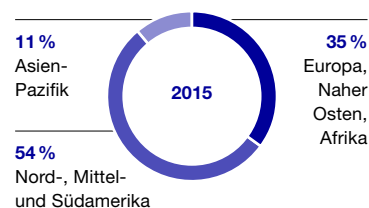
in Mio. CHF	2015	2014	Veränderung in	
			+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang	698,2	725,2	-3,7	-0,9
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30,5 %	31,8 %		
Auftragsbestand	205,0	212,2	-3,4	
Umsatz	693,2	724,6	-4,3	-1,9
EBIT	51,4	65,1	-21,0	
opEBITA	70,8	64,5	9,8	8,8
opROSA	10,2 %	8,9 %		
opROCEA	16,8 %	15,8 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3538	3709	-4,6	

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



Leicht höherer Bestellungseingang – Lancierung neuer Produktgeneration

Der Bestellungseingang stieg 2015 gegenüber dem Vorjahr leicht an. Der Umsatz, das operative EBITA sowie die operative ROSA gingen zurück. Sulzer passte die operative Struktur von Chemtech an, akquirierte InterWeld Inc Ltd und führte eine neue Generation leistungsstarker Schüttfüllkörper ein.

„Wir haben unverzüglich gehandelt und 2015 unsere operative Struktur angepasst, um dem anspruchsvollen Marktumfeld zu trotzen. Das hat uns geholfen, unsere operative ROSA im zweistelligen Bereich zu halten.“



*Oliver Bailer,
Divisionsleiter Chemtech*

Anpassung der operativen Struktur und Einführung einer neuen Generation von Schüttfüllkörpern

Angesichts schrumpfender Märkte, eines stärkeren Wettbewerbs (insbesondere in China und Südostasien) und des starken Schweizer Frankens hat Sulzer die operative Struktur der Division Chemtech angepasst. Zudem wurden bestimmte Produktionstätigkeiten in China, Singapur, Kanada und der Schweiz eingestellt.

2015 übernahm Sulzer das Geschäft von InterWeld Inc Ltd, Belfast, Nordirland, und wertete damit das Serviceportfolio von Chemtech mit Lösungen für automatisiertes Auftragsschweißen auf. Um den Bedürfnissen der Kunden besser Rechnung zu tragen, legte Sulzer die Chemtech-Geschäftseinheiten Prozesstechnologie und Stoffaustauschtechnologie per August 2015 in der neuen Geschäftseinheit Trenntechnologie zusammen.

Ferner führte Sulzer mit NeXRing™ eine neue Generation von Schüttfüllkörpern ein. Das für sämtliche Schüttfüllkörperanwendungen ausgelegte neue Produkt bietet gegenüber herkömmlichen Schüttfüllkörpertypen erhebliche Effizienz- und Kapazitätssteigerungen (mehr dazu auf Seite 17). Schliesslich erhielt die Division den Zuschlag für zwei langfristige Lieferverträge für strukturierte Packungen und Schüttfüllkörper an sämtliche Petrobras-Raffinerien in Brasilien.

Leicht höherer Bestellungseingang

Der Bestellungseingang erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr leicht um 1,4 %. Die Bestellungen im Öl- und Gasmarkt blieben stabil. Hauptgrund hierfür war der hohe Bestellungseingang aus dem Nahen Osten bei der Geschäftseinheit Tower Field Services. Die Nachfrage in der allgemeinen Industrie sank – in erster Linie weil das Geschäft mit Prozesstechnologie leicht rückläufig war. Die Geschäftseinheit Sulzer Mixpac Systems verbuchte trotz des starken Schweizer Frankens ein leichtes Wachstum. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs gab um 0,1 Prozentpunkte nach. Nach Regionen betrachtet war die Nachfrage in Europa und Afrika stabil, während der Nahe Osten beträchtlich zulegte. Unter Ausschluss von Basiseffekten war die Aktivität in Nord-, Mittel- und Südamerika stabil. Der schwere Marktabschwung in der Region Asien-Pazifik (insbesondere in China) belastete den Bestellungseingang der Division Chemtech.

Rückgang des Umsatzes und des operativen EBITA

Der Umsatz ging gegenüber dem Vorjahr um 7,8 % zurück. Das schwierige Marktumfeld in China führte zu einem rückläufigen Umsatz der Geschäftseinheit Trenntechnologie. Das operative EBITA gab insbesondere aufgrund der schwachen Performance in China um 25,5 % nach. Rückläufig war auch die operative ROSA, die jedoch zweistellig blieb.

Verbessertes Sicherheitsergebnis von tödlichem Unfall überschattet

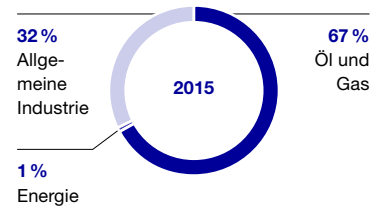
Die Division Chemtech senkte ihre Unfallhäufigkeit beträchtlich um 9,5 %. Allerdings wurde dieses Ergebnis von einem tödlichen Unfall überschattet; ein Mitarbeitender verstarb bei einem Betriebsunfall an einem Kundenstandort. Sulzer bedauert diesen Todesfall zutiefst. Eine umfassende Untersuchung zur Aufklärung der Ursache läuft derzeit. Der Unfall bewirkte eine Zunahme der Schwere der Unfälle um 18,0 %. Weitere Informationen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz finden sich auf Seite 20.

Kennzahlen Chemtech

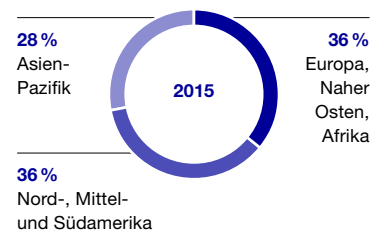
in Mio. CHF	2015	2014	Veränderung in	
			+/- %	+/- % ¹⁾
Bestellungseingang	708,9	718,4	-1,3	1,4
Bruttomarge des Bestellungseingangs	35,6 %	35,7 %		
Auftragsbestand	307,7	282,0	9,1	
Umsatz	669,6	741,5	-9,7	-7,8
EBIT	33,5	78,4	-57,3	
opEBITA	67,4	93,6	-28,0	-25,5
opROSA	10,1 %	12,6 %		
opROCEA	16,6 %	27,3 %		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 31. Dezember	3539	4287	-17,4	

¹⁾ Bereinigt um Währungseffekte.

Umsatz nach Marktsegmenten



Umsatz nach Absatzgebieten



Nachhaltigkeit in das Tagesgeschäft integrieren

Sulzer will ein verantwortungsvolles Unternehmen sein. Aus diesem Grund integriert Sulzer seine Nachhaltigkeitsbestrebungen in das Tagesgeschäft und richtet geeignete Management-Frameworks, Systeme und Prozesse ein.

Vision

Unsere Kunden schätzen uns für unsere führenden Technologien und Services, die ihnen innovative und nachhaltige Lösungen bieten.

Werte

- Der Kunde als Partner: Wir übertreffen die Erwartungen unserer Kunden mit attraktiven, innovativen Lösungen.
- Operational Excellence: Strukturierte Arbeitsprozesse und LEAN-Prinzipien sind die Grundlage für unsere Leistung.
- Engagierte Mitarbeitende: Wir setzen hohe Massstäbe und verhalten uns anderen gegenüber respektvoll.

Strategische Prioritäten

- Technologische Führungspositionen
- Hervorragender Service
- Kontinuierliche operative Verbesserungen
- Vorteil durch Zusammenarbeit

Das globale QESH-Netzwerk (Qualität, Umwelt, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz), die funktionalen Councils wie HR, Legal und Compliance sowie eine globale Beschaffungsorganisation treiben die Nachhaltigkeitsagenda von Sulzer voran. Die Gruppenfunktion Environment, Safety, and Health (ESH) ist konzernweit für Umwelt, Sicherheit und Gesundheit zuständig, darunter auch für die Definition und Umsetzung von ESH-Standards und -Initiativen. Das Qualitätsmanagement erfolgt auf Divisions- sowie auf lokaler Ebene, um die Nähe zum Geschäft sicherzustellen. Globale, funktionale Koordinations-Teams sind verantwortlich für den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit zwischen den Gruppenfunktionen und den Divisionen. Die QESH-Officer beraten sich in Bezug auf QESH-Themen mit ihren Linienvorgesetzten, richten lokale Organisationen ein und führen regelmässige Schulungen durch.

Einhaltung internationaler Gesetze und Normen

Als international tätiges Unternehmen hält sich Sulzer an die internationalen und nationalen Gesetze sowie an nicht rechtsverbindliche Auflagen (Selbstregulierung, Best Practices usw.). Das Unternehmen orientiert sich an den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen, der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte von den Vereinten Nationen sowie deren Protokollen, dem Global Compact der Vereinten Nationen (UNGC) und der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit von 1998. Darüber hinaus rapportiert Sulzer nach dem Greenhouse Gas Protocol (GHG) und nimmt am Carbon Disclosure Project (CDP) teil.

Das integrierte Managementsystem von Sulzer basiert auf globalen Standards und Normen. Alle Produktions- und Serviceaktivitäten erfolgen im Einklang mit den Zertifizierungen nach ISO 9001, ISO 14001 sowie OHSAS 18001 und/oder SCC. Weil einige Standorte aufgegeben wurden, ging der Anteil zertifizierter Standorte 2015 zurück. Der Abdeckungsgrad bleibt indes hoch: 85 % aller Standorte erfüllen ISO 9001, 65 % sind nach ISO 14001 zertifiziert und 74 % wurde die Erfüllung von OHSAS 18001/SCC bescheinigt. Das Unternehmen führt regelmässig interne und externe QESH-Audits durch, um die Einhaltung sämtlicher Rechtsvorschriften sowie der internen Normen und Programme durch Sulzer zu gewährleisten. 2015 wurden bei Sulzer 28 QESH-Audits sowie externe Überprüfungen von Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz durchgeführt (2014: 18).

LEAN-Prinzipien und sicheres Arbeitsverhalten

Das Programm für sicheres Arbeitsverhalten (Safe Behavior Program, SBP; mehr auf Seite 20) und Sulzer LEAN sind zwei Eckpunkte der Nachhaltigkeitsbestrebungen von Sulzer. Während sich das SBP auf die Umsetzung einer präventiven Sicherheitskultur konzentriert, verfolgt die LEAN-Initiative das Ziel, für Kunden und Stakeholder Wert zu schaffen, indem Abfall und Ressourcenverbrauch jeglicher Art (z. B. in Form von Überproduktion, unnötigen Transportwegen, Defekten, überschüssigen Vorräten usw.) reduziert werden.

Faires und transparentes Reporting

Sulzer erhebt systematisch Daten und veröffentlicht kontinuierlich Angaben zur finanziellen und nicht finanziellen Performance. Die zentrale Reportingplattform bietet einen integrierten Ansatz für ein konzernweites und funktionsübergreifendes Reporting. Die Daten werden für jeden einzelnen Standort erhoben und erfasst. Als Bezugsgrösse dient die Zahl der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden. Zu 85 % aller geleisteten Arbeitsstunden liegen Umweltdaten vor. Der Abdeckungsgrad der Daten zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz beträgt 86 % (aller Arbeitsstunden), während die HR-Daten 100 % der Arbeitsstunden abdecken. Die nicht finanziellen Daten werden in zwei unterschiedlichen Reportingzyklen erhoben: Die Umweltdaten decken den Berichtszeitraum vom 1. Oktober 2014 bis zum 30. September 2015 ab. Der Reportingzyklus der Indikatoren für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (Unfallhäufigkeit, Schwere von Unfällen) sowie die HR-Daten entsprechen dem Kalender- bzw. Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015. Im Rahmen der internen Audits von Sulzer überprüft die Gruppenfunktion ESH die Umweltdaten in enger Zusammenarbeit mit dem untersuchten Standort, um eine korrekte Berichterstattung sicherzustellen.

Globale Trends beobachten – innovative Lösungen bieten

Globale Megatrends und deren Auswirkungen zwingen die Gesellschaft, neue technologische Lösungen zu entwickeln. Mit seinen innovativen Produkten und Services hilft Sulzer, die stetig wachsenden Ansprüche einer globalisierten Welt zu erfüllen.

Mit modernsten Technologien ist es bereits heute möglich, die negativen Folgen des Klimawandels teilweise zu mindern. Um diese Entwicklung weiter voranzutreiben, müssen Unternehmen ihre Strukturen, Produkte und Services kontinuierlich neu ausrichten. 2015 investierte Sulzer CHF 73,4 Millionen in Forschung und Entwicklung (2014: CHF 76,2 Millionen), was einem Anteil von 2,5 % des Umsatzes entspricht (2014: 2,4 % des Umsatzes). 2015 reichte das Unternehmen insgesamt 30 Patente ein.

Pumpen für ein Solarprojekt in China

Umweltfreundliche Technologien sind auf dem Vormarsch. In China lancierte CGN Delingha Solar Energy Co. Ltd. das erste Projekt für solarthermische Energie mit einer Kapazität von 50 MW. Diese Anlage basiert auf einem Concentrated-Solar-Power-(CSP-)System, wobei Pumpen die Wärmeträgerflüssigkeit (heat transfer fluid; HTF) zirkulieren lassen. Sulzer hat CSP-Anlagen in Spanien und den USA sowie in Indien, Marokko und Südafrika bereits erfolgreich mit verschiedenen Pumpen für diese betriebskritischen HTF-Anwendungen ausgerüstet. Daher vertraute der Kunde aus China bei der Bestellung von HTF-Pumpen und weiteren Komponenten auf Sulzer. Sulzer bot CGN Delingha eine effiziente, wirtschaftliche und wettbewerbsfähige Lösung. Es handelt sich um das erste CSP-Projekt mit 50 MW in China und stärkt somit die Position von Sulzer mit Blick auf künftige CSP-Projekte im chinesischen Markt.

Auf Kundenbedürfnisse eingehen

In osteuropäischen Ölfeldern sind mehrere Tausend Pumpen installiert. Die meisten davon sind relativ alt und bedürfen einer Überholung. Ein Mitbewerber machte Sulzer dieses Retrofit-Geschäft streitig, indem er geringwertige, aber preisgünstige Pumpen anbot. Diese wiesen einen akzeptablen, aber rasch nachlassenden Wirkungsgrad auf, erfüllten indes hinsichtlich Qualität und Zuverlässigkeit die Industriestandards nicht. Sulzer reagierte und entwickelte kosten- und zeiteffiziente standardisierte Retrofit-Lösungen, um eine Alternative zu den eigenen hochwertigen und individuell konzipierten Retrofits anzubieten. Die von Sulzer ausgerüsteten Pumpen sind genauso effizient wie diejenigen des Mitbewerbers, verursachen allerdings keine Einbussen in Bezug auf Wirkungsgrad und Zuverlässigkeit, auch bei langer Einsatzdauer. Zudem bietet Sulzer die Standard-Retrofits zu einem noch attraktiveren Preis als die ursprünglichen, kostengünstigen Pumpen der Konkurrenz an. Ein weiterer Vorteil ist die schnellere Lieferzeit; die Retrofits können innerhalb von ein bis drei Monaten installiert werden.

Leistung eines Wasserkraftgenerators um 15 % gesteigert

Weil ein Grossteil der Wasserkraftinfrastruktur des Vereinigten Königreichs während der 1950er-Jahre gebaut wurde, rückt der Zeitpunkt für umfassende Sanierungen und Modernisierungen rasch näher. Der Servicestandort von Sulzer in Falkirk, Schottland, erhielt den Auftrag für ein schlüsselfertiges Projekt zur Reparatur von zwei Generatoren in der Lochay Power Station nahe Stirling, Schottland. Bei einem der Generatoren (Baujahr 1958) waren Geräusch- und Vibrationsprobleme aufgetreten. Sulzer unterzog den Wasserkraftgenerator einer gründlichen Überholung und steigerte die Gesamtleistung um 15 % (von 22 MW auf 25,6 MW). Zudem verlängerten die Ingenieure die Betriebsdauer des Generators um weitere 40 Jahre.

Kapazität, Effizienz und Stärke – die ideale Kombination

Die Senkung von Emissionen ist mittlerweile ein wichtiges Mittel im Kampf gegen den Klimawandel. In Trennkolonnen können bei der Reinigung und Absorption von CO₂ entweder strukturierte Packungen oder Schüttfüllkörper eingesetzt werden. Sulzer hat mit NeXRing™ eine neue Generation besonders leistungsfähiger Schüttfüllkörper entwickelt. Dieses neue Produkt bietet eine branchenführende Kombination von Kapazität, Effizienz und Stärke. Die offene Struktur des Schüttfüllkörpers senkt den Druckabfall gegenüber einer herkömmlichen Packung um 50 %. Die ersten Testergebnisse stimmen zuversichtlich: Die Kapazität eines CO₂-Absorbers wurde durch den Ersatz eines konventionellen Schüttfüllkörpers mit NeXRing um 10 % gesteigert. Darüber hinaus führt die Kombination der effizienteren Abscheidung mit einem geringeren Druckabfall zu erheblichen Kosteneinsparungen.

„Jede Lösung beginnt mit den Bedürfnissen des Kunden. Indem wir die Märkte genau beobachten und auf globale Megatrends eingehen, legen wir den Grundstein für unsere innovativen Technologien.“

*Ralf Gerdes,
Leiter Global Technology*

Anzahl Patente

30

(2014: 36)

F&E-Investitionen

CHF 73 Mio.

(2,5 % des Umsatzes)

(2014: CHF 76 Mio./2,4 % des Umsatzes)

Bessere ökologische Leistung dank lokaler Initiativen

Um den ökologischen Fussabdruck zu verringern, setzt Sulzer auf lokale ISO-14001-Initiativen. 2015 erweiterte das Unternehmen den Umfang des Umweltreportings. Während der Energieverbrauch stabil blieb, konnten Treibhausgasemissionen, Abfälle und Wasserverbrauch gesenkt werden.

„ISO 14001 hilft Sulzer dabei, die ökologische Leistung des Unternehmens in einem vielfältigen Produktions- und Serviceumfeld kontinuierlich zu verbessern.“

Daniel Oehler,
Leiter Group Environment,
Safety, and Health

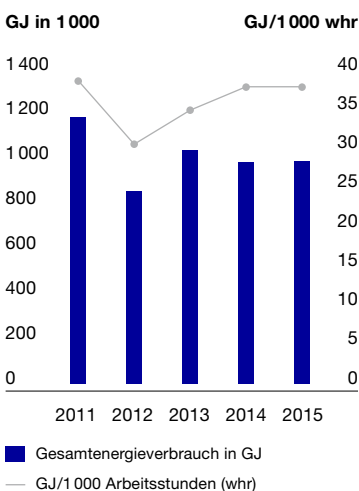
Sulzer strebt eine systematische Reduktion des ökologischen Fussabdrucks an. Im Zentrum der Bemühungen steht die Senkung von Energieverbrauch, Treibhausgasemissionen, Abfällen und Wasserverbrauch. Um dieses Ziel zu erreichen, werden an den lokalen Standorten Verbesserungsprogramme durchgeführt. Zudem hat das Unternehmen 2015 die Reportinganforderungen für den Treibstoffverbrauch angepasst und von Transporten an Standorten des Unternehmens auf alle von Sulzer betriebenen Fahrzeuge ausgeweitet. Dank dieser Massnahme wird sich die Qualität der von Sulzer erhobenen Umweltdaten weiter verbessern.

Änderungen im Energiemix

Die angepassten Berichterstattungsanforderungen führten zu einem veränderten Energiemix. Der Gesamtenergieverbrauch blieb 2015 stabil. Der Verbrauch von Strom, Heizöl und Fernwärme ging um 8 % zurück, während der Gas- und Treibstoffverbrauch um 1 % bzw. 93 % anstiegen. Sulzer hat als rollierendes Ziel, den Energieverbrauch pro 1 000 Arbeitsstunden gegenüber dem Vorjahr zu halten oder zu senken. Dieses Ziel wurde erreicht; der Energieverbrauch pro 1 000 Arbeitsstunden blieb 2015 stabil.

Für das Jahr 2016 plant Sulzer ein Pilotprojekt in einer Division, um den Energieverbrauch der Fahrzeugflotte zu senken. Darüber hinaus wird sich das QESH-Netzwerk (Qualität, Umwelt, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz) weiter darauf konzentrieren, den Austausch von Best-Practice-Methoden zu fördern, mit denen sich Energie sparen lässt. So möchte das Unternehmen den Energieverbrauch stabil halten oder gegenüber dem Vorjahr senken.

Energieverbrauch



Rückgang der Treibhausgasemissionen

Sulzer berichtet über die Treibhausgasemissionen des Unternehmens (Scopes 1, 2 und 3¹) gemäss Greenhouse Gas Protocol und Carbon Disclosure Project (CDP). Um die aktuellen Reportinganforderungen zu erfüllen, nahm Sulzer im Hinblick auf die Berichterstattung für den Scope 1 im Jahr 2015 grundlegende Anpassungen vor, indem neue Faktoren für die CO₂-Emissionen eingeführt wurden. Diese Faktoren werden jährlich überprüft und aktualisiert.

2015 stiegen die Emissionen nach Scope 1, die überwiegend aus fossilen Energieträgern stammen, um 5 % an. Die gestiegenen Emissionen aus dem Treibstoffverbrauch (aufgrund der geänderten Berichterstattungsanforderungen) wurden durch den starken Rückgang von direkten Emissionen durch Chemikalien (Kühlmittel) teilweise kompensiert. Die Emissionen gemäss Scopes 2 und 3 gingen infolge der veränderten länderspezifischen Energiemixe um 7 % und 5 % zurück. Mit einem Rückgang von 5 % wurde das rollierende Ziel, die Treibhausgasemissionen (gemessen in CO₂ eq. je 1 000 Arbeitsstunden) gegenüber dem Vorjahr stabil zu halten oder zu senken, von Sulzer erfüllt. Die oben erwähnten geplanten Pilotprojekte zur Senkung des Treibstoffverbrauchs werden sich kurzfristig auf das CO₂-Emissionsvolumen auswirken. Um die Genauigkeit des Reportings weiter zu verbessern, wird Sulzer 2016 auch Flüge im Rahmen von Geschäftsreisen in den ausgewiesenen Treibhausgasemissionen berücksichtigen.

Abfall vermeiden, wiederverwenden und recyceln

Die Abfallbewirtschaftung erfolgt bei Sulzer in der Regel lokal im Rahmen der nach ISO 14001 zertifizierten Umweltmanagementsysteme. Um die Industrieabfälle zu reduzieren, befolgt Sulzer das Prinzip „vermeiden, wiederverwenden und recyceln“. Die Abfallmengen variieren meist von Jahr zu Jahr und hängen in besonderem Masse von den durchgeführten Projekten sowie den Bauarbeiten bei Sulzer ab. Das Unternehmen wertet die Abfallmengen nach zwei Kriterien aus: Gefährlichkeit und Behandlungsart. Im Allgemeinen sind die Recyclingquoten bei Sulzer aufgrund der verwendeten Materialien vergleichsweise hoch: Metalle und Sandstrahl- sowie Giessereirückstände lassen sich relativ leicht recyceln.

2015 ging die Abfallmenge um 5 % zurück. Mit der Senkung der produzierten Abfälle um 6 % je 1 000 Arbeitsstunden erfüllte Sulzer das rollierende Ziel, die Abfallmenge (je 1 000 Arbeitsstunden) gegenüber dem Vorjahr beizubehalten oder zu reduzieren. 2016 plant das Unternehmen einige Pilotprojekte, um an ausgewählten Standorten eine Null-Abfall-Politik einzuführen. Die Menge der recycelten Abfälle soll durch den Austausch von Best-Practice-Methoden auf dem Gebiet des Abfallmanagements verbessert werden.

Weniger Wasserverbrauch

Sulzer erhebt Daten zum betrieblichen Wasserverbrauch und zur Wasserableitung. Um die Wasserbelastung der Organisation zu reduzieren, strebt Sulzer in erster Linie eine Verringerung des Wasserverbrauchs an. Sulzer stellt Pumpen für den Wassermarkt her. Daher sind Wasserrisiken mit dem Markt und – in geringerem Ausmass – mit den eigenen Betriebsprozessen verbunden.

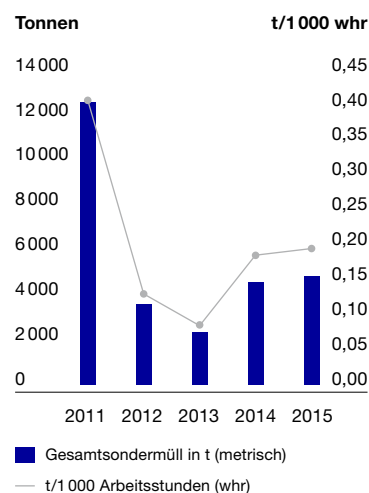
Insgesamt ging der Wasserverbrauch 2015 um 17 % zurück. Während 37 % des Wassers für Kühlzwecke genutzt wurden, entfielen 35 % auf Prozesswasser. Der Wasserverbrauch in m³ je 1 000 Arbeitsstunden sank um 17 %. Das rollierende Ziel, den Wasserverbrauch je 1 000 Arbeitsstunden gegenüber dem Vorjahr zu halten oder zu senken, wurde somit erfüllt.

Kennzahlen

		2015	2014	Veränderung in +/- %
Energie	GJ	970832	965814	0,5
— Energieverbrauch je Arbeitsstunden (whr)	GJ je 1 000 whr	37	37	
— Stromanteil	%	55	60	-9
— Gasanteil	%	24	24	1
— Treibstoffanteil	%	12	6	93
— Brennstoffanteil	%	2	2	-11
— Fernwärmeanteil	%	7	7	-10
— Anteil anderer Quellen	%	< 1	1	4
Treibhausgasemissionen (GHG)	Tonnen CO₂ eq.	105960	110820	-4
— Treibhausgasemissionen je Arbeitsstunden	Tonnen CO ₂ eq. je 1 000 whr	4,06	4,28	-5
— GHG Scope 1 ¹⁾	Tonnen CO ₂ eq.	20560	19550	5
— GHG Scope 2 ¹⁾	Tonnen CO ₂ eq.	66290	71210	-7
— GHG Scope 3 ¹⁾	Tonnen CO ₂ eq.	19110	20060	-5
Abfälle	Tonnen	29071	30666	-5
— Abfälle je Arbeitsstunden	Tonnen je 1 000 whr	1,1	1,2	-6
Nach Behandlungsart				
— Recycling	%	66	66	
— Abfälle an Deponien/Abfallverbrennungsanlagen/andere Entsorgung	%	34	34	
Nach Gefährlichkeit				
— Nichtsonderabfall	%	84	85	
— Sonderabfall	%	16	15	
Wasser	m³	1311922	1581631	-17
— Wasserverbrauch je Arbeitsstunden	m ³ je 1 000 whr	50	61	-17

¹⁾ Scope 1: direkte Emissionen von Sulzer, die auf vor Ort genutzte Primärenergiequellen wie Erdgas und Treibstoffe zurückzuführen sind; Scope 2: indirekte Emissionen aus sekundären (umgewandelten) Energiequellen wie Strom und Fernwärme; Scope 3: indirekte Emissionen durch die Produktion und den Transport von Treibstoffen und Gasen, die nicht in den Scopes 1 oder 2 erfasst sind.

Sondermüll

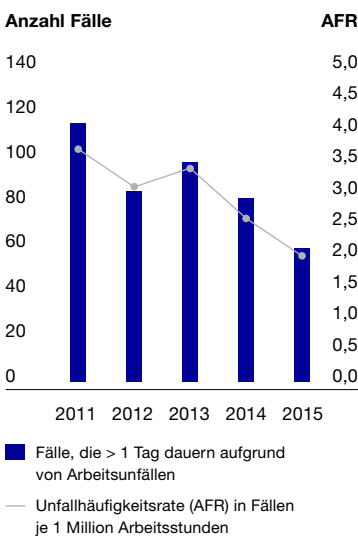


Sicheres Arbeitsverhalten und gezielte Talentförderung

Sulzer will seinen rund 14 000 Mitarbeitenden in über 40 Ländern ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld bieten. Für den nachhaltigen Geschäftserfolg nutzt Sulzer Entwicklungs- und andere Instrumente, um Zusammenarbeit und respektvolles Verhalten zu fördern.

Als Industrieunternehmen mit über 170 Standorten weltweit misst Sulzer den Themen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz grosse Bedeutung bei. Weil Menschen in unterschiedlichen Umgebungen wie Büros, Fabriken und an Standorten von Kunden arbeiten, sind die Sicherheitsrisiken vielfältig und lassen sich teilweise nur schwer kontrollieren. Die Mitarbeitenden müssen sich für ihre eigene Sicherheit sowie für die Sicherheit ihrer Kolleginnen und Kollegen verantwortlich fühlen.

Unfälle



Mitarbeitende zu sicherem Arbeitsverhalten befähigen

Das globale Programm für sicheres Arbeitsverhalten (Safe Behavior Program; SBP) von Sulzer fördert einen teamorientierten Sicherheitsansatz. Im Mittelpunkt stehen dabei die Entwicklung des Sicherheitsbewusstseins und der -verantwortung sowie eine entsprechende Befähigung der Mitarbeitenden. Dank des SBP reduzierte Sulzer die Unfallhäufigkeitsrate (Accident Frequency Rate; AFR) auf weniger als zwei Fälle pro Million Arbeitsstunden – die tiefste AFR in der Geschichte des Unternehmens. Insgesamt konnte Sulzer auch die Schwere von Unfällen (gemessen anhand der Accident Severity Rate; ASR) weiter senken. Das Unternehmen initiierte ein Programm für die Bewertung der Sicherheitskultur (Safety Culture Assessment Program), um die Wirksamkeit des SBP zu steigern. 2015 besuchten unabhängige Sicherheitsexperten fast alle Standorte von Sulzer und analysierten den Entwicklungsgrad der lokalen Sicherheitskultur. Ausserdem sprachen sie direkte Empfehlungen zur weiteren Verbesserung der Systeme für das Sicherheitsmanagement und der Kompetenzen des Führungspersonals aus.

Trotz der Anstrengungen von Sulzer kam es 2015 zu 57 Unfällen mit mehr als einem Ausfalltag, die insgesamt zu 1 444 Ausfalltagen führten. Ein Mitarbeitender verstarb bei einem Betriebsunfall an einem Kundenstandort. Sulzer bedauert diesen Todesfall zutiefst. Eine umfassende Untersuchung zur Aufklärung der Ursache läuft derzeit. Sulzer strebt nach wie vor an, die Zahl der Arbeitsunfälle auf null zu senken.

Um eine wichtige Voraussetzung für herausragende Arbeitssicherheit zu schaffen, lancierte Sulzer 2015 ein Pilotprogramm zur Steigerung des Sicherheitsbewusstseins und der Risikokompetenzen auf Führungsebene. Das Programm wurde in Asien lanciert und auf Europa ausgedehnt. Über 100 Mitarbeitende des oberen und mittleren Managements nahmen an einer Reihe von Workshops teil. Diese sind darauf ausgelegt, die Manager zu befähigen, die Belegschaft aktiver und konsistenter zu einem sicherheitsbewussten Verhalten zu motivieren. Weil eine herausragende Arbeitssicherheit von den Fähigkeiten aller Mitglieder eines Teams abhängt, plant Sulzer weitere Schulungen und Workshops, um die Sicherheitskompetenzen auf allen Ebenen zu fördern.

Lokale Initiativen für ein Gleichgewicht von Arbeit und Freizeit

Sulzer ist bewusst, dass Work-Life-Balance, persönliche Entwicklung sowie Flexibilität immer mehr an Bedeutung gewinnen. Deshalb unterstützt das Unternehmen die lokalen Standorte dabei, entsprechende Angebote bereitzustellen. So sollen Gesundheit und Work-Life-Balance der Mitarbeitenden von Chemtech mit dem CT-Balance-Programm verbessert werden. Das Programm umfasst zahlreiche Veranstaltungen, Kampagnen und Workshops, die speziell mit Blick auf die Bedürfnisse der Mitarbeitenden vor Ort entworfen werden. Eine weitere Initiative ist das Work Positive Program, das 2015 am Standort von Pumps Equipment in Wexford, Irland, lanciert wurde. Die Plattform umfasst Richtlinien und Literatur sowie Vor-Ort-Schulungen zu den Themen Stressmanagement und Optimierung der Work-Life-Balance.

Führungskräfte mit gezielten Programmen schulen

Für Mitarbeitende, die den Ansatz *ein* Unternehmen leben, müssen die Lernprozesse entsprechend ausgerichtet sein. Somit konzentrieren sich die Schulungen und Weiterbildungsprogramme bei Sulzer darauf, ein gemeinsames Geschäftsverständnis zu entwickeln sowie die grenz- und bereichsübergreifende Zusammenarbeit zu fördern.

Das Unternehmen schult sein Führungspersonal gezielt darauf, mit gutem Beispiel voranzugehen. Das Sulzer Management Training (SMT) vermittelt Managementgrundlagen sowie aktuelle Leadership-Aspekte für neue Führungskräfte. Das Programm wurde weltweit eingeführt und unterstützt die Erreichung der strategischen Ziele des Unternehmens sowie dessen aktuelle Reorganisation. Über 60 Teilnehmer in allen drei Regionen haben 2015 das SMT durchlaufen. Führungskräfte, die ihre persönlichen Fähigkeiten entwickeln und bessere Führungsqualitäten erlernen möchten, können am Leadership Program for Development and Impact (PDI) teilnehmen. 2015 nahmen 75 Manager und Experten an einem der drei PDI teil. Dank dieser Bemühungen besetzte Sulzer 2015 60% aller Führungspositionen mit internen Nachwuchskräften.

Die Programme von Sulzer zur Weiterbildung nutzen vielfältige Lernmethoden und -konzepte, darunter auch neue Medien. Die Mitarbeitenden können diese Technologien in ihrem eigenen Geschäftsumfeld einsetzen. Sie werden dabei durch das Learning Management System (LMS) unterstützt, eine cloudbasierte Plattform für Training- und Development-Administration. Sulzer hat die Umsetzung des LMS in der Division Pumps Equipment abgeschlossen und wird die Einführung im gesamten Unternehmen vorantreiben.

Prozesserleichterung dank globalem eHR-Tool

Ein effizientes HR-Management entwickelt sich zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor. Während der letzten Jahre hat Sulzer ein elektronisches Human-Resources-Managementsystem implementiert (eHR). Zurzeit enthält diese Plattform Angaben zu mehr als 7 500 Mitarbeitenden, sichert die Daten zentral und ermöglicht den Zugriff von allen lokalen Standorten. Das eHR-System gewährleistet unternehmensweiten Zugang zu allen globalen und lokalen Training-Workshops und ermöglicht es, HR-Prozesse wie Rekrutierung, Performance Management, Nachfolgeplanung oder Kompetenzen-Management online durchzuführen. In den kommenden Jahren will Sulzer eHR weltweit einführen. Mit diesem Projekt ist das Unternehmen vielen Wettbewerbern voraus und bestens für die Zukunft aufgestellt.

Willkommene Vielfalt

Bei Sulzer arbeiten Mitarbeitende über geografische, kulturelle und demografische Grenzen hinweg zusammen. Die Belegschaft des Unternehmens verteilt sich über den gesamten Globus, was sowohl Sulzer als auch unseren Kunden zugutekommt. Sulzer wertschätzt zudem Altersvielfalt und frische Impulse; erfahrene Mitarbeitende arbeiten eng mit Lehrlingen und jüngeren Angestellten zusammen, um unterschiedliche Perspektiven zu vereinen. 2015 waren 14,5% der Belegschaft weiblich. Dank einer engen Kooperation mit akademischen Institutionen zieht Sulzer talentierte Nachwuchskräfte an.

Code of Business Conduct als Richtlinie für jegliches Verhalten

Sulzer respektiert die fundamentalen Rechte aller Einzelpersonen und unterstützt die Menschenrechte in der gesamten Wertschöpfungskette. Die klare Vision und die Werte des Unternehmens, der Code of Business Conduct sowie das effiziente Compliance-System leiten die Mitarbeitenden zu einem verantwortungsvollen und ethisch korrekten Verhalten an. Sulzer steigert seine Anstrengungen kontinuierlich, um ein faires und sicheres Arbeitsumfeld anzubieten, das frei von Diskriminierung ist.

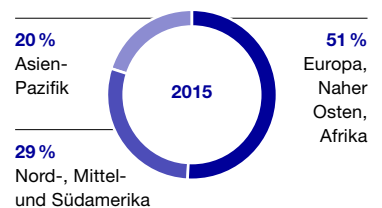
Kennzahlen

		2015	2014	Veränderung in +/- %
Unfallhäufigkeitsrate (AFR)	Fälle je Million Arbeitsstunden	1,9	2,6	-24,0
Schwere von Unfällen (ASR)	Ausfalltage je Million Arbeitsstunden	48,1	53,9	-10,8
Training für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz	Stunden	106 610	81 768	30,4
Fluktuation (freiwillige Austritte)	%	7,5	7,2	0,3
Anteil Frauen (an der Belegschaft)	%	14,5	14,0	0,5
Führungskräfte aus interner Talent-Pipeline	%	60	89	-29,0
Mitarbeitende	Anzahl Vollzeitstellen	14 253	15 494	-8,0

„Wir sind stolz auf unsere Mitarbeitenden, das beste Sicherheitsergebnis unserer Unternehmensgeschichte erzielt zu haben. Es zeigt, dass sie sich verantwortlich fühlen und ihre eigene Sicherheit sowie die ihrer Kollegen ernst nehmen.“

*Andreas Hugener,
Leiter Group Human Resources a. i.*

Geografische Verteilung der Mitarbeitenden



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



Stauseen und Wasserkraftwerke wie in Mooserboden, Österreich, befriedigen die gestiegene Energienachfrage. Die globale Präsenz von Sulzer ermöglicht es dem Unternehmen, auf die weltweiten Megatrends einzugehen und seinen Kunden nahe zu sein.



■ Sulzer ist in über 40 Ländern auf der ganzen Welt aktiv

Globale Präsenz

Nord-, Mittel- und Südamerika

Sulzer ist in acht Ländern in Nord-, Mittel- und Südamerika aktiv. Die über 4 000 Mitarbeitenden sind über den gesamten amerikanischen Kontinent verteilt und nahe an den Kunden. Die stärkste Präsenz weist Sulzer in den USA und Brasilien auf.

Europa, Naher Osten, Afrika

In Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) verfügt das Unternehmen in 26 Ländern über Produktions- und Servicestandorte. Insgesamt sind mehr als 6 500 Mitarbeitende im EMEA-Raum tätig. Gemessen an Standorten und Mitarbeitenden sowie in Bezug auf Bestellungseingang und Umsatz handelt es sich um die grösste Region von Sulzer.

Asien-Pazifik

In der Region Asien-Pazifik ist Sulzer in zehn Ländern vertreten. Das Unternehmen beschäftigt dort über 3 500 Mitarbeitende und unterhält ein Produktions- und Engineering-Netzwerk, das sich über die gesamte Region erstreckt. Forschung und Entwicklung wird nicht nur in der EMEA-Region und in Nord-, Mittel- und Südamerika, sondern auch in Singapur und Schanghai betrieben.

Konzernerfolgsrechnung**1. Januar – 31. Dezember**

in Mio. CHF	Anmerkung	2015	2014
Fortgeführte Aktivitäten			
Umsatzerlös	07	2 971,0	3 212,1
Gestehungskosten der verkauften Produkte		-2 060,9	-2 202,2
Bruttogewinn		910,1	1 009,9
— Verkaufs- und Vertriebskosten	-303,9	-334,3	
— Impairment auf Goodwill	-	-340,0	
Total Verkaufs- und Vertriebskosten	-303,9	-303,9	-674,3
Verwaltungskosten		-348,2	-331,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	10	-73,4	-76,2
Übrige betriebliche Erlöse und Kosten, netto	11	-63,7	2,6
Betriebsergebnis		120,9	-69,0
Zins- und Wertschriftenertrag	12	6,5	6,8
Zinsaufwand	12	-27,9	-21,2
Übriges Finanzergebnis, netto	12	-3,3	-2,3
Ergebnis von assoziierten Beteiligungen	16	3,7	-
Gewinn vor Ertragssteuern		99,9	-85,7
Ertragssteuern	13	-24,9	-71,9
Nettogewinn aus fortgeführten Aktivitäten		75,0	-157,6
Nicht fortgeführte Aktivitäten			
Nettogewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Ertragssteuern	05	-	435,7
Nettogewinn		75,0	278,1
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		73,9	275,0
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		1,1	3,1
Ergebnis je Aktie (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie	25	2.17	8.09
Verwässerter Gewinn je Aktie	25	2.16	8.05
Fortgeführte Aktivitäten (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	25	2.17	-4.72
Verwässerter Gewinn je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	25	2.16	-4.70
Nicht fortgeführte Aktivitäten (in CHF)			
Unverwässerter Gewinn je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten	25	-	12.81
Verwässerter Gewinn je Aktie aus nicht fortgeführten Aktivitäten	25	-	12.75

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung**1. Januar – 31. Dezember**

in Mio. CHF	Anmerkung	2015	2014
Nettogewinn		75,0	278,1
Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können			
Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern	29	-3,5	-8,0
Umgliederung in die Erfolgsrechnung von Fremdwährungs- differenzen aufgrund der Veräusserung von Metco		-	59,1
Währungsumrechnungsdifferenzen		-154,4	17,6
Total der Positionen, welche nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können		-157,9	68,7
Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden			
Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, netto nach Steuern	09	-13,1	-137,9
Total der Positionen, welche nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden		-13,1	-137,9
Total der übrigen Positionen des konsolidierten Gesamtergebnisses		-171,0	-69,2
Gesamtergebnis für das Jahr		-96,0	208,9
den Aktionären der Sulzer AG zustehend		-96,6	205,4
den nicht beherrschenden Anteilen zustehend		0,6	3,5

Konzernbilanz**31. Dezember**

in Mio. CHF	Anmerkung	2015	2014 ¹⁾
Anlagevermögen			
Goodwill	14	679,8	693,7
Übrige immaterielle Anlagen	14	246,4	305,0
Sachanlagen	15	491,4	530,7
Assoziierte Unternehmen	16	4,0	2,5
Übrige Finanzanlagen	17	11,6	11,9
Langfristige Forderungen		7,1	11,3
Latente Steuerforderungen	13	133,7	126,8
Total Anlagevermögen		1574,0	1681,9
Umlaufvermögen			
Vorräte	18	409,3	487,5
Anzahlungen an Lieferanten		79,8	79,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20	851,1	955,9
Übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	21	123,3	147,2
Wertschriften	23	208,3	106,8
Flüssige Mittel	22	1 009,0	1 194,7
Total Umlaufvermögen		2680,8	2971,1
Total Aktiven		4254,8	4653,0
Eigenkapital			
Aktienkapital	24	0,3	0,3
Reserven		2 224,4	2 435,1
Eigenkapital, den Aktionären der Sulzer AG zustehend		2 224,7	2 435,4
Nicht beherrschende Anteile		9,5	6,6
Total Eigenkapital		2 234,2	2 442,0
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzschulden	26	7,2	510,3
Latente Steuerverbindlichkeiten	13	69,4	91,2
Langfristige Steuerverbindlichkeiten	13	2,6	2,6
Vorsorgeverpflichtungen	9	294,8	280,9
Langfristige Rückstellungen	27	73,5	71,3
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		24,6	38,2
Total langfristige Verbindlichkeiten		472,1	994,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzschulden	26	514,4	17,7
Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	13	9,9	32,4
Kurzfristige Rückstellungen	27	137,3	147,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		323,8	383,6
Anzahlungen von Kunden		197,5	210,9
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	28	365,6	424,2
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		1 548,5	1 216,5
Total Fremdkapital		2 020,6	2 211,0
Total Passiven		4 254,8	4 653,0

¹⁾ Die Bilanz per 31. Dezember 2014 wurde aufgrund der endgültigen Bewertung des erworbenen Nettovermögens der Akquisitionen in 2014 rückwirkend angepasst. Eine Überleitung zu der im letzten Jahresabschluss gezeigten Bilanz ist in der Anmerkung 5 im Geschäftsbericht 2015 offengelegt.

Entwicklung Konzerneigenkapital

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Den Aktionären der Sulzer AG zustehend								
	Anmerkung	Aktienkapital	Gewinnreserven	Eigene Aktien	Cash-Flow-Hedge-Reserve	Währungsumrechnungsdifferenzen	Total	Nicht beherrschende Anteile	Total Eigenkapital
Eigenkapital am 1. Januar 2014		0,3	2691,1	-26,9	2,3	-332,4	2334,4	6,3	2340,7
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:									
Nettogewinn			275,0				275,0	3,1	278,1
— Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern	29				-8,0		-8,0		-8,0
— Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	09		-137,9				-137,9		-137,9
— Währungsumrechnungsdifferenzen						76,3	76,3	0,4	76,7
Übriges Gesamtergebnis			-137,9		-8,0	76,3	-69,6	0,4	-69,2
Gesamtergebnis für das Jahr		-	137,1	-	-8,0	76,3	205,4	3,5	208,9
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Transaktionen mit eigenen Aktien			-6,3	3,5			-2,8		-2,8
Aktienbasierte Vergütung	32		8,0				8,0		8,0
Dividenden			-109,6				-109,6	-2,6	-112,2
Veränderung Konsolidierungskreis							-	-0,6	-0,6
Eigenkapital am 31. Dezember 2014	24	0,3	2720,3	-23,4	-5,7	-256,1	2435,4	6,6	2442,0
Gesamtergebnisrechnung für das Jahr:									
Nettogewinn			73,9				73,9	1,1	75,0
— Cash-Flow-Hedges, netto nach Steuern	29				-3,5		-3,5		-3,5
— Aufwand für Pensionspläne in der Gesamtergebnisrechnung, netto nach Steuern	09		-13,1				-13,1		-13,1
— Währungsumrechnungsdifferenzen						-153,9	-153,9	-0,5	-154,4
Übriges Gesamtergebnis			-13,1		-3,5	-153,9	-170,5	-0,5	-171,0
Gesamtergebnis für das Jahr		-	60,8	-	-3,5	-153,9	-96,6	0,6	-96,0
Transaktionen mit Eigentümern der Unternehmung:									
Veränderung Beteiligungsrechte bei Tochtergesellschaften ohne Verlust der Kontrolle			-1,8				-1,8	0,9	-0,9
Transaktionen mit eigenen Aktien			-7,0	5,6			-1,4		-1,4
Aktienbasierte Vergütung	32		8,3				8,3		8,3
Dividenden			-119,2				-119,2	-1,9	-121,1
Veränderung Konsolidierungskreis							-	3,3	3,3
Eigenkapital am 31. Dezember 2015	24	0,3	2661,4	-17,8	-9,2	-410,0	2224,7	9,5	2234,2

Konzernmittelflussrechnung

1. Januar – 31. Dezember

in Mio. CHF	Anmerkung	2015	2014
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar		1 194,7	549,9
Nettogewinn		75,0	278,1
Zins- und Wertschriftenertrag	12	-6,5	-6,9
Zinsaufwand	12	27,9	21,6
Ertragssteuern	13	24,9	81,0
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen, Sachanlagen und Wertminderungen	14/15	129,4	463,2
Ergebnis aus dem Verkauf von Beteiligungen, Sachanlagen und Finanzinstrumenten		-0,1	-423,5
Veränderung Vorräte		49,6	-45,2
Veränderung Anzahlungen an Lieferanten		-4,2	10,5
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		32,6	-46,3
Veränderung Anzahlungen von Kunden		3,9	-65,1
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-33,4	20,0
Veränderung der Rückstellung für Personalvorsorge		9,4	-8,6
Veränderung Rückstellungen		3,2	0,9
Veränderung übriges Nettoumlaufvermögen		0,6	6,4
Sonstige nicht geldwirksame Positionen		-2,1	3,6
Zinseinnahmen		6,4	6,7
Zinszahlungen		-20,4	-16,5
Steuerzahlungen		-73,4	-98,7
Total Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit		222,8	181,2
Erwerb von immateriellen Anlagen		-2,1	-5,6
Erwerb von Sachanlagen		-71,6	-99,0
Verkauf von Sachanlagen		6,7	21,4
Akquisitionen von Beteiligungen, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	05	-70,1	-73,0
Akquisitionen von assoziierten Beteiligungen		-	-2,3
Veräusserungen von Beteiligungen	05	0,2	870,4
Erwerb von Finanzanlagen		-0,5	-0,1
Verkauf von Finanzanlagen		-	0,1
Erwerb von Wertschriften		-253,6	-106,6
Verkauf von Wertschriften		149,0	-
Total Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		-242,0	605,3
Dividende		-119,2	-108,9
Kauf eigene Aktien		-3,5	-3,6
Verkauf eigene Aktien		2,1	-
Dividendenzahlung an nicht beherrschende Anteile		-1,9	-2,6
Veränderung nicht beherrschende Anteile		-0,1	-
Erhöhung langfristige Finanzschulden		0,6	2,1
Rückzahlung langfristige Finanzschulden		-0,4	-1,9
Erhöhung kurzfristige Finanzschulden		6,4	6,3
Rückzahlung kurzfristige Finanzschulden		-16,5	-52,8
Total Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		-132,5	-161,4
Währungsgewinne/-verluste auf flüssige Mittel		-34,0	19,7
Veränderung flüssige Mittel		-185,7	644,8
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	22	1 009,0	1 194,7

Impressum

Herausgeber:
Sulzer AG, Winterthur, Schweiz,
© 2016

Konzept/Layout:
wirDesign, Berlin Braunschweig,
Deutschland

Fotografie:
Getty Images (Titelbild, Rückseite/
Seiten 22–23);
Corbis (Titelbild, Rückseite);
Geri Krischker, Zürich, Schweiz
(Seiten 5/10/12/14)

Druck:
Kunst- und Werbedruck,
Bad Oeynhausen, Deutschland

Dieses Dokument kann Aussagen enthalten, die zukunftsorientiert sind, wie zum Beispiel Voraussagen von finanziellen Entwicklungen und in die Zukunft gerichtete Aussagen über die Entwicklung von Materialien und Produkten, wobei diese Aufzählung nicht abschliessend ist. Diese Aussagen können sich ändern, und die effektiven Ergebnisse oder Leistungen können aufgrund bekannter oder unbekannter Risiken oder verschiedener anderer Faktoren erheblich von den in diesem Dokument gemachten Aussagen abweichen.

Der Sulzer-Geschäftsbericht 2015 ist in englischer und deutscher Sprache, in gedruckter Form sowie unter www.sulzer.com/GB15 erhältlich. Das Original ist in englischer Sprache verfasst. Diese Kurzfassung liegt in englischer und deutscher Sprache vor.

Dieser Bericht ist klimaneutral auf einem vom Forest Stewardship Council (FSC) zertifizierten Papier gedruckt.





Sulzer AG

8401 Winterthur
Schweiz

Telefon +41 52 262 11 22

Fax +41 52 262 01 01

www.sulzer.com