



SULZER



**HALBJAHRES-
BERICHT 2020**

Inhalt

- 3** Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre
- 7** Unsere Kennzahlen
- 9** Lagebericht
- 10** Finanzbericht
- 16** Lagebericht Divisionen

- 28** **Financial reporting** (English only)

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre

Nach einem guten Start ins Jahr 2020 stellte Covid-19 die Welt auf den Kopf. Am 11. März erklärte die Weltgesundheitsorganisation (WHO) den Covid-19-Ausbruch zu einer Pandemie. Seitdem hat sich unser Berufs- und Privatleben drastisch verändert. Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden blieb in dieser beispiellosen Situation unsere oberste Priorität, während wir das Sulzer-Netzwerk im laufenden Betrieb umgestalteten, um unsere Kunden weiterhin ohne Unterbrechung zu unterstützen. Die weltweite Präsenz von Sulzer, das ausgewogene Verhältnis zwischen Geschäften mit kurzen und langen Zyklen sowie unser schnelles Handeln zur Bekämpfung der Covid-19-Folgen haben entscheidend zu unserer Widerstandsfähigkeit in den ersten sechs Monaten 2020 beigetragen.

Weltweit verliessen sich die Behörden selbst während der Lockdowns auf Sulzer, damit wir als Anbieter grundlegender Dienstleistungen den Betrieb aufrechterhielten. Unsere Teams trugen dazu bei, die Funktionsfähigkeit kritischer Infrastrukturen zu gewährleisten, darunter Wasser- und Energieunternehmen, das Verkehrssystem und der Gesundheitssektor. Wir sind stolz auf unsere Mitarbeitenden, die in diesen unsicheren Zeiten ein ausserordentliches Engagement zeigten und sich darauf konzentrierten, unsere Kunden unter Einhaltung strengster Sicherheitsvorkehrungen zu betreuen.

Starker Bestellungseingang und Auftragsbestand auf neuem Höchststand

In der ersten Jahreshälfte 2020 erhöhte sich der Bestellungseingang insgesamt um 1.7% auf CHF 1'840 Millionen. Unser Auftragsbestand zum 30. Juni näherte sich CHF 2 Milliarden an – ein Höchststand, der seit vielen Jahren nicht mehr erreicht wurde und um 8.6% über dem Vorjahreszeitraum lag. Unsere Aftermarket-Aktivitäten, die fast die Hälfte von Sulzer ausmachen, führten das Wachstum an. Mit einem Bestellszuwachs von 10.2% setzte die Division Rotating

Equipment Services ihre Wachstumsdynamik in allen Produktlinien und Regionen fort – trotz des eingeschränkten Zugangs zu Kundenstandorten im Zuge von Covid-19.

Die Division Pumps Equipment meldete ein Auftragsplus von 6.0%, begünstigt von ihrer starken Marktstellung im Nahen Osten, in China und in Brasilien sowie von ihrer vernachlässigbaren Exponierung gegenüber dem nichtkonventionellen Ölsektor (Schiefer). Die Dynamik im kommunalen Wasser- und Abwassersegment setzte sich mit einem organischen Anstieg von 2.5% fort. Der Bereich Chemie verbuchte ein kräftiges Auftragswachstum von 27.1%. Dagegen ging der Bestellungseingang in den Industriesegmenten um 6.3% zurück, da Covid-19 die Industrieproduktion weltweit schwächte.

Im Vergleich zur Vorjahresperiode gab der Bestellungseingang in der Division Chemtech um 3.2% nach. Während der Chemiemarkt dynamisch blieb, wurden Entscheidungen über grössere Projekte verzögert. Ausserdem traf uns der Lockdown in Indien, wo wir eine starke Präsenz haben. Dem stand ein chinesischer Markt gegenüber, der im Zuge der Öffnung des Landes nach den Lockdowns immer stärker wurde.

Nach einem starken Jahresauftakt, insbesondere im Beauty-Bereich, kam unsere Division Applicator Systems im März abrupt zum Stillstand, da unsere Kunden gezwungen waren, den Betrieb einzustellen. Folglich gingen die Bestellungen im ersten Halbjahr 2020 um 27.3% zurück. Das Beauty- und das Dentalsegment litten unter der Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen weltweit. Das Klebstoffsegment, das eine Vielzahl von Märkten bedient – darunter die Automobil-, Luftfahrt- und Elektronikindustrie –, musste aufgrund der vorübergehenden Schliessung von Kundenwerken Einbussen hinnehmen. Mit der Aufhebung der Lockdowns zogen auch die Bestellungen und Umsätze in sämtlichen Segmenten von Applicator Systems wieder an. Dieser Trend dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen und beschleunigen.



Sulzer hat erneut ihre Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt, die auf ihrer weltweiten Präsenz und auf einem ausgewogenen Verhältnis zwischen früh- und spätzyklischen Geschäften gründet. Wir haben frühzeitig umfassende strukturelle Kostenmassnahmen ergriffen und sind damit gut aufgestellt, wenn sich der Markt wieder erholt.

Greg Poux-Guillaume, CEO

Umsatz und Profitabilität durch Lockdowns beeinträchtigt

Die Lockdowns brachten das öffentliche Leben in vielen Ländern zum Stillstand. Die Folgen waren ein eingeschränkter Zugang zu Kundenstandorten, Reisebeschränkungen und schwierige Bedingungen entlang der Lieferketten und Vertriebskanäle. Dank unseres diversifizierten Portfolios und unserer weltweiten Präsenz belief sich der Umsatzrückgang in der ersten Jahreshälfte 2020 auf lediglich 3.9%.

Unsere Teams handelten schnell, um die Geschäftskontinuität unserer Kunden zu gewährleisten und gleichzeitig Kostenmassnahmen voranzutreiben. Auf diese Weise konnten wir die Auswirkungen des geringeren Absatzvolumens, der temporären Werksschliessungen und der Unterbrechungen entlang der Lieferkette mindern und ein operatives EBITA von CHF 120.2 Millionen sowie eine solide opEBITA-Marge (opROSA) von 7.5% erzielen.

Anpassung an das neue Marktumfeld

Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig Agilität für ein Unternehmen ist, damit es sich schnell an sich wandelnde Marktbedingungen anpassen kann. Wie bereits im April angekündigt, werden wir unsere Betriebskosten im Jahr 2020 um CHF 60 Millionen senken, um die Auswirkungen der Covid-19-bedingten Marktstörungen abzufedern. In der ersten Jahreshälfte haben wir unsere Betriebskosten anhand von Kostensenkungsmassnahmen bereits um CHF 21 Millionen gesenkt.

Da wir erwarten, dass die ungünstigen Bedingungen auf dem Öl- und Gasmarkt voraussichtlich bis weit in das Jahr 2021 hinein anhalten werden, haben wir strukturelle Massnahmen ergriffen, um unser Energiegeschäft schlanker zu gestalten. Mit diesen Schritten dürften wir erhebliche Kosteneinsparungen von rund CHF 70 Millionen erzielen, die in den nächsten zwei Jahren vollständig realisiert werden, wobei der grösste Teil des Aufschwungs bereits 2021 eintreten wird.

Gleichzeitig tätigen wir vermehrt Investitionen, die uns auf die Zukunft vorbereiten – beispielsweise additive Fertigung, Datenplattformen, Remote-Systeme und digitale Produktionsmethoden, die uns schneller und flexibler machen.

Strategische Investitionen in nachhaltige Technologieführer

Mehr denn je arbeiten wir daran, unser Portfolio an biobasierten Technologien und Anwendungen für die Kreislaufwirtschaft zu erweitern. Wir werden auch künftig strategisch in Technologieunternehmen investieren, die unser Angebot ergänzen und innovative Spitzenlösungen für eine umweltfreundlichere Zukunft bereitstellen.

Im Juni dieses Jahres [erwarb Sulzer 25% am Technologieunternehmen Tamturbo](#), mit der Option, künftig die Kontrolle zu übernehmen. Der Hersteller ölfreier industrieller Luftkompressoren bietet bahnbrechende Lösungen für eine sauberere und energieeffizientere Druckluftherzeugung. Diese ergänzen Sulzers marktführendes Angebot an Niederdruckkompressoren für den Abwasserbereich optimal. Damit sind wir gut aufgestellt, um den wachstumsstarken Markt für die industrielle Automatisierung zu bedienen, in dem eine steigende Nachfrage nach ölfreier Druckluftherzeugung herrscht, insbesondere in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie.

Sulzer erhöhte auch ihre Investitionen in Worn Again. Das Unternehmen entwickelt ein einzigartiges Polymer-Recyclingverfahren, bei dem Sulzer-Technologie eingesetzt wird, um das Recycling von Rohstoffen in Textilien und Polyesterverpackungen zu ermöglichen. Sulzer und H&M kontrollieren als strategische Partner das Unternehmen und setzen gemeinsam auf seine Zukunft.



Mit unserer führenden Stellung in der Prozesstechnologie und bei energieeffizienten Lösungen für vielfältige Anwendungsbereiche treibt Sulzer die Entwicklung nachhaltiger Lösungen und die Förderung einer Kreislaufwirtschaft voran.

Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident

Ausblick für 2020

Das aktuelle Geschäftsumfeld ist mit einer hohen Unsicherheit behaftet, die durch Covid-19 und seine wirtschaftlichen Auswirkungen verursacht wird. Wir haben ehrgeizige Kostenmassnahmen ergriffen, um die Auswirkungen der Pandemie abzufedern, und verfügen über einen hohen Auftragsbestand. Aus diesen Gründen sind wir optimistisch, dass wir weiterhin eine gute Leistung erzielen werden. Wir gehen davon aus, dass die opEBITA-Marge (opROSA) für das Gesamtjahr 2020 bei 8.5 – 9.0% liegen wird und sich für das gesamte Jahr 2021 wieder auf dem Niveau vor der Pandemie bewegen wird.

Wir möchten uns bei unseren Mitarbeitenden für ihr aussergewöhnliches Engagement und ihren Einsatz bedanken. Damit haben sie für einen sicheren und stabilen Betrieb gesorgt und sind unserer tief verwurzelten Sicherheits- und Servicekultur in jeder Hinsicht gerecht geworden. Unser aufrichtiger Dank gilt auch unseren treuen Kunden, unseren vertrauenswürdigen Partnern und Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in dieser komplexen Zeit.

Bleiben Sie gesund und passen Sie auf sich auf.

Freundliche Grüsse

Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident

Greg Poux-Guillaume
CEO

Robuste Performance

Trotz der drastischen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie verzeichnete Sulzer auch im ersten Halbjahr 2020 einen hohen Bestellungseingang. Die Bestellungen erhöhten sich gegenüber der Vorjahresperiode um 1.7%. Massgeblich hierfür war die gute Nachfrage in den Divisionen Rotating Equipment Services und Pumps Equipment. Aufgrund der Lockdowns ging der Umsatz um 3.9% zurück. Der niedrigere Umsatz hatte einen Rückgang des operativen EBITA sowie eine operative EBITA-Marge (opROSA) von 7.5% zur Folge. Sulzer hat frühzeitig entschiedene Massnahmen ergriffen, um den Auswirkungen von Marktstörungen entgegenzuwirken.

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

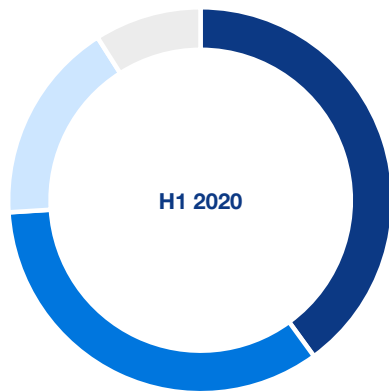
Kennzahlen (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/--%	+/--% bereinigt ¹⁾	+/--% organisch ²⁾
Bestellungseingang	1'840.5	1'933.3	-4.8	1.7	-0.6
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.3%	33.8%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	1'946.2	1'792.6	8.6		
Umsatz	1'598.5	1'773.8	-9.9	-3.9	-5.5
EBIT	36.0	98.9	-63.6		
opEBITA	120.2	161.5	-25.6	-20.5	-22.5
opROSA	7.5%	9.1%			
Kern-Nettogewinn	81.5	114.7	-28.9		
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	15.4	65.1	-76.3		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	0.5	1.9	-76.3		
Free Cash Flow	36.8	-7.8	n/a		
Nettoverschuldung am 30. Juni/ 31. Dezember	474.6	346.9	36.8		
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	15'600	16'506	-5.5		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

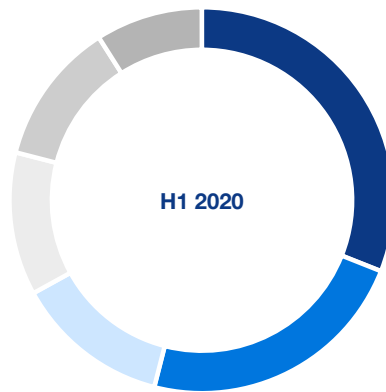
2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Bestellungseingang nach Divisionen



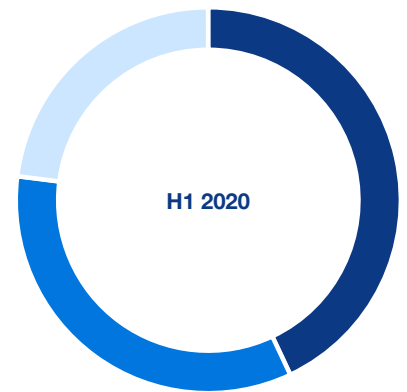
- 40% Pumps Equipment
- 34% Rotating Equipment Services
- 17% Chemtech
- 9% Applicator Systems

Bestellungseingang nach Segmenten



- 31% Öl und Gas
- 23% Chemie
- 13% Allgemeine Industrie
- 12% Wasser
- 12% Energie
- 9% Märkte von Applicator Systems

Bestellungseingang nach Regionen



- 43% Europa, Naher Osten und Afrika
- 34% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik



Lagebericht

10 Finanzbericht

16 Lagebericht Divisionen

16 Pumps Equipment

19 Rotating Equipment Services

22 Chemtech

25 Applicator Systems

Starke Performance trotz Pandemie

Der Bestellungseingang erhöhte sich einschliesslich Akquisitionen um 1.7% und blieb auf organischer Basis stabil. Der Umsatzrückgang aufgrund der pandemiebedingten Lockdowns belief sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf lediglich 3.9%. Das geringere Umsatzvolumen und ein ungünstiger Mixeffekt, die durch Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 21 Millionen gegenüber dem Vorjahr wieder ausgeglichen wurden, hatten eine operative EBITA-Marge (opROSA) von 7.5% zur Folge. Der Free Cash Flow belief sich auf solide CHF 36.8 Millionen, was einer Steigerung von CHF 44.6 Millionen gegenüber dem Vorjahr entspricht.

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

Solide Auftragsdynamik in den Divisionen Pumps Equipment und Rotating Equipment Services

Trotz der Pandemie konnte Sulzer ihr Auftragswachstum in der ersten Jahreshälfte 2020 fortsetzen. Der Bestellungseingang in Höhe von CHF 1'840.5 erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1.7%. Auf organischer Basis blieb der Bestellungseingang stabil (-0.6%), während mit Akquisitionen ein Plus von CHF 42.3 Millionen verbucht wurde. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs ging auf 33.3% zurück. Massgeblich hierfür war der Mixeffekt aufgrund eines geringeren relativen Anteils an Aufträgen aus der Division Applicator Systems.



In der ersten Jahreshälfte 2020 verbuchte Sulzer einen robusten Bestellungseingang und Free Cash Flow. Trotz der tiefgreifenden Auswirkungen der Pandemie konnten wir den Umsatzrückgang und die geringere Profitabilität durch schnelles Handeln und Kostensenkungsmassnahmen abfedern.

Jill Lee, Chief Financial Officer

Der Bestellungseingang in der Division Pumps Equipment legte mit 6.0% kräftig zu. Mit dem Auftragseingang im Nahen Osten konnte der Rückgang im Industriesegment, der sich auf 6.3% belief und im schwächeren Marktumfeld aufgrund von Covid-19 begründet lag, mehr als ausgeglichen werden. Die Aufträge im Wassergeschäft legten im ersten Halbjahr 2020 um 2.5% zu, wobei zwei Grossprojekte von CHF 42 Millionen für Wassertransport und Entsalzung im ersten Halbjahr 2019, die eine hohe Vergleichsbasis bilden, nicht berücksichtigt sind. Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services zog um 10.2% an, wovon 3.9% auf die Akquisition von Alba zurückzuführen waren. Die Bestellungen von Chemtech gingen in der ersten Jahreshälfte 2020 um 3.2% zurück, da Kunden Projekte auf einen späteren Zeitpunkt verlegten und der Vergleichswert im ersten Halbjahr 2019 hoch war. Akquisitionen erhöhten den Bestellungseingang um CHF 29.6 Millionen, wovon CHF 20.1 Millionen von GTC stammten. In der Division Applicator Systems brach der Bestellungseingang unvermittelt um 27.3% ein, da Kosmetikgeschäfte und Zahnarztpraxen ihren Betrieb vorübergehend einstellen mussten.

Der Bestellungseingang wurde aufgrund von Währungseffekten um CHF 125.8 Millionen geschmälert. Ausschlaggebend hierfür war die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber anderen Währungen.

Per 30. Juni 2020 hatte sich der Auftragsbestand um CHF 153.6 Millionen auf CHF 1'946.2 Millionen erhöht, ausgehend von CHF 1'792.6 Millionen am 31. Dezember 2019. Die negativen Währungseffekte beliefen sich insgesamt auf CHF 115.8 Millionen.

Bestellungen

	2020	2019
Bestellungsseingang	1'840.5	1'933.3
Bruttomarge des Bestellsungsseingangs	33.3%	33.8%
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	1'946.2	1'792.6

Umsatzrückgang durch Lockdowns

Der Umsatz belief sich auf CHF 1'598.5 Millionen und ging damit um 3.9% zurück. Akquisitionen steigerten den Umsatz gegenüber 2019 um CHF 27.1 Millionen. Negative Währungseffekte verringerten den Umsatz dagegen um CHF 106.8 Millionen.

Die Umsätze aller Divisionen litten unter den Schutzmassnahmen, die den Kunden auferlegt wurden. So war der Zugang zu Standorten eingeschränkt und Fabriken und Outlets mit direktem Kundenkontakt mussten vorübergehend schliessen. Der Umsatz der Division Pumps Equipment ging um 4.4% zurück. Der Rückgang in den Bereichen Energie und Industrie konnte nicht durch den höheren Umsatz im Wassersegment wettgemacht werden. Der Umsatz in der Division Rotating Equipment Services zog um 1.3% an, angetrieben durch die Akquisition von Alba. In der Division Chemtech blieb der Umsatz stabil – trotz der spürbaren Auswirkungen von Covid-19. So musste das Werk in Indien seinen Betrieb zwischen Ende März und Anfang Mai für sechs Wochen einstellen. Die Division Applicator Systems verbuchte einen Umsatzrückgang von 21.0%. Ausschlaggebend hierfür war die abrupte Schliessung weltweiter Einzelhandelsgeschäfte und Zahnkliniken.

Niedrigerer Umsatz und Geschäftsmix beeinflussen Bruttomarge

Trotz eines höheren relativen Anteils des Energiegeschäfts innerhalb der Division Pumps Equipment und eines niedrigeren Anteils der Division Applicator Systems blieb die Bruttomarge stabil und belief sich auf 29.8%, verglichen mit 30.0% im Vorjahreszeitraum. Der Bruttogewinn ging folglich auf CHF 476.0 Millionen zurück (erstes Halbjahr 2019: CHF 532.0 Millionen).

Bereinigte operative Umsatzrendite bei 7.5%

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF 120.2 Millionen und lag damit um 20.5% unter dem Vorjahresergebnis von CHF 161.5 Millionen. Eine geringere Bruttomarge und Kostenunterdeckung aufgrund des rückläufigen Umsatzvolumens sowie der ungünstige Mixeffekt durch den geringeren Anteil von Applicator Systems konnten zum Teil durch Kosteneinsparungen in Höhe von CHF 21 Millionen ausgeglichen werden.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen sanken im Jahresvergleich um CHF 21.7 Millionen. Geringere organische Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten wurden teilweise durch die höheren Betriebskosten der akquirierten Unternehmen wettgemacht.

Überleitung vom EBIT zum opEBITA (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019
EBIT	36.0	98.9
Amortisation	31.6	31.3
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.2	0.5
Restrukturierungskosten	42.0	16.2
Nicht operative Positionen ¹⁾	6.4	14.6
opEBITA	120.2	161.5

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.

Die operative EBITA-Marge (opROSA) fiel im ersten Halbjahr 2020 von 9.1% in der Vorjahresperiode auf 7.5%.

Berechnung von ROS und opROSA (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019
EBIT	36.0	98.9
Umsatz	1'598.5	1'773.8
ROS	2.3%	5.6%
opEBITA	120.2	161.5
Umsatz	1'598.5	1'773.8
opROSA	7.5%	9.1%

Strukturelle Massnahmen

Wie bereits Anfang des Jahres angekündigt, hat Sulzer umfassende Massnahmen ergriffen, um die pandemiebedingten Auswirkungen von Marktstörungen auf die Geschäftsaktivitäten im Energiebereich zu mindern. Bis Juni 2020 wurden Einmalaufwendungen in Höhe von CHF 52.6 Millionen erfasst, die Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 42.0 Millionen, nicht operative Kosten in Höhe von CHF 6.4 Millionen und Wertminderungen in Höhe von CHF 4.2 Millionen beinhalteten. Diese Kosten standen hauptsächlich im Zusammenhang mit der Restrukturierung in Europa und den USA sowie mit der Skalierung unterstützender Ressourcen.

Folglich belief sich das EBIT auf CHF 36.0 Millionen, was einem Rückgang von 58.3% gegenüber der ersten Jahreshälfte 2019 (CHF 98.9 Millionen) entspricht. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 2.3%, verglichen mit 5.6% im ersten Halbjahr 2019.

Stabiler Finanzaufwand

Der Finanzaufwand für das erste Halbjahr 2020 betrug CHF 12.3 Millionen, nach CHF 12.0 Millionen in der Vorjahresperiode.

Höhere effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand verringerte sich auf CHF 6.7 Millionen (2019: CHF 19.6 Millionen), was hauptsächlich auf den geringeren Vorsteuerertrag zurückzuführen war. Die Konzernsteuerquote erhöhte sich in den ersten sechs Monaten 2020 auf 28.4%, verglichen mit 22.8% in der Vorjahresperiode.

Der effektive Ertragssteuersatz für 2020 wurde durch den Restrukturierungsaufwand im Zusammenhang mit geschlossenen Standorten ohne entsprechenden Steuereffekt beeinflusst.

Geringerer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2020 sank der Nettogewinn auf CHF 16.8 Millionen gegenüber CHF 66.5 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) belief sich auf CHF 81.5 Millionen, verglichen mit CHF 114.7 Millionen im Vorjahreszeitraum. Der unverwässerte Gewinn je Aktie fiel im ersten Halbjahr 2020 von CHF 1.92 in der Vorjahresperiode auf CHF 0.45. Der Rückgang ist in erster Linie auf den geringeren Gewinn zurückzuführen.

Überleitung vom Nettogewinn zum Kern-Nettogewinn

in Mio. CHF	2020	2019
Nettogewinn	16.8	66.5
Amortisation	31.6	31.3
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	4.2	0.5
Restrukturierungskosten	42.0	16.2
Nicht operative Positionen ¹⁾	6.4	14.6
Steuereffekt auf oben aufgeführte Positionen	-19.4	-14.5
Kern-Nettogewinn	81.5	114.7

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.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2020 bei CHF 4'760.6 Millionen und somit nominal CHF 348.8 Millionen unter dem Wert vom 31. Dezember 2019. Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich nominal um CHF 69.3 Millionen auf CHF 2'102.7 Millionen. Massgeblich hierfür waren der niedrigere Goodwill (CHF 21.7 Millionen), die geringeren immateriellen Vermögenswerte (CHF 36.7 Millionen) und niedrigere Immobilien und Sachanlagen (CHF 7.0 Millionen). Das Umlaufvermögen gab nominal um CHF 279.6 Millionen nach. Ausschlaggebend hierfür war der Rückgang bei den Vorräten (CHF 27.4 Millionen), bei den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten (CHF 52.7 Millionen), bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (CHF 87.1 Millionen) und bei den Anzahlungen an Lieferanten (CHF 5.8 Millionen), was auf den geringeren Umsatz zurückzuführen war. Die flüssigen Mittel nahmen um CHF 78.2 Millionen ab.

Das gesamte Fremdkapital sank nominal per 30. Juni 2020 um CHF 107.3 Millionen auf CHF 3'408.2 Millionen. Ursächlich hierfür waren die niedrigeren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (CHF 99.1 Millionen), was im geringeren Umsatz im Transaktionsgeschäft begründet lag, sowie niedrigere Vertragsverbindlichkeiten (CHF 32.5 Millionen) aufgrund eines niedrigeren Umsatzes im Projektgeschäft.

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 241.5 Millionen auf CHF 1'352.4 Millionen. Ursächlich hierfür waren vor allem die Ausschüttung der Dividende (CHF 136.1 Millionen), Währungseffekte (CHF 91.1 Millionen) sowie die Neubewertung einer leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 21.0 Millionen). Dies konnte nur zum Teil durch den Nettogewinn (CHF 16.8 Millionen) kompensiert werden.

Steigerung des Free Cash Flow durch besseres Working Capital

Der Free Cash Flow belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF 36.8 Millionen. Damit wurde gegenüber dem Vorjahreszeitraum (CHF –7.8 Millionen) eine deutliche Verbesserung erzielt. Diese positive Entwicklung lag in einem besseren Net Working Capital Management und einem niedrigeren Netto-Umlaufvermögen begründet.

Überleitung vom Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit zum Free Cash Flow

in Mio. CHF	2020	2019
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	91.8	43.1
Erwerb von immateriellen Anlagen	–5.4	–2.1
Verkauf von immateriellen Anlagen	0.0	0.3
Erwerb von Sachanlagen	–54.3	–51.7
Verkauf von Sachanlagen	4.7	2.5
Free Cash Flow	36.8	–7.8

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF –17.3 Millionen (erstes Halbjahr 2019: CHF –85.0 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2020 resultierte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit aus der Nettoveränderung der finanziellen Vermögenswerte in Höhe von CHF 49.7 Millionen, aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF –54.3 Millionen sowie aus Investitionen in Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen in Höhe von CHF –12.0 Millionen. In den ersten sechs Monaten 2019 wurde der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit durch die Akquisition von GTC in Höhe von CHF –33.7 Millionen und durch den Kauf von Sachanlagen in Höhe von –51.7 Millionen bestimmt.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf CHF –120.6 Millionen (erstes Halbjahr 2019: CHF –110.8 Millionen). Im Geschäftsjahr 2020 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf CHF 92.6 Millionen, verglichen mit CHF 77.5 Millionen im Vorjahr. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2020 betrug CHF –78.2 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 32.1 Millionen.

Ausblick für 2020

Das aktuelle Geschäftsumfeld ist mit einer hohen Unsicherheit behaftet, die durch Covid-19 und seine wirtschaftlichen Auswirkungen verursacht wird. Wir haben ehrgeizige Kostenmassnahmen ergriffen, um die Auswirkungen der Pandemie abzufedern, und verfügen über einen hohen Auftragsbestand. Aus diesen Gründen sind wir optimistisch, dass wir weiterhin eine gute Leistung erzielen werden. Wir gehen davon aus, dass die opEBITA-Marge (opROSA) für das Gesamtjahr 2020 bei 8.5 – 9.0% liegen wird und sich für das gesamte Jahr 2021 wieder auf dem Niveau vor der Pandemie bewegen wird.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ROS: Umsatzrendite

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

FCF: Free Cash Flow

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Auftragsplus bei höherer Profitabilität

Im ersten Halbjahr 2020 verzeichnete die Division Pumps Equipment (PE) gegenüber dem Vorjahreszeitraum einen höheren Bestellungseingang. Die Pandemie und damit einhergehende Marktstörungen belasteten sowohl den Umsatz als auch das operative EBITA. Dagegen erhöhte sich die operative EBITA-Marge (opROSA) dank einer soliden Ausführung und Kostendisziplin auf 3.1%.

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

Schnelles Handeln in beispielloser Krise

Das Team reagierte schnell auf die mit der Pandemie einhergehenden Schwierigkeiten und ergriff frühzeitig Massnahmen, um die Sicherheit der Belegschaft und die Fortführung der Geschäftstätigkeit zu gewährleisten.

Das Unternehmen hat von Behörden weltweit die Genehmigung für die Aufrechterhaltung seines Betriebs während der Lockdowns erhalten, um zentrale Infrastrukturen wie die Energie- und Wasserinfrastruktur, Krankenhäuser, Schifffahrt und Raffinerien in Gang zu halten. Die Aktivitäten in den weltweiten Produktionsstätten von PE wurden während der Krise weitergeführt. Unterbrechungen der Lieferkette und logistische Störungen wurden schnell behoben.

Da hohe Ölvorräte und die rückläufige Nachfrage die Investitionen am Energiemarkt noch für einige Zeit beeinträchtigen dürften, hat Sulzer strukturelle Massnahmen angekündigt. Diese zielen darauf ab, die Kapazitäten im Energiegeschäft um ein Drittel zu senken, beispielsweise durch die beabsichtigte Konsolidierung der Produktion und die Straffung von Ressourcen.



Die Division Pumps Equipment konnte trotz widriger Marktbedingungen erneut eine solide Leistung erzielen. Unsere schnelle und entschiedene Reaktion auf die Pandemie wird dazu beitragen, die Auswirkungen auf unsere künftigen Ergebnisse zu mindern.

Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Digitalisierung und Diversifizierung vorantreiben

Aufgrund der Reisebeschränkungen und des erschwerten Zugangs zu Kundenstandorten hat Sulzer Digitalisierungsprojekte vorangetrieben, um die Geschäftstätigkeit weiter fortführen zu können. Das Unternehmen hat sein Programm für den digitalen Testlauf von Pumpen erweitert. Somit konnten Pumpenprojekte während der Covid-19-Krise schnell und effizient digital abgenommen werden, ohne dass Kunden hierfür an einen Sulzer-Standort reisen mussten. Dies dürfte für Kunden künftig die bevorzugte Option darstellen und markiert somit auch einen klaren Schritt in Richtung der intelligenten Fabrik.

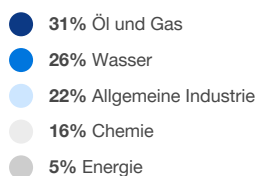
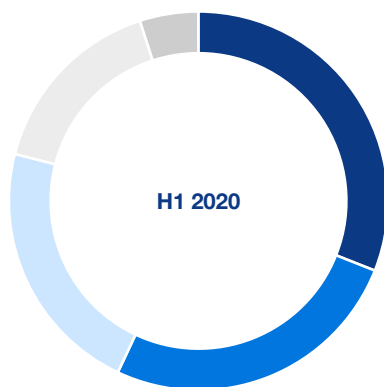
Wie im Juni mitgeteilt, beteiligten wir uns mit 25% am finnischen Technologieunternehmen **Tamturbo**. Damit treibt Sulzer ihre Diversifizierung weiter voran und hat ihr bestehendes Angebot an Niederdruckkompressoren um ölfreie industrielle Luftkompressoren erweitert. Die bahnbrechenden Lösungen von Tamturbo ebnen den Weg für eine umweltfreundlichere, energieeffizientere und nahezu instandhaltungsfreie Druckluftherzeugung.

Anstieg des Bestellungseingangs

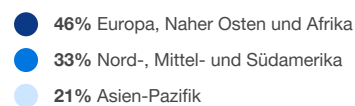
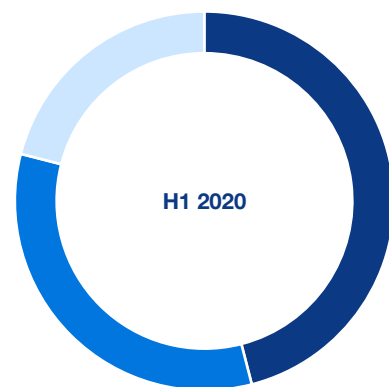
Der Bestellungseingang erhöhte sich um 6.0%, was auf die weltweite Präsenz der Division und ihre starke Marktposition im Nahen Osten zurückzuführen war. Ohne zwei Grossaufträge in Höhe von insgesamt CHF 42 Millionen im ersten Halbjahr 2019, die einen hohen Vergleichswert darstellten, erhöhte sich der Bestellungseingang im Wassermarkt um 2.5%. Der Bestellungseingang im Segment der allgemeinen Industrie ging aufgrund der schwächeren Marktentwicklung im Zuge der Covid-19-Pandemie um 6.3% zurück.

Auf regionaler Basis erhöhte sich der Bestellungseingang um 21.2% in Nord-, Mittel- und Südamerika und um 4.4% im Asien-Pazifik-Raum. Bereinigt um den hohen Wert im Vergleichszeitraum 2019, der sich auf die beiden oben erwähnten Grossaufträge stützte, belief sich der Anstieg in Europa, dem Nahen Osten und Afrika auf 10.2%.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Solide Profitabilität bei geringerem Umsatz

Obwohl die Lockdowns zu Unterbrechungen in der Lieferkette und Logistik führten, die den Umsatz um 4.4% verringerten, erhöhte sich die Profitabilität auf 3.1% (opROSA). Das operative EBITA ging infolge des geringeren Absatzvolumens zurück. Dagegen konnte die operative EBITA-Marge (opROSA) mit einer soliden Ausführung und Kostenmassnahmen verbessert werden.

Kennzahlen Pumps Equipment (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	744.0	752.5	-1.1	6.0	7.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	26.7%	27.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	999.1	924.3	8.1		
Umsatz	616.6	690.3	-10.7	-4.4	-3.1
EBIT	-27.1	-0.1	n/a		
opEBITA	19.2	20.0	-3.8	-4.5	6.3
opROSA	3.1%	2.9%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	5'623	5'759	-2.4		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Starke Leistung in anspruchsvollem Marktumfeld

Im ersten Halbjahr 2020 verzeichnete Rotating Equipment Services (RES) einen höheren Bestellungseingang und konnte Umsatz und operatives EBITA gegenüber der ersten Jahreshälfte 2019 verbessern – trotz Störungen entlang der Lieferkette und dem eingeschränkten Zugang zu Kundenstandorten. Die operative EBITA-Marge (opROSA) blieb mit 12.1% stabil. Die Teams von Sulzer als wichtigem Serviceanbieter trugen dazu bei, kritische Infrastrukturen auch während der Lockdowns in Betrieb zu halten.

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

Aufrechterhaltung grundlegender Services

Als sich das Coronavirus weltweit ausbreitete, haben die Servicezentren von Sulzer schnelle und entschiedene Massnahmen ergriffen, um ihre Mitarbeitenden zu schützen und den Kundendienst aufrechtzuerhalten. Die weltweiten RES-Standorte setzten unverzüglich umfassende Notfallpläne um, die strikte Vorgaben hinsichtlich Social Distancing, Schichtarbeit und Schutzkleidung sowie weitgehende Hygienemassnahmen vorsahen.

Da wir von den nationalen Regierungen als wichtiger Dienstleister eingestuft werden, unterstützten unsere Serviceteams auch während der Lockdowns kritische Infrastrukturen wie Energie- und Wasserunternehmen, Transportsysteme und das Gesundheitswesen. [RES bot auch ehrenamtlich unterstützende Dienstleistungen für die Instandhaltung der Notstromversorgung in Krankenhäusern an](#) und trug somit dazu bei, dass Patienten verlässlich behandelt werden konnten – selbst bei einem Ausfall der Hauptstromversorgung.



Unser Servicegeschäft leistete während der Lockdowns einen entscheidenden Beitrag zur Sicherstellung einer funktionierenden Infrastruktur. Dank des ausserordentlichen Engagements unserer Mitarbeitenden haben wir im ersten Halbjahr eine solide Leistung erzielt.

Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Robuste Aftermarket-Aktivitäten

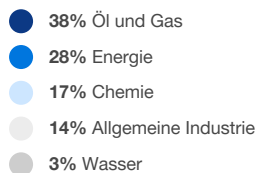
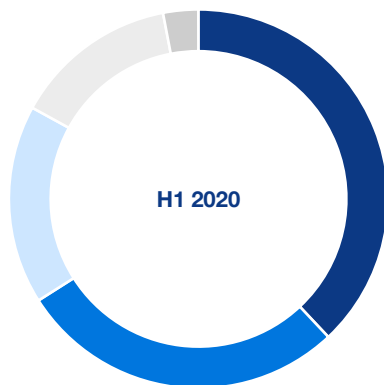
Das Ersatzteil- und Servicegeschäft von Sulzer ist gut diversifiziert und stellt Dienstleistungen für verschiedene Marktsegmente bereit. Mit rund 100 Servicezentren in allen Teilen der Welt sind unsere Teams nah am Kunden und reagieren schnell auf eingehende Projekte. In Anbetracht der anspruchsvollen Marktbedingungen und der länderübergreifenden Lockdowns und Reisebeschränkungen haben sich die Vielfalt und die Kundennähe der Division als wichtige Erfolgsfaktoren erwiesen. Unsere Mitarbeitenden setzen sich dafür ein, Kunden schnell und pragmatisch zu betreuen – dadurch haben sich unsere Kundenbeziehungen in diesen beispiellosen Zeiten noch stärker gefestigt.

Kräftiges Auftragswachstum

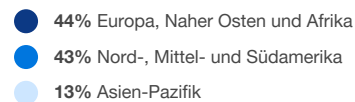
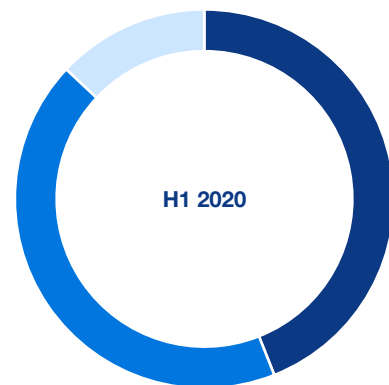
Alle Regionen konnten ihre Servicezentren während der Pandemie in Betrieb halten und zeichneten sich durch hohe Widerstandsfähigkeit aus. Trotz der Lockdown-Massnahmen und der Unterbrechungen entlang der Lieferkette erhöhte sich der Bestellungseingang im ersten Halbjahr um 10.2%.

Alle Produktlinien trugen zum Anstieg des Bestellungseingangs bei, wobei insbesondere Turbo Services ein hohes Wachstum aufweisen konnte. Dank einer regen Projektaktivität erzielte auch Pumps Services ein starkes Wachstum. Auf regionaler Ebene trugen insbesondere Nord-, Mittel- und Südamerika zum Wachstum bei.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Umsatz und operatives EBITA höher

Obwohl der Zugang zu Kundenstandorten eingeschränkt war, Unterbrechungen entlang der Lieferkette auftraten und Kunden von Reisebeschränkungen betroffen waren, legte der Umsatz im ersten Halbjahr 2020 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1.3% zu.

Das operative EBITA zog bei strikter Kostenkontrolle um 3.8% an. Die operative EBITA-Marge (opROSA) blieb mit 12.1% stabil.

Kennzahlen Rotating Equipment Services (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	617.0	602.2	2.5	10.2	6.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	39.0%	39.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	485.0	422.2	14.9		
Umsatz	528.1	561.4	-5.9	1.3	-1.2
EBIT	51.2	64.1	-20.1		
opEBITA	64.0	67.9	-5.7	3.8	1.0
opROSA	12.1%	12.1%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	4'795	4'900	-2.1		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Temporäre Marktstörungen bewältigen

In der ersten Jahreshälfte 2020 ging der Bestellungseingang von Chemtech zurück. Ausschlaggebend hierfür waren Marktstörungen und die Tatsache, dass Kunden Projekte aufgrund von Covid-19 zurückstellten. Während der Umsatz stabil blieb, verringerte sich das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) infolge der Lockdowns. Chemtech hat strukturelle Massnahmen ergriffen und die Betriebsausgaben reduziert, um das Unternehmen an die aktuelle Situation anzupassen und widerstandsfähiger zu machen.

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

Hochfahren der Produktionskapazitäten nach temporären Werksschliessungen

Dank der schnellen Umsetzung der unternehmensweiten Notfallpläne im Zuge der Lockdowns konnte das Chemtech-Werk in Shanghai am 10. Februar 2020 wieder geöffnet werden und zählte zu den ersten Unternehmen in der Region, in denen die Produktion wieder anlief. Auch in Indien und Russland wurde die Fertigung vorübergehend eingestellt. Anfang Mai hatten alle Werke im Einklang mit den behördlichen Vorschriften ihren Betrieb wieder aufgenommen. Indien ist nach wie vor von staatlichen Einschränkungen betroffen und hat die volle Kapazitätsauslastung noch nicht erreicht.

Zum Schutz der Mitarbeitenden wurden strengste Sicherheitsmassnahmen in den Anlagen von Chemtech erlassen. [Gleichzeitig trug die Division mit ihrer Trenntechnologie ihren Teil zur schnelleren Bekämpfung von Covid-19 bei.](#) Chemtech unterstützte die Farmhispania Group bei der Erhöhung der Produktionskapazitäten für eines ihrer Arzneimittel, das bei der Behandlung von Covid-19-Patienten von entscheidender Bedeutung ist.

Strategische Ausrichtung auf nachhaltige Aktivitäten stärken

Als Technologiepartner der BEWiSynbra Group, des europaweit führenden Herstellers von expandierbarem Polystyrol (EPS), [hilft Sulzer bei der Verwirklichung des ehrgeizigen Ziels, pro Jahr 60'000 Tonnen EPS zu sammeln und wiederzuverwerten.](#) In der Produktionslinie von Chemtech werden EPS-Abfälle in neues EPS-Material umgewandelt, das dann für die Dämmung von Gebäuden oder für Verpackungen genutzt werden kann. Auf diese Weise hilft Chemtech BEWiSynbra dabei, die angestrebte Kreislaufwirtschaft zu realisieren und gleichzeitig ihre Produktionskapazitäten zu erweitern.

Um das Geschäft von Sulzer strategisch klar auf Nachhaltigkeit auszurichten, hat Chemtech ihre Aktivitäten in diesem Bereich verstärkt und im Jahr 2020 ein [globales Entwicklungsteam für biobasierte Produkte und erneuerbare Anwendungen ins Leben gerufen.](#) Das Team wird als Innovationsführer bei der Umwandlung erneuerbarer Rohstoffe in Oleochemikalien, Biokraftstoffe, biologische Chemikalien und Biopolymere vorgehen und darüber hinaus die Entwicklung hochmoderner Lösungen für die Wiederverwertung von Kunststoff vorantreiben.



Unsere Leistung wurde durch vorübergehende Werksschliessungen und die Verschiebung von Kundenprojekten beeinträchtigt. Wir haben entschiedene Massnahmen ergriffen, um unser Unternehmen an das aktuelle Marktumfeld anzupassen und widerstandsfähiger zu machen.

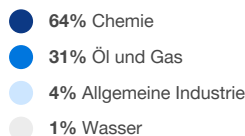
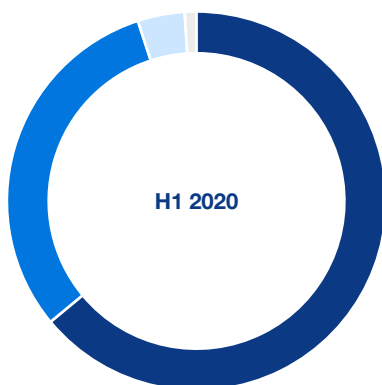
Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Bestellungseingang gesunken

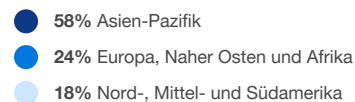
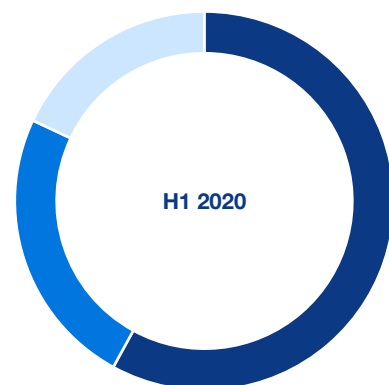
Der Bestellungseingang von Chemtech fiel im ersten Halbjahr 2020 um 3.2% niedriger aus als in der Vorjahresperiode. Der Bestellungseingang und die Projektausführung wurden durch Marktstörungen, Umsatzrückgänge in allen Regionen ausser China, den beschränkten Zugang zu Kundenstandorten, die Verschiebung von Kundenprojekten und die Turbulenzen am Öl- und Gasmarkt belastet.

In der Asien-Pazifik-Region erhöhte sich der Bestellungseingang um 20.2%. Dagegen gab er in Nord-, Mittel- und Südamerika um 25.8% und in der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) um 22.1% nach.

Bestellungseingang nach Segmenten



Bestellungseingang nach Regionen



Temporäre Werksschliessungen beeinflussen Umsatz und Profitabilität

Obwohl das indische Werk von Ende März bis Anfang Mai für sechs Wochen stillgelegt wurde, blieb der Umsatz im ersten Halbjahr 2020 stabil, was hauptsächlich auf die Akquisition von GTC zurückzuführen war.

Im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2019 ging das operative EBITA um 9.6% zurück. Die vorübergehende Schliessung des Werks in Indien hatte grosse Auswirkungen auf die Leistung anderer Regionen wie Europa, Russland und Afrika. Folglich verringerte sich die operative EBITA-Marge (opROSA) im ersten Halbjahr 2020 auf 8.0%, nachdem sie in der Vorjahresperiode deutlich auf 9.0% zugelegt hatte. Chemtech hat strukturelle Massnahmen ergriffen und ihre Betriebsausgaben reduziert, um das Unternehmen an das aktuelle Marktumfeld anzupassen und widerstandsfähiger zu machen.

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	319.4	350.3	-8.8	-3.2	-12.0
Bruttomarge des Bestellungseingangs	30.5%	29.7%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	408.5	385.3	6.0		
Umsatz	287.8	303.8	-5.3	0.2	-7.7
EBIT	10.6	24.1	-56.0		
opEBITA	23.0	27.3	-15.8	-9.6	-22.3
opROSA	8.0%	9.0%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	3'206	3'803	-15.7		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).

Lockdowns führen im zweiten Quartal zu Nachfragestopp

Der starke Jahresauftakt wurde durch den abrupten Volumenrückgang im zweiten Quartal aufgrund der Schliessung von Einzelhandelsgeschäften, Zahnarztpraxen und Fabriken im Zuge der Pandemie überschattet. Applicator Systems (APS) reagierte frühzeitig und entschied sich mit Kostensenkungsmassnahmen, die in der zweiten Jahreshälfte in vollem Umfang Wirkung zeigen werden. Der niedrigere Umsatz hatte einen drastischen Rückgang des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge (opROSA) zur Folge. Das Geschäft von APS erholte sich im Juni allmählich wieder. Die Erweiterung des Bechhofen-Werks, mit dem das Unternehmen seine Stellung auf dem Beautymarkt ausbauen will, läuft plangemäss.

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

Spürbare Folgen der Lockdowns

Die Lockdowns, die von den Behörden zur Bekämpfung des Coronavirus verhängt wurden, hatten weltweit die Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen zur Folge. Kunden aus dem Kosmetiksegment und Dentalpraxen stellten deshalb umgehend sämtliche Aufträge ein. Im Segment Klebstoffe, das ein breites Spektrum an Märkten einschliesslich der Automobil-, Luftfahrt- und Elektronikbranche bedient, schmälerten Werksschliessungen die Nachfrage.

Transformation der Produktionsprozesse und wachsendes Portfolio

Die Division hat Massnahmen ergriffen, um während der Pandemie die Sicherheit der Mitarbeitenden und die Fortsetzung der Geschäftstätigkeit zu gewährleisten. Gleichzeitig treibt das Beautysegment die Transformation seiner Produktionsprozesse weiter voran, um seinen sich verändernden und vielfältigen Kundenstamm besser zu bedienen. Ebenso wird mit der Einführung der Prozessautomation eine höhere Flexibilität angestrebt.

Im Juni 2020 erwarb Sulzer Stamixco, ein kleines Schweizer Unternehmen, das einen innovativen und leistungsstarken Mischer für Klebstoffe entwickelt hat und diesen vertreibt. Damit füllt Sulzer eine Lücke in ihrem Portfolio aus statischen Mixern.



Unser Geschäft litt unter den Lockdown-Massnahmen, die in zahlreichen Ländern weltweit ergriffen wurden. Die vorübergehende Schliessung von Einzelhandelsgeschäften und Zahnarztpraxen führte zu einem starken Nachfragerückgang. Wir haben entschiedene Kostenmassnahmen ergriffen, um die Auswirkungen zu mindern. Zudem sind wir gut positioniert, um bei einer Erholung des Marktes die sich bietenden Chancen zu nutzen.

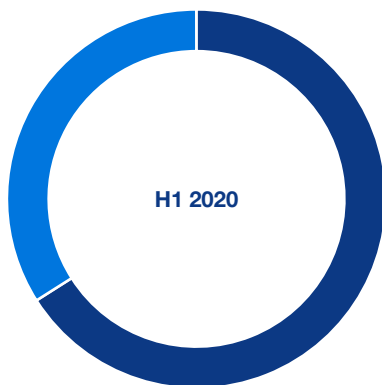
Girts Cimermans, Divisionsleiter Applicator Systems

Covid-19-Massnahmen mindern Bestellungseingang und Umsatz

In der ersten Jahreshälfte 2020 ging der Bestellungseingang um 27.3% zurück. Das zweistellige Wachstum im Segment Healthcare konnte den Rückgang in den anderen Segmenten nicht kompensieren, die von der vorübergehenden Schliessung von Einzelhandelsgeschäften, Zahnarztpraxen und Fabriken betroffen waren.

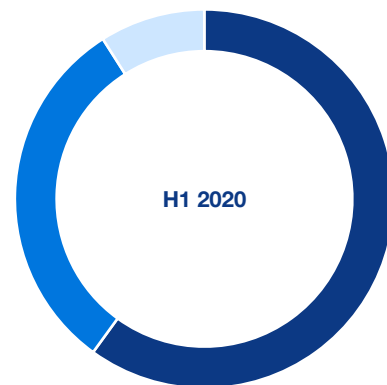
Aufgrund der kurzzyklischen Natur des Geschäfts ging der Umsatz infolge der Pandemie gegenüber der Vorjahresperiode um 21.0% zurück. Mit Ausnahme des Segments Healthcare waren die negativen Auswirkungen in allen Segmenten spürbar.

Bestellungseingang nach Segmenten



- 66% Klebstoffe, Dental und Healthcare
- 34% Beauty

Bestellungseingang nach Regionen



- 60% Europa, Naher Osten und Afrika
- 31% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 9% Asien-Pazifik

Rückgang des operativen EBITA und der operativen EBITA-Marge

Das operative EBITA ging im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2019 um 58.3% zurück. Das höhere operative EBITA im Healthcare-Segment konnte die Unterauslastung in den APS-Werken aufgrund der einbrechenden Nachfrage nicht ausgleichen. Die entschiedenen Kostenmassnahmen, die anschliessend ergriffen wurden, werden sich in der zweiten Jahreshälfte positiv auswirken.

Folglich ging die operative EBITA-Marge (opROSA) in der ersten Jahreshälfte 2020 auf 11.8% zurück, verglichen mit 21.7% in der Vorjahresperiode.

Kennzahlen Applicator Systems (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2020	2019	Veränderung in +/-%	+/-% bereinigt ¹⁾	+/-% organisch ²⁾
Bestellungseingang	160.2	228.4	-29.9	-27.3	-27.3
Bruttomarge des Bestellungseingangs	47.4%	46.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/ 31. Dezember	53.6	60.8	-11.9		
Umsatz	166.1	218.2	-23.9	-21.0	-21.0
EBIT	9.0	15.9	-43.5		
opEBITA	19.5	47.3	-58.7	-58.3	-58.3
opROSA	11.8%	21.7%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/ 31. Dezember	1'769	1'821	-2.9		

1) Bereinigt um Währungseffekte.

2) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte.

Abkürzungen

EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern

opEBITA: operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen

opROSA: bereinigte operative Umsatzrendite

Die Definition der alternativen Leistungskennzahlen finden Sie im [Sulzer-Geschäftsbericht 2019](#) (nur in englischer Sprache verfügbar).



Financial reporting

- 28 Consolidated financial statements**
- 29 Consolidated income statement
- 30 Consolidated statement of comprehensive income
- 31 Consolidated balance sheet
- 32 Consolidated statement of changes in equity
- 33 Consolidated statement of cash flows
- 34 Notes to the consolidated financial statements

English
only

Consolidated income statement

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2020	2019
Sales	3	1'598.5	1'773.8
Cost of goods sold		-1'122.5	-1'241.8
Gross profit		476.0	532.0
Selling and distribution expenses		-168.5	-187.4
General and administrative expenses		-189.5	-196.7
Research and development expenses		-41.7	-43.3
Other operating income and expenses, net	6	-40.3	-5.7
Operating income (EBIT)		36.0	98.9
Interest and securities income	7	2.5	2.9
Interest expenses	7	-11.7	-12.4
Other financial income and expenses, net	7	-3.0	-2.5
Share of profit and loss of associates		-0.3	-0.8
Income before income tax expenses		23.5	86.2
Income tax expenses	8	-6.7	-19.6
Net income		16.8	66.5
attributable to shareholders of Sulzer Ltd		15.4	65.1
attributable to non-controlling interests		1.4	1.4
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share		0.45	1.92
Diluted earnings per share		0.45	1.90

Consolidated statement of comprehensive income

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2020	2019
Net income		16.8	66.5
Items that may be reclassified subsequently to the income statement			
Cash flow hedges, net of tax		-4.0	3.1
Currency translation differences		-91.1	-26.5
Total of items that may be reclassified subsequently to the income statement		-95.1	-23.5
Items that will not be reclassified to the income statement			
Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax		-21.0	15.5
Total of items that will not be reclassified to the income statement		-21.0	15.5
Total other comprehensive income		-116.1	-8.0
Total comprehensive income for the period		-99.3	58.6
attributable to shareholders of Sulzer Ltd		-99.9	57.2
attributable to non-controlling interests		0.6	1.3

Consolidated balance sheet

millions of CHF	Notes	June 30, 2020	December 31, 2019	June 30, 2019
Non-current assets				
Goodwill		899.1	920.8	908.0
Other intangible assets		393.4	430.1	440.7
Property, plant and equipment		537.4	544.4	535.0
Lease assets		102.5	112.6	104.7
Associates		20.4	10.7	12.5
Other non-current financial assets		10.4	12.6	10.1
Non-current receivables		5.0	6.3	6.0
Deferred income tax assets		134.5	134.4	143.9
Total non-current assets		2'102.7	2'172.0	2'160.9
Current assets				
Inventories		547.5	574.9	690.8
Current income tax receivables		26.2	22.8	28.1
Advance payments to suppliers		67.8	73.6	87.0
Contract assets		350.6	355.2	335.6
Trade accounts receivable		558.8	645.9	601.7
Other current receivables and prepaid expenses		144.9	172.0	188.0
Current financial assets		4.8	57.5	–
Cash and cash equivalents		957.3	1'035.5	938.6
Total current assets		2'657.9	2'937.5	2'869.8
Total assets		4'760.6	5'109.5	5'030.7
Equity				
Share capital	9	0.3	0.3	0.3
Reserves		1'340.8	1'580.4	1'565.1
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd		1'341.1	1'580.7	1'565.4
Non-controlling interests		11.3	13.1	11.5
Total equity		1'352.4	1'593.9	1'576.9
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	10	1'199.3	1'199.2	1'308.9
Non-current lease liabilities		73.5	82.3	79.2
Deferred income tax liabilities		60.8	79.4	94.0
Non-current income tax liabilities		2.3	2.6	2.3
Defined benefit obligations		187.8	201.0	154.7
Non-current provisions	11	68.1	73.4	69.8
Other non-current liabilities		4.1	6.2	6.0
Total non-current liabilities		1'595.9	1'644.1	1'714.8
Current liabilities				
Current borrowings	10	134.0	131.0	7.7
Current lease liabilities		29.9	27.4	28.0
Current income tax liabilities		35.7	33.3	28.3
Current provisions	11	167.9	135.3	142.4
Contract liabilities		312.4	344.8	362.2
Trade accounts payable		423.3	522.4	468.1
Other current and accrued liabilities	12	709.2	677.3	702.3
Total current liabilities		1'812.3	1'871.5	1'739.0
Total liabilities		3'408.2	3'515.6	3'453.8
Total equity and liabilities		4'760.6	5'109.5	5'030.7

Consolidated statement of changes in equity

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	Attributable to shareholders of Sulzer Ltd					Total	Non-controlling interests	Total equity
		Share capital	Retained earnings	Treasury shares	Cash flow hedge reserve	Currency translation adjustment			
Equity as of January 1, 2019		0.3	2'123.6	-34.0	-8.6	-451.4	1'629.9	11.2	1'641.0
Comprehensive income for the period:									
Net income			65.1				65.1	1.4	66.5
– Cash flow hedges, net of tax					3.1		3.1		3.1
– Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax			15.5				15.5		15.5
– Currency translation differences						-26.5	-26.5	-0.1	-26.5
Other comprehensive income			15.5		3.1	-26.5	-7.9	-0.1	-8.0
Total comprehensive income for the period		-	80.6	-	3.1	-26.5	57.2	1.3	58.6
Transactions with owners of the company:									
Allocation of treasury shares to share plan participants			-18.9	18.9	-	-	-		-
Purchase of treasury shares			-	-6.9	-	-	-6.9		-6.9
Share-based payments			4.5	-	-	-	4.5		4.5
Dividends	9		-119.2	-	-	-	-119.2	-1.0	-120.2
Equity as of June 30, 2019		0.3	2'070.6	-22.1	-5.5	-477.9	1'565.4	11.5	1'576.9
Equity as of January 1, 2020		0.3	2'125.4	-25.6	-4.3	-515.1	1'580.7	13.1	1'593.9
Comprehensive income for the period:									
Net income			15.4				15.4	1.4	16.8
– Cash flow hedges, net of tax		-	-	-	-4.0	-	-4.0	-	-4.0
– Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax		-	-21.0	-	-	-	-21.0	-	-21.0
– Currency translation differences		-	-	-	-	-90.3	-90.3	-0.8	-91.1
Other comprehensive income		-	-21.0	-	-4.0	-90.3	-115.3	-0.8	-116.1
Total comprehensive income for the period		-	-5.6	-	-4.0	-90.3	-99.9	0.6	-99.3
Transactions with owners of the company:									
Allocation of treasury shares to share plan participants		-	-9.9	9.9	-	-	-		-
Purchase of treasury shares		-	-	-10.3	-	-	-10.3		-10.3
Share-based payments		-	6.7	-	-	-	6.7		6.7
Dividends	9	-	-136.1	-	-	-	-136.1	-2.4	-138.5
Equity as of June 30, 2020		0.3	1'980.5	-26.0	-8.3	-605.5	1'341.1	11.3	1'352.4

Consolidated statement of cash flows

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2020	2019
Cash and cash equivalents as of January 1		1'035.5	1'095.2
Net income		16.8	66.5
Interest and securities income	7	-2.5	-2.9
Interest expenses	7	11.7	12.4
Income tax expenses	8	6.7	19.6
Depreciation, amortization and impairments		87.3	82.4
Income from disposals of property, plant and equipment	6	-0.3	-0.1
Changes in inventories		0.4	-30.8
Changes in advance payments to suppliers		8.3	-7.5
Changes in contract assets		-11.6	-122.1
Changes in trade accounts receivable		53.6	16.3
Changes in contract liabilities		-20.8	107.7
Changes in trade accounts payable		-77.0	-58.6
Change in provision for employee benefit plans		-28.8	9.4
Changes in provisions		35.9	-0.1
Changes in other net current assets		13.8	-24.3
Other non-cash items		26.6	7.8
Interest received		2.5	2.9
Interest paid		-4.5	-4.6
Income tax paid		-26.2	-31.0
Total cash flow from operating activities		91.8	43.1
Purchase of intangible assets		-5.4	-2.1
Sale of intangible assets		0.0	0.3
Purchase of property, plant and equipment		-54.3	-51.7
Sale of property, plant and equipment		4.7	2.5
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	4	-6.8	-33.7
Divestitures of subsidiaries		-	0.0
Acquisitions of associates		-5.2	0.0
Dividends from associates		-	0.1
Purchase of other non-current financial assets		-2.3	-0.5
Sale of other non-current financial assets		0.3	0.0
Purchase of current financial assets		-5.2	-
Sale of current financial assets		56.9	-
Total cash flow from investing activities		-17.3	-85.0
Dividend	9	-92.6	-77.5
Dividend paid to non-controlling interests		-2.4	-1.0
Purchase of treasury shares		-10.3	-6.9
Payments for leases		-19.5	-16.3
Additions in non-current borrowings	10	0.1	0.2
Repayment of non-current borrowings	10	-0.0	-0.0
Additions in current borrowings	10	43.2	59.6
Repayment of current borrowings	10	-39.0	-68.9
Total cash flow from financing activities		-120.6	-110.8
Exchange losses on cash and cash equivalents		-32.1	-3.9
Net change in cash and cash equivalents		-78.2	-156.6
Cash and cash equivalents as of June 30/ December 31		957.3	938.6

Notes to the consolidated financial statements

- 35 01 | General information
- 35 02 | Significant events and transactions
during the reporting period
- 36 03 | Segment information
- 41 04 | Acquisitions of subsidiaries
- 41 05 | Financial instruments
- 44 06 | Other operating income and expenses
- 45 07 | Financial income and expenses
- 45 08 | Income taxes
- 45 09 | Share capital
- 46 10 | Borrowings
- 47 11 | Provisions
- 48 12 | Other current and accrued liabilities
- 48 13 | Accounting policies
- 49 14 | Subsequent events after the balance sheet date

English
only

1 General information

Sulzer Ltd (the “company”) is a company domiciled in Switzerland. The address of the company’s registered office is Neuwiesenstrasse 15 in Winterthur, Switzerland. The unaudited consolidated interim financial statements for the six months ended June 30, 2020, comprise the company and its subsidiaries (together referred to as the “group” and individually as the “subsidiaries”) and the group’s interest in associates and joint ventures. The group specializes in pumping, agitation, mixing, separation and application technologies for fluids of all types. Sulzer was founded in 1834 in Winterthur, Switzerland, and employs around 15’600 people. The company serves clients in over 180 production and service sites around the world. Sulzer Ltd is listed on the SIX Swiss Exchange in Zurich, Switzerland (symbol: SUN).

The interim financial statements have been prepared in accordance with the requirements of IAS 34 “Interim financial reporting”. Details of the group’s accounting policies are described in [note 13](#).

2 Significant events and transactions during the reporting period

The financial position and performance of the group was particularly affected by the following events and transactions during the reporting period:

- COVID-19 has dominated the world stage in the first half of 2020. The lockdowns led to a standstill of public life in many countries, limited access to customer sites, travel restrictions and challenges in supply chain and sales channels.
- The group has initiated measures to mitigate the impact of market disruptions on Energy-related business activities caused by the pandemic. Up to June 2020, the group recognized restructuring costs of CHF 43.2 million (half year 2019: CHF 16.7 million), partly offset by released restructuring provisions of CHF 1.2 million (2019: CHF 0.4 million). Restructuring costs mainly relate to the closure or resizing of sites in Europe and the USA, as well as the resizing of supporting resources. Associated with restructuring initiatives, the group further recognized impairments on tangible and intangible assets of CHF 4.2 million (half year 2019: CHF 0.5 million).

For a detailed discussion about the group’s performance and financial position please refer to the [Business review](#).

3 Segment information

Segment information by divisions

	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech		Applicator Systems	
millions of CHF	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Order intake¹⁾	744.0	752.5	617.0	602.2	319.4	350.3	160.2	228.4
Nominal growth	-1.1%	4.5%	2.5%	5.3%	-8.8%	25.1%	-29.9%	-0.5%
Currency-adjusted growth	6.0%	5.9%	10.2%	7.3%	-3.2%	25.9%	-27.3%	0.1%
Organic growth ²⁾	7.3%	5.5%	6.3%	6.2%	-12.0%	23.3%	-27.3%	-2.1%
Order backlog as of June 30/ December 31	999.1	924.3	485.0	422.2	408.5	385.3	53.6	60.8
Sales recognized at a point in time	389.4	466.6	431.5	463.6	182.4	181.5	166.1	218.2
Sales recognized over time	227.2	223.7	96.6	97.9	105.4	122.3	-	-
Sales³⁾	616.6	690.3	528.1	561.4	287.8	303.8	166.1	218.2
Nominal growth	-10.7%	16.0%	-5.9%	12.3%	-5.3%	13.5%	-23.9%	-4.7%
Currency-adjusted growth	-4.4%	17.8%	1.3%	14.9%	0.2%	14.4%	-21.0%	-4.3%
Organic growth ²⁾	-3.1%	17.3%	-1.2%	13.7%	-7.7%	13.0%	-21.0%	-5.9%
opEBITA	19.2	20.0	64.0	67.9	23.0	27.3	19.5	47.3
opROSA	3.1%	2.9%	12.1%	12.1%	8.0%	9.0%	11.8%	21.7%
Restructuring expenses	-28.9	-0.5	-8.0	-0.4	-3.0	-0.4	-1.1	-14.4
Amortization	-14.8	-15.0	-3.9	-3.6	-3.3	-2.5	-9.0	-9.6
Impairments on tangible and intangible assets	-0.4	-0.1	-0.0	-0.0	-3.7	-0.0	-0.1	-0.4
Non-operational items	-2.2	-4.5	-0.8	0.2	-2.4	-0.2	-0.3	-6.9
EBIT	-27.1	-0.1	51.2	64.1	10.6	24.1	9.0	15.9
Depreciation	-17.3	-17.9	-14.9	-12.5	-6.6	-5.9	-11.3	-12.7
Operating assets	1'499.0	1'605.5	893.5	960.8	538.6	590.9	611.5	608.3
Unallocated assets	-	-	-	-	-	-	-	-
Total assets as of June 30/ December 31	1'499.0	1'605.5	893.5	960.8	538.6	590.9	611.5	608.3
Operating liabilities	655.7	730.6	352.2	363.2	320.1	364.5	94.2	108.6
Unallocated liabilities	-	-	-	-	-	-	-	-
Total liabilities as of June 30/ December 31	655.7	730.6	352.2	363.2	320.1	364.5	94.2	108.6
Operating net assets	843.3	874.9	541.3	597.6	218.6	226.4	517.4	499.7
Unallocated net assets	-	-	-	-	-	-	-	-
Total net assets as of June 30/ December 31	843.3	874.9	541.3	597.6	218.6	226.4	517.4	499.7
Capital expenditure (incl. lease assets)	-21.0	-16.9	-23.8	-14.5	-6.5	-9.2	-22.7	-18.7
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30/ December 31	5'623	5'759	4'795	4'900	3'206	3'803	1'769	1'821

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for currency and acquisition effects.

3) Sales from external customers.

Segment information by divisions

millions of CHF	Total divisions		Others ⁴⁾		Total Sulzer	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Order intake¹⁾	1'840.5	1'933.3	–	–	1'840.5	1'933.3
Nominal growth	–4.8%	7.3%	–	–	–4.8%	7.3%
Currency-adjusted growth	1.7%	8.7%	–	–	1.7%	8.7%
Organic growth ²⁾	–0.6%	7.5%	–	–	–0.6%	7.5%
Order backlog as of June 30/ December 31	1'946.2	1'792.6	–	–	1'946.2	1'792.6
Sales recognized at a point in time	1'169.4	1'329.9	–	–	1'169.4	1'329.9
Sales recognized over time	429.1	443.9	–	–	429.1	443.9
Sales³⁾	1'598.5	1'773.8	–	–	1'598.5	1'773.8
Nominal growth	–9.9%	11.5%	–	–	–9.9%	11.5%
Currency-adjusted growth	–3.9%	13.1%	–	–	–3.9%	13.1%
Organic growth ²⁾	–5.5%	12.1%	–	–	–5.5%	12.1%
opEBITA	125.8	162.5	–5.6	–0.9	120.2	161.5
opROSA	7.9%	9.2%	n/a	n/a	7.5%	9.1%
Restructuring expenses	–41.0	–15.7	–1.0	–0.5	–42.0	–16.2
Amortization	–31.0	–30.8	–0.5	–0.5	–31.6	–31.3
Impairments on tangible and intangible assets	–4.2	–0.5	–	–	–4.2	–0.5
Non-operational items	–5.7	–11.4	–0.7	–3.2	–6.4	–14.6
EBIT	43.8	104.0	–7.8	–5.1	36.0	98.9
Depreciation	–50.1	–49.0	–1.5	–1.6	–51.6	–50.6
Operating assets	3'542.7	3'765.5	–1.1	35.6	3'541.6	3'801.1
Unallocated assets	–	–	1'219.0	1'308.4	1'219.0	1'308.4
Total assets as of June 30/ December 31	3'542.7	3'765.5	1'218.0	1'344.0	4'760.7	5'109.5
Operating liabilities	1'422.2	1'566.9	77.8	135.8	1'500.1	1'702.7
Unallocated liabilities	–	–	1'908.2	1'812.9	1'908.2	1'812.9
Total liabilities as of June 30/ December 31	1'422.2	1'566.9	1'986.0	1'948.7	3'408.2	3'515.6
Operating net assets	2'120.5	2'198.6	–78.9	–100.2	2'041.6	2'098.4
Unallocated net assets	–	–	–689.1	–504.5	–689.1	–504.5
Total net assets as of June 30/ December 31	2'120.5	2'198.6	–768.0	–604.7	1'352.5	1'593.9
Capital expenditure (incl. lease assets)	–74.0	–59.3	–1.2	–1.2	–75.1	–60.5
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30/ December 31	15'393	16'284	207	222	15'600	16'506

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for currency and acquisition effects.

3) Sales from external customers.

4) The most significant activities under “Others” relate to Corporate Center.

For the definition of opEBITA, opROSA and adjustments for currency and acquisition effects, reference is made to the Sulzer Annual Report.

Information about reportable segments

Operating segments are determined based on the reports reviewed by the Chief Executive Officer that are used to measure performance, make strategic decisions and allocate resources to the segments. The business is managed on a divisional basis and the reported segments have been identified as follows:

Pumps Equipment

The Pumps Equipment division specializes in pumping solutions specifically engineered for the processes of its customers. The division provides pumps, agitators, compressors, grinders and screens developed through intensive research and development in fluid dynamics and advanced materials. The focus is on pumping solutions for water, oil and gas, power, chemicals and most industrial segments.

Rotating Equipment Services

Through a network of over 100 service sites around the world, the Rotating Equipment Services division provides cutting-edge parts as well as maintenance and repair solutions for pumps, turbines, compressors, motors and generators. The division services Sulzer original equipment, but also all associated third-party rotating equipment run by the customers, maximizing its sustainability and life cycle cost-effectiveness. The division's technology-based solutions, fast execution and expertise in complex maintenance projects are available at its customers' doorsteps.

Chemtech

The Chemtech division focuses on innovative mass transfer, static mixing and polymer solutions for petrochemicals, refining, LNG, biopolymers and biofuels. The division's product offering ranges from process components to complete separation process plants, including licensing. Customer support covers engineering services and field services to tray and packing installation, tower maintenance, welding and plant turnaround projects.

Applicator Systems

Through its Mixpac, Cox, Transcodent and Geka brands, the Applicator Systems division develops and delivers innovative fluid applicators for the dental, adhesives, healthcare and beauty markets. The division's IP-protected applicator solutions leverage its expertise in plastic-injection molding, micro-brushes and two-component mixing to make the customers' products precise, safe, unique and more sustainable.

Others

Certain expenses related to the Corporate Center are not attributable to a particular segment and are reviewed as a whole across the group. Also included are the eliminations for operating assets and liabilities.

The Chief Executive Officer primarily uses opEBITA to assess the performance of the operating segments. However, the Chief Executive Officer also receives information about the segments' order intake and backlog, sales, and operating assets and liabilities on a monthly basis.

Sales from external customers reported to the Chief Executive Officer are measured in a manner consistent with that in the income statement. There are no significant sales between the segments. No individual customer represents a significant portion of the group's sales.

Operating assets and liabilities are assets or liabilities related to the operating activities of an entity and contributing to EBIT.

Segment information by region

The allocation of sales from external customers is based on the location of the customer.

Sales by region

	2020				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Europe, Middle East, Africa	263.5	219.1	84.4	96.8	663.8
– thereof Germany	30.8	23.8	13.3	37.8	105.7
– thereof United Kingdom	11.6	52.8	4.9	6.8	76.2
– thereof Saudi Arabia	35.3	11.4	17.0	0.0	63.7
– thereof Russia	16.4	30.8	5.5	1.0	53.7
– thereof France	14.1	9.8	2.3	12.0	38.3
Americas	226.0	239.1	66.9	55.5	587.5
– thereof USA	152.7	195.4	47.6	50.0	445.6
Asia-Pacific	127.0	69.8	136.5	13.8	347.2
– thereof China	93.8	10.2	89.5	6.4	199.9
Total	616.6	528.1	287.8	166.1	1'598.5

	2019				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Europe, Middle East, Africa	277.3	248.7	81.9	122.5	730.4
– thereof Germany	29.5	23.1	12.6	48.1	113.3
– thereof United Kingdom	12.0	60.6	3.4	11.4	87.3
– thereof Saudi Arabia	20.0	21.9	6.8	0.0	48.7
– thereof Russia	16.8	36.7	4.6	0.4	58.4
– thereof France	15.0	16.1	2.2	13.7	47.1
Americas	250.8	238.7	75.0	80.6	645.1
– thereof USA	173.6	188.4	49.3	57.0	468.3
Asia-Pacific	162.3	74.0	146.9	15.1	398.2
– thereof China	90.2	11.4	81.9	6.4	190.0
Total	690.3	561.4	303.8	218.2	1'773.8

Segment information by market segment

The following table shows the allocation of sales from external customers by market segment:

Sales by market segment

	2020				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Oil and gas	124.8	198.1	87.6	–	410.5
Chemicals	114.7	86.2	180.5	–	381.4
General industry	152.7	80.3	17.8	–	250.9
Water	181.2	15.0	1.2	–	197.4
Power	43.1	148.5	0.6	–	192.3
Adhesives, dental, healthcare	–	–	–	105.2	105.2
Beauty	–	–	–	60.8	60.8
Total	616.6	528.1	287.8	166.1	1'598.5

	2019				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Oil and gas	161.5	203.9	81.9	–	447.3
Chemicals	103.0	96.3	207.5	–	406.8
General industry	174.7	97.8	8.0	–	280.5
Water	193.6	18.5	0.3	–	212.4
Power	57.6	144.9	6.1	–	208.6
Adhesives, dental, healthcare	–	–	–	141.6	141.6
Beauty	–	–	–	76.6	76.6
Total	690.3	561.4	303.8	218.2	1'773.8

4 Acquisitions of subsidiaries

Cash flow from acquisitions of subsidiaries

millions of CHF	2020	2019
Cash consideration paid	-1.5	-39.9
Cash acquired	-	6.2
Payments for acquisitions in prior years	-5.3	-
Total cash flow from acquisitions, net of cash acquired	-6.8	-33.7

Contingent consideration

millions of CHF	2020	2019
Balance as of January 1	3.5	0.9
Assumed in a business combination	0.9	3.6
Release to other operating income	-	-0.9
Currency translation differences	0.4	-0.1
Total contingent consideration as of June 30/ December 31	4.8	3.5

5 Financial instruments

The following tables present the carrying amounts and fair values of financial assets and liabilities as of June 30, 2020, and December 31, 2019, including their levels in the fair value hierarchy. For financial assets and financial liabilities not measured at fair value in the balance sheet, fair value information is not provided if the carrying amount is a reasonable approximation of fair value.

Fair values are categorized into three different levels in a fair value hierarchy based on the inputs used in the valuation techniques as follows:

The fair value of financial instruments traded in active markets, including the outstanding bonds, is based on quoted market prices at the balance sheet date. Such instruments are included in level 1.

The fair values included in level 2 are based on valuation techniques using observable market input data. This may include discounted cash flow analysis, option pricing models or reference to other instruments that are substantially the same, while always making maximum use of market inputs and relying as little as possible on entity-specific inputs. The fair values of forward contracts are measured based on broker quotes for foreign exchange rates and interest rates.

Fair values measured using unobservable inputs are categorized within level 3 of the fair value hierarchy. This applies particularly to contingent considerations in business combinations.

Contingent considerations are linked to the fulfillment of certain parameters, mainly related to earnout clauses and technology transfer. For more information please refer to [note 4](#).

Fair value table

June 30, 2020										
millions of CHF	Notes	Carrying amount				Fair value				
		Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	Financial assets at amortized cost	Other financial liabilities	Total carrying amount	Level 1	Level 2	Level 3	Total fair value
Financial assets measured at fair value										
Other non-current financial assets (at fair value)			8.3			8.3	0.3	–	8.0	8.3
Derivative assets – current		6.1				6.1	–	6.1	–	6.1
Current financial assets (at fair value)			0.0			0.0	–	0.0	–	0.0
Total financial assets measured at fair value		6.1	8.3	–	–	14.4	0.3	6.1	8.0	14.4
Financial assets not measured at fair value										
Other non-current financial assets (at amortized cost)				2.1		2.1				
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)				5.0		5.0				
Trade accounts receivable				558.8		558.8				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)				73.8		73.8				
Current financial assets (at amortized cost)				4.8		4.8				
Cash and cash equivalents				957.3		957.3				
Total financial assets not measured at fair value		–	–	1'601.7	–	1'601.7				
Financial liabilities measured at fair value										
Derivative liabilities – non-current		0.0				0.0	–	0.0	–	0.0
Derivative liabilities – current		8.1				8.1	–	8.1	–	8.1
Contingent considerations	4		4.8			4.8	–	–	4.8	4.8
Total financial liabilities measured at fair value		8.1	4.8	–	–	12.9	–	8.2	4.8	12.9
Financial liabilities not measured at fair value										
Outstanding non-current bonds	10				1'199.3	1'199.3	1'215.6	–	–	1'215.6
Other non-current borrowings					0.0	0.0				
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities)					4.1	4.1				
Outstanding current bonds	10				110.0	110.0	110.0	–	–	110.0
Other current borrowings and bank loans					24.0	24.0				
Trade accounts payable					423.3	423.3				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)					318.3	318.3				
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	2'079.0	2'079.0				

Fair value table

December 31, 2019										
	Notes	Carrying amount				Fair value				
		Fair value hedging instruments	Fair value through profit or loss	Financial assets at amortized cost	Other financial liabilities	Total carrying amount	Level 1	Level 2	Level 3	Total fair value
millions of CHF										
Financial assets measured at fair value										
Other non-current financial assets (at fair value)			10.3			10.3	0.3	–	10.0	10.3
Derivative assets – non-current		0.1				0.1	–	0.1	–	0.1
Derivative assets – current		6.7				6.7	–	6.7	–	6.7
Total financial assets measured at fair value		6.8	10.3	–	–	17.1	0.3	6.8	10.0	17.1
Financial assets not measured at fair value										
Other non-current financial assets (at amortized cost)				2.4		2.4				
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)				6.2		6.2				
Trade accounts receivable				645.9		645.9				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)				87.9		87.9				
Current financial assets (at amortized cost)				57.5		57.5				
Cash and cash equivalents				1'035.5		1'035.5				
Total financial assets not measured at fair value		–	–	1'835.3	–	1'835.3				
Financial liabilities measured at fair value										
Derivative liabilities – current		8.2				8.2	–	8.2	–	8.2
Contingent considerations	4		3.5			3.5	–	–	3.5	3.5
Total financial liabilities measured at fair value		8.2	3.5	–	–	11.7	–	8.2	3.5	11.7
Financial liabilities not measured at fair value										
Outstanding non-current bonds	10				1'199.2	1'199.2	1'234.0	–	–	1'234.0
Other non-current liabilities (excluding non-current derivative liabilities)					6.2	6.2				
Outstanding current bonds	10				109.9	109.9	110.3	–	–	110.3
Other current borrowings and bank loans					21.1	21.1				
Trade accounts payable					522.4	522.4				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)					257.8	257.8				
Total financial liabilities not measured at fair value		–	–	–	2'116.7	2'116.7				

6 Other operating income and expenses

millions of CHF	2020	2019
Gain from sale of property, plant and equipment	0.3	0.1
Operating currency exchange gains, net	–	2.4
Other operating income	7.4	9.4
Total other operating income	7.7	12.0
Restructuring expenses	–42.0	–16.2
Impairments on tangible and intangible assets	–4.2	–0.5
Cost for mergers and acquisitions	–0.2	–0.8
Loss from sale of property, plant and equipment	–0.1	–0.1
Operating currency exchange losses, net	–1.6	–
Total other operating expenses	–48.1	–17.7
Total other operating income and expenses, net	–40.3	–5.7

Other operating income includes income from litigation cases, government grants and incentives, and recharges to third parties not qualifying as sales from customers.

The group has initiated measures to mitigate the impact of market disruptions on Energy-related business activities caused by the pandemic. Up to June 2020, the group recognized restructuring costs of CHF 43.2 million (half year 2019: CHF 16.7 million), partly offset by released restructuring provisions of CHF 1.2 million (2019: CHF 0.4 million). Restructuring costs mainly relate to the closure or resizing of sites in Europe and the USA, as well as the resizing of supporting resources. The group further performed impairment tests on the related production machines and facilities leading to impairments of CHF 4.2 million (half year 2019: CHF 0.5 million).

The functional allocation of the total restructuring expenses and impairments is as follows: cost of goods sold CHF –32.3 million (half year 2019: CHF –12.0 million), selling and distribution expenses CHF –3.2 million (half year 2019: CHF –0.0 million), general and administrative expenses CHF –9.7 million (half year 2019: CHF –4.8 million) and research and development expenses CHF –1.0 million (half year 2019: CHF –0.0 million).

7 Financial income and expenses

millions of CHF	2020	2019
Interest and securities income	2.5	2.9
Total interest and securities income	2.5	2.9
Interest expenses on borrowings and lease liabilities	-10.3	-10.0
Interest expenses on employee benefit plans	-1.4	-2.4
Total interest expenses	-11.7	-12.4
Total interest income and expenses, net	-9.3	-9.5
Income from investments and other financial assets	0.0	0.0
Fair value changes	11.9	4.7
Other financial expenses	-1.3	-1.2
Currency exchange gains/losses, net	-13.6	-6.0
Total other financial income and expenses, net	-3.0	-2.5
Total financial income and expenses, net	-12.3	-12.0
- thereof fair value changes on financial assets at fair value through profit and loss	11.9	4.7
- thereof other income from financial assets at fair value through profit and loss	0.0	0.0
- thereof interest income on financial assets at amortized costs	2.5	2.9
- thereof other financial expenses	-1.3	-1.2
- thereof currency exchange gains/losses, net	-13.6	-6.0
- thereof interest expenses on borrowings	-9.1	-8.5
- thereof interest expenses on lease liabilities	-1.2	-1.5
- thereof interest expenses on employee benefit plans	-1.4	-2.4

Total financial expenses amounted to CHF 12.3 million, compared with CHF 12.0 million in the first half of 2019.

The “Fair value changes” are largely related to derivative financial instruments that are classified as financial assets or financial liabilities at fair value through profit and loss and that are used as hedging instruments to hedge foreign exchange risks.

8 Income taxes

Income tax expenses comprise current and deferred tax. Income tax expenses are recognized based on the estimated income tax rate for the full financial year. The estimated average annual tax rate used for the year 2020 is 28.4%, compared with 22.8% for the six months ended June 30, 2019. The effective income tax rate used for 2020 was impacted by restructuring expenses related to closed facilities with no corresponding tax effects.

9 Share capital

The share capital amounts to CHF 342'623.70, made up of 34'262'370 shares with dividend entitlement and a par value of CHF 0.01. All shares are fully paid in and registered.

Treasury shares

The total number of shares held by Sulzer Ltd as of June 30, 2020, amounted to 281'477 treasury shares (December 31, 2019: 240'924 shares).

The treasury shares are mainly held for the purpose of issuing shares under the management share-based payment programs.

Dividends

On April 15, 2020, the Annual General Meeting approved an ordinary dividend of CHF 4.00 (2019: ordinary dividend of CHF 3.50) per share to be paid out of reserves. The dividend was paid to shareholders on April 21, 2020. The total amount of the dividend to shareholders of Sulzer Ltd is CHF 136.1 million (2019: CHF 119.2 million), thereof paid dividends of CHF 92.6 million (2019: CHF 77.5 million) and unpaid dividends of CHF 43.5 million (2019: CHF 41.7 million). The unpaid dividends are reflected in the balance sheet position “other current and accrued liabilities” (see [note 12](#)).

10 Borrowings

millions of CHF	2020		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'199.2	131.0	1'330.2
Additions (cash flow effective)	0.1	43.2	43.3
Repayments (cash flow effective)	-0.0	-39.0	-39.0
Currency translation differences	-0.0	-1.2	-1.2
Total borrowings as of June 30	1'199.3	134.0	1'333.3

millions of CHF	2019		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'308.7	16.9	1'325.6
Acquired through business combination	0.4	-	0.4
Additions (cash flow effective)	0.3	153.8	154.1
Repayments (cash flow effective)	-0.0	-149.2	-149.2
Reclassifications	-110.1	110.1	-
Currency translation differences	-0.0	-0.7	-0.7
Total borrowings as of December 31	1'199.2	131.0	1'330.2

The group arranged a CHF 500 million syndicated credit facility with maturity date May 2022. The facility is available for general corporate purposes including financing of acquisitions. The facility is subject to financial covenants based on net financial indebtedness and EBITDA, which were adhered to throughout the reporting period. As of June 30, 2020, and December 31, 2019, the syndicated facility of CHF 500 million was not used.

Outstanding bonds

millions of CHF	2020		2019	
	Amortized costs	Nominal	Amortized costs	Nominal
0.375% 07/2016–07/2022	325.2	325.0	325.3	325.0
0.875% 07/2016–07/2026	125.0	125.0	125.0	125.0
0.250% 07/2018–07/2020	110.0	110.0	109.9	110.0
1.300% 07/2018–07/2023	289.6	290.0	289.4	290.0
0.625% 10/2018–10/2021	209.8	210.0	209.7	210.0
1.600% 10/2018–10/2024	249.8	250.0	249.8	250.0
Total as of June 30	1'309.3	1'310.0	1'309.1	1'310.0
– thereof non-current	1'199.3	1'200.0	1'199.2	1'200.0
– thereof current	110.0	110.0	109.9	110.0

All outstanding bonds are traded at the SIX Swiss Exchange.

11 Provisions

millions of CHF	2020					
	Other employee benefits	Warranties/liabilities	Restructuring	Environmental	Other	Total
Balance as of January 1	54.4	67.6	20.0	14.7	51.9	208.7
Additions	6.7	15.4	43.2	–	17.8	83.0
Released as no longer required	–	–2.9	–1.2	–0.2	–2.0	–6.3
Utilized	–5.7	–7.7	–12.5	–0.3	–13.9	–40.2
Currency translation differences	–1.6	–3.5	–2.4	–0.4	–1.4	–9.3
Total provisions as of June 30	53.8	68.9	47.1	13.7	52.4	236.0
– thereof non-current	37.2	3.0	3.3	13.7	10.9	68.1
– thereof current	16.7	65.9	43.8	0.0	41.5	167.9

The category “Other employee benefits” includes provisions for jubilee gifts, early retirement of senior managers and other obligations to employees.

The category “Warranties/liabilities” includes provisions for warranties, customer claims, penalties, litigation and legal cases relating to goods delivered or services rendered.

The group has initiated measures to mitigate the impact of market disruptions on Energy-related business activities caused by the pandemic. Up to June 2020, the group recognized restructuring costs of CHF 43.2 million (half year 2019: CHF 16.7 million), partly offset by released restructuring provisions of CHF 1.2 million (2019: CHF 0.4 million). Restructuring costs mainly relate to the closure or resizing of sites in Europe and the USA, as well as the resizing of supporting resources. The remaining restructuring provision as of June 30, 2020, is CHF 47.1 million, of which CHF 43.8 million is expected to be utilized within one year.

“Environmental” mainly consists of expected costs related to inherited liabilities.

“Other” includes provisions that do not fit into the aforementioned categories. A large number of these provisions refer to indemnities, in particular related from divestitures. In addition, provisions for ongoing asbestos lawsuits and other legal claims are included. Based on the currently known facts, Sulzer is of the opinion that the resolution of the open cases will not have material effects on its liquidity or financial condition. Although Sulzer expects a large part of the category “Other” to be realized in one year, by their nature the amounts and timing of any cash outflows are difficult to predict.

12 Other current and accrued liabilities

millions of CHF	2020	2019
Liability related to the purchase of treasury shares	102.1	104.2
Outstanding dividend payments	157.6	114.1
Taxes (VAT, withholding tax)	34.1	29.4
Derivative financial instruments	8.1	8.2
Notes payable	7.8	9.3
Other current liabilities	55.5	30.2
Total other current liabilities as of June 30/ December 31	365.3	295.5
Contract-related costs	86.0	104.7
Salaries, wages and bonuses	79.2	113.7
Vacation and overtime claims	33.8	31.8
Other accrued liabilities	144.9	131.7
Total accrued liabilities as of June 30/ December 31	343.9	381.8
Total other current and accrued liabilities as of June 30/ December 31	709.2	677.3

The outstanding dividend payments amounted to CHF 157.6 million (2019: CHF 114.1 million), which is an increase of CHF 43.5 million. The details regarding the dividends are explained in [note 9](#).

13 Accounting policies

13.1 Basis of preparation

The interim financial statements have been prepared in accordance with the requirements of IAS 34 Interim Financial Reporting. The accounting policies applied are consistent with those applied in the consolidated financial statements for the year 2019 and corresponding interim reporting period, except for the adoption of new and amended standards as set out below.

These interim financial statements do not include all the notes of the type normally included in an annual financial report. Accordingly, these financial statements are to be read in conjunction with the financial statements for the year ended December 31, 2019, and any public announcements made by Sulzer during the interim reporting period.

13.2 Change in accounting policies

a) Standards, amendments and interpretations which are effective for 2020

A number of new standards and amendments to standards have become effective as of January 1, 2020, but they do not have a material effect on the group’s financial statements.

b) Standards, amendments and interpretations issued but not yet effective which the group has decided not to early adopt in 2020

There are no other IFRS standards or interpretations not yet effective that would be expected to have a material impact on the group.

14 Subsequent events after the balance sheet date

The Board of Directors authorized these consolidated interim financial statements for issue on July 22, 2020. At the time when these consolidated interim financial statements were authorized for issue, the Board of Directors and the Executive Committee were not aware of any other events that would materially affect these financial statements.

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

[Kontaktformular](#) | [Route](#)

Impressum

Herausgeber:

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz
© 2020

Konzept/Layout:

wirDesign, Berlin Braunschweig, Deutschland

Publishingsystem:

ns.wow von mms solutions AG, Zürich, Schweiz

Fotografie:

- Shutterstock/Pathos Media (Cover)
- Geri Krischker, Zürich, Schweiz (Managementporträt, PDF, S. 3)
- Sulzer (PDF, S. 9)
- Getty Images/Morsa Images (PDF, S. 28)

Disclaimer

Dieser Bericht 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.

Rundungsdifferenzen

Aufgrund von Rundungen stimmt die Summe der in diesem Bericht ausgewiesenen Zahlen möglicherweise nicht genau mit den dargestellten Gesamtbeträgen überein. Sämtliche Verhältnisangaben, Prozentangaben sowie Veränderungen von Prozentangaben werden anhand des zugrunde liegenden Betrags und nicht anhand des dargestellten gerundeten Betrags berechnet.

Tabellen

Fehlende Angaben innerhalb eines Tabellenfelds bedeuten generell, dass das Feld entweder nicht anwendbar oder ohne Bedeutung ist oder dass per relevantem Datum oder für die relevante Periode keine Informationen verfügbar sind. Der Gedankenstrich (–) zeigt generell an, dass die entsprechende Zahl exakt oder gerundet null ist.

Sprachen

Teile des Sulzer-Halbjahresberichts 2020 wurden in die deutsche Sprache übersetzt. Rechtlich bindend ist immer nur die englische Originalversion.