



SULZER

**HALBJAHRES-
BERICHT 2019**

Inhalt

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

- 23** Finanzberichterstattung (English only)

Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre



Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre

Die Dynamik unseres Geschäfts vom vergangenen Jahr hat sich 2019 fortgesetzt. Im ersten Halbjahr steigerten wir den Bestellungseingang auf CHF 1.9 Milliarden – ein Plus von 8.7% gegenüber der Vorjahresperiode. Auch der Umsatz entwickelte sich kräftig und stieg um 13.1%, während das operative EBITA um 15.4% auf CHF 159 Millionen zunahm. Damit verbesserte sich die operative EBITA-Marge (operative ROSA) auf 9.0%.

Das Wassergeschäft und Chemtech kurbeln Bestellungseingang an

In der Division Pumps Equipment hielt das Wachstum im Öl- und Gasmarkt an. Der grosse Treiber war jedoch der Wassermarkt mit einem organischen Wachstum des Bestellungseingangs von 20.6%. Unser kommunales Wassergeschäft expandierte im Einklang mit dem Gesamtmarkt in etwa auf BIP-Wachstumsniveau, aber wir konnten darüber hinaus zwei Grossaufträge im Nahen Osten mit einem Volumen von insgesamt CHF 42 Millionen gewinnen. Wir werden Pumpen für eines der grössten Wassertransportsysteme der Welt liefern und 1.2 Millionen m³ Trinkwasser pro Tag befördern. Zudem werden wir die Hauptpumpen für eine Entsalzungsanlage liefern – die effizientesten am Markt. Weltweit produzieren Entsalzungsanlagen, die mit Pumpen von Sulzer ausgerüstet sind, Tag für Tag mehr als 3 Millionen m³ Süsswasser.

Die Division Chemtech konnte ihren bemerkenswerten Wachstumstrend fortsetzen: Im Vergleich zum bereits guten ersten Halbjahr 2018 legte der Bestellungseingang nochmals deutlich um 25.9% zu. Alle Regionen trugen zum Wachstum bei. Wir profitierten von hohen Investitionen für den Kapazitätsausbau in der Petrochemie, die besonders in den USA von den niedrigen Erdgaspreisen angekurbelt wurden.

Unsere Division Rotating Equipment Services erzielte ein solides Wachstum von 7.3%. Alle Regionen trugen zum Erfolg bei, zumal unser Servicegeschäft für Pumpen anzog und auch Turbo Services stark ins Jahr startete.

In der Division Applicator Systems entwickelten sich alle Segmente gut, mit der Ausnahme von Beauty. In diesem Bereich war das Volumen vorübergehend rückläufig, da wir unsere Produktionsprozesse verändern, um die vom Viralmarketing getriebenen „Indie-Brands“ besser bedienen zu können. Diese Kundenbasis ist zwar stärker fragmentiert, wächst aber schneller.



Die Dynamik unseres Aufschwungs beim Auftragseingang setzte sich fort. Auch der Umsatz nahm kräftig zu, sodass wir unser operatives EBITA zweistellig steigern konnten. Aufgrund der anhaltend starken Kundennachfrage heben wir unsere Prognose für das Gesamtjahr an.

Greg Poux-Guillaume, CEO

Trend zu einer zweistelligen Profitabilität

Unser robuster Bestellungseingang der letzten zwei Jahre hat den Umsatz zunehmend in die Höhe getrieben. Dieser Trend dürfte auch künftig anhalten, weil unsere Märkte nach wie vor in einer guten Verfassung sind und wir unseren Auftragsbestand bei Produkten mit längeren Lieferfristen, wie zum Beispiel massgefertigten Pumpen, abarbeiten.

Zur Jahresmitte 2019 hat Sulzer sein inkrementelles Einsparungsziel für das Gesamtjahr in Höhe von CHF 10 Millionen dank des guten Timings der entsprechenden Initiativen schon erreicht. Das Unternehmen erwartet daher, dass die kumulierten Einsparungen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) bis Ende 2019 leicht über dem Gesamtziel von CHF 240 Millionen liegen werden.

Auch die Margen unserer Aktivitäten im Öl- und Gasmarkt verbessern sich, da wir zunehmend selektieren und profitablere Aufträge bevorzugen können. Im Zuge der sich erholenden Investitionstätigkeit bieten sich punktuell auch Chancen für Preiserhöhungen.

Grössere Reichweite für Chemtech und Rotating Equipment Services

Im ersten Halbjahr stärkten wir das Geschäft von Chemtech mit der [Akquisition von GTC Technology](#). Dieses Technologieunternehmen entwickelt eigene Prozesse und Systeme zur Herstellung von Aromastoffen und anderen petrochemischen Erzeugnissen. Dadurch weitet Chemtech seine Umsatzbasis auf die Prozesslizenzierung sowie damit verbundene eigene Anlagen und Chemikalien aus. GTC mit seinen rund 200 Mitarbeitenden hat seinen Sitz in Houston, Texas (USA), und erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 48 Millionen.

Zudem gaben wir am 2. Juli die [Übernahme von Alba Power](#) bekannt, einem unabhängigen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen – im Grunde zu Turbinen umgebaute Düsentriebwerke – aus Schottland. Diese leichten und kompakten Turbinen kommen in dezentralen Stromnetzen sowie in Offshore- und Marineanwendungen zum Einsatz. Mit Alba werden wir unser Serviceangebot diversifizieren und in den Markt für die dezentrale Stromversorgung eintreten – ein beträchtlicher Wachstumsmarkt. Alba beschäftigt 80 Mitarbeitende und erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 44 Millionen.



Dank der starken Bilanz von Sulzer sind wir nach wie vor gut aufgestellt, um Akquisitionen durchzuführen. Die Teams prüfen grössere Ziele für Pumpen und Applikatoren sowie kleinere Kandidaten für die Bereiche Chemie und Wartungsservices.

Peter Löscher, Verwaltungsratspräsident

Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe umwandeln

Sulzer ist ein zentraler Technologiezulieferer für das von der EU finanzierte Pilotprojekt „Steelanol“. Die Stahlerzeugung verursacht in grossem Ausmass CO₂-Emissionen. Mit der Bereitstellung von Destillationsausrüstung werden wir ArcelorMittal dabei unterstützen, in seinem Stahlwerk in Gent (Belgien) die Kohlenstoffemissionen in Bioethanol-Treibstoffe umzuwandeln. Als erste industrielle Anwendung dieser Art in Europa wird diese Anlage jährlich 80 Millionen Liter Bioethanol produzieren. Sobald sie vollständig in Betrieb ist, sollte dieses Projekt die CO₂-Emissionen des Stahlwerkes um 65% senken.

Umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Verpackungen

Zu Beginn des Jahres lancierte unsere Division Applicator Systems mit **ecopaCC™** eine umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Verpackungen für Klebstoffanwendungen. Der Transport konventioneller Plastikkartuschen bedeutet, viel Luft um die Welt zu schicken, während die Lagerung viel Raum in Anspruch nimmt. Nach Gebrauch sind die gesamten Kartuschen nur noch Abfall. Die faltbare Kartusche **ecopaCC™** von Sulzer senkt den Verpackungsmüll um bis zu 75%. Die vorgefaltete Verpackung ist bei Lagerung und Transport raumsparend, was die CO₂-Emissionen pro Stück reduziert.

Eine offene Kultur der Zusammenarbeit für unseren langfristigen Erfolg

Wir glauben, dass nachhaltiges Wachstum und Unternehmenskultur eng verknüpft sind. Deshalb arbeiten wir hart daran, offener und flexibler zu werden sowie die Zusammenarbeit zu verbessern. Wir haben unsere Entscheidungsstrukturen vereinfacht und unsere Standorte neu organisiert, um unsere Führungskräfte zu stärken und ihnen mehr Verantwortung zu übertragen. Ferner haben wir die Art und Weise, wie wir kommunizieren und intern zusammenarbeiten, verändert und soziale Plattformen eingeführt, um Interaktion und Ideenaustausch zwischen den Mitarbeitenden zu fördern – über die vorherigen Divisionsgrenzen und Geschäftsbereiche hinweg.

Unsere Initiative für Gesundheit und Wohlergehen, „Sulzer in Motion“, ist ein wichtiger Bestandteil unserer kulturellen Transformation. Sulzer in Motion wird von Freiwilligen aus dem ganzen Unternehmen geleitet und verkörpert unsere Werte. Die Initiative sponsert und organisiert Aktivitäten zu den Themen Gemeinschaft, Gesundheit und soziale Verantwortung. Unsere Reise geht weiter und wir sind gespannt, wohin uns dieser Weg noch führen wird.

Ausblick für 2019

Wir sind zwar nicht immun gegen die wirtschaftliche Unsicherheit, die in einigen der Märkte oder Regionen, in denen Sulzer tätig ist, aufkeimt, sehen aber zum jetzigen Zeitpunkt keine Anzeichen einer Schwächung in unseren Frühindikatoren.

Basierend auf der anhaltenden Kundennachfrage und der starken Leistung im ersten Halbjahr passt Sulzer seinen Ausblick an. Wir heben die Prognose für das Wachstum des Bestellungseingangs auf 6% bis 9% an (zuvor 2% bis 5%) und gehen neu von einer Umsatzsteigerung von 7% bis 9% (zuvor 3% bis 5%) aus, bereinigt um Währungseffekte und einschliesslich der beiden erwähnten Akquisitionen. Sulzer erwartet eine operative EBITA-Marge (operatives EBITA, gemessen am Umsatz) von rund 10%.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, danken wir für Ihr Engagement und wir freuen uns, unsere Reise gemeinsam fortzusetzen. Unser Dank gilt auch unseren treuen Kunden, unseren zuverlässigen Partnern sowie unseren motivierten Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt, die Tag für Tag dazu beitragen, Sulzer schneller und besser zu machen.

Freundliche Grüsse



Peter Löscher
Verwaltungsratspräsident



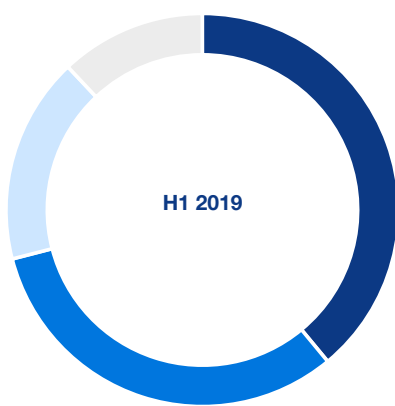
Greg Poux-Guillaume
CEO

Starker Bestellungseingang – Umsatz und operatives EBITA wachsen zweistellig

Der Bestellungseingang erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 gegenüber der Vorjahresperiode um 8.7%. Massgeblich waren steigende Auftragsvolumen in der Geschäftseinheit Wasser und in der Division Chemtech. Der Umsatz wuchs um 13.1% und das operative EBITA nahm um 15.4% zu, was einer operativen EBITA-Marge (opROSA) von 9.0%* entspricht.

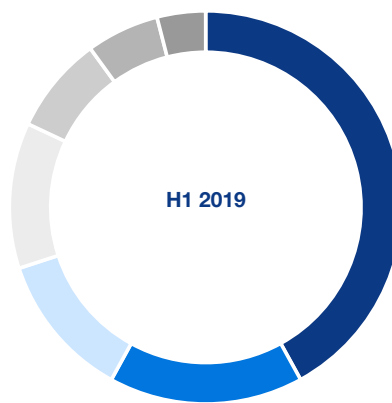
*Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Division



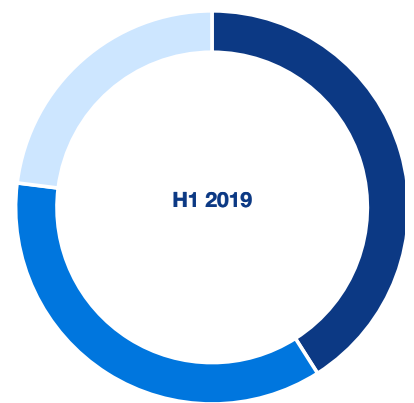
- 39% Pumps Equipment
- 32% Rotating Equipment Services
- 17% Chemtech
- 12% Applicator Systems

Umsatz nach Marktsegment



- 42% Öl und Gas
- 16% Allgemeine Industrie
- 12% Wasser
- 12% Energie
- 8% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 6% Chemische Prozessindustrie
- 4% Beauty

Umsatz nach Absatzgebiet



- 41% Europa, Naher Osten und Afrika
- 36% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 23% Asien-Pazifik

Kennzahlen (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018 ³⁾	Veränderung in +/--% ⁴⁾	+/-% bereinigt ⁵⁾	+/-% organisch ⁶⁾
Bestellungseingang	1'933.3	1'933.3	1'801.4	7.3	8.7	7.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	33.8%	33.8%	33.8%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'934.9	1'934.9	1'786.9	8.3		
Umsatz	1'773.8	1'773.8	1'591.4	11.5	13.1	12.1
EBIT	98.9	96.2	82.0	17.3		
opEBITA	161.5	158.8	139.7	13.6	15.4	14.4
opROSA	9.1%	9.0%	8.8%			
Nettogewinn, den Aktionären der Sulzer AG zustehend	65.1	63.9	57.9	10.2		
Unverwässerter Gewinn je Aktie	1.92	1.88	1.81	3.4		
Free Cash Flow	-11.6	-27.9	-29.8	6.6		
Nettoverschuldung am 30. Juni/ 31. Dezember	485.1	377.9	239.0			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	16'289	16'289	15'572	4.6		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 der Konzernrechnung.

4) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

6) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.



Lagebericht

10 Finanzbericht

15 Lagebericht Divisionen

15 Pumps Equipment

17 Rotating Equipment Services

19 Chemtech

21 Applicator Systems

Kräftiges organisches Wachstum und höhere Profitabilität

Der Bestellungseingang verzeichnete ein organisches Wachstum von 7.5%. Einschliesslich Akquisitionen betrug das Wachstum 8.7%. Der Umsatz erhöhte sich um 13.1%, in erster Linie gestützt vom organischen Wachstum. Die Profitabilität konnte dank des starken Umsatzwachstums und zusätzlicher Einsparungen von CHF 11 Millionen aus dem Sulzer Full Potential-Programm (SFP) auf 9.0% gesteigert werden. Der Free Cash Flow von CHF –27.9 Mio. lag trotz eines volumenbedingten Lageraufbaus auf dem Niveau des Vorjahres.

Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Kräftiges Auftragswachstum

Der Bestellungseingang stieg in der ersten Jahreshälfte 2019 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 8.7% auf CHF 1'933.3 Millionen. Diese Entwicklung beruht auf einem organischen Wachstum von 7.5% sowie einem Auftragsvolumen von CHF 21.8 Millionen aus Akquisitionen. Die Bruttomarge des Bestellungseingangs blieb mit 33.8% stabil. Die neuen Bestellungen aus dem Öl- und Gasmarkt zeigten dank einer besseren Selektivität beim Bestellungseingang höhere Margen. Der höhere relative Anteil der Aufträge aus dem Öl- und Gasmarkt und einige Grossaufträge führten zu einem gegenläufigen Mixeffekt in der gesamten Bruttomarge.



Sulzer erzielte ein starkes organisches Wachstum und steigerte erneut die Profitabilität.

Jill Lee, Chief Financial Officer

Die Division Pumps Equipment steigerte den Bestellungseingang um 5.9%. Der Anstieg resultierte aus einem organischen Wachstum von 5.5%, das von Grossprojekten im Wassermarkt und vom Wachstum im Öl- und Gasmarkt getragen wurde. Der Bestellungseingang in der Division Rotating Equipment Services nahm um 7.3% zu. Der Anstieg war in erster Linie dem organischen Wachstum zu verdanken, ein kleinerer Beitrag entfiel auf die [Akquisition von Brithinee Electric](#). Alle Marktsegmente entwickelten sich positiv. Die Division Chemtech verzeichnete ein Wachstum von 25.9%, gestützt von organischem Wachstum in allen Regionen (23.3%). Das übrige Wachstum entfiel auf die [Akquisition von GTC](#). In der Division Applicator Systems blieb der Bestellungseingang unverändert. Das Wachstum der Geschäftseinheit Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie wurde durch den Rückgang in der Einheit Beauty aufgehoben. Der gesamte Bestellungseingang von Sulzer erhöhte sich in allen Regionen.

Im Zeitraum vom 31. Dezember 2018 bis 30. Juni 2019 erhöhte sich der Auftragsbestand um CHF 148 Millionen von CHF 1'786.9 Millionen auf CHF 1'934.9 Millionen.

Zweistelliges Umsatzwachstum

Der Umsatz betrug CHF 1'773.8 Millionen, was einer Zunahme von 13.1% entspricht. Der Anstieg setzt sich zusammen aus einem organischen Wachstum von 12.1% und einem Beitrag von CHF 15.7 Millionen aus Akquisitionen. Der Umsatz im Öl- und Gasmarkt verzeichnete mit 28.1% ein kräftiges

Wachstum, das dem hohen Auftragsbestand sowie einem kleinen Beitrag aus Akquisitionen zu verdanken war. Die chemische Prozessindustrie legte um 26.1% zu, während die allgemeine Industrie ein Plus von 4.7% erzielte. Im Energiemarkt musste ein Rückgang um 0.5% hingenommen werden, was unter anderem dem tieferen Auftragsbestand zum Jahresbeginn geschuldet war. Der Wassermarkt gab nach dem starken Plus im Jahr 2018 um 0.7% nach.

Der Umsatz erhöhte sich in allen Regionen, besonders in Nord-, Mittel- und Südamerika. Der Umsatzanteil der Schwellenländer blieb mit 43% stabil.

Geschäftsmix dämpft die Bruttomarge

Die Bruttomarge verringerte sich in den ersten sechs Monaten 2019 gegenüber der Vorjahresperiode von 30.6% auf 30.0%. Grund für diese Entwicklung war der höhere Anteil des Neuanlagengeschäfts im Energiemarkt am Geschäftsmix, ein Markt mit geringeren Margen. Der Bruttogewinn wurde dank des höheren Umsatzvolumens auf total CHF 532.0 Millionen gesteigert (erstes Halbjahr 2018: CHF 487.7 Millionen).

Operative Umsatzrendite steigt auf 9.0%

Das operative EBITA (opEBITA) belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF 158.8 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF 139.7 Millionen). Das entspricht einer Zunahme um 15.4%. Die positiven Beiträge durch den höheren Umsatz, die Einsparungen von CHF 11 Millionen aus dem SFP-Programm, die proportional tieferen Betriebskosten und Akquisitionen übertrafen die oben genannten negativen Mixeffekte auf den Bruttogewinn. Auf organischer Basis steigerte sich das opEBITA um 14.4%.

Die Betriebskosten ohne Amortisation, Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen, Restrukturierungsaufwand sowie übrige nicht operative Positionen erhöhten sich um 8.1%. Der Anstieg ist in erster Linie höheren Vertriebskosten sowie den Betriebskosten der akquirierten Unternehmen geschuldet. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg im ersten Halbjahr 2019 von 8.8% in der Vorjahresperiode auf 9.0%.

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

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018 ³⁾
EBIT	98.9	96.2	82.0
Amortisation	31.3	31.3	34.1
Wertminderungen von immateriellen Anlagen und Sachanlagen	0.5	0.5	0.7
Restrukturierungskosten	16.2	16.2	5.9
Nicht operative Positionen ⁴⁾	14.6	14.6	17.0
opEBITA	161.5	158.8	139.7

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 der Konzernrechnung.

4) 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.

Nicht operative Kosten beeinflussten das Betriebsergebnis

Neben dem Abschluss des SFP-Programms im Jahr 2019 passt Sulzer die globalen Produktionskapazitäten weiter an die sich wandelnden Markt- und Geschäftsbedingungen an. Bis zum Juni 2019 beliefen sich die nicht operativen Kosten im Zusammenhang mit dem SFP-Programm

auf CHF 7.8 Millionen. In Deutschland wird die Konsolidierung von zwei Werken vorbereitet. Hierfür wurden im ersten Halbjahr 2019 Restrukturierungsrückstellungen von CHF 14.4 Millionen vorgenommen und nicht operative Kosten von CHF 6.4 Millionen verbucht.

Der EBIT erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode somit um 18.2% von CHF 82.0 Millionen auf CHF 96.2 Millionen. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 5.4% gegenüber 5.2% im ersten Halbjahr 2018.

Höherer Finanzaufwand

Der Finanzaufwand für das erste Halbjahr 2019 betrug CHF 10.5 Millionen, nach CHF 4.9 Millionen in der Vorjahresperiode. Der Anstieg war in erster Linie auf negative Währungseffekte bei Finanzinstrumenten zurückzuführen.

Stabile effektive Steuerquote

Der Ertragssteueraufwand erhöhte sich auf CHF 19.6 Millionen (2018: CHF 17.8 Millionen), was hauptsächlich auf den höheren Vorsteuerertrag zurückzuführen war. Die Konzernsteuerquote blieb in den ersten sechs Monaten 2019 stabil bei 22.8%, verglichen mit 22.9% in der Vorjahresperiode.

Höherer Kern-Nettogewinn

Im ersten Halbjahr 2019 lag der Nettogewinn bei CHF 65.3 Millionen gegenüber CHF 60.0 Millionen im Vorjahr. Der Kern-Nettogewinn (ohne Restrukturierungsaufwand, Amortisation, Wertminderungen, nicht operative Positionen und steuerbereinigte Effekte nicht operativer Positionen) belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF 113.6 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF 104.4 Millionen). Der unverwässerte Gewinn je Aktie erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 von CHF 1.81 in der Vorjahresperiode auf CHF 1.88, vorwiegend aufgrund des höheren Gewinns.

Wichtige Bilanzpositionen

Die Bilanzsumme lag am 30. Juni 2019 bei CHF 4'931.0 Millionen und somit nominal um CHF 32.7 Millionen über dem Wert vom 31. Dezember 2018. Die langfristigen Vermögenswerte blieben mit CHF 2'061.1 Millionen weitgehend stabil. Der tiefere Goodwill (CHF 15.4 Millionen) wurde kompensiert durch die höheren Immobilien und Sachanlagen (CHF 15.6 Millionen) und latente Steuerforderungen (CHF 5.0 Millionen). Das Umlaufvermögen erhöhte sich nominal um CHF 29.2 Millionen. Vorräte (CHF 31.9 Millionen) und Anzahlungen an Lieferanten (CHF 7.1 Millionen) nahmen infolge des seit Ende 2018 um CHF 148 Millionen angewachsenen Auftragsbestands zu. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken trotz des Umsatzwachstums um CHF 20.6 Millionen. Die flüssigen Mittel nahmen um CHF 156.6 Millionen ab.

Das gesamte Fremdkapital stieg per 30. Juni 2019 um CHF 98.0 Millionen auf CHF 3'355.3 Millionen. Hauptgründe waren ein Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten (CHF 105.8 Millionen) aufgrund eines höheren Umsatzes des Projektgeschäfts sowie ausstehende Dividendenzahlungen an die Tiwel Holding AG (CHF 41.7 Millionen).

Das Eigenkapital verringerte sich nominal um CHF 65.3 Millionen auf CHF 1'575.7 Millionen. Das war vor allem der Sulzer-Dividende (CHF 119.2 Millionen) und Währungseffekten (CHF 26.5 Millionen) geschuldet. Dies wurde zum Teil aufgewogen durch den Nettogewinn (CHF 65.3 Millionen) und die Neubewertung einer leistungsorientierten Vorsorgeverbindlichkeit (CHF 15.5 Millionen).

Steigende Lagerbestände beeinflussen Free Cash Flow

Sulzer generiert den Grossteil des Free Cash Flow in der Regel in der zweiten Jahreshälfte. Ohne Berücksichtigung der positiven Auswirkungen der Umsetzung von IFRS 16 (CHF 16.3 Millionen) auf den Free Cash Flow war dieser im ersten Halbjahr 2019 mit CHF –27.9 Millionen zwar negativ, doch

etwas besser als in der Vorjahresperiode (CHF –29.8 Millionen). Der Free Cash Flow war negativ, weil der höhere Auftragsbestand von CHF 148 Millionen einen Aufbau der Lagerbestände erforderlich machte.

Der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF –85.0 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF –242.5 Millionen). In den ersten sechs Monaten 2019 rührte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit vornehmlich aus der Akquisition von GTC in Höhe von CHF 33.7 Millionen sowie aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 51.7 Millionen. In den ersten sechs Monaten 2018 hatte der Mittelfluss aus Investitionstätigkeit vornehmlich aus der Akquisition von JWC in Höhe von CHF 209.2 Millionen sowie aus dem Kauf von Sachanlagen in Höhe von CHF 42.4 Millionen gerührt.

Der Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2019 auf CHF –94.5 Millionen (erstes Halbjahr 2018: CHF 118.1 Millionen). Im ersten Halbjahr 2019 löste Sulzer in erster Linie fällige Finanzschulden ab. Die Veränderung der flüssigen Mittel seit dem 1. Januar 2019 betrug CHF –156.6 Millionen. Hierin enthalten waren Währungsverluste auf flüssigen Mitteln in Höhe von CHF 3.9 Millionen.

Ausblick für 2019

Sulzer ist zwar nicht immun gegen die wirtschaftliche Unsicherheit, die in einigen der Märkte oder Regionen, in denen das Unternehmen tätig ist, aufkeimt, sieht aber zum jetzigen Zeitpunkt keine Anzeichen einer Schwächung in seinen Frühindikatoren.

Zur Jahresmitte 2019 hat Sulzer sein inkrementelles Einsparungsziel für das Gesamtjahr in Höhe von CHF 10 Millionen dank des guten Timings der entsprechenden Initiativen schon erreicht. Das Unternehmen erwartet daher, dass die kumulierten Einsparungen aus dem SFP-Programm bis Ende 2019 leicht über dem Gesamtziel von CHF 240 Millionen liegen werden. Das wird dazu beitragen, den anhaltenden Margendruck in den Energiemärkten zu kompensieren.

Basierend auf der anhaltenden Kundennachfrage und der starken Leistung im ersten Halbjahr passt Sulzer seinen Ausblick an. Das Unternehmen hebt die Prognose für das Wachstum des Bestellungseingangs auf 6% bis 9% an (zuvor 2% bis 5%) und geht neu von einer Umsatzsteigerung von 7% bis 9% (zuvor 3% bis 5%) aus, bereinigt um Währungseffekte und einschliesslich Akquisitionen. Sulzer erwartet eine operative EBITA-Marge (operatives EBITA, gemessen am Umsatz) von rund 10%.

Einfluss von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

Sulzer hat die Finanzberichterstattung an den Standard IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ angepasst. Dieser ersetzt IAS 17 „Leasingverhältnisse“. IFRS 16 führt ein Verbuchungsmodell für den Leasingnehmer ein, mit der Verpflichtung, alle Aktiven und Passiven aus Leasingverhältnissen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten zu bilanzieren. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, das Nutzungsrecht für den Leasinggegenstand zu erfassen bzw. Verpflichtungen für die zu leistenden Leasingzahlungen zu bilanzieren.

Im ersten Halbjahr 2019 wirkte sich IFRS 16 positiv auf das opEBITA (CHF 2.7 Millionen) und den Free Cash Flow (CHF 16.3 Millionen) aus. Infolgedessen erhöhte die Anwendung von IFRS 16 die EBITA-Marge (opROSA) um 0.1 Prozentpunkte. Die Gewinndifferenz ergibt sich durch die Erfassung von Abschreibungen (auf Sachanlagen) und Zinsaufwand anstelle von Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse. Die Differenz beim Mittelfluss entsteht durch die Erfassung von Leasingzahlungen als Teil der Finanzierungsaktivitäten anstelle von Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit.

Die Informationen für das Berichtsjahr 2018 wurden nicht angepasst. Im Lagebericht hat der Konzern die Zahlen für das erste Halbjahr 2019 gemäss den neuen und den alten Rechnungslegungsstandards ausgewiesen. Die in den Tabellen aufgeführten und im Text erwähnten prozentualen Änderungen vergleichen die Zahlen für 2019 gemäss dem alten Rechnungslegungsstandard mit den Zahlen für 2018, wie zuvor ausgewiesen (auf Like-for-like-Basis). Im konsolidierten Halbjahresbericht ([Note 13](#)) sind die Auswirkungen der neuen Rechnungslegungsnormen auf die Halbjahresrechnung zusammengefasst.

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)

Mehr Bestellungen, höherer Umsatz und bessere Profitabilität

In den ersten sechs Monaten 2019 konnte Pumps Equipment den Bestellungseingang steigern. Der Umsatz, das operative EBITA und die operative EBITA-Marge (opROSA) nahmen ebenfalls zu. Sulzer erhielt zwei Grossaufträge im Wassermarkt mit einem Gesamtvolumen von CHF 42 Millionen.

Grossaufträge für Wassertransport und Entsalzung

Im ersten Halbjahr 2019 erhielt Sulzer zwei Grossaufträge für Entsalzungs- und Pipelinepumpen im Nahen Osten im Gesamtwert von CHF 42 Millionen. Die Pumpen von Sulzer sind mit ihrem Wirkungsgrad marktführend. Sie helfen den Kunden, täglich Süsswasser für Millionen von Menschen zu produzieren und es mit Pipelines dorthin zu transportieren, wo es gebraucht wird.



Unsere Pumpen sind Teil einiger der weltweit grössten Entsalzungs- und Wassertransportprojekte. Wir bieten unseren Kunden die effizienteste Ausrüstung am Markt, basierend auf unserem hoch angesehenen technischen Anwendungs-Know-how.

Frédéric Lalanne, Divisionsleiter Pumps Equipment

Anstieg des Bestellungseingangs

In den ersten sechs Monaten 2019 erzielte die Division Pumps Equipment ein organisches Wachstum des Bestellungseingangs von 5.5%. Als Reaktion auf die sich wandelnden Märkte konzentrierte sich die Division auf die Wachstumssegmente in den Wasser-, Energie- und Industriemärkten.

Der Bestellungseingang im Wassermarkt erhöhte sich um 22.0%, getrieben durch die zwei oben erwähnten Projekte sowie eine starke Nachfrage im Abwasserreinigungsgeschäft. Die Bestellungen im Öl- und Gasmarkt nahmen wegen der hohen Nachfrage im Verarbeitungsgeschäft (Downstream), vor allem in den Regionen Naher Osten und Asien, um 7.1% zu. Der Bestellungseingang im Energiemarkt war wegen einer höheren Selektivität als im ersten Halbjahr 2018 rückläufig, stieg aber im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2018 an. In den allgemeinen Industriemärkten blieb der Bestellungseingang stabil.

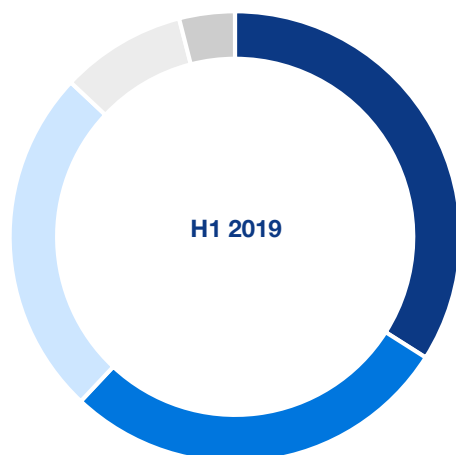
Deutlich mehr Umsatz und bessere Profitabilität

Der Umsatz nahm in den ersten sechs Monaten zu, wozu insbesondere das Öl- und Gasgeschäft beigetragen hat.

Das operative EBITA verdoppelte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum infolge der verbesserten Qualität bei der Auftragsausführung und im Management der Lieferkette. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg von 1.3% auf 2.7%.

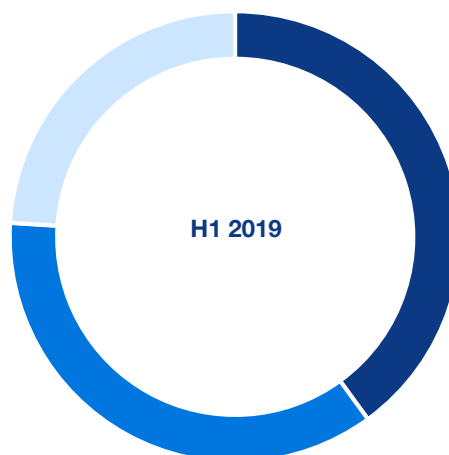
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 34% Öl und Gas
- 28% Wasser
- 25% Allgemeine Industrie
- 9% Energie
- 4% Chemische Prozessindustrie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 40% Europa, Naher Osten und Afrika
- 36% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 24% Asien-Pazifik

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

in Mio. CHF	2019		2018			
	(neue Rechnungslegungsgrundsätze) ¹⁾	(bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) ²⁾		Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
Bestellungseingang	752.5	752.5	719.8	4.5	5.9	5.5
Bruttomarge des Bestellungseingangs	27.4%	27.4%	27.6%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	1'042.2	1'042.2	982.9	6.0		
Umsatz	690.3	690.3	594.9	16.0	17.8	17.3
EBIT	-0.1	-1.1	-18.6	93.9		
opEBITA	20.0	18.9	7.7	146.2	146.3	144.1
opROSA	2.9%	2.7%	1.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	5'778	5'778	5'713	1.1		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

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

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

Anstieg von Bestellungseingang, Umsatz und operativem EBITA

Rotating Equipment Services erhöhte in den ersten sechs Monaten 2019 den Bestellungseingang. Der Umsatz und das operative EBITA nahmen ebenfalls zu, während die operative EBITA-Marge (opROSA) leicht zurückging. Sulzer übernahm mit Alba Power einen führenden unabhängigen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen und diversifizierte somit in die dezentrale Stromversorgung.

Diversifizierung in die dezentrale Stromversorgung

Am 2. Juli 2019 gab Sulzer die [Übernahme von Alba Power](#) bekannt, einem führenden unabhängigen Serviceanbieter für aeroderivative Gasturbinen in Aberdeen, Schottland. Mit dieser Akquisition diversifizierte Sulzer sein Gasturbinenservicegeschäft in die Bereiche dezentrale Stromversorgung wie auch Offshore- und Marineanwendungen. Diese grossen und aktiven Märkte bieten zahlreiche Cross-Selling-Synergien mit bestehenden Kunden des Pumpen-, Motoren-, Generatoren- und Turboservice-Geschäfts. Alba Power beschäftigt 80 Mitarbeitende und erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 44 Millionen mit einer Gewinnmarge von über 20%.



Mit Alba Power diversifizieren wir unser Serviceangebot für Gasturbinen in die Bereiche dezentrale Stromversorgung sowie Offshore- und Marineanwendungen. Wir haben damit hervorragende Möglichkeiten für das Cross-Selling an unsere bestehenden Kunden.

Daniel Bischofberger, Divisionsleiter Rotating Equipment Services

Darüber hinaus treibt die Division eine Initiative voran, um die betrieblichen Prozesse weltweit zu straffen. Ein standardisierter Reparaturansatz und Digitalisierung verkürzen die Lieferfristen deutlich. Damit wird die Division ihren hochqualitativen Service in der halben Zeit erbringen können.

Alle Produktlinien trugen zum Wachstum des Bestellungseingangs bei

Der Bestellungseingang erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 gegenüber der Vorjahresperiode. Sämtliche Produktlinien – Service für Pumpen, Turbo Services und elektromechanische Services – leisteten einen Wachstumsbeitrag, wobei die Nachfrage nach Servicelösungen für Pumpen besonders kräftig war. Der Bestellungseingang erhöhte sich in allen Regionen, am stärksten fiel das Wachstum in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) aus.

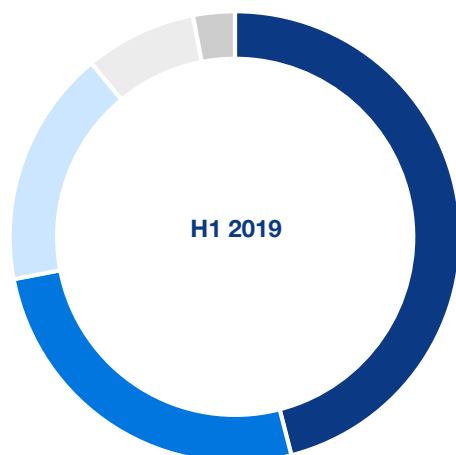
Umsatz und operatives EBITA höher – operativer ROSA rückläufig

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum kräftig. Das Wachstum in den Bereichen Pumpen- und elektromechanische Services überkompensierte den Rückgang in Turbo Services.

Die höheren Volumen führten zu einem Anstieg des operativen EBITA. Die operative EBITA-Marge (opROSA) ging jedoch von 12.3% im ersten Halbjahr 2018 auf 12.0% zurück, was dem Timing von Projekten geschuldet war.

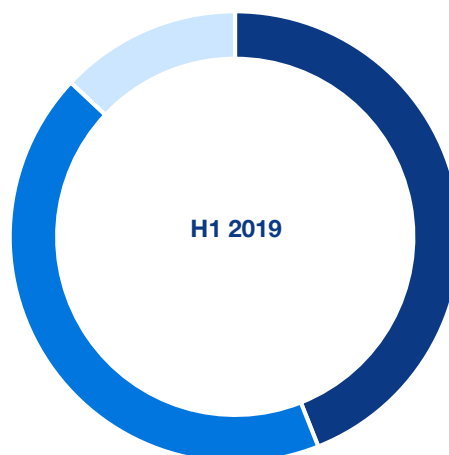
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 46% Öl und Gas
- 26% Energie
- 17% Allgemeine Industrie
- 8% Chemische Prozessindustrie
- 3% Wasser

Umsatz nach Absatzgebiet



- 44% Europa, Naher Osten und Afrika
- 43% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 13% Asien-Pazifik

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

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018 ³⁾	Veränderung in +/--% ⁴⁾	+/--% bereinigt ⁵⁾	+/--% organisch ⁶⁾
Bestellungsingang	602.2	602.2	572.1	5.3	7.3	6.2
Bruttomarge des Bestellungsingangs	39.4%	39.4%	37.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	429.4	429.4	393.1	9.2		
Umsatz	561.4	561.4	499.8	12.3	14.9	13.7
EBIT	64.1	63.4	56.6	12.1		
opEBITA	67.9	67.2	61.4	9.5	12.6	12.3
opROSA	12.1%	12.0%	12.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	4'882	4'882	4'721	3.4		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Bereinigt aufgrund der Neubeurteilung eines Kundenvertrags. Für Details siehe Anhang 13 der Konzernrechnung.

4) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

6) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

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

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

Deutliches Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und Profitabilität

Die Division Chemtech erzielte ein zweistelliges Wachstum bei Bestellungseingang, Umsatz und operativem EBITA. Die operative EBITA-Marge (opROSA) verbesserte sich ebenfalls deutlich. Sulzer erwarb GTC Technology US, LLC, und unterstützt ein Pilotprojekt zur Umwandlung von Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe.

Stärkung des petrochemischen Geschäfts

Im ersten Halbjahr 2019 übernahm Sulzer das US-Unternehmen [GTC Technology US, LLC](#). GTC entwickelt Technologien und lizenziert Prozesse für die petrochemische Industrie weltweit, darunter eigene Anlagen und Chemikalien. Das Unternehmen mit seinen rund 200 Mitarbeitenden stärkt die führende Position von Chemtech bei petrochemischen Prozessen und ermöglicht den Markteintritt in das attraktive Technologielizenzgeschäft.



Mit der Akquisition von GTC stärken wir unsere Position als Technologieanbieter für die Petrochemie.

Torsten Wintergerste, Divisionsleiter Chemtech

Die Division stärkt zudem ihren Ruf bei innovativen verfahrenstechnischen Dienstleistungen und Anlagen. Sie unterstützt das von der EU finanzierte Projekt „[Steelanol](#)“, das darauf abzielt, Kohlenstoffemissionen in Biotreibstoffe umzuwandeln. Chemtech wird die Destillationsausrüstung an das Stahlwerk von ArcelorMittal in Gent (Belgien) liefern, um jährlich rund 80 Millionen Liter Bioethanol aus Abgasen herzustellen.

Zweistelliges Wachstum des Bestellungseingangs

Chemtech meldete für das erste Halbjahr 2019 eine Zunahme des Bestellungseingangs gegenüber der Vorjahresperiode um 25.9% (23.3% organisch). Dieses robuste Wachstum wurde von strategischen Initiativen sowie von der besonders guten Entwicklung im Öl- und Gasmarkt getrieben. Die Akquisition von GTC trug CHF 7.8 Millionen zum Bestellungseingang bei.

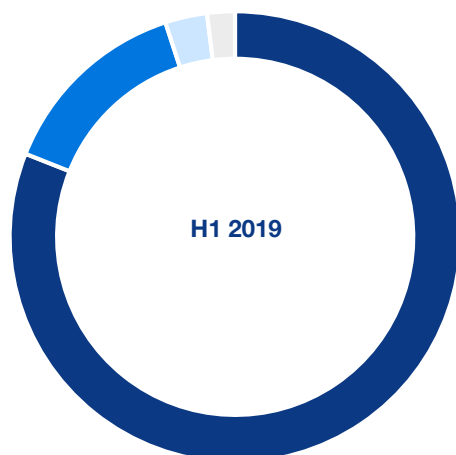
Wachstum von Umsatz, operativem EBITA und operativer ROSA

Der Umsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019 um 14.4%, was dem starken Auftragsbestand zu verdanken war, besonders im Bereich Trenntechnologie, und den Effizienzsteigerungen in den Fabriken der Division.

Das operative EBITA stieg um 24.1%, was auf die höheren Volumina und einen besseren Produktmix zurückzuführen ist. Die operative EBITA-Marge (opROSA) kletterte gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 8.3% auf 8.9%.

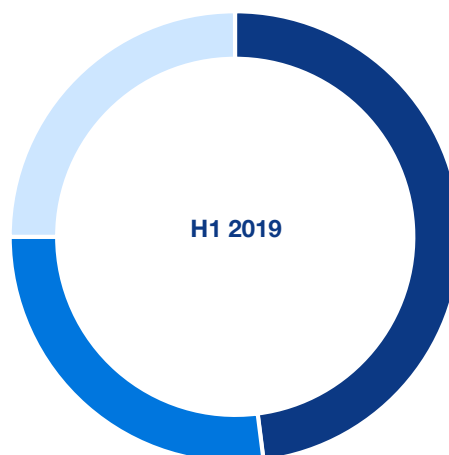
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 81% Öl und Gas
- 14% Chemische Prozessindustrie
- 3% Allgemeine Industrie
- 2% Energie

Umsatz nach Absatzgebiet



- 48% Asien-Pazifik
- 27% Europa, Naher Osten und Afrika
- 25% Nord-, Mittel- und Südamerika

Kennzahlen Chemtech (1. Januar – 30. Juni)

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018	Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
Bestellungsingang	350.3	350.3	280.0	25.1	25.9	23.3
Bruttomarge des Bestellungsingangs	29.7%	29.7%	31.4%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	390.7	390.7	345.9	13.0		
Umsatz	303.8	303.8	267.7	13.5	14.4	13.0
EBIT	24.1	23.9	14.3	66.7		
opEBITA	27.3	27.1	22.3	21.2	24.1	24.1
opROSA	9.0%	8.9%	8.3%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	3'576	3'576	3'063	16.7		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

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

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

Stabiler Bestellungseingang und höhere Profitabilität

Applicator Systems verzeichnete einen stabilen Bestellungseingang und einen Umsatzrückgang. Das operative EBITA sank, während die operative EBITA-Marge (opROSA) zunahm. Das Klebstoff-, Dental- und Gesundheitssegment entwickelt sich weiter gut, während sich Beauty an einen sich verändernden Markt anpasst.

Von Klebstoff- bis Beautyindustrie – Lancierung innovativer Lösungen

Sulzers innovative Teams lancierten neue Produkte wie [ecopaCC™](#) und [Mixpeel™](#). Die faltbaren Kartuschen [ecopaCC™](#) für die Austragung von Klebstoffen bieten Kunden eine nachhaltige Lösung und Kostenersparnisse. [Mixpeel™](#) ist eine Verpackungs- und Dispenserlösung, bei der die Kunden von einer einfachen Handhabung, einem verbesserten Abfüllverfahren, zusätzlichem Füllvolumen, weniger Abfall und verbesserter Leistung profitieren.

Mit der Übernahme von [Medmix Systems AG](#) im vergangenen Jahr hat Sulzer sein Portfolio um Applikatoren für die Gewebebehandlung, Knochenreparatur, Oralchirurgie und Wirkstofffreisetzung erweitert. Der Integrationsprozess verlief reibungslos und Medmix trägt zu einem gesunden Wachstum im Segment Healthcare von Sulzer bei.



Unsere Innovationspipeline ist voll von spannenden Produkten und Lösungen. Mit neuen Produkten und unserem Technologie-Know-how unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre Herausforderungen punkto Nachhaltigkeit erfolgreich zu meistern.

Amaury de Menthiere, Divisionsleiter Applicator Systems

Geka entwickelte einen [3D- und Augmented-Reality-Konfigurator für Mascara](#). Mit diesem Tool haben Kunden Online-Zugriff auf den Produktkatalog von Geka und können ihre eigene Mascara dynamisch gestalten und dekorieren.

Gleichbleibender Bestellungseingang und geringerer Umsatz

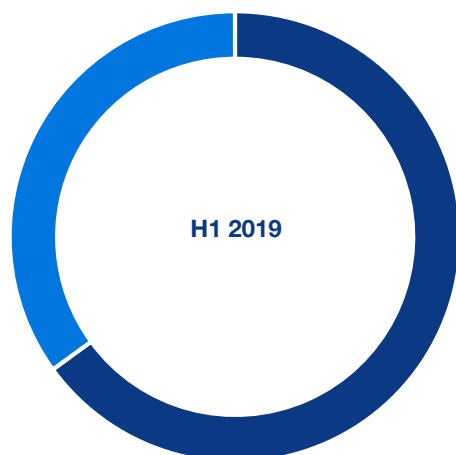
Der Bestellungseingang blieb auf Vorjahresniveau, während der Umsatz zurückging. Das profitable Wachstum der Geschäftseinheit Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie wurde durch einen Volumenrückgang im Beauty-Markt geschmälert. Während Sulzer weiterhin Marktführer bei pinselbasierten Beauty-Applikatoren ist, investiert das Unternehmen in eine signifikante Transformation seiner Produktionsprozesse und Angebote, um die vom Viralmarketing getriebenen „Indie-Brands“ besser zu bedienen. Diese aufstrebenden Unternehmen treiben das Marktwachstum voran, ein Trend, von dem Sulzer im Laufe der Zeit profitieren sollte.

Operatives EBITA gesunken – operative ROSA gesteigert

Das operative EBITA sank aufgrund von Volumenausfällen. Die operative EBITA-Marge (opROSA) stieg dank eines günstigen Mix gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum von 21.2% auf 21.5%.

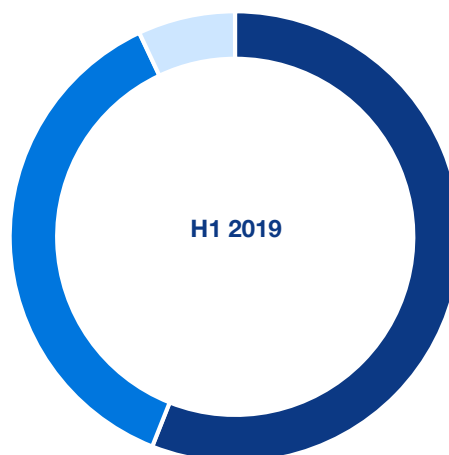
Sofern nicht anders angegeben, basieren alle Veränderungen zum Vorjahr auf währungsbereinigten Werten. Sie werden ohne Berücksichtigung von IFRS 16 rapportiert, wobei dieselben Rechnungslegungsstandards wie im Vorjahr angewandt werden.

Umsatz nach Marktsegment



- 65% Klebstoffe, Dental- und Gesundheitsindustrie
- 35% Beauty

Umsatz nach Absatzgebiet



- 56% Europa, Naher Osten und Afrika
- 37% Nord-, Mittel- und Südamerika
- 7% Asien-Pazifik

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

in Mio. CHF	2019 (neue Rechnungslegungs- grundsätze) ¹⁾	2019 (bisherige Rechnungslegungs- grundsätze) ²⁾	2018	Veränderung in +/--% ³⁾	+/--% bereinigt ⁴⁾	+/--% organisch ⁵⁾
Bestellungsingang	228.4	228.4	229.5	-0.5	0.1	-2.1
Bruttomarge des Bestellungsingangs	46.4%	46.4%	47.5%			
Auftragsbestand am 30. Juni/31. Dezember	72.6	72.6	65.0	11.6		
Umsatz	218.2	218.2	229.0	-4.7	-4.3	-5.9
EBIT	15.9	15.6	36.1	-56.7		
opEBITA	47.3	47.0	48.5	-3.1	-3.2	-5.3
opROSA	21.7%	21.5%	21.2%			
Mitarbeitende (Anzahl Vollzeitstellen) am 30. Juni/31. Dezember	1'831	1'831	1'864	-1.8		

1) Unter Berücksichtigung von IFRS 16, für Details siehe Lagebericht und Anhang 13 der Konzernrechnung.

2) Ohne Berücksichtigung von IFRS 16, Anwendung gleicher Rechnungslegungsgrundsätze wie im Vorjahr.

3) Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

4) Bereinigt um Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

5) Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte. Vergleich 2019 (bisherige Rechnungslegungsgrundsätze) mit 2018.

Abkürzungen

EBIT: Betriebsergebnis

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

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



Financial reporting

- 24 Consolidated income statement
- 25 Consolidated statement of comprehensive income
- 26 Consolidated balance sheet
- 27 Consolidated statement of changes in equity
- 28 Consolidated statement of cash flows
- 29 Notes to the consolidated financial statements

English
only

Consolidated income statement

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2019	2018
Sales	3	1'773.8	1'591.4
Cost of goods sold		-1'241.8	-1'103.7
Gross profit		532.0	487.7
Selling and distribution expenses		-187.4	-180.2
General and administrative expenses		-196.7	-185.0
Research and development expenses		-43.3	-42.6
Other operating income and expenses, net	6	-5.7	2.1
Operating income		98.9	82.0
Interest and securities income	7	2.9	1.5
Interest expenses	7	-12.4	-10.8
Other financial income and expenses, net	7	-2.5	4.4
Share of profit and loss of associates		-0.8	0.7
Income before income tax expenses		86.2	77.8
Income tax expenses	8	-19.6	-17.8
Net income		66.5	60.0
attributable to shareholders of Sulzer Ltd		65.1	57.9
attributable to non-controlling interests		1.4	2.0
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share		1.92	1.81
Diluted earnings per share		1.90	1.80

Consolidated statement of comprehensive income

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2019	2018
Net income		66.5	60.0
Items that may be reclassified subsequently to the income statement			
Cash flow hedges, net of tax		3.1	-2.9
Currency translation differences		-26.5	-36.4
Total of items that may be reclassified subsequently to the income statement		-23.5	-39.3
Items that will not be reclassified to the income statement			
Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax		15.5	19.5
Total of items that will not be reclassified to the income statement		15.5	19.5
Total other comprehensive income		-8.0	-19.8
Total comprehensive income for the period		58.6	40.2
attributable to shareholders of Sulzer Ltd		57.2	39.8
attributable to non-controlling interests		1.3	0.4

Consolidated balance sheet

millions of CHF	Notes	June 30, 2019	December 31, 2018	June 30, 2018
Non-current assets				
Goodwill		908.0	923.4	943.9
Other intangible assets		440.7	439.4	469.2
Property, plant and equipment		535.0	527.0	538.2
Lease assets	13	104.7	–	–
Associates		12.5	13.4	11.2
Other financial assets		10.1	9.4	14.7
Non-current receivables		6.0	6.2	7.7
Deferred income tax assets		143.9	138.9	145.3
Total non-current assets		2'160.9	2'057.7	2'130.1
Current assets				
Inventories		690.8	658.9	671.6
Current income tax receivables		28.1	29.0	21.9
Advance payments to suppliers		87.0	79.9	97.6
Contract assets		335.6	205.1	258.4
Trade accounts receivable		601.7	622.3	620.4
Other current receivables and prepaid expenses		188.0	150.2	149.9
Cash and cash equivalents		938.6	1'095.2	359.1
Total current assets		2'869.8	2'840.6	2'178.9
Total assets		5'030.7	4'898.3	4'309.1
Equity				
Share capital	9	0.3	0.3	0.3
Reserves		1'565.1	1'629.5	1'024.3
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd		1'565.4	1'629.9	1'024.6
Non-controlling interests		11.5	11.2	22.5
Total equity		1'576.9	1'641.0	1'047.1
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	10	1'308.9	1'316.3	458.1
Non-current lease liabilities	13	79.2	–	–
Deferred income tax liabilities		94.0	89.5	99.8
Non-current income tax liabilities		2.3	2.3	1.5
Defined benefit obligations		154.7	160.9	213.6
Non-current provisions	11	69.8	74.4	77.6
Other non-current liabilities		6.0	3.6	18.3
Total non-current liabilities		1'714.8	1'646.8	869.0
Current liabilities				
Current borrowings	10	7.7	18.0	422.9
Current lease liabilities	13	28.0	–	–
Current income tax liabilities		28.3	32.0	5.7
Current provisions	11	142.4	139.6	154.5
Contract liabilities		362.2	256.4	295.0
Trade accounts payable		468.1	521.8	449.8
Other current and accrued liabilities	12	702.3	642.6	1'065.1
Total current liabilities		1'739.0	1'610.4	2'393.0
Total liabilities		3'453.8	3'257.3	3'262.0
Total equity and liabilities		5'030.7	4'898.3	4'309.1

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, 2018		0.3	2'040.9	-22.1	-6.5	-362.2	1'650.4	22.3	1'672.6
Comprehensive income for the period:									
Net income			57.9				57.9	2.0	60.0
– Cash flow hedges, net of tax					-2.9		-2.9		-2.9
– Remeasurements of defined benefit obligations, net of tax			19.5				19.5		19.5
– Currency translation differences						-34.8	-34.8	-1.6	-36.4
Other comprehensive income			19.5		-2.9	-34.8	-18.2	-1.6	-19.8
Total comprehensive income for the period		-	77.4	-	-2.9	-34.8	39.8	0.4	40.2
Transactions with owners of the company:									
Changes of non-controlling interests without a change in control									
Allocation of treasury shares to share plan participants			-5.3	5.3			-		-
Purchase of treasury shares				-551.4			-551.4		-551.4
Share-based payments			4.9				4.9		4.9
Dividends	9		-119.1				-119.1	-0.8	-119.9
Equity as of June 30, 2018		0.3	1'998.7	-568.2	-9.4	-397.0	1'024.6	22.5	1'047.1
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									
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

Consolidated statement of cash flows

January 1 – June 30

millions of CHF	Notes	2019	2018
Cash and cash equivalents as of January 1		1'095.2	488.8
Net income		66.5	60.0
Interest and securities income	7	-2.9	-1.5
Interest expenses	7	12.4	10.8
Income tax expenses	8	19.6	17.8
Depreciation, amortization and impairments		82.4	70.6
Income from disposals of property, plant and equipment	6	-0.1	-4.7
Changes in inventories		-30.8	-94.1
Changes in advance payments to suppliers		-7.5	-9.5
Changes in contract assets		-122.1	-58.6
Changes in trade accounts receivable		16.3	40.4
Changes in contract liabilities		107.7	5.8
Changes in trade accounts payable		-58.6	15.8
Change in provision for employee benefit plans		9.4	0.7
Changes in provisions		-0.1	-2.7
Changes in other net current assets		-24.3	-8.8
Other non-cash items		7.8	4.8
Interest received		2.9	1.5
Interest paid		-4.6	-6.0
Income tax paid		-31.0	-39.2
Total cash flow from operating activities		43.1	3.0
Purchase of intangible assets		-2.1	-1.8
Sale of intangible assets		0.3	-
Purchase of property, plant and equipment		-51.7	-42.4
Sale of property, plant and equipment		2.5	10.9
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	4	-33.7	-209.2
Divestitures of subsidiaries		0.0	0.6
Dividends from associates		0.1	-
Purchase of financial assets		-0.5	-0.6
Total cash flow from investing activities		-85.0	-242.5
Dividend	9	-77.5	-43.1
Dividend paid to non-controlling interests		-1.0	-0.8
Purchase of treasury shares		-6.9	-5.8
Payments for leases		-16.3	-
Additions in non-current borrowings	10	0.2	-
Repayment of non-current borrowings	10	-0.0	-0.4
Additions in current borrowings	10	59.6	409.0
Repayment of current borrowings	10	-68.9	-240.8
Total cash flow from financing activities		-110.8	118.1
Exchange losses on cash and cash equivalents		-3.9	-8.3
Net change in cash and cash equivalents		-156.6	-129.7
Cash and cash equivalents as of June 30		938.6	359.1

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, 2019, 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 solutions, service solutions for rotating equipment, separation and mixing, and applicator technology. Sulzer was founded in 1834 in Winterthur, Switzerland, and employs around 16’300 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”. This is the first set of consolidated financial statements where IFRS 16 “Leases” has been applied. Details and changes 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:

- As of April 30, 2019, the group acquired 100% of the issued shares in GTC Technology US, LLC (“GTC”) for CHF 43.2 million. GTC is headquartered in Houston, Texas, US, and employs around 200 people. The company is offering proprietary processes and systems for the production of aromatics and other petrochemicals. GTC combines its specialized expertise in the licensing of process-based plant engineering with long-standing industry experience. The acquisition resulted in an increase in intangible assets of CHF 38.5 million at the date of acquisition (see [note 4](#)).
- Sulzer has continued to adapt its global manufacturing footprint and streamline the organizational setup. In the first half of 2019, restructuring expenses were mainly associated with measures taken in Germany. The group recognized restructuring expenses of CHF 16.2 million in the first half of 2019 (half year 2018: CHF 5.9 million). Associated with restructuring initiatives, the group further recognized impairments on tangible and intangible assets of CHF 0.5 million (half year 2018: CHF 0.7 million).
- This is the first set of consolidated financial statements where IFRS 16 “Leases” has been applied. The application of this new accounting standard resulted in an increase of total assets and total liabilities of CHF 107.3 million. Details and changes of the group’s accounting policies are described in [note 13](#).

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

millions of CHF	Pumps Equipment		Rotating Equipment Services		Chemtech		Applicator Systems	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Order intake¹⁾	752.5	719.8	602.2	572.1	350.3	280.0	228.4	229.5
Nominal growth	4.5%	23.7%	5.3%	6.5%	25.1%	5.5%	-0.5%	9.2%
Currency adjusted growth	5.9%	21.3%	7.3%	6.5%	25.9%	5.0%	0.1%	6.3%
Organic growth ²⁾	5.5%	12.1%	6.2%	3.1%	23.3%	5.0%	-2.1%	1.3%
Order backlog as of June 30/ December 31	1'042.2	982.9	429.4	393.1	390.7	345.9	72.6	65.0
Sales recognized at a point in time	466.6	417.9	463.6	419.3	181.5	155.6	218.2	229.0
Sales recognized over time	223.7	177.0	97.9	80.5	122.3	112.1	0.0	0.0
Total sales³⁾	690.3	594.9	561.4	499.8	303.8	267.7	218.2	229.0
Nominal growth	16.0%	n/a	12.3%	n/a	13.5%	n/a	-4.7%	n/a
Currency adjusted growth	17.8%	n/a	14.9%	n/a	14.4%	n/a	-4.3%	n/a
Organic growth ²⁾	17.3%	n/a	13.7%	n/a	13.0%	n/a	-5.9%	n/a
opEBITA⁴⁾	20.0	7.7	67.9	61.4	27.3	22.3	47.3	48.5
in % of sales ⁵⁾	2.9%	1.3%	12.1%	12.3%	9.0%	8.3%	21.7%	21.2%
Restructuring expenses	-0.5	-4.2	-0.4	-1.0	-0.4	-0.0	-14.4	-0.3
Amortization	-15.0	-17.4	-3.6	-3.7	-2.5	-2.7	-9.6	-9.8
Impairments on tangible and intangible assets	-0.1	-0.5	-0.0	-0.0	-0.0	0.0	-0.4	-0.3
Non-operational items	-4.5	-4.2	0.2	0.0	-0.2	-5.3	-6.9	-2.0
EBIT (operating income)	-0.1	-18.6	64.1	56.6	24.1	14.3	15.9	36.1
Depreciation	-17.9	-12.2	-12.5	-8.5	-5.9	-4.1	-12.7	-10.7
Operating assets	1'722.3	1'670.1	921.1	860.2	571.3	483.0	625.4	623.4
Unallocated assets	-	-	-	-	-	-	-	-
Total assets as of June 30/ December 31	1'722.3	1'670.1	921.1	860.2	571.3	483.0	625.4	623.4
Operating liabilities	746.4	739.1	390.0	347.7	322.7	289.8	112.0	76.3
Unallocated liabilities	-	-	-	-	-	-	-	-
Total liabilities as of June 30/ December 31	746.4	739.1	390.0	347.7	322.7	289.8	112.0	76.3
Operating net assets	975.9	931.0	531.1	512.5	248.6	193.1	513.4	547.1
Unallocated net assets	-	-	-	-	-	-	-	-

Total net assets as of June 30/ December 31	975.9	931.0	531.1	512.5	248.6	193.1	513.4	547.1
Capital expenditure	-16.9	-13.2	-14.5	-11.8	-9.2	-3.7	-18.7	-15.1
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30/ December 31	5'778	5'713	4'882	4'721	3'576	3'063	1'831	1'864

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for currency and acquisition effects.

3) Sales from external customers.

4) Operating income before restructuring, amortization, impairments and non-operational items.

5) Return on sales before restructuring, amortization, impairments and non-operational items (opEBITA/sales).

Segment information by divisions

millions of CHF	Total divisions		Others ⁶⁾		Total Sulzer	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Order intake¹⁾	1'933.3	1'801.4	–	–	1'933.3	1'801.4
Nominal growth	7.3%	13.0%	–	–	7.3%	13.0%
Currency adjusted growth	8.7%	11.6%	–	–	8.7%	11.6%
Organic growth ²⁾	7.5%	6.5%	–	–	7.5%	6.5%
Order backlog as of June 30/ December 31	1'934.9	1'786.9	–	–	1'934.9	1'786.9
Sales recognized at a point in time	1'329.9	1'221.9	–	–	1'329.9	1'221.9
Sales recognized over time	443.9	369.6	–	–	443.9	369.6
Total sales³⁾	1'773.8	1'591.4	–	–	1'773.8	1'591.4
Nominal growth	11.5%	n/a	–	–	11.5%	n/a
Currency adjusted growth	13.1%	n/a	–	–	13.1%	n/a
Organic growth ²⁾	12.1%	n/a	–	–	12.1%	n/a
opEBITA⁴⁾	162.5	139.9	-0.9	-0.2	161.5	139.7
in % of sales ⁵⁾	9.2%	8.8%	n/a	n/a	9.1%	8.8%
Restructuring expenses	-15.7	-5.5	-0.5	-0.4	-16.2	-5.9
Amortization	-30.8	-33.6	-0.5	-0.5	-31.3	-34.1
Impairments on tangible and intangible assets	-0.5	-0.7	–	–	-0.5	-0.7
Non-operational items	-11.4	-11.5	-3.2	-5.5	-14.6	-17.0
EBIT (operating income)	104.0	88.5	-5.1	-6.6	98.9	82.0
Depreciation	-49.0	-35.5	-1.6	-0.2	-50.6	-35.7
Operating assets	3'840.1	3'636.6	30.9	-26.7	3'871.0	3'610.0
Unallocated assets	–	–	1'159.7	1'288.4	1'159.7	1'288.4
Total assets as of June 30/ December 31	3'840.1	3'636.6	1'190.6	1'261.7	5'030.7	4'898.3
Operating liabilities	1'571.1	1'452.9	113.3	79.7	1'684.4	1'532.5
Unallocated liabilities	–	–	1'769.4	1'724.7	1'769.4	1'724.7

Total liabilities as of June 30/ December 31	1'571.1	1'452.9	1'882.7	1'804.4	3'453.8	3'257.3
Operating net assets	2'269.0	2'183.8	-82.4	-106.4	2'186.6	2'077.4
Unallocated net assets	-	-	-609.7	-436.4	-609.7	-436.4
Total net assets as of June 30/ December 31	2'269.0	2'183.8	-692.1	-542.7	1'576.9	1'641.0
Capital expenditure	-59.3	-43.8	-1.2	-0.7	-60.5	-44.5
Employees (number of full-time equivalents) as of June 30/ December 31	16'066	15'361	223	211	16'289	15'572

1) Order intake from external customers.

2) Adjusted for currency and acquisition effects.

3) Sales from external customers.

4) Operating income before restructuring, amortization, impairments and non-operational items.

5) Return on sales before restructuring, amortization, impairments and non-operational items (opEBITA/sales).

6) The most significant activities under "Others" relate to Corporate Center.

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 – Pump technology and solutions

This division provides a wide range of pumping solutions, compressors and mixers, including spare parts and service. The focus is on:

- Production, transport and processing of crude oil and its derivatives
- Supply, treatment and transport of water as well as wastewater treatment
- Fossil-fired, nuclear and renewable power generation
- Specific general industries, such as the pulp and paper, mining, metals, fertilizer, food and chemical process industries.

Rotating Equipment Services – Service solutions for rotating equipment

This division offers technology-based service solutions for complex rotating equipment maintenance, including gas and steam turbines, pumps, compressors, motors, generators and other adjacent equipment – be it Sulzer or third-party equipment. The focus is on:

- Oil and gas, power, transport, mining, water, heavy and process industries
- Gas and steam turbines, compressors, hot gas expanders
- Generators and electrical motors
- Pumps.

Chemtech – Separation and mixing technology and associated services

This division offers separation and mixing technology, process solutions and field services for the oil and gas, hydrocarbon and chemical processing industries. The focus is on:

- High-performance tower internals and separators
- Process engineering and skid solutions
- Service for towers and static equipment.

Applicator Systems – Systems for liquid applications

The division offers products and services for liquid application and mixing technology. The focus is on:

- Mixing and dispensing systems for the adhesives and dental markets
- Precise application systems for liquid color cosmetics and beauty accessories
- One- and two-component application systems for the healthcare and medical markets.

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 a measure of adjusted earnings before interest, tax and amortization (operational EBITA) to assess the performance of the operating segments. However, the Chief Executive Officer also receives information about the segments' order intake and backlog, revenue, and operating assets and liabilities on a monthly basis.

Operational EBITA (opEBITA) excludes amortization, restructuring expenses and impairments when the impairment is the result of an isolated, non-recurring event. It also excludes certain non-operational items that are non-recurring or do not regularly occur in similar magnitude such as acquisition-related expenses, gains and losses from sale of businesses or real estate, expenses related to the Sulzer Full Potential program, or amendments to the pension plans.

Sales from external customers reported to the Chief Executive Officer is 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 revenue.

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

Segment information by region

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

Sales by region

	2019				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Europe, the Middle East, Africa – thereof:	277.3	248.7	81.9	122.5	730.4
Germany	29.5	23.1	12.6	48.1	113.3
United Kingdom	12.0	60.6	3.4	11.4	87.3
Russia	16.8	36.7	4.6	0.4	58.4
Saudi Arabia	20.0	21.9	6.8	0.0	48.7
other countries	199.0	106.5	54.6	62.6	422.7
Americas – thereof:	250.8	238.7	75.0	80.6	645.1
USA	173.6	188.4	49.3	57.0	468.3
Brazil	29.2	11.5	13.7	5.3	59.7
Canada	29.1	10.1	6.0	0.6	45.8
Argentina	1.3	8.1	0.6	0.5	10.4
other countries	17.6	20.6	5.5	17.2	60.9
Asia-Pacific – thereof:	162.3	74.0	146.9	15.1	398.2
China	90.2	11.4	81.9	6.4	190.0
India	16.6	4.4	26.1	0.3	47.5
Australia	6.5	19.2	1.6	0.2	27.6
South Korea	8.5	5.4	7.2	2.0	23.0
other countries	40.5	33.6	30.0	6.1	110.1
Total	690.3	561.4	303.8	218.2	1'773.8

	2018				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Europe, the Middle East, Africa – thereof:	240.2	208.9	87.4	135.4	671.9
Germany	23.9	24.1	11.2	47.2	106.4
United Kingdom	17.2	51.4	2.3	14.6	85.5
Russia	15.2	31.5	5.6	0.9	53.2
Saudi Arabia	18.1	8.3	21.0	0.0	47.5
other countries	165.7	93.5	47.4	72.6	379.3
Americas – thereof:	189.8	219.0	62.3	70.9	542.0
USA	130.8	172.2	34.6	63.1	400.7
Brazil	15.6	10.8	14.5	4.9	45.7
Canada	24.4	13.4	6.6	0.7	45.0
Argentina	0.3	8.2	2.6	0.6	11.6
other countries	18.7	14.4	4.1	1.7	38.9

Asia-Pacific – thereof:	165.0	72.0	118.1	22.7	377.7
China	115.8	22.0	70.4	8.0	216.2
India	10.7	2.3	16.0	0.2	29.2
Australia	7.0	17.7	2.4	0.6	27.7
South Korea	5.4	5.1	7.9	2.2	20.6
other countries	26.1	24.9	21.4	11.8	84.1
Total	594.9	499.8	267.7	229.0	1'591.4

Segment information by market segment

The following tables show the allocation of sales from external customers by market segments:

Sales by market segment

	2019				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Oil and Gas	235.3	257.0	245.7	–	737.9
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
Chemical Processing Industry	29.2	43.2	43.7	–	116.1
Beauty	–	–	–	76.6	76.6
Total	690.3	561.4	303.8	218.2	1'773.8

	2018				
millions of CHF	Pumps Equipment	Rotating Equipment Services	Chemtech	Applicator Systems	Total Sulzer
Oil and Gas	163.7	185.7	234.8	–	584.2
General Industry	162.0	90.5	1.7	–	254.3
Water	205.4	11.7	0.3	–	217.4
Power	45.6	168.7	0.3	–	214.6
Adhesives, Dental, Healthcare	–	–	–	135.6	135.6
Chemical Processing Industry	18.3	43.3	30.5	–	92.1
Beauty	–	–	–	93.4	93.4
Total	594.9	499.8	267.7	229.0	1'591.4

4 Acquisitions of subsidiaries

Acquisitions in 2019

The following table summarizes the recognized amounts of assets acquired and liabilities assumed at the date of acquisition, including the resulting goodwill and the total consideration paid. If new information obtained within one year of the date of acquisition about facts and circumstances that existed at the date of acquisition identifies adjustments to the amounts recognized below, then the accounting for the acquisition will be revised.

Net assets acquired

millions of CHF	GTC Technology US, LLC
Intangible assets	38.5
Property, plant and equipment	4.4
Lease assets	0.8
Cash and cash equivalents	6.2
Trade accounts receivable	9.8
Other current assets	11.9
Other liabilities	-20.9
Deferred tax liabilities	-9.4
Net identifiable assets	41.3
Goodwill recognized in balance sheet	1.9
Total consideration	43.2
Purchase price paid in cash	39.9
Contingent consideration	3.3
Total consideration	43.2

GTC Technology US, LLC

On April 30, 2019, Sulzer acquired a 100% controlling interest of GTC Technology US, LLC (“GTC”) for CHF 43.2 million, of which CHF 39.9 million was paid in cash and CHF 3.3 million arose from a contingent consideration agreement. The headquarters of GTC are located in Houston, Texas, USA. GTC employs 200 people and is a technology company offering proprietary processes and systems for the production of aromatics and other petrochemicals. This acquisition strengthens Sulzer Chemtech’s leadership in petrochemical processes and expands its revenue base to process licensing and associated proprietary equipment and chemicals. The goodwill is attributable to synergies by leveraging cross-selling opportunities. None of the goodwill is expected to be deductible for tax purposes. Transaction costs recognized in the income statement amount to CHF 0.2 million. Since the acquisition date, GTC contributed order intake of CHF 7.8 million, sales of CHF 3.8 million and net income of CHF 0.0 million to the group.

Contingent consideration

The contingent consideration is dependent on patents, technology and licensing, as well as order intake from the company’s product portfolio. The total liability is limited at CHF 3.3 million. The calculation of the contingent consideration is based on management assessments that the criteria will be achieved at a probability of 100%.

Acquired receivables

The fair value of acquired trade accounts receivable is CHF 9.8 million. The gross contractual amount for trade account receivables due is CHF 12.1 million, of which CHF 2.3 million is expected to be uncollectible at the date of acquisition.

Pro forma sales and profit contribution

Had the acquisition above occurred on January 1, 2019, management estimates that total net sales of the group would amount to CHF 1’790.9 million, and the consolidated net income would be CHF 67.5 million.

Cash flow from acquisitions of subsidiaries

millions of CHF	2019	2018
Cash consideration paid	-39.9	-211.3
Contingent consideration paid	-	-1.4
Cash acquired	6.2	3.6
Payments for acquisitions in prior years	-	-0.1
Total cash flow from acquisitions, net of cash acquired	-33.7	-209.2

Contingent consideration

millions of CHF	2019	2018
Balance as of January 1	0.9	5.1
Assumed in a business combination	3.3	-
Payment of contingent consideration	-	-1.4
Release to other operating income	-	-1.4
Currency translation differences	-0.1	0.1
Total contingent consideration as of June 30/December 31	4.1	2.4

5 Financial instruments

The following tables present the carrying amounts and fair values of financial assets and liabilities as of June 30, 2019, and December 31, 2018, 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 earn-out clauses and technology transfer. For more information please refer to [note 4](#).

Fair value table

						June 30, 2019
millions of CHF	Notes	Carrying amount	Fair value	Level 1	Level 2	Level 3
Financial assets measured at fair value						
Other financial assets (at fair value)		7.3	7.3	0.2	–	7.1
Derivative assets – non-current		0.1	0.1	–	0.1	–
Derivative assets – current		9.6	9.6	–	9.6	–
Total financial assets measured at fair value		16.9	16.9	0.2	9.7	7.1
Financial assets not measured at fair value						
Other financial assets (at amortized cost)		2.8				
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)		5.9				
Contract assets		335.6				
Trade accounts receivable		601.7				
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)		30.2				
Cash and cash equivalents		938.6				
Total financial assets not measured at fair value		1'914.9	–	–	–	–
Financial liabilities measured at fair value						
Derivative liabilities – non-current		0.1	0.1	–	0.1	–
Derivative liabilities – current		7.7	7.7	–	7.7	–
Contingent considerations	4	4.1	4.1	–	–	4.1
Total financial liabilities measured at fair value		11.8	11.8	–	7.7	4.1
Financial liabilities not measured at fair value						
Outstanding bonds	10	1'308.9	1'343.7	1'343.7	–	–
Non-current lease liabilities		79.2				
Other current borrowings and bank loans		7.7				
Other non-current liabilities		6.0				
Current lease liabilities		28.0				
Trade accounts payable		468.1				
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)		262.7				
Total financial liabilities not measured at fair value		2'160.5	1'343.7	1'343.7	–	–

Fair value table

							December 31, 2018
millions of CHF	Notes	Carrying amount	Fair value	Level 1	Level 2	Level 3	
Financial assets measured at fair value							
Other financial assets (at fair value)		6.8	6.8	0.2	–	6.6	
Derivative assets – current		6.4	6.4	–	6.4	–	
Total financial assets measured at fair value		13.1	13.1	0.2	6.4	6.6	
Financial assets not measured at fair value							
Other financial assets (at amortized cost)		2.7					
Non-current receivables (excluding non-current derivative assets)		6.2					
Contract assets		205.1					
Trade accounts receivable		622.3					
Other current receivables (excluding current derivative assets and other taxes)		24.3					
Cash and cash equivalents		1'095.2					
Total financial assets not measured at fair value		1'955.7	–	–	–	–	
Financial liabilities measured at fair value							
Derivative liabilities – non-current		0.2	0.2	–	0.2	–	
Derivative liabilities – current		8.4	8.4	–	8.4	–	
Contingent considerations	4	0.9	0.9	–	–	0.9	
Total financial liabilities measured at fair value		9.6	9.6	–	8.7	0.9	
Financial liabilities not measured at fair value							
Outstanding bonds	10	1'308.7	1'312.6	1'312.6	–	–	
Other non-current borrowings	10	7.6					
Other current borrowings and bank loans	10	18.0					
Other non-current liabilities		3.6					
Trade accounts payable		521.8					
Other current liabilities (excluding current derivative liabilities, other taxes and contingent considerations)		211.3					
Total financial liabilities not measured at fair value		2'070.9	1'312.6	1'312.6	–	–	

6 Other operating income and expenses

millions of CHF	2019	2018
Income from release of contingent consideration	–	1.4
Gain from sale of property, plant and equipment	0.1	4.7
Operating currency exchange gains, net	2.4	–
Other operating income	9.4	4.4
Total other operating income	12.0	10.5
Restructuring expenses	–16.2	–5.9
Impairments on tangible and intangible assets	–0.5	–0.7
Cost for mergers and acquisitions	–0.8	–0.8
Loss from sale of property, plant and equipment	–0.1	–
Operating currency exchange losses, net	–	–0.7
Other operating expenses	–	–0.3
Total other operating expenses	–17.7	–8.4
Total other operating income and expenses, net	–5.7	2.1

During 2019, the group reassessed the achievement of the earn-out targets related to contingent consideration arrangements. The reassessment did not result in a change of contingent considerations (half year 2018: income of CHF 1.4 million).

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

Sulzer has continued to adapt its global manufacturing footprint and streamline the organizational setup. For the half year 2019, the group recognized restructuring costs of CHF 16.2 million (half year 2018: CHF 5.9 million). Restructuring costs are mainly associated with measures in Germany. The group further performed impairment tests on the related production machines and facilities leading to impairments of CHF 0.5 million (half year 2018: CHF 0.7 million).

The functional allocation of the total restructuring expenses and impairments is as follows: cost of goods sold CHF –12.0 million (half year 2018: CHF –1.2 million), selling and distribution expenses CHF 0.0 million (half year 2018: CHF –0.1 million), general and administrative expenses CHF –4.8 million (half year 2018: CHF –5.1 million) and research and development expenses CHF 0.0 million (half year 2018: CHF –0.2 million).

7 Financial income and expenses

millions of CHF	2019	2018
Interest and securities income	2.9	1.5
Total interest and securities income	2.9	1.5
Interest expenses	-10.0	-7.8
Interest expenses on employee benefit plans	-2.4	-3.0
Total interest expenses	-12.4	-10.8
Total interest income and expenses, net	-9.5	-9.3
Fair value changes	4.7	2.1
Other financial expenses	-1.2	-0.6
Currency exchange gains/losses, net	-6.0	2.9
Total other financial income and expenses, net	-2.5	4.4
Total financial income and expenses, net	-12.0	-4.9
- thereof fair value changes on financial assets at fair value through profit and loss	4.7	2.1
- thereof other income from financial assets at fair value through profit and loss	0.0	0.1
- thereof interest income on financial assets at amortized costs	2.9	1.5
- thereof other financial expenses	-1.2	-0.6
- thereof currency exchange gains/losses, net	-6.0	2.9
- thereof interest expenses on borrowings	-8.5	-7.7
- thereof interest expenses on lease liabilities	-1.5	-
- thereof interest expenses on employee benefit plans	-2.4	-3.0

“Interest expenses” increased from CHF 7.8 million in the first half year 2018 to CHF 10.0 million for the same period 2019. This is mainly due to the interest expenses on bonds issued in the second half of 2018 and interest expenses on lease liabilities resulting from the first time application of IFRS 16 “Leases”.

Comparing the first half of 2019 with the same period of 2018, total financial expenses increased from CHF -4.9 million to CHF -12.0 million because of negative currency effects on financial instruments and the first time application of IFRS 16 “Leases”.

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 2019 is 22.8%, compared with 22.9% for the six months ended June 30, 2018.

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, 2019, amounted to 205'999 treasury shares (December 31, 2018: 311'871 shares).

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

Dividends

On April 3, 2019, the Annual General Meeting approved an ordinary dividend of CHF 3.50 (2018: ordinary dividend of CHF 3.50) per share to be paid out of reserves. The dividend was paid to shareholders on April 9, 2019. The total amount of the dividend is CHF 119.2 million (2018: CHF 119.1 million), thereof paid dividends of CHF 77.5 million (2018: CHF 43.1 million) and unpaid dividends of CHF 41.7 million (2018: CHF 76.0 million). The unpaid dividends are reflected in the balance sheet position “other current and accrued liabilities” (see [note 12](#)).

10 Borrowings

millions of CHF	2019		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	1'308.7	16.9	1'325.6
Additions	0.2	59.6	59.8
Repayments	-0.0	-68.9	-68.9
Total borrowings as of June 30	1'308.9	7.7	1'316.6

millions of CHF	2018		
	Non-current borrowings	Current borrowings	Total
Balance as of January 1	458.7	255.1	713.8
Additions	859.4	426.4	1'285.9
Repayments	-1.1	-658.9	-659.9
Reclassifications	-0.5	0.5	-
Currency translation differences	-0.2	-5.1	-5.3
Total borrowings as of December 31	1'316.3	18.0	1'334.3

The borrowings have been adjusted as of January 1, 2019, due to the first time application of IFRS 16 “Leases”. Further details are provided in [note 13](#).

As of June 30, 2019, and December 31, 2018, the syndicated facility was not used.

Outstanding bonds

millions of CHF	2019		2018	
	Amortized costs	Nominal	Amortized costs	Nominal
0.375% 07/2016–07/2022	325.3	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	109.9	110.0	109.8	110.0
1.300% 07/2018–07/2023	289.4	290.0	289.3	290.0
0.625% 10/2018–10/2021	209.7	210.0	209.5	210.0
1.600% 10/2018–10/2024	249.8	250.0	249.8	250.0
Total as of June 30/December 31	1'308.9	1'310.0	1'308.7	1'310.0

As of June 30, 2019, the group has six outstanding bonds all traded at the SIX Swiss Exchange.

11 Provisions

millions of CHF	2019					
	Other employee benefits	Warranties/liabilities	Restructuring	Environmental	Other	Total
Balance as of January 1	49.4	78.9	10.1	15.1	60.5	213.9
Additions	6.8	6.8	16.7	–	12.9	43.2
Released as no longer required	–	–5.2	–0.4	–	–7.9	–13.6
Utilized	–4.2	–5.7	–6.8	–0.0	–12.2	–28.9
Reclassifications	–	–	0.7	–	–0.7	–
Currency translation differences	–0.5	–0.7	–0.5	–0.1	–0.5	–2.3
Total provisions as of June 30/ December 31	51.5	74.0	19.8	15.0	51.9	212.3
– thereof non-current	35.7	3.4	3.2	15.0	12.6	69.8
– thereof current	15.8	70.6	16.6	–	39.4	142.4

The category “Other employee benefits” includes provisions for jubilee gifts, early retirement of senior managers and other obligations to employees. The additions and utilizations in “Other employee benefits” provision are mainly related to medical insurances of employees of the US entities.

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

Sulzer has continued to adapt its global manufacturing footprint and streamline the organizational setup. In the first half of 2019, restructuring expenses were mainly associated with measures taken in Germany. The group recognized restructuring provisions of CHF 16.7 million. The remaining provision as of June 30, 2019, is CHF 19.8 million, of which CHF 16.6 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 have no 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	2019	2018
Liability related to the purchase of treasury shares	108.6	108.9
Outstanding dividend payments	117.7	76.0
Taxes (VAT, withholding tax)	29.3	25.3
Derivative financial instruments	7.7	8.4
Notes payable	0.5	0.4
Other current liabilities	36.7	26.9
Total other current liabilities as of June 30/December 31	300.5	245.9
Contract-related costs	102.3	130.6
Salaries, wages and bonuses	83.3	101.1
Vacation and overtime claims	36.5	31.8
Other accrued liabilities	179.7	133.3
Total accrued liabilities as of June 30/December 31	401.8	396.7
Total other current and accrued liabilities as of June 30/December 31	702.3	642.6

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 2018 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, 2018, 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 2019

IFRS 16 “Leases”

The group has initially adopted IFRS 16 “Leases” as of January 1, 2019.

IFRS 16 introduced a single, on-balance-sheet accounting model for lessees. As a result, the group has recognized lease assets representing its rights to use the underlying assets and lease liabilities representing its obligation to make lease payments.

The group does not act as a lessor.

The group has applied IFRS 16 using the modified retrospective approach. Accordingly, the comparative information presented for 2018 has not been restated. The changes of the accounting policies are disclosed below.

Definition of a lease

Previously the group determined at contract inception whether an arrangement was or contained a lease under IFRIC 4 “Determining whether an arrangement contains a lease”. The group now assesses whether a contract is or contains a lease based on the new definition of a lease. Under

IFRS 16, a contract is, or contains, a lease if the contract conveys a right to control the use of an identified asset for a period in exchange for consideration.

Accounting policies for leases

The group leases many assets, including properties, production equipment and other non-current assets.

The group previously classified leases as operating or finance leases based on its assessment of whether the lease transferred substantially all of the risk and rewards of ownership. Under IFRS 16, the group recognizes lease assets and lease liabilities for most leases (these leases are on-balance-sheet).

However, the group has elected not to recognize lease assets and lease liabilities for some leases of low value assets and short-term leases. The group recognizes the lease payments associated with these leases as an expense on a straight-line basis over the lease term.

The group presents lease assets and lease liabilities as separate line items in the balance sheet.

The group recognizes lease assets and lease liabilities at the lease commencement date. The asset is initially measured at cost and subsequently at cost less any accumulated depreciation and impairment losses and adjusted for certain remeasurements. The lease liability is initially measured at the present value of the lease payments that are not paid on commencement date, discounted using the interest rate implicit in the lease or, if that rate cannot be readily determined, the group's incremental borrowing rate. In most cases, the group uses its incremental borrowing rate as the discount rate.

The lease liability is subsequently increased by the interest cost on the lease liability and decreased by lease payments made. It is remeasured when there is a change in future lease payments arising from a change in an index rate, a change in the estimate of the amount expected to be payable under a residual value guarantee, changes in the assessment of whether a purchase or extension option is reasonably certain to be exercised or a termination option is reasonably certain not to be exercised.

Significant accounting estimates

The group has applied judgment to determine the lease term for lease contracts that include renewal options. The assessment of whether the group is reasonably certain to exercise such options impacts the lease term, which significantly affects the amount of lease liabilities and lease assets recognized.

Transition

For finance leases, the carrying amount of the lease assets and the lease liability at January 1, 2019, were determined at the carrying amount of the lease assets and lease liability under IAS 17 immediately before that date.

For operating leases, lease liabilities were measured at the present value of the remaining lease payments, discounted at the group's incremental borrowing rate as of January 1, 2019. Lease assets were measured at the amount equal to the lease liability, adjusted by the amount of any prepaid or accrued lease payments.

Impacts on transition

The following table summarizes the impact of IFRS 16 on the consolidated balance sheet as of January 1, 2019.

Consolidated balance sheet

millions of CHF	December 31, 2018, as originally presented	Adjustment IFRS 16 finance leases	Adjustment IFRS 16 operating leases	January 1, 2019, adjusted
Non-current assets				
Goodwill	923.4			923.4
Other intangible assets	439.4			439.4
Property, plant and equipment	527.0	-7.6		519.4
Lease assets	-	7.6	107.3	114.9
Associates	13.4			13.4
Other financial assets	9.4			9.4
Non-current receivables	6.2			6.2
Deferred income tax assets	138.9			138.9
Total non-current assets	2'057.7	-	107.3	2'165.1
Current assets				
Inventories	658.9			658.9
Current income tax receivables	29.0			29.0
Advance payments to suppliers	79.9			79.9
Contract assets	205.1			205.1
Trade accounts receivable	622.3			622.3
Other current receivables and prepaid expenses	150.2			150.2
Cash and cash equivalents	1'095.2			1'095.2
Total current assets	2'840.6	-	-	2'840.6
Total assets	4'898.3	-	107.3	5'005.6
Equity				
Share capital	0.3			0.3
Reserves	1'629.5			1'629.5
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd	1'629.9	-	-	1'629.9
Non-controlling interests	11.2			11.2
Total equity	1'641.0	-	-	1'641.0
Non-current liabilities				
Non-current borrowings	1'316.3	-7.3		1'308.7
Non-current lease liabilities	-	7.3	80.0	87.3
Deferred income tax liabilities	89.5			89.5
Non-current income tax liabilities	2.3			2.3
Defined benefit obligations	160.9			160.9
Non-current provisions	74.4			74.4
Other non-current liabilities	3.6			3.6
Total non-current liabilities	1'646.8	-	80.0	1'726.5
Current liabilities				

Current borrowings	18.0	-1.3		16.9
Current lease liabilities	-	1.3	27.3	28.6
Current income tax liabilities	32.0			32.0
Current provisions	139.6			139.6
Contract liabilities	256.4			256.4
Trade accounts payable	521.8			521.8
Other current and accrued liabilities	642.6			642.6
Total current liabilities	1'610.4	-	27.3	1'638.0
Total liabilities	3'257.3	-	107.3	3'364.6
Total equity and liabilities	4'898.3	-	107.3	5'005.6

When measuring lease liabilities that were classified as operating leases, the group discounted lease payments using its incremental borrowing rate at January 1, 2019. The weighted-average rate applied is 2.3%.

millions of CHF	January 1, 2019
Operating lease commitments at December 31, 2018 as disclosed in the consolidated financial statements	127.3
Discounted using the incremental borrowing rate at January 1, 2019	-9.3
Recognition exemption for leases with less than 12 months of lease term at transition (short-term leases)	-3.0
Recognition exemption for leases of low value assets	-7.7
Total adjusted operating leases at December 31, 2018	107.3
Finance lease liabilities recognized at December 31, 2018	8.6
Total lease liabilities recognized at January 1, 2019	115.9
- thereof non-current lease liabilities	87.3
- thereof current lease liabilities	28.6

Impacts for the period

Consolidated balance sheet

millions of CHF	June 30, 2019 (as reported)	Adjustments	June 30, 2019 (amounts without adoption of IFRS 16)
Non-current assets			
Lease assets	104.7	-99.8	4.9
Total non-current assets	2'160.9	-99.8	2'061.1
Current assets			
Total current assets	2'869.8	-	2'869.8
Total assets	5'030.7	-99.8	4'931.0
Equity			
Reserves	1'565.1	-1.3	1'563.8
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd	1'565.4	-1.3	1'564.2
Total equity	1'576.9	-1.3	1'575.7
Non-current liabilities			
Non-current lease liabilities	79.2	-71.8	7.3

Total non-current liabilities	1'714.8	-71.8	1'643.0
Current liabilities			
Current lease liabilities	28.0	-26.7	1.3
Total current liabilities	1'739.0	-26.7	1'712.3
Total liabilities	3'453.8	-98.5	3'355.3
Total equity and liabilities	5'030.7	-99.8	4'931.0

As a result of initially applying IFRS 16, the group recognized CHF 99.8 million of lease assets and CHF 98.5 million of lease liabilities as of June 30, 2019, previously classified as operating leases.

Consolidated income statement

millions of CHF	2019 (as reported)	Adjustments	2019 (amounts without adoption of IFRS 16)
Operating income	98.9	-2.7	96.2
Interest expenses	-12.4	1.5	-10.9
Income before income tax expenses	86.2	-1.3	84.9
Net income	66.5	-1.3	65.3

As a result of initially applying IFRS 16, the group has recognized depreciation and interest expenses, instead of operating lease expenses, related to leases under IFRS 16. During the six months ended on June 30, 2019, the group recognized CHF 15.6 million of depreciation charges and CHF 1.5 million of interest expenses. Due to the recognition of the depreciation and interest expenses compared to the operating lease expenses, the application of IFRS 16 had a positive impact of CHF 1.3 million on the group's net income.

Consolidated statement of cash flows

millions of CHF	2019 (as reported)	Adjustments	2019 (amounts without adoption of IFRS 16)
Cash and cash equivalents as of January 1	1'095.2	-	1'095.2
Net income	66.5	-1.3	65.3
Interest expenses	12.4	-1.5	10.9
Depreciation, amortization and impairments	82.4	-15.6	66.8
Other non-cash items	7.8	0.5	8.4
Interest paid	-4.6	1.5	-3.1
Total cash flow from operating activities	43.1	-16.3	26.8
Total cash flow from investing activities	-85.0	-	-85.0
Payments for leases	-16.3	16.3	-
Total cash flow from financing activities	-110.8	16.3	-94.5
Net change in cash and cash equivalents	-156.6	-	-156.6
Cash and cash equivalents as of June 30	938.6	-	938.6

As a result of initially applying IFRS 16, the group has recognized leasing payments as part of the financing activities, instead of operating activities (shift from operating activities to financing activities). During the six months ended on June 30, 2019, the group recognized CHF 16.3 million of payments for leasing.

Lease assets overview

millions of CHF	2019			Total
	Land and buildings, leased	Machinery and technical equipment, leased	Other non-current assets, leased	
Acquisition cost				
Balance as of January 1	96.6	5.0	14.7	116.3
Acquired through business combination	0.8	-	-	0.8
Additions	3.5	0.3	2.9	6.8
Disposals	-0.1	-0.2	-0.2	-0.5
Remeasurements	-0.7	-	-0.0	-0.7
Contract modifications	-0.1	-	-	-0.1
Reclassifications	2.3	-0.5	-1.7	-0.0
Currency translation differences	-0.8	-0.0	-0.2	-1.0
Balance as of June 30	101.5	4.6	15.5	121.6
Accumulated depreciation				
Balance as of January 1	0.8	0.4	0.2	1.5
Additions	11.5	1.0	3.1	15.6
Currency translation differences	0.0	-0.1	-0.0	-0.1
Balance as of June 30	12.3	1.3	3.3	16.9
Net book value				
As of January 1	95.8	4.6	14.5	114.9
As of June 30	89.2	3.3	12.2	104.7

Practical expedients

In applying IFRS 16 for the first time, the group used the following practical expedients permitted by the standard:

- The accounting for operating leases with a remaining lease term of less than 12 months as at January 1, 2019, as short-term leases.
- The use of hindsight in determining the lease term where the contract contains options to extend or terminate the lease.

IFRIC 23 “Uncertainty over Income Tax Treatments”

IFRIC 23 became effective as of January 1, 2019. The interpretation clarifies how the recognition and measurement requirements of IAS 12 are applied where there is uncertainty over income tax treatments. The group’s existing accounting policy for uncertain income tax treatments is consistent with the requirements in IFRS 23.

Other IFRS standards and interpretations

A number of other new standards have become effective as of January 1, 2019, 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 2019

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

13.3 Reassessment of a customer contract

During the second half of the year 2018, the group reassessed the accounting treatment of a customer contract in the Rotating Equipment Services (RES) division. Following the reassessment, the group changed the sales recognition method from the point in time method (PIT method) to the over time method (OT method).

Consequently, certain figures in the consolidated opening balance as of January 1, 2018, in the consolidated income statement and the consolidated statement of cash flows for the period January 1 to June 30, 2018, have been adjusted. The figures in the consolidated balance sheet as of June 30, 2018 have not been adjusted.

The following tables summarize the impact on the group's consolidated financial statements.

Consolidated balance sheet

millions of CHF	January 1, 2018, as previously reported	Adjustments	January 1, 2018, after reassessment
Non-current assets			
Deferred income tax assets	150.5	-2.2	148.2
Total non-current assets	2'001.3	-2.2	1'999.0
Current assets			
Contract assets	192.4	8.6	201.1
Total current assets	2'158.3	8.6	2'166.9
Total assets	4'159.6	6.3	4'165.9
Equity			
Reserves	1'643.8	6.3	1'650.1
Equity attributable to shareholders of Sulzer Ltd	1'644.1	6.3	1'650.4
Total equity	1'666.4	6.3	1'672.6
Non-current liabilities			
Total non-current liabilities	899.9	-	899.9
Current liabilities			
Total current liabilities	1'593.3	-	1'593.3
Total liabilities	2'493.2	-	2'493.2
Total equity and liabilities	4'159.6	6.3	4'165.9

Consolidated income statement

millions of CHF	January 1 - June 30, 2018, as previously reported	Adjustments	January 1 - June 30, 2018, after reassessment
Sales	1'604.2	-12.8	1'591.4
Cost of goods sold	-1'108.0	4.3	-1'103.7
Gross profit	496.3	-8.5	487.7
Operating income	90.5	-8.5	82.0
Income before income tax expenses	86.3	-8.5	77.8
Income tax expenses	-20.0	2.2	-17.8
Net income	66.3	-6.3	60.0
attributable to shareholders of Sulzer Ltd	64.2	-6.3	57.9
Earnings per share (in CHF)			
Basic earnings per share	2.01	-0.20	1.81
Diluted earnings per share	2.00	-0.20	1.80

Consolidated statement of cash flows

millions of CHF	January 1 - June 30, 2018, as previously reported	Adjustments	January 1 - June 30, 2018, after reassessment
Cash and cash equivalents as of January 1	488.8	-	488.8
Net income	66.3	-6.3	60.0
Income tax expenses	20.0	-2.2	17.8
Changes in contract assets	-67.2	8.6	-58.6
Total cash flow from operating activities	3.0	-	3.0

14 Subsequent events after the balance sheet date

On July 1, 2019, the group acquired the Scottish aero-derivative gas turbine service provider Alba Power. The company employs 80 people and generated sales of CHF 44 million in 2018. Through this acquisition, Sulzer diversifies its gas turbine service business into distributed power and offshore as well as marine applications where there are sizable, active markets and numerous cross-selling synergies with its existing pump, motor, generator and turbo service customers. Founded in 2003, Alba Power offers a wide range of services to its clients including field service, inspection, repair and overhaul. Its facilities are located in Aberdeen (UK), Houston (US) and Ontario (CA).

The financial effects of this transaction have not been recognized as at June 30, 2019. The operating results and assets and liabilities of the acquired company will be consolidated from July 1, 2019.

The Board of Directors authorized these consolidated interim financial statements for issue on July 23, 2019. 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

Fax +41 52 262 32 62

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

Impressum

Herausgeber:

Sulzer AG, Winterthur, Schweiz
© 2019

Konzept/Layout:

wirDesign, Berlin Braunschweig, Deutschland

Publishingsystem:

ns.wow von mms solutions AG, Zürich, Schweiz

Fotografie:

- Getty Images/nikamata (Cover)
- Geri Krischker, Zürich, Schweiz

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

Der Sulzer-Halbjahresbericht 2019 ist auch in englischer Sprache verfügbar. Das Original ist in englischer Sprache verfasst.