



## Halbjahresergebnisse 2008: Integration verläuft nach Plan - Rentabilität weiter gesteigert

- Anstieg der Verkäufe um 13.5% in Lokalwährungen und um 4.5% in Schweizer Franken auf CHF 2'095 Millionen
- Zunahme der Verkäufe auf vergleichbarer Pro-forma-Basis um 3.0% in Lokalwährungen
- Wachstum der EBITDA-Marge auf vergleichbarer Pro-forma-Basis um 1.2 Prozentpunkte auf 22.5%
- Steigerung des Konzerngewinns um 13.3% auf CHF 94 Millionen
- Integration verläuft nach Plan: zusätzliche Synergien von CHF 50 Millionen gegenüber Kosten von CHF 35 Millionen

Genf, 5. August 2008 – Im ersten Halbjahr 2008 verzeichnete das Geschäft von Givaudan ein überdurchschnittliches Wachstum und erwies sich damit als resistent gegen das schwierige Konjunkturmilieu.

Die Verkäufe erreichten CHF 2'095 Millionen und erhöhte sich damit um 13.5% in Lokalwährungen und um 4.5% in Schweizer Franken gegenüber dem ersten Halbjahr 2007. Ohne Berücksichtigung der fortlaufenden Portfoliostraffung stiegen die Verkäufe auf Pro-forma-Basis um 3.0% in Lokalwährungen an. Dies reflektiert die kombinierte Geschäftstätigkeit von Givaudan und Quest im ersten Halbjahr 2008, wobei zugrunde gelegt wird, dass die Akquisition bereits am 1. Januar 2007 stattgefunden hat. Wird die Portfoliostraffung hingegen mit einbezogen, ergeben sich ein Zuwachs der Pro-forma-Verkäufe um 1.7% in Lokalwährungen respektive ein Rückgang von 6.5% in Schweizer Franken.

Diese gute Performance unterstreicht einmal mehr die starke Komplementarität der beiden Unternehmen und den reibungslosen Ablauf des Integrationsprozesses. Die Margen beim EBITDA und beim Betriebsgewinn verbesserten sich auf vergleichbarer Pro-forma-Basis um 1.2 bzw. 0.4 Prozentpunkte, dies trotz steigender Rohstoff-, Energie- und Transportkosten. Der Nettogewinn stieg um 13.3% auf CHF 94 Millionen. Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 13.22.

### **Verkäufe**

Die Division Riechstoffe erzielte ein Verkaufsvolumen von CHF 962 Millionen, was einem Anstieg um 14.7% in Lokalwährungen und um 5.7% in Schweizer Franken entspricht. Auf Pro-forma-Basis und unter Ausschluss der Auswirkungen aus der Straffung des Ingredienzien-Portfolios resultierten ein Plus von 1.1% in Lokalwährungen und ein Rückgang von 7.0% in Schweizer Franken. Das moderate Wachstum in Lokalwährungen wurde dank der Ergebnisse im Konsumgütergeschäft und dem zweistelligen Absatzplus bei Spezialitäten-Ingredienzien erreicht. Die Verkäufe im Luxusparfümeriegeschäft gingen insbesondere infolge des massiven Abbaus von Lagerbeständen zu Beginn des Jahres im Vergleich zur Vorjahresperiode zurück. Das von Neueinführungen angekurbelte Wachstum im zweiten Quartal konnte diesen Rückgang allerdings zu einem grossen Teil wettmachen.

Die Division Aromen verzeichnete Verkäufe im Wert von insgesamt CHF 1'133 Millionen. Dies entspricht einem Anstieg von 12.6% in Lokalwährungen und von 3.4% in Schweizer Franken. Auf Pro-forma-Basis und ohne den Effekt der Portfoliotraffung im Bereich Standard-Ingredienzien sowie der Veräusserung des Geschäfts in St. Louis, USA, ergaben sich ein Verkaufszuwachs von 4.6% in Lokalwährungen respektive ein Rückgang von 3.9% in Schweizer Franken.

Die Region Asien-Pazifik verzeichnete im ersten Halbjahr ein einstelliges Wachstum, bei anspruchsvollen Vergleichszahlen aus der Vorjahresperiode. Die Verkäufe in Europa und Nordamerika erhöhte sich, dank des beschleunigten Wachstums im zweiten Quartal. Dieses Wachstum wurde sowohl mit bestehendem Geschäft als auch mit neuen Produkten in allen Segmenten erzielt. Trotz Unsicherheiten hinsichtlich des makroökonomischen Umfelds in den USA erzielte die Region Nordamerika durch Neueinführungen weiterhin einen starken Ertragszuwachs. Lateinamerika verzeichnete eine starke Zunahme im zweiten Quartal, durch welche die schwache Performance im ersten Quartal wettgemacht werden konnte.

#### **Bruttogewinn**

Die Bruttogewinnmarge auf Pro-forma-Basis sank von 47.6% auf 46.5%. Infolge der steigenden Rohstoff-, Energie- und Transportkosten wird Givaudan auch künftig Preiserhöhungen vornehmen und gleichzeitig eine strikte Kostenkontrolle ausüben sowie zusätzliche Effizienzsteigerungen anstreben.

#### **Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA)**

Der EBITDA erhöhte sich um 31.4% von CHF 338 Millionen auf CHF 444 Millionen. Die EBITDA-Marge stieg auf vergleichbarer Pro-forma-Basis von 21.3% auf 22.5%, was hauptsächlich auf Einsparungen im Zuge des Integrationsprozesses zurückzuführen ist. Auf vergleichbarer Pro-forma-Basis resultierte ein EBITDA von CHF 472 Millionen, der damit nur knapp unter den CHF 478 Millionen der Vorjahresperiode lag. Dieser geringfügige Rückgang war hauptsächlich auf Wechselkursentwicklungen zurückzuführen. In Lokalwährungen resultierte hingegen ein Plus von 6.3%.

#### **Betriebsgewinn**

Der Betriebsgewinn erhöhte sich um 28.0% von CHF 186 Millionen im Vorjahreszeitraum auf CHF 238 Millionen.

Die Betriebsgewinnmarge stieg auf vergleichbarer Pro-forma-Basis von 12.6% auf 13.0%, was hauptsächlich auf Einsparungen im Rahmen des Integrationsprozesses zurückzuführen ist. Auf vergleichbarer Basis resultierte ein Betriebsgewinn von CHF 273 Millionen. Er lag damit unter den CHF 283 Millionen (auf Pro-Forma-Basis) des Vorjahreszeitraums, wofür hauptsächlich Wechselkursentwicklungen verantwortlich waren. In Lokalwährungen resultierte hingegen ein Plus von 8.4%.

#### **Cashflow**

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit betrug CHF 93 Millionen gegenüber CHF 157 Millionen im Vergleichszeitraum des Jahres 2007. Zurückzuführen ist dies auf den deutlich erhöhten Einsatz von Betriebskapital, um das akquirierte Geschäft auf das hohe Serviceniveau von Givaudan anzuheben, sowie auf temporäre Effekte infolge der Integration und der SAP-Implementierung. Die Investitionen stiegen von CHF 110 Millionen im Vorjahreszeitraum auf CHF 130 Millionen, was hauptsächlich an integrationsbedingten Projekten lag.

#### **Konzerngewinn**

Der Konzerngewinn wuchs um 13.3% auf CHF 94 Millionen, was eine Marge von 4.5% ergibt. Der Gewinn pro Aktie stieg auf CHF 13.22.

#### **Fortschritte bei der Integration**

Die erste Hauptphase des Integrationsprozesses wurde mit der vollständigen Eingliederung der kommerziellen und administrativen Bereiche nach über einem Jahr erfolgreich abgeschlossen. Auch die Initiativen zur Integration des Beschaffungswesens, der Lieferkette und der IT-Systeme schreiten gut voran.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2008 wurden zusätzliche, integrationsbedingte Einsparungen in Höhe von CHF 50 Millionen erzielt. Givaudan ist auf gutem Weg, die für 2008 geplanten Einsparungen von CHF 130 Millionen zu erreichen. Im ersten Halbjahr betragen die integrationsbedingten Kosten entsprechend dem Gesamtplan CHF 35 Millionen. Das globale Geschäftstransformationsprojekt „Outlook“, mit dem ein SAP-gestütztes System zur Unterstützung der Lieferkette, der regulatorischen Abläufe und der Finanzprozesse implementiert werden soll, verläuft wie geplant und innerhalb der Budgetvorgaben. Anfang Mai wurde das System mit Erfolg in Frankreich aufgeschaltet, was im Hinblick auf die weiteren Einführungsphasen zuversichtlich stimmt. In den Jahren 2008 und 2009 werden alle Standorte in Europa migriert, anschliessend folgen Nordamerika (2009), Lateinamerika (2010) und Asien-Pazifik (2011).

#### **Ausblick**

Unter Ausschluss der Auswirkungen durch die Straffung des Produktportfolios und des Verkaufs des Geschäfts in St. Louis, USA, rechnet Givaudan für das Gesamtjahr 2008 mit einem Umsatzanstieg im Bereich des Marktdurchschnitts.

Der Konzern wendet seine erfolgreiche Strategie zur Rentabilitätssteigerung auf das neue, kombinierte Portfolio an, indem Produkte mit einer geringeren Wertschöpfung nicht mehr produziert werden. Diese Aktivitäten zur Portfoliostraffung werden zusammen mit der Veräusserung von St. Louis im Jahr 2008 CHF 68 Millionen betragen.

Givaudan geht davon aus, die geplanten Einsparungen von CHF 200 Millionen bis 2010 zu erreichen und die Integrationskosten von insgesamt CHF 440 Millionen einhalten zu können. Die Erfolge, die im Rahmen der Integration bereits erzielt wurden, haben das Vertrauen des Konzerns gestärkt, dass die gemeinsamen Kapazitäten und Fähigkeiten eine ideale Ausgangsbasis für beschleunigtes Wachstum und eine verbesserte Performance bilden. Givaudan ist gut positioniert, um ab 2009 wieder schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und die Margen bis 2010 auf das Niveau von vor der Akquisition zu steigern.

#### **Kennzahlen (aktuell)**

| in Mio. CHF                       | HJ 2008 | HJ 2007 |
|-----------------------------------|---------|---------|
| ausgenommen Angaben pro Aktie     |         |         |
| Gruppenumsatz                     | 2'095   | 2'005   |
| Umsatz Riechstoffe                | 962     | 909     |
| Umsatz Aromen                     | 1'133   | 1'096   |
| Bruttogewinn                      | 974     | 952     |
| <i>in % des Umsatzes</i>          | 46.5%   | 47.5%   |
| EBITDA 1)                         | 444     | 338     |
| <i>in % des Umsatzes</i>          | 21.2%   | 16.9%   |
| Betriebsgewinn                    | 238     | 186     |
| <i>in % des Umsatzes</i>          | 11.4%   | 9.3%    |
| Nettoertrag                       | 94      | 83      |
| <i>in % des Umsatzes</i>          | 4.5%    | 4.1%    |
| Ergebnis pro Aktie (unverwässert) | 13.22   | 11.72   |

| in Mio. CHF                                      | 30. Juni 2008 | 31. Dezember 2007 |
|--|---------------|-------------------|
| <i>Umlaufvermögen</i>                            | 2'207         | 2'242             |
| <i>Anlagevermögen</i>                            | 5'217         | 5'655             |
| <b>Vermögenswerte gesamt</b>                     | <b>7'424</b>  | <b>7'897</b>      |
| <i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>            | 1'110         | 1'013             |
| <i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>            | 3'899         | 4'202             |
| <i>Eigenkapital</i>                              | 2'415         | 2'682             |
| <b>Verbindlichkeiten und Eigenkapital gesamt</b> | <b>7'424</b>  | <b>7'897</b>      |

1) EBITDA: **E**arnings **B**efore Interest (and other financial income and expense), **T**ax, **D**epreciation and **A**mortisation (Ergebnis vor Zinsen (und sonstigem finanziellem Einkommen und Aufwand), Steuern und Abschreibungen. Dies entspricht dem Betriebsergebnis vor Abschreibungen und der Wertminderungen langlebiger Vermögensgegenstände.

**Kennzahlen (aktuell/pro forma)<sup>1) 4)</sup>**

| in Mio. CHF<br>ausgenommen Angaben pro Aktie | HJ 2008<br>(aktuell) | HJ 2007 <sup>1) 4)</sup><br>(pro forma) |
|--|----------------------|---|
| Gruppenumsatz                                | 2'095                | 2'239                                   |
| Umsatz Riechstoffe                           | 962                  | 1'038                                   |
| Umsatz Aromen                                | 1'133                | 1'201                                   |
| Bruttogewinn                                 | 974                  | 1'065                                   |
| <i>in % des Umsatzes</i>                     | 46.5%                | 47.6%                                   |
| EBITDA auf vergleichbarer Basis 2) 3)        | 472                  | 478                                     |
| <i>in % des Umsatzes</i>                     | 22.5%                | 21.3%                                   |
| EBITDA 2)                                    | 444                  | 471                                     |
| <i>in % des Umsatzes</i>                     | 21.2%                | 21.0%                                   |
| Betriebsgewinn auf vergleichbarer Basis 3)   | 273                  | 283                                     |
| <i>in % des Umsatzes</i>                     | 13.0%                | 12.6%                                   |
| Betriebsgewinn                               | 238                  | 276                                     |
| <i>in % des Umsatzes</i>                     | 11.4%                | 12.3%                                   |
| Konzerngewinn                                | 94                   | 141                                     |
| <i>in % des Umsatzes</i>                     | 4.5%                 | 6.3%                                    |
| Ergebnis pro Aktie (unverwässert)            | 13.22                | 19.77                                   |

1) Am 2. März 2007 übernahm Givaudan das Riechstoff- und Aromengeschäft der britischen Imperial Chemical Industries PLC zu 100%. Die in der obigen Tabelle aufgeführten Kennzahlen für das Halbjahr 2007 sind Pro-forma-Angaben, die unter der Annahme, dass die Akquisition zum 1. Januar 2007 stattgefunden hat, aus der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns abgeleitet wurden.

2) EBITDA: **E**arnings **B**efore **I**nterest (and other financial income and expense), **T**ax, **D**epreciation and **A**mortisation (Ergebnis vor Zinsen (und sonstigem finanziellem Einkommen und Aufwand), Steuern und Abschreibungen. Dies entspricht dem Betriebsergebnis vor Abschreibungen und der Wertminderungen langlebiger Vermögensgegenstände.

3) Der EBITDA und das Betriebsergebnis für 2007 und 2008 auf Vergleichsbasis schliessen akquisitionsbedingte Aufwendungen für die Umstrukturierung aus.  
EBITDA und Betriebsergebnis 2007 schliessen zusätzliche, nicht akquisitionsbedingte Aufwendungen für Umstrukturierungen aus.

4) Die endgültige Bewertung der immateriellen Vermögenswerte im Zusammenhang mit Quest erfolgte innerhalb von zwölf Monaten nach dem Effektivdatum der Akquisition und führte zu Berichtigungen des Finanzergebnisses 2007 (siehe Anmerkung 4 im konsolidierten Halbjahresbericht).

Am 5. August 2008 um 15.00 Uhr (MEZ), wird auf der Website von Givaudan (<http://www.givaudan.com>) ein Konferenzgespräch zwischen dem Konzern sowie Analysten und Investoren übertragen.

Verfügbare Dokumente und Links:

Halbjahresbericht 2008 (englisch)  
Halbjahres-Präsentation 2008 (englisch)

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Peter Wullschleger, Givaudan Media Relations  
5, chemin de la Parfumerie, CH-1214 Vernier  
T +41 22 780 90 93, F +41 22 780 90 90  
E-Mail: [peter\\_b.wullschleger@givaudan.com](mailto:peter_b.wullschleger@givaudan.com)