



Halbjahresergebnisse 2007: Givaudan mit solidem Wachstum und Integration auf gutem Kurs

- Anstieg der Verkäufe um 36% auf CHF 2.005 Millionen
- Anstieg der Proforma-Umsätze um 5.7%, unter Ausschluss der Produkterationalisierung
- Anstieg des Gewinns vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf vergleichbarer Proforma-Basis, um 13.7% auf CHF 282 Millionen
- Guter Fortschritt bei der Eingliederung von Quest
- Synergieziel auf CHF 200 Millionen erhöht

Genf, den 3. August 2007. Während des ersten Halbjahres 2007 verzeichnete das Unternehmen einen Anstieg der Verkäufe auf CHF 2.005 Millionen im Vergleich zu CHF 1.474 Millionen im Vorjahr. Dies führte zu einem Wachstum von 36.3% in lokalen Währungen und 36% in Schweizer Franken. Dieser Anstieg widerspiegelt die Akquisition von Quest und eine gute Dynamik des neu formierten Unternehmens.

Auf einer Proforma-Basis, welche die kombinierte Geschäftstätigkeit von Givaudan und Quest über den Zeitraum bis zum 30. Juni 2007 reflektiert, und unter der Annahme, dass die Akquisition bereits am 1. Januar 2006 stattgefunden hätte, wurde bei den Verkäufen ein Anstieg um 4.4% in lokalen Währungen und um 4.6 % in Schweizer Franken verzeichnet. Unter Ausschluss der fortlaufenden Rationalisierung des Aromen-Portfolios gab es bei den Proforma-Verkäufen einen Zuwachs um 5.7% in lokalen Währungen.

Der Proforma-Bruttogewinn, der Proforma-Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA) und die Proforma-Betriebsgewinn verbesserten sich leicht im Vergleich zum Vorjahr, während der Proforma-Konzerngewinn um 20% sank; dieses ist auf eine einmalige, nicht Cash wirksame Steuerberichtigung zurückzuführen.

Verkäufe

Die Verkäufe der Division Riechstoffe verzeichneten einen Anstieg auf CHF 909 Millionen, was einem Anstieg um 49.8% in lokalen Währungen und um 49.9% in Schweizer Franken entspricht. Der Proforma-Zuwachs der Verkäufe erreichte 6.8% in lokalen Währungen und 7.5% in Schweizer Franken. Ein starker Zuwachs des Konsumgütergeschäfts in allen Regionen war der wichtigste Faktor, der zu diesem Erfolg beitrug. Die Verkäufe im Geschäftsbereich Luxusparfümerie verzeichneten einen Anstieg im Verhältnis zu starken Vergleichszahlen, während die Verkäufe bei den Spezialitäten-Ingredienzien erneut zweistellige Zuwachsraten erreichten.

Die Verkäufe der Division Aromen beliefen sich auf CHF 1.096 Millionen. Dieses entspricht einem Wachstum von 26.8% in lokalen Währungen und 26.2% in Schweizer Franken. Das Proforma-Wachstum erreichte eine Rate von 2.4% in lokalen Währungen und 2.2% in Schweizer Franken. Die Rationalisierung der Standardingredienzen verursachte einen Rückgang der Verkäufe um CHF 27 Millionen. Unter Ausschluss dieses Effektes hätte die Division Aromen ein Proforma-Wachstum von 4.9% in lokalen Währungen verzeichnet.

Die Verkäufe der Division Aromen in der Region Asien-Pazifik verzeichneten im Laufe des ersten Halbjahres 2007 ein starkes einstelliges Wachstum, was durch einen soliden zweistelligen Anstieg der Verkäufe in China, Indien und Indonesien begünstigt wurde. In Lateinamerika überstiegen die Verkäufe für das erste Halbjahr die Vorjahresergebnisse, wobei sie im einstelligen Bereich weiter Fortschritte machten und von den soliden Umsatzentwicklungen in Argentinien und Chile angetrieben wurden. Die Verkäufe für Nordamerika lagen leicht über den Vorjahreszahlen, allerdings unter Ausschluss der fortlaufenden Rationalisierung von Standardingredienzen mit geringeren Gewinnen. Die Umsatzzahlen in Europa zeigten mit einem zweistelligen Wachstum in Osteuropa und im Mittleren Osten eine insgesamt starke Leistung.

Weltweit besonders ausgeprägt wuchsen die Verkäufe in den Bereichen Getränke und Milchprodukte, zusammen mit einer anhaltend guten Dynamik des Geschäftes im Bereich Foodservice.

Bruttogewinn

Die Proforma-Bruttomarge blieb unverändert bei 47.6%. Steigende Rohmaterialpreise konnten ausgeglichen werden durch einen verbesserten Produktmix, Preiserhöhungen, eine rigorose Kostenkontrolle und Effizienzeinsparungen. Die Bruttogewinnspanne in aktuellen Zahlen fiel von 49.1% auf 47.5%, worin sich die geringere Rentabilität des übernommenen Quest-Geschäftes widerspiegelt.

Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA)

Auf einer vergleichbaren Proforma-Basis wurde beim Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation (EBITDA) ein Anstieg von CHF 443 Millionen auf CHF 478 Millionen verzeichnet, was in einem Anstieg der EBITDA-Marge von 20.7% auf 21.3% resultierte.

Der EBITDA in aktuellen Zahlen sank von CHF 367 Millionen auf CHF 338 Millionen. Dies war eine Folge der Berücksichtigung von CHF 100 Millionen der Integrationskosten.

Betriebsgewinn

Der Proforma-Betriebsgewinn verzeichnete auf einer vergleichbaren Grundlage einen Anstieg von CHF 248 Millionen auf CHF 282 Millionen, was in einer verbesserten Betriebsmarge von 12.6% im Vergleich zu 11.6% im Vorjahr resultierte.

Beim Betriebsgewinn in aktuellen Zahlen gab es einen Rückgang von CHF 313 Millionen auf CHF 185 Millionen. Grund dafür sind einmalige Integrationskosten in Höhe von CHF 100 Millionen und zusätzliche CHF 84 Millionen für Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Akquisition von Quest.

Cashflow

Der Cashflow aus der Geschäftstätigkeit betrug CHF 157 Millionen, im Vergleich zu CHF 192 Millionen für 2006. Die Investitionen erreichten CHF 89 Millionen, verglichen mit CHF 55 Millionen im letzten Jahr.

Nettogewinn

Der Proforma-Nettogewinn ging von CHF 180 Millionen auf CHF 144 Millionen zurück, was in einer

Marge von 6,4% resultierte. Dieser Rückgang ist auf eine einmalige, nicht Cash wirksame Steuerberichtigung von CHF 27 Millionen im Jahr 2007 zurückzuführen. Beim Nettogewinn in aktuellen Zahlen gab es einen Rückgang von CHF 266 Millionen auf CHF 86 Millionen, was auf den Rückgang des realen Betriebsergebnisses, wie oben erklärt, sowie auf höhere Finanzaufwendungen und auf die genannten, einmaligen, steuerlichen Auswirkungen zurückzuführen ist.

Infolgedessen gab es beim Basisgewinn pro Aktie einen Rückgang von CHF 37.37 auf CHF 12.15.

Fortschritte bei der Integration

Nach vier Monaten macht der Prozess der Eingliederung gute Fortschritte. Die frühen Vermutungen über die starke Komplementarität der beiden Unternehmen, zusammen mit den erweiterten und verstärkten Gesamtkapazitäten, die das langfristige Wachstum und die langfristige Rentabilität von Givaudans Geschäft unterstützen werden, wurden im gesamten bisherigen Verlauf der Eingliederungsaktivitäten bestätigt. Ende Juni 2007 hatte das Unternehmen, wie geplant, alle wichtigen Meilensteine der Integration erfolgreich erreicht.

Dank seiner ausführlichen Kenntnis über das übernommene Geschäft sowie des detaillierten Planes für die Eingliederung ist Givaudan in der Lage, sein Synergieziel auf CHF 200 Millionen zu erhöhen, und dieses soll, wie bereits zuvor geplant, bis 2010 erreicht werden.

Das globale Geschäfts Transformationsprojekt „Outlook“ zur Umsetzung eines SAP-gestützten Systems zur Unterstützung der Lieferkette, der regulatorischen Prozesse und der Finanzprozesse läuft planmäßig und hält sich im Rahmen des Budgets. Es ist Mitte Juni erfolgreich in die Pilotphase eingetreten. Der Umfang des Projektes wurde ausgedehnt, um die ehemaligen Quest-Standorte mit einzugliedern.

Ausblick

Für das Gesamtjahr 2007 bleibt Givaudan weiter zuversichtlich, dass es in der Lage sein wird, das zugrundeliegende Marktwachstum zu übertreffen und die Proforma-Rentabilität zu verbessern.

Der Konzern plant, seine erfolgreiche Strategie zur Erhöhung der Rentabilität auf das neue, kombinierte Portfolio anzuwenden, indem Produkte mit einer geringeren Wertschöpfung rationalisiert werden sollen. Diese Rationalisierungsaktivitäten, zusammen mit dem Schwerpunkt auf einer schnellen und effektiven Integration, können 2008 zu einem leichten Rückgang bei den Verkäufen führen.

Givaudan ist zuversichtlich, dass sie das erhöhte Ziel für Einsparungen von CHF 200 Millionen erreichen kann. Die ersten Erfolge des Zusammenschlusses haben das Vertrauen des Konzerns gestärkt, dass die gemeinsamen Kapazitäten und Fähigkeiten eine ideale Ausgangsbasis für beschleunigtes Wachstum und eine Verbesserung der Leistung bilden. Das Unternehmen befindet sich in einer günstigen Lage, um sein Wachstum ab Anfang 2009 wieder erneut über den Marktdurchschnitt hinaus zu verbessern und die Margen bis 2010 wieder auf das Niveau von vor der Akquisition zu steigern.

Kennzahlen (aktuell)

| in Millionen CHF | HJ 2007 | HJ 2006 |
|--------------------------|---------|---------|
| außer Daten pro Aktie | | |
| Verkäufe | 2'005 | 1'474 |
| Verkäufe Riechstoffe | 909 | 606 |
| Verkäufe Aromen | 1.096 | 868 |
| Bruttogewinn | 952 | 724 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 47.5% | 49.1% |
| EBITDA 1) | 338 | 367 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 16.9% | 24.9% |
| Betriebsgewinn | 185 | 313 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 9.2% | 21.2% |
| Konzerngewinn | 86 | 266 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 4.3% | 18.0% |
| Basisgewinn pro Aktie | 12.15 | 37.37 |

| in Millionen CHF | 30. Juni 2007 | 31. Dezember 2006 |
|---|---------------|-------------------|
| <i>Umlaufvermögen</i> | 2.363 | 1.920 |
| <i>Anlagevermögen</i> | 5.884 | 2.780 |
| Gesamtvermögen | 8.247 | 4.700 |
| <i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i> | 1.391 | 619 |
| <i>Langfristige Verbindlichkeiten</i> | 4.102 | 1.285 |
| <i>Eigenkapital</i> | 2.754 | 2.796 |
| Gesamtverbindlichkeiten und Eigenkapital | 8.247 | 4.700 |

1) EBITDA = Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation (Gewinn - und andere Finanzerträge - vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation). Dies entspricht dem Betriebsergebnis vor Abschreibung, Amortisation und den Minderungen langjähriger Vermögenswerte.

Kennzahlen (Proforma) ¹⁾

| in Mio CHF | HJ 2007 ¹⁾ | HJ 2006 ¹⁾ |
|---|-----------------------|-----------------------|
| außer Daten pro Aktie | | |
| Verkäufe | 2'239 | 2'140 |
| Verkäufe Riechstoffe | 1'038 | 965 |
| Verkäufe Aromen | 1'201 | 1'175 |
| Bruttogewinn | 1'065 | 1'017 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 47.6% | 47.5% |
| EBITDA auf vergleichbarer Basis 2) 3) 4) | 478 | 443 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 21.3% | 20.7% |
| EBITDA 2) | 471 | 454 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 21.0% | 21.2% |
| Betriebsgewinn auf vergleichbarer Basis 3) 4) | 282 | 248 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 12.6% | 11.6% |
| Betriebsgewinn | 275 | 259 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 12.3% | 12.1% |
| Konzerngewinn | 144 | 180 |
| <i>in % der Verkäufe</i> | 6.4% | 8.4% |
| Basisgewinn pro Aktie | 20.34 | 25.14 |

1) Auf einer berichtigten Proforma-Basis erstellt, wobei die gemeinsame Geschäftstätigkeit von Givaudan und Quest International über die Zeiträume bis zum 30. Juni reflektiert wird, ausgenommen einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Übernahme bzw. des Zusammenschlusses mit Quest International, Gebühren für die Neustrukturierung und Gebühren aufgrund der kontentechnischen Behandlung der Transaktion, und unter der Annahme, dass die Übernahme mit Wirkung vom 1. Januar 2006 stattgefunden hatte. Nähere Einzelheiten zu den Proforma-Berichtigungen werden in den Kommentaren zu der Proforma-Konzerngewinn- und Verlustrechnung auf Seite 18, am Ende des Dokumentes, offengelegt.

2) **Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation** (Gewinn - und andere Finanzerträge - vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation). Dies entspricht dem Betriebsergebnis vor Abschreibung, Amortisation und den Minderungen langjähriger Vermögenswerte.

3) Vergleichbarer EBITDA und Betriebsergebnis für 2006 schließt einen einmaligen Gewinn auf die Landabtretung und die nicht akquisitionsbedingten Aufwendungen für die Umstrukturierung aus.

4) Vergleichbarer EBITDA und Betriebsergebnis für 2007 schließt nicht akquisitionsbedingte Aufwendungen für die Umstrukturierung aus.

Heute Nachmittag, am 3. August 2007 um 15.00 Uhr (MEZ), wird ein Konferenzgespräch zwischen dem Konzern und Analysten und Investoren auf der [Givaudan-Website](#) übertragen werden.

Verfügbare Dokumente und Links:

Halbjahresbericht 2007 (englisch)
Halbjahres-Präsentation 2007 (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