



Medienmitteilung

Genf, 10. April 2018

Verkäufe im ersten Quartal 2018 Positiver Jahresauftakt

In den ersten drei Monaten des Jahres 2018 erzielte Givaudan Gesamtverkäufe von CHF 1'308 Millionen, was gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg von 5.0% auf vergleichbarer Basis und von 5.4% in Schweizer Franken entspricht.

Givaudan begann das Jahr mit einer guten Geschäftsdynamik und konnte das hohe Niveau in ihrer Projektpipeline und bei ihren Geschäftsabschlussraten beibehalten. Das gute Wachstum wurde über alle Produktsegmente und Regionen hinweg erzielt. Auch die kürzlich erworbenen Unternehmen trugen alle positiv zum Ergebnis bei. In Zusammenarbeit mit seinen Kunden setzt das Unternehmen weiterhin Preiserhöhungen durch, um den Anstieg der Produktionskosten auszugleichen.

Zudem bekräftigt Givaudan ihre Ambition für 2020, durch profitables, verantwortungsbewusstes Wachstum weiteren Mehrwert zu schaffen. Aufbauend auf den ersten beiden Jahren (2016 und 2017) des laufenden Strategiezyklus beruhen die Zielsetzungen von Givaudan bis 2020 auf drei strategischen Säulen: gemeinsam mit ihren Kunden wachsen, qualitativ erstklassige Leistungen erbringen und Partnerschaften für gemeinsamen Erfolg eingehen.

Im Zuge ihrer 2020 Strategie versucht Givaudan zudem, Mehrwert über gezielte Akquisitionen zu schaffen, die ihre vorhandenen Fähigkeiten ergänzen, den Kunden erfolgreiche Lösungen anzubieten. Seit 2014 hat Givaudan acht Akquisitionen bekannt gegeben, die ganz im Einklang mit den strategischen Wachstumssäulen der 2020 Strategie des Unternehmens stehen.

Ehrgeizige Finanzziele bleiben ein wesentlicher Bestandteil der Strategie von Givaudan. Wir wollen den Markt mit einem Verkaufswachstum von 4–5% übertreffen und einen freien Cashflow von 12–17% der Verkäufe erzielen. Beide Ziele sind als Durchschnitt über den fünfjährigen Zeitraum unseres Strategiezyklus angegeben. Darüber hinaus beabsichtigt Givaudan, die bestehende Dividendenpraxis im Rahmen dieser Ziele beizubehalten.

Verkäufe Januar – März

in Millionen Schweizer Franken	Verkäufe 2017	LFL*	Auswirkung der Akquisition	Währung	Verkäufe 2018	Veränderung in %	
						LFL ¹	in CHF
Konzern	1.242	63	18	(15)	1.308	5.0%	5.4%
- Riechstoffe	576	33		(5)	604	5.7%	4.9%
- Aromen	666	30	18	(10)	704	4.5%	5.8%





Entwicklung der Verkäufe nach Märkten

Januar – März 2018		Veränderung in %	
in Millionen Schweizer Franken	2018	2017	LFL*
Reife Märkte	752	708	3.7%
Wachstumsstarke Märkte	556	534	6.0%

* LFL: like-for-like / auf vergleichbarer Basis

Division Riechstoffe

Die Division Riechstoffe erzielte Verkäufe von CHF 604 Millionen, was einem Wachstum von 5.7% auf vergleichbarer Basis und einem Anstieg von 4.9% in Schweizer Franken entspricht.

Die Gesamtverkäufe von Riechstoffen (Bereiche Luxusparfümerie und Konsumgüter kombiniert) stiegen auf vergleichbarer Basis um 5.3%. In Schweizer Franken erhöhten sich die Verkäufe um 4.3%, d.h. von CHF 499 Millionen im Jahr 2017 auf CHF 521 Millionen im Jahr 2018.

Die Verkäufe im Bereich Luxusparfümerie stiegen um 15.2% auf vergleichbarer Basis, wobei alle Regionen ein Wachstum auswiesen. Diese Zuwächse basierten auf hohen neuen Geschäftsabschlüssen in allen Kundensegmenten und einem Volumenwachstum bei Schlüsselkunden.

Im Bereich Konsumgüter erhöhten sich die Verkäufe um 2.9% auf vergleichbarer Basis dank eines Anstiegs sowohl in den Wachstums- als auch in den reifen Märkten, insbesondere durch einen Zuwachs bei lokalen und regionalen Kunden.

Auf regionaler Ebene verzeichneten Europa, Afrika und der Nahe Osten ein kräftiges Verkaufswachstum, was dem guten Ergebnis aller Unterregionen und Kundengruppen, hauptsächlich in den Segmenten Haushalts- und Körperpflege, zu verdanken war. Nordamerika wies leicht niedrigere Verkäufe gegenüber den zweistelligen Vergleichszahlen des Vorjahres aus, wobei das starke Wachstum bei lokalen und regionalen Kunden durch das schwächere Ergebnis bei internationalen Kunden neutralisiert wurde. Asien erzielte ein gutes Wachstum bei allen Kundengruppen in allen Unterregionen. In Lateinamerika gingen die Verkäufe indes leicht zurück, obwohl die lokalen und regionalen Kunden weiterhin ein gutes Wachstum verzeichneten.

Auf der Ebene der Produktsegmente wurde das Wachstum durch ein kräftiges Plus im Segment Haushalts- und Mundpflege vorangetrieben. Die Segmente Textilpflege und Körperpflege generierten hingegen ein bescheideneres Wachstum.

In den Bereichen Riechstoffingredienzen und Active Beauty wuchsen die Verkäufe um 7.8% auf vergleichbarer Basis. Die Verkäufe von Riechstoffingredienzen wiesen ein starkes Wachstum gegenüber den schwächeren Vergleichszahlen des ersten Quartals 2017 aus. Das Segment Active Beauty zeigte hingegen ein gutes Wachstum im Vergleich mit dem zweistelligen Verkaufswachstum der Vergleichsperiode 2017. Die Leistung von Active Beauty war erneut dem erfreulichen Ergebnis von Active Ingredients und bei lokalen und regionalen Kunden zu verdanken.



Division Aromen

Die Division Aromen erzielte Verkäufe von CHF 704 Millionen, was einem Wachstum von 4.5% auf vergleichbarer Basis und einem Anstieg von 5.8% in Schweizer Franken entspricht. Einschliesslich der im September akquirierten Vika B.V. lag das Wachstum in Lokalwährung bei 7.0%.

Die Verkaufszahlen beruhen auf neuen Geschäftsabschlüssen und der starken Geschäftsdynamik in allen Regionen.

Nach Segmenten betrachtet trugen sowohl Milchprodukte, Getränke und Snacks als auch kulinarische Aromen und Süsswaren zu den positiven Verkaufszahlen bei.

Die Verkäufe in Europa, Afrika und im Nahen Osten erhöhten sich um 4.0% auf vergleichbarer Basis. Das starke Wachstum in den reifen Märkten West- und Mitteleuropas sowie die gute Entwicklung in den wachstumsstarken Märkten in Zentral- und Ostafrika, Ägypten, Russland und der Türkei trugen zum Ergebnis in der Region bei.

Die Verkäufe in Asien-Pazifik stiegen um 7.7% auf vergleichbarer Basis. Aufgrund neuer Geschäftsabschlüsse und der Ausweitung des bestehenden Geschäfts verzeichneten die von China und Indien angeführten wachstumsstarken Märkte einen zweistelligen Zuwachs. Die reifen Märkte setzten ihr positives Wachstum fort, wobei Ozeanien und Singapur besonders starke Ergebnisse registrierten.

Die Verkäufe in Lateinamerika verbesserten sich um 9.2% auf vergleichbarer Basis. Sämtliche Märkte in der Region erzielten ein gutes Ergebnis. Das kräftige Wachstum war der Erholung in Brasilien und der anhaltenden Verkaufsdynamik in Argentinien und Mexiko zu verdanken.

Die Verkäufe in Nordamerika wuchsen um 1.3% auf vergleichbarer Basis gegenüber den starken Vergleichszahlen des Jahres 2017.

Hinweis: Like-for-Like, (auf vergleichbarer Basis) ohne Währungseinflüsse und ohne die Auswirkungen von Akquisitionen und Veräusserungen

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Peter Wullschleger, Givaudan Media and Investor Relations

T +41 22 780 9093

E peter_b.wullschleger@givaudan.com