

## Finanzielle Highlights des ersten Halbjahres

Kernergebnisse <sup>1</sup> Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	241	13.1	213
Marge in %	13.4		12.2
Kern-EBITDA	368	6.4	346
Marge in %	20.4		19.8
Kernreingewinn	162	27.6	127
Kern-EPS CHF	3.12	27.3	2.45
Kern-EPS verwässert CHF	3.10	27.0	2.44
Kern-RONOA in %	14.5	22.9	11.8

IFRS-Ergebnisse Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
Umsatz	1 800	3.2	1 744
EBITDA	362	8.4	334
Marge in %	20.1		19.2
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	215	92.0	<sup>2</sup> 112
Marge in %	11.9		6.4
Reingewinn	140	241.5	41
EPS CHF	2.69	240.5	0.79
EPS verwässert CHF	2.68	239.2	0.79
Operativer freier Cash Flow	124	82.4	68
RONOA in %	10.5	59.1	6.6
Nettoverschuldung	2 113	(12.6)	2 417
Verschuldungsgrad	1.02	(9.7)	1.13
Personalbestand	9 761	(5.0)	10 274

<sup>1</sup> Für die im Kernergebnis ausgewiesenen Ergebnisse vor Abschreibungen und Zinsen (EBITDA), Ergebnisse aus operativen Aktivitäten (EBIT), Reingewinn und EPS werden die Einflüsse der Amortisation des immateriellen Anlagevermögens aufgrund von Akquisitionen, Wertminderungen bzw. Aufhebung von Wertminderungen auf dem Anlagevermögen, Ergebnissen der assoziierten Gesellschaften sowie Sonderaufwendungen/-erträgen aus Restrukturierung/Akquisitionen eliminiert. Für die Berechnung des "Kern-RONOA" wird das immaterielle Anlagevermögen aufgrund von Akquisitionen nicht berücksichtigt. Siehe auch Seite 7.

<sup>2</sup> Beinhaltet Wertminderungen von CHF 69 Millionen im Zusammenhang mit dem Produktionsstandort Hopkinton.

- Trotz ungünstiger Währungseinflüsse befindet sich das Geschäft mit einem Wachstum des EBIT-Kernergebnisses von 13.1% gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 voll auf Kurs
- In konstanten Wechselkursen gerechnet erhöhte sich der Umsatz um 7.0% (um 3.2% in Berichtswährung)
- Alle drei Geschäftseinheiten im Pharma&Biotech Segment machten im ersten Halbjahr 2014 gute Fortschritte
- Das gute Specialty Ingredients Ergebnis wurde insbesondere von Consumer Care und Industrial Solutions angetrieben
- Laufende transformative Initiativen hin zu einer schlankeren und stärker marktorientierten Organisation zeigen positive Wirkung und konnten weitere Entwicklungspotentiale in allen Geschäftseinheiten identifizieren
- Die Nettoverschuldung reduzierte sich verglichen mit dem ersten Halbjahr 2013 um CHF 304 Millionen

### Überblick

Im ersten Halbjahr 2014 verzeichneten beide Segmente eine solide Leistung und sind trotz der ungünstigen Währungseinflüsse vollständig auf Kurs, um die angestrebten Wachstumsziele zu erreichen. Verglichen mit dem gleichen Zeitraum im Jahr 2013 sind das Umsatzwachstum von 3.2% auf CHF 1.8 Milliarden und das Wachstum des EBIT-Kernergebnisses von 13.1% auf CHF 241 Millionen auf die Umsetzung von Wachstumsprojekten und auf Restrukturierungsmassnahmen zurückzuführen. Da sich Lonza noch mitten in einem Transformationsprozess befindet, ist dies ein zufriedenstellendes Ergebnis.

Trotz schwieriger externer Gegebenheiten, wie unvorteilhaften Wechselkursen, niedriger als erwarteten BIP-Wachstumsraten weltweit, ungünstigen Wetterbedingungen und verändertem Bestellverhalten bei unseren Kunden, ist es den Geschäften gelungen, starke Ergebnisse zu liefern. Diese positive Gesamtentwicklung wird durch die konsequente Umsetzung unserer transformativen Initiativen, wie Go-To-Market-Excellence, Optimierung des weltweiten Produktionsnetzwerkes und Business Services Excellence unterstützt, welche die erwarteten Ergebnisse zeigen.

Unser Segment Pharma&Biotech verzeichnete ein starkes erstes Halbjahr mit deutlich höherem Umsatz und einer gesteigerten Profitabilität. Während verschiedene Technologien in den drei Geschäftseinheiten gute Fortschritte erzielten, ergab sich durch die starke Nachfrage nach Biopharmazeutika auf Basis von Säugetierzellkulturen und Antikörper-Arzneistoff-Konjugaten (ADCs) eine starke Dynamik im Segment. Diese positiven Entwicklungen wurden durch eine solide Projekt-Pipeline in all unseren einzigartigen Technologie-Angeboten unterstützt.

Insgesamt war die Kapazitätsauslastung unseres Netzwerkes im ersten Halbjahr 2014 budgetkonform und sollte sich in Zukunft erwartungsgemäss verbessern. Lonza profitiert weiterhin von einer guten Marktpositionierung sowie von der Fähigkeit, das wachsende Kundeninteresse an Zukunftstechnologien wie ADCs, Zelltherapie und viraler Therapie zu befriedigen. Kontinuierliche Qualitäts-Updates unterstützen unsere Produktivitätsziele und erfüllen die Anforderungen unserer Kunden.

Unser Segment Specialty Ingredients erzielte im ersten Halbjahr 2014 ein solides Ergebnis, wobei Consumer Care, welches Personal Care & Preservation, Nutrition und Hygiene umfasst, den stärksten Beitrag dazu leistete. Industrial Solutions und Agro Ingredients haben sich beide gut entwickelt und erzielten ein Ergebnis über dem Vorjahresniveau. Die Wetterbedingungen in der nördlichen Hemisphäre verbesserten sich gegenüber dem Vorjahr kaum, wodurch sich das Water Treatment Geschäft auf einem ähnlichen Niveau wie im Jahr 2013 bewegte.

Das Specialty Ingredients Segment profitiert weiterhin von den anhaltend positiven Auswirkungen der Kostensenkungen und Produktivitätsverbesserungen. Eine solide Nachfrage in den Hauptmärkten führte zu einer anhaltend hohen Anlagenauslastung in den meisten Technologien. Einige innovative neue Produkteinführungen innerhalb von Specialty Ingredients, die auf die Bedürfnisse und Anforderungen in unseren Märkten eingehen, sollen erwartungsgemäss positiv zum künftigen Ergebnis beitragen.

#### Unternehmensweite Initiativen

Unsere drei unternehmensweiten Umgestaltungsinitiativen erfahren eine zunehmende Vernetzung und steuern weiterhin einen positiven Beitrag zum gesamten Unternehmensergebnis bei. Insbesondere die Go-To-Market-Excellence-Initiative gewinnt mit einer grösseren Reichweite in der Organisation zunehmend an Zugkraft, denn die Initiative stellt wichtige Werkzeuge und Prozesse bereit, um unsere Verkaufsprozesse, unsere Anlagen, unsere Angebote sowie die Segmentierung unseres Portfolios von bestehenden und neuen Märkten und Kunden effizienter zu handhaben. Unsere Initiative zur Optimierung unseres weltweiten Produktionsnetzwerkes und die Business Services Excellence-Initiative sind in vollem Gange und nehmen zusehends Fahrt auf.

#### Optimierung unseres Portfolios

Die strategische Evaluierung unseres Wood Protection Geschäftes ist im Gange. Sobald eine Entscheidung getroffen ist, das Geschäft entweder zu veräussern oder andere strategische Optionen zu verfolgen, werden wir die Finanzmärkte entsprechend informieren. Aus geschäftlicher Sicht hat sich das Wood Protection Ergebnis verglichen mit dem ersten Halbjahr 2013 erwartungsgemäss erneut verbessert.

#### Zusammenfassung Finanzen

- Das EBIT-Kernergebnis stieg um 13.1% auf CHF 241 Millionen
- Der Umsatz in konstanten Wechselkursen gerechnet, steigerte sich um 7.0% auf CHF 1.8 Milliarden (3.2% in Berichtswährung)
- Der Reingewinn erhöhte sich um 242% auf CHF 140 Millionen
- Die Investitionsausgaben beliefen sich auf CHF 70 Millionen (18.6% niedriger als im ersten Halbjahr 2013)
- Der Operative Freie Cash Flow erhöhte sich um 82.4% auf CHF 124 Millionen
- Die Nettoverschuldung verringerte sich um CHF 304 Millionen auf CHF 2 113 Millionen. Dies entspricht einem Verschuldungsgrad von 102% und einem Nettoverschuldung/EBITDA-Verhältnis von 2.81x (3.33x Ende Juni 2013)
- Das RONOA-Kernergebnis lag bei 14.5%, verglichen mit 11.8% im ersten Halbjahr 2013

#### Ausblick

Unsere laufenden transformativen Initiativen hin zu einer stärker marktorientierten Organisation zeigen eine positive Wirkung und wir konnten zusätzliche Entwicklungspotentiale in allen Geschäftseinheiten identifizieren. Wir werden nun unseren Fokus verstärkt auf die systematische Nutzung dieser Möglichkeiten legen. Alle Geschäfte verfügen über eine solide Produkt- und Projektpipeline, die das künftige Wachstum unterstützen werden. Durch die breite Technologiepalette, die uns zur Verfügung steht, können wir unsere Märkte und Kunden mit marktführenden Lösungen bedienen.

Basierend auf einem positiven Ergebnis im ersten Halbjahr 2014, den aktuellen Marktbedingungen und konstanten Wechselkursen bekräftigt Lonza ihre Prognose für das Jahresergebnis 2014 mit einem Kern-EBIT-Wachstum von ~10% und einem Umsatzwachstum von ~5%. Die Investitionsausgaben im Jahr 2014 werden deutlich unter CHF 300 Millionen bleiben.

Wir danken Ihnen, unseren internen und externen Interessensvertretern, für Ihre kontinuierliche Unterstützung und Ihr Engagement für unser Unternehmen.



Rolf Soiron  
Präsident des Verwaltungsrates



Richard Ridinger  
Vorsitzender der  
Geschäftsleitung



# Specialty Ingredients Segment

Specialty Ingredients Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
<b>Umsatz</b>	<b>1 106</b>	<b>(2.3)</b>	<b>1 132</b>
<b>Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>161</b>	<b>5.2</b>	<b>153</b>
Kern-EBIT Marge in %	14.6		13.5
<b>Kern-EBITDA</b>	<b>201</b>	<b>3.1</b>	<b>195</b>
Kern-EBITDA Marge in %	18.2		17.2

Das Specialty Ingredients Segment von Lonza (LSI) verzeichnete im ersten Halbjahr 2014 trotz ungünstiger Währungseinflüsse ein solides Ergebnis. Das Segment beinhaltet kundenorientierte Angebote, wie beispielsweise das Consumer Care Geschäft, welches die Personal Care & Preservation, Nutrition und Hygiene Märkte bedient. Specialty Ingredients profitiert zudem von soliden Marktpositionen in den Geschäften Agro Ingredients, Water Treatment, Industrial Solutions und Wood Protection.

## Consumer Care

Mit einem anhaltend starken Nutrition und Hygiene Geschäft hat Consumer Care im ersten Halbjahr 2014 ein solides Ergebnis erzielt, wobei neue Produkteinführungen bei Personal Care den Weg nach vorne weisen.

## Personal Care & Preservation

Aufgrund einer intensiveren Zusammenarbeit mit branchenführenden Marken und unseren erfolgreichen Bemühungen, bei weiteren multinationalen Kunden zusätzliche Absatzfelder zu erschliessen, verzeichnete Personal Care & Preservation im ersten Halbjahr 2014 einen guten Start ihres Geschäftes mit Antischuppen-Wirkstoffen. Die Nachfrage für den Rest des Jahres 2014 wird erwartungsgemäss stark bleiben, wobei die globale Geschäftskontinuität dank zwei identischer Anlagen in Rochester, NY (USA), und Suzhou (CN) sichergestellt werden kann.

Der Umsatz bei Personal Care & Preservation blieb in den ersten sechs Monaten stark. Im Rahmen unserer Verpflichtungen als einer der weltweit führenden Anbieter von antimikrobiellen Lösungen, setzen wir uns für diese Industrie ein und unterstützen unsere Produkte. Hier wirken sich die anhaltenden juristischen Bemühungen und die Lobbyarbeit von Consumer Care – wie beispielsweise die Produktverteidigung und die Informationskampagnen, die zusammen mit Unternehmensverbänden und Kunden durchgeführt wurden – positiv auf verschiedene gesetzgeberische Massnahmen in wichtigen US-Bundesstaaten aus.

Drei neue Produkteinführungen im ersten Halbjahr 2014 zeigten den strategischen Weg von Consumer Care für Leave-On-Präparate in Haar- und Hautpflegemitteln. Das Hautpflegeprodukt ergänzt unsere etablierte Position im Markt für Hautpflege-Wirkstoffe. Eine positive Kundenakzeptanz führte unmittelbar zum Verkaufserfolg unseres Hautpflege-Emollients Lonzest DC™ in Asien.

## Nutrition

Im ersten Halbjahr 2014 untermauerten höhere Marktpreise bei Vitamin B3-Anwendungen für den Futtermittelbereich und stabile Rohstoffkosten für wichtige Futtermittelgruppen das gestärkte Ergebnis im Nutrition Geschäft. Während der Umsatz durch eine schwächere Nachfrage nach Futtermitteln aufgrund der Vogelgrippe negativ beeinflusst wurde, konnte diese Auswirkung in den ersten sechs Monaten durch Preiserhöhungen und einen robusten Umsatz mit Vitamin B3 sowie Folgeerzeugnissen in chemischen Anwendungen kompensiert werden. Mit einer stabilen Nachfrage aus den Ernährungs- und Pharmamärkten entsprach der Umsatz mit L-Carnitine den Erwartungen.

Die Niacin-Anlage in Guangzhou (CN) hat ihren Betrieb wie geplant im zweiten Quartal 2014 eingestellt. Wir blieben im ersten Halbjahr 2014 im Zeitplan, was die vollständige Inbetriebnahme und die Produktionsaufnahme von kommerziellen Mengen der Anlage in Nansha (CN) im dritten Quartal 2014 betrifft.

## Hygiene

Angesichts des schwierigen Starts ins neue Jahr, aufgrund der herausfordernden Wetterbedingungen in Nordamerika, erzielte das Hygiene Geschäft beeindruckende Ergebnisse. Das anhaltende Winterwetter wirkte sich an unseren Produktionsstandorten negativ auf die Logistik und eine pünktliche Auslieferung aus.

Unser registriertes Portfolio für Reinigungslösungen (Lonzagard RCS™) wurde nach seiner Markteinführung gut aufgenommen und stösst auf branchenweite Akzeptanz. Die Vorbereitungen für unsere erste gezielte Markteinführung (formulierte Lösung "CE-50" für die EMEA-Region) für die Desinfektion von medizinischen Instrumenten wurden im zweiten Quartal abgeschlossen und die Einführung ist für das dritte Quartal 2014 geplant.

Parallel dazu gestaltet sich auch unser Markteintritt bei Lösungen für Desinfektionstücher positiv, wobei wir unser Geschäft mit Rapid-Kill-Formulierungen für Handelsmarken-Desinfektionstücher weiter aufbauen. Aufgrund der Anforderungen von Institutionen und Konsumenten nach einfacher Handhabung (Anwendung) und garantierter Sauberkeit (Reinheit) wird erwartet, dass dieses Geschäft in Zukunft ein signifikantes Wachstum verzeichnen wird.

Einer unserer nordamerikanischen Kunden hat ein wichtiges Desinfektionsmittel für Nahrungsmittel und Getränke im Markt eingeführt, das unser Lonzabac 12™ enthält. Dies stellt eine wichtige Plattform für ein Wachstum unserer Angebote für Hotels und Restaurants dar.

Ebenfalls im ersten Halbjahr 2014 hat die US-amerikanische Umweltschutzbehörde (EPA) unsere flüssigen Desinfektionsreiniger und -tücher für H7N9 (Vogelgrippe) zugelassen. Lonza ist damit die erste Organisation weltweit, die eine umfassende Lösung zur Bekämpfung dieses Virus anbietet.

## Agro Ingredients

Wie erwartet, verzeichnete die chemische und biotechnologische Auftragsherstellung unseres Agro Ingredients Geschäfts ein gutes Ergebnis. Ungleichgewichte im Produktemix und Umsatzverschiebungen ins zweite Halbjahr hatten jedoch einen leicht negativen Einfluss auf den Umsatz im ersten Halbjahr 2014.

Unsere Produktionsanlagen waren stark ausgelastet. Es sind derzeit Projekte zur Kapazitätserweiterung im Gange, um der wachsenden Marktnachfrage gerecht zu werden. Die steigende Kapazitätsauslastung und die erweiterte Projektpipeline bei den Entwicklungs- und Produktionsdienstleistungen von Biopestiziden widerspiegeln das steigende Interesse in diesem Sektor. Wir konnten zudem eine starke und kontinuierliche Nachfrage nach unseren Fermentationskapazitäten feststellen.

Meta™, der markeneigene Wirkstoff zur Schneckenkontrolle (Molluskozid) von Lonza für die Anwendung in der Landwirtschaft sowie für Haus und Garten, verzeichnete einen ähnlichen Umsatz wie in der Vorjahresperiode. Dies ist auf die vorteilhafte nasse Witterung zurückzuführen, welche zu einem starken Schneckenbefall in unseren Hauptmärkten in Europa geführt hat. Die Anzahl der Länder, in denen wir die Registrierung für unser formuliertes Marken-Produkt Axcela™ erhalten haben, steigt kontinuierlich; und das Produkt konnte in all diesen Ländern erfolgreich eingeführt werden. Die strategische geographische Expansion mit dem Wirkstoff und spezifischen Formulierungen schreitet in den Regionen NAFTA, Südamerika, Asien und Südafrika planmässig voran.

Aufgrund einer stetig wachsenden Nachfrage nach Pflanzenschutzmitteln verzeichnete folglich auch das Geschäft mit Spezialchemikalien für agrochemische Lösungen von Lonza eine starke Marktnachfrage, was verglichen mit dem Vorjahresniveau zu insgesamt signifikant höheren Umsätzen führte. Diese agrochemischen Lösungen umfassen Formulierungskomponenten wie gebrauchsfertige Konservierungsstoffe (Proxel™) sowie Produkte für die Vor- und Nacherntebehandlung für die Agroindustrie (Frexus™ Linie).

## Water Treatment

Das lang anhaltende Winterwetter sowie der späte Saisonstart in der nördlichen Hemisphäre wirkten sich auf das Ergebnis des Recreational Water Treatment Geschäfts aus. Gegen Ende des zweiten Quartals 2014 zog die Nachfrage jedoch an. Insgesamt erzielte das Geschäft ein besseres Ergebnis als in der Vorjahresperiode.

In Südamerika hat der heisseste Sommer seit 75 Jahren den Umsatz im Recreational Water Geschäft angekurbelt. Aufgrund unvorteilhafter Wechselkurse sind diese Gewinne jedoch nicht in der Berichtswährung erkennbar. Die neu eingeführten "10 in 1 Mineral Brilliance™" Produkte wurden von Kunden in Südamerika gut aufgenommen. Die Einführung dieser innovativen Produkte in der nördlichen Hemisphäre hat begonnen.

Ein erhöhter Fokus auf die industriellen, kommerziellen und kommunalen Märkte (ICM) wird helfen, der Wetterabhängigkeit des Recreational Water Treatment Geschäfts zukünftig entgegenzuwirken. Erste Schritte diesbezüglich werden beispielsweise im Nahen Osten gemacht, wo unsere neuen Feeder-Installationen in kommerziellen Pools (Hotels)

und Gemeinden (Trinkwasserbehandlung und Nachchlorierung) erste Resultate zeigen. In Nordamerika steigt das Interesse an dem Lonza Produkt Clearigate™, einem chemischen Grundstoff zur Bekämpfung von Unkraut und Algen in Kanalsystemen.

## Industrial Solutions

Im ersten Halbjahr verzeichnete Industrial Solutions eine starke Marktnachfrage nach Beschichtungen und Verbundwerkstoffen, wie Antifouling-Lösungen für Schiffskörper und Bioziden für Farben für den Endverbraucher. Neue Formulierungen für die Marken Proxel™ und Densil™ nahmen im Markt Fahrt auf. Proxel™ Formulierungen dienen der Bekämpfung von Bakterien, Pilzen und Hefepilzen in einer Vielzahl industrieller, wasserbasierter Produkte; Densil™ Formulierungen wirken als trockene Fungizide und/oder feuchte Konservierungsstoffe in einer Vielzahl von industriellen, wasserbasierten Produkten.

Primaset™ Harze, die als Hochleistungsverbundstoffe in der Elektronik- und Luftfahrtindustrie verwendet werden, verzeichneten im ersten Halbjahr 2014 eine gute Nachfrage. Verschiedene neue und innovative Primaset™ Produkte für spezifische Anwendungen in elektronischen und industriellen Verbundmaterialien erfuhren eine gute Marktakzeptanz. Die Anlage für Pyromellitsäuredianhydrid (PMDA) in Nanjing (CN) ist nun von allen wichtigen Exportkunden qualifiziert. Eine robuste Nachfrage, angetrieben durch generell günstige Bedingungen in den Endverbraucher-Märkten wie beispielsweise dem Elektronikmarkt, führte zu einem positiven Ergebnis. Das Ergebnis des Shale Oil- und Gas-Geschäftes entsprach den Erwartungen.

## Wood Protection

Die strategische Evaluierung unseres Wood Protection Geschäfts ist im Gange.

Global gesehen lag der Umsatz über der Vorjahresperiode, wobei der Beitrag in den Regionen EMEA und APAC am stärksten war.

Das anhaltend winterliche Wetter und grosse vorgezogene Käufe von Kunden im Dezember 2013, wirkten sich auf den Gesamtumsatz in Nordamerika im ersten Halbjahr 2014 aus. Die Hausbauaktivitäten in den USA entsprachen im ersten Quartal nicht den Erwartungen. Die Bedingungen haben sich allerdings zum Ende des zweiten Quartals hin verbessert, als Fachmärkte, gewerbliche Händler und Industrie-genossenschaften damit begannen, behandeltes Holz und andere Materialien auszuliefern.

Die Region EMEA startete langsam in das Jahr, erholte sich aber im zweiten Quartal mit über den Erwartungen liegenden Umsätzen, welche die Vorjahresergebnisse übertrafen. Insbesondere Portugal, Spanien, Schweden und Grossbritannien erlebten ein gutes erstes Halbjahr mit deutlich über der Vorjahresperiode liegenden Holz-Umsätzen.

Nach einigen instabilen Monaten verbesserten sich die Bedingungen in Südafrika und scheinen sich nun zu stabilisieren. Der Gesamtumsatz in der Region APAC entsprach im ersten Halbjahr 2014 den Erwartungen, angetrieben durch starke Umsätze in Australien und Neuseeland, wo sich trotz der schwächeren Wechselkurse die Bedingungen in den Baumärkten verbesserten.

# Pharma&Biotech

## Segment

Pharma&Biotech Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
Umsatz	674	10.7	609
Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	100	37.0	73
Kern-EBIT Marge in %	14.8		12.0
Kern-EBITDA	167	15.2	145
Kern-EBITDA Marge in %	24.8		23.8

Als einer der weltweit führenden Anbieter und Hersteller einer breiten Produktpalette für die Pharma- und Biotech-Industrie konnte Lonza ihre Marktpräsenz im ersten Halbjahr 2014 weiter ausweiten. Als Auftragshersteller bleiben wir ein attraktiver Partner für die Industrie, die weiterhin auf ihre Dual-Sourcing-Strategien setzt, um Risiken zu minimieren und die Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Dies trifft vor allem auf diejenigen Pharma- und Biotech-Unternehmen zu, welche über eigene Herstellungskapazitäten verfügen.

Trotz der strikteren Anforderungen der Regulierungsbehörden wird Lonza aufgrund ihres regulatorischen Erfolgsausweises als ein äusserst zuverlässiger Partner angesehen. Kontinuierliche Qualitäts-Updates unterstützen unsere Produktivitätsziele und erfüllen die Anforderungen unserer Kunden.

### Custom Manufacturing

Im ersten Halbjahr 2014 konnte Lonza mehrere langfristige kommerzielle Produkt-Vereinbarungen mit neuen Kunden abschliessen. Darüber hinaus haben wir in allen Technologien Verträge für neue Projekte in frühen aber auch späten klinischen Phasen unterzeichnet.

Die Kapazitätsauslastung lag in den meisten unserer Anlagen auf dem erwarteten und geplanten Niveau. Die Auftragslage im Säugetierzell-Geschäft hat sich im ersten Halbjahr 2014 wesentlich verbessert. Es wird erwartet, dass weitere Produktivitätsverbesserungen für alle Technologien im Jahr 2014 und in den folgenden Jahren zu einer höheren Leistung der Anlagen und schlussendlich zu einem erhöhten Umsatz und Ertrag führen werden. Dies wird mit unserem bestehenden Produktionsnetzwerk realisiert.

Im ersten Quartal hat Lonza ein Abkommen mit Pharcyclics, Inc. bekannt gegeben, welches die kommerzielle und klinische Produktion des ersten oral verabreichten Krebsmedikamentes Imbruvica™ (Ibrutinib) von Pharcyclics umfasst. Diese Vereinbarung basiert auf einer erfolgreichen, mehrjährigen Zusammenarbeit, einschliesslich der Entwicklung und klinischen Fertigungsprozessen für den Zulassungsantrag von Pharcyclics, die in der ersten FDA-Zulassung ihres führenden Produktes zur Krebsbehandlung resultierte.

Die zweite cGMP-Anlage für Antikörper-Arzneimittel-Konjugate im Grossmassstab in Visp (CH) hat die Produktion pünktlich im zweiten Quartal dieses Jahres aufgenommen. Aufgrund einer rasch wachsenden Projektpipeline und einer entsprechenden Nachfrage nach Wirkstoffen für klinische Studien, wird diese neue Anlage dazu beitragen, der Marktnachfrage gerecht zu werden.

Zusätzlich hat Lonza bekannt gegeben, in Einweg-Technologien und in die Modernisierung der Anlagen für die klinische Produktion zu investieren. Diese Investition ermöglicht es Lonza, ihre bestehenden und neuen Plattformen für Antikörper-Arzneistoff-Konjugate zu bewältigen und das potentielle Risiko von Produktkontaminationen zu reduzieren.

Die Pipelineaktivitäten des Cell Therapy Geschäftes von Lonza werden durch vermehrte Innovationen, unser breites Angebot an Technologien und unser Fachwissen angetrieben. Die Nachfrage bei Viral Therapy blieb stark, getrieben durch kontinuierlich hohe Investitionen der Pharmaindustrie in virale Gentherapien. Das Wachstum des Viral Therapy Geschäftes von Lonza wird von bestehenden sowie neuen Kunden angetrieben.

### Custom Development

Custom Development erzielte im ersten Halbjahr ein solides Ergebnis. Unsere wichtigsten Technologieplattformen wurden weiter gestärkt, um den Industrieanforderungen gerecht zu werden. Mit der eingeführten Miniaturisierung und Automatisierung in der Entwicklung mikrobieller und säugetierzellbasierter Prozesse stabilisieren wir die Prozessabläufe und verkürzen die Entwicklungszeit für unsere Kunden.

Wir arbeiten aktiv an der Verbesserung von Zelltherapieprozessen, einschliesslich der Entwicklung von Bioreaktoren. Damit können wir Kundenprojekten, die sich in eine spätere klinische Phase verschieben, Skalierbarkeit und eine verkürzte Entwicklungszeit bieten. Unsere Developability Assessment Toolbox vermindert die Risiken für frühe Produktkandidaten, reduziert die F&E-Kosten, spart Zeit und erhöht die klinische Erfolgchance eines Produktkandidaten. Unsere Microreactor-Technologie ermöglicht die Entwicklung komplexer kleiner Moleküle, was mit der konventionellen Batch-Technologie nicht zu realisieren wäre.

Im ersten Halbjahr 2014 hat Lonza eine exklusive Vereinbarung mit Index Ventures LLP, einer führenden Venture-Capital-Gesellschaft, für die Entwicklung und Herstellung von Biologics für Portfolio-Unternehmen abgeschlossen. Diese fünfjährige Exklusivvereinbarung für die Prozessentwicklung und cGMP-Herstellung aller biologischen Produkte im Portfolio erstreckt sich auf alle Unternehmen, bei denen Index Ventures Mehrheitsaktionär sein wird.

Lonza und AMYRA Biotech AG, ein biotechnologisches Unternehmen, das sich auf die Entwicklung neuartiger, enzymbasierter Behandlungen für Zöliakie (Glutenunverträglichkeit) spezialisiert hat, haben im zweiten Quartal 2014 ein Abkommen für die Entwicklung und Herstellung der zwei firmeneigenen Enzyme von AMYRA bekannt gegeben, die auf Gluten ausgerichtet sind. Die kommerzielle Lizenz von XS™ bietet Zugang zur Multi-Host XS™ Microbial Expression Technology Plattform von Lonza.

## Bioscience Solutions

Bioscience Solutions verzeichnete im ersten Halbjahr 2014 ein solides Ergebnis. Ein kräftiger Aufschwung des europäischen Forschungsgeschäfts mit verstärkten Ausgaben von Institutionen, Behörden und Forschungsorganisationen hat zu diesem Ergebnis beigetragen. Das konservative Ausgabenverhalten in den Forschungsmärkten der Vereinigten Staaten hat dieses gute Ergebnis jedoch teilweise aufgehoben. Das Geschäft erfreute sich eines kontinuierlich verbesserten Zellbiologie- und Transfektions-Geschäftes.

In Japan wurden neue Zelltherapie-Regulierungen verabschiedet, welche die Option bieten, Stammzellen, welche auf klinischen Phase-II-Daten basieren, zu vermarkten. Erste Zulassungen nach diesem Gesetz werden innerhalb der nächsten sechs Monate erwartet. Dank ihrer marktführenden Position wird Lonza von der frühen Kommerzialisierung ihrer Kunden profitieren können. Das erste Projekt für induzierte pluripotente Stammzellen (iPSC) mit einem japanischen Unternehmen, das diesem neuen regulatorischen Prozess folgt, wurde bereits unterzeichnet.

Im vielversprechenden Markt für pluripotente Stammzellen haben wir das erste Produkt eingeführt: L7™ hPSC Culture System. Im Jahr 2014 sind weitere Produkteinführungen geplant, um unsere Kunden mit massgeschneiderten Forschungslösungen für pluripotente Stammzellen zu bedienen.

Im zweiten Quartal erhielt Lonza Bioscience Singapur von der Singapore Health Sciences Authority (HSA) das cGMP-Zertifikat für unsere Zelltherapie-Anlagen.

Die Zusammenarbeit mit Sartorius in unserem Angebot für kundenspezifische sowie grossvolumige Nährlösungen entwickelt sich dank der soliden Marktnachfrage weiterhin gut. Moda™, die papierlose QC-Lösung, verzeichnete im ersten Halbjahr eine starke Auftragslage. In Nordamerika und Japan konnten neue Kunden gewonnen sowie diverse potentielle Kunden identifiziert werden.

Corporate	2014	2013
Millionen CHF		
<b>Umsatz</b>	<b>20</b>	<b>3</b>
<b>Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>(20)</b>	<b>(13)</b>
<b>Kern-EBITDA</b>	<b>0</b>	<b>6</b>

## Kernergebnisse definiert von Lonza

Lonza ist der Auffassung, dass das Präsentieren von Kernergebniskennzahlen des Konzerns dem Finanzmarkt ein besseres Verständnis der Unternehmensperformance ermöglicht und dass sich die Ergebnisse der einzelnen Jahre dadurch besser vergleichen lassen. Deshalb berücksichtigen die Kernergebniszahlen keine ausserordentlichen Positionen wie Restrukturierungskosten, Wertvermindierungen und Amortisationen von akquisitionsbedingten immateriellen Werten, welche von Jahr zu Jahr stark variieren können. Daher nutzt Lonza diese Kernergebniskennzahlen – zusammen mit IFRS – als wichtige Messgrössen für die Beurteilung der Konzernperformance. Siehe auch Fussnote bei den finanziellen Highlights auf Seite 1.

# Verdichtete Finanzberichte

Verdichtete konsolidierte Bilanz per 31. Dezember 2013 und 30. Juni 2014 (ungeprüft) Millionen CHF	2014	2013
Anlagevermögen	4 570	4 658
Langfristige Finanzforderungen	72	69
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>4 642</b>	<b>4 727</b>
Umlaufvermögen	1 684	1 505
Kurzfristige Finanzforderungen	0	3
Flüssige Mittel	275	306
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>1 959</b>	<b>1 814</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>6 601</b>	<b>6 541</b>
Eigenkapital Aktieninhaber Muttergesellschaft	2 078	2 126
Minderheitsanteile	0	0
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>2 078</b>	<b>2 126</b>
Langfristige Verbindlichkeiten	1 119	1 035
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2 321	2 221
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>	<b>3 440</b>	<b>3 256</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	944	899
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	139	260
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>1 083</b>	<b>1 159</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>6 601</b>	<b>6 541</b>

  

Verdichtete konsolidierte Erfolgsrechnung 1. Halbjahr (ungeprüft) Millionen CHF	2014	2013
<b>Umsatz</b>	<b>1 800</b>	<b>1 744</b>
Herstellkosten der verkauften Waren	(1 253)	(1 331)
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>547</b>	<b>413</b>
Übriger Betriebsaufwand	(332)	(301)
<b>Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>215</b>	<b>112</b>
Netto Finanzaufwand	(40)	(58)
Anteil Verlust aus assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	(1)	(5)
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>	<b>174</b>	<b>49</b>
Ertragssteuern	(34)	(8)
<b>Reingewinn der Periode, den Aktieninhaber Muttergesellschaft zuordenbar</b>	<b>140</b>	<b>41</b>
Reingewinn je Aktie – EPS (CHF)	CHF 2.69	0.79
Reingewinn je Aktie unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes – EPS verwässert (CHF)	CHF 2.68	0.79



Verdichtete Gesamtergebnisrechnung der Periode	2014	2013
<b>1. Halbjahr</b> (ungeprüft)		
Millionen CHF		
<b>Reingewinn der Periode</b>	<b>140</b>	<b>41</b>
<b>Übriges Gesamtergebnis:</b>		
Positionen – zukünftig nicht in die Erfolgsrechnung umgliederbar:		
Neubewertung von Personalvorsorgeeinrichtungen	(97)	107
Ertragssteuern auf nicht umgliederbare Positionen	23	(33)
	<b>(74)</b>	<b>74</b>
Positionen – zukünftig in die Erfolgsrechnung umgliederbar:		
Währungsumrechnungsdifferenzen auf ausländischen Konzerngesellschaften	(6)	46
Cash Flow Hedges	(1)	(2)
Ertragssteuern auf umgliederbare Positionen	1	(2)
	<b>(6)</b>	<b>42</b>
<b>Übriges Gesamtergebnis der Periode, netto nach Steuern</b>	<b>(80)</b>	<b>116</b>
<b>Gesamtergebnis der Periode, den Aktieninhabern der Muttergesellschaft zuordenbar</b>	<b>60</b>	<b>157</b>

Verdichtete konsolidierte Geldflussrechnung	2014	2013
<b>1. Halbjahr</b> (ungeprüft)		
Millionen CHF		
<b>Reingewinn der Periode</b>	<b>140</b>	<b>41</b>
Aufrechnung nicht liquiditätswirksamer Positionen	236	301
Bezahlte Steuern und Zinsen	(48)	(79)
Zunahme des Nettoumlaufvermögens	(173)	(182)
Verwendung von Rückstellungen	(20)	(3)
Zunahme übrige Netto-Verbindlichkeiten	28	23
<b>Geldfluss aus Betriebstätigkeit</b>	<b>163</b>	<b>101</b>
Kauf von Sach- und immateriellen Anlagen	(70)	(86)
Kauf von anderen Anlagen	(4)	(9)
Erhaltene Dividenden und Zinsen	9	2
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(65)</b>	<b>(93)</b>
Aufnahme Anleihe	0	299
Aufnahme Schuldscheindarlehen	0	(300)
Abnahme von Finanzschulden	(19)	(48)
Zunahme / (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten	1	(3)
Dividende	(112)	(112)
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(130)</b>	<b>(164)</b>
Währungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	1	2
<b>Abnahme flüssige Mittel</b>	<b>(31)</b>	<b>(154)</b>
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar	306	429
Bestand flüssige Mittel am 30. Juni	275	275

Verdichtete konsolidierte Veränderung des Eigenkapitals, 1. Halbjahr (ungeprüft)	Den Aktionären der Muttergesellschaft zuordenbar							Minderheitsanteile	Summe Eigenkapital
	Aktienkapital	Agio	Gewinnreserven	Hedging Reserven	Umrechnungsreserven	Eigene Aktien	Total		
Millionen CHF									
Sechs Monate mit Ende 30. Juni 2013									
<b>Stand per 1. Januar 2013</b>	<b>53</b>	<b>310</b>	<b>2 352</b>	<b>1</b>	<b>(529)</b>	<b>(84)</b>	<b>2 103</b>	<b>(1)</b>	<b>2 102</b>
Reingewinn der Periode, angepasst	0	0	41	0	0	0	41	0	41
Übriges Gesamtergebnis der Periode, netto nach Steuern	0	0	74	(2)	44	0	116	0	116
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>115</b>	<b>(2)</b>	<b>44</b>	<b>0</b>	<b>157</b>	<b>0</b>	<b>157</b>
Dividende	0	0	(112)	0	0	0	(112)	0	(112)
Eigenkapitalbezogene Vergütungen	0	0	4	0	0	0	4	0	4
Transfer eigener Aktien an Mitarbeitende	0	0	(3)	0	0	3	0	0	0
Veränderung von Minderheitenanteile	0	0	0	0	0	0	0	1	1
<b>Stand per 30. Juni 2013</b>	<b>53</b>	<b>310</b>	<b>2 356</b>	<b>(1)</b>	<b>(485)</b>	<b>(81)</b>	<b>2 152</b>	<b>0</b>	<b>2 152</b>
Sechs Monate mit Ende 30. Juni 2014									
<b>Stand per 1. Januar 2014</b>	<b>53</b>	<b>310</b>	<b>2 416</b>	<b>1</b>	<b>(574)</b>	<b>(80)</b>	<b>2 126</b>	<b>0</b>	<b>2 126</b>
Reingewinn der Periode	0	0	140	0	0	0	140	0	140
Übriges Gesamtergebnis der Periode, netto nach Steuern	0	0	(73)	(1)	(6)	0	(80)	0	(80)
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>67</b>	<b>(1)</b>	<b>(6)</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>60</b>
Dividende	0	0	(112)	0	0	0	(112)	0	(112)
Eigenkapitalbezogene Vergütungen	0	0	4	0	0	0	4	0	4
Transfer eigener Aktien an Mitarbeitende	0	0	(1)	0	0	1	0	0	0
<b>Stand per 30. Juni 2014</b>	<b>53</b>	<b>310</b>	<b>2 374</b>	<b>0</b>	<b>(580)</b>	<b>(79)</b>	<b>2 078</b>	<b>0</b>	<b>2 078</b>

# Ausgewählte Erläuterungen

## 1 Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

**Allgemeines** Diese verdichteten konsolidierten Finanzberichte entsprechen den ungeprüften konsolidierten Zwischenberichten (nachfolgend "die finanziellen Zwischenberichte") der Lonza Group AG und ihrer Tochtergesellschaften (nachfolgend "Lonza") für die Sechs-Monatsperiode mit Ende 30. Juni 2014 (nachfolgend "Zwischenberichtsperiode"). Sie wurden in Übereinstimmung mit dem International Accounting Standard 34 (IAS 34) "Interim Financial Reporting" erstellt. Diese finanziellen Zwischenberichte sind in Verbindung mit den Finanzberichten der konsolidierten Konzernrechnung per 31. Dezember 2013 (nachfolgend konsolidierte Jahresrechnung) zu lesen, da sie eine Aktualisierung der früher rapportierten Information darstellen. Die Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden in gleicher Weise wie bei der zuletzt erstellten konsolidierten Konzernrechnung per 31. Dezember 2013 angewendet, mit Ausnahme der nach dem Abschlussdatum der konsolidierten Jahresrechnung vorgenommenen Änderungen infolge Änderungen der Rechnungslegungsstandards. Die konsolidierten Zwischenberichte beinhalten nicht alle Angaben, welche für eine vollständige IFRS-Jahresrechnung notwendig wären.

Die Erstellung der finanziellen Zwischenberichte erfordert vom Management, Werte zu schätzen und Annahmen zu treffen, welche die ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die zum Zeitpunkt des Zwischenabschlusses offengelegten Eventualverbindlichkeiten beeinflussen. Wenn in Zukunft diese Schätzungen und Annahmen, die auf der bestmöglichen Beurteilung des Managements zum Zeitpunkt des finanziellen Zwischenberichts basieren, von aktuellen Umständen abweichen, dann werden die ursprünglichen Schätzungen und Annahmen während der Periode, in welcher die Umstände ändern, angepasst.

### Änderungen in den Rechnungslegungsstandards

Weder neue noch Ergänzungen zu bestehenden Standards haben einen signifikanten Einfluss auf die konsolidierten Zwischenberichte.

## 2 Wechselkurse

Bilanz	30.06.2014	31.12.2013	Erfolgsrechnung	2014	2013
Kurs Periodenende CHF			1. Halbjahr		
			Durchschnittskurs CHF		
US-Dollar	0.89	0.89	US-Dollar	0.89	0.94
Englisches Pfund	1.52	1.47	Englisches Pfund	1.49	1.45
Euro	1.22	1.23	Euro	1.22	1.23

## 3 Saisonabhängigkeit der Geschäftsbereiche

Die meisten Geschäftsbereiche weisen keine signifikanten saisonalen oder zyklischen Veränderungen im Umsatz der Berichtsperiode auf, mit Ausnahme von einigen Geschäftsbereichen im Specialty Ingredients Segment. Insbesondere das Wasserprodukte-Geschäft ist saisonabhängig, da dessen Produkte vor allem in den Vereinigten Staaten verkauft werden. Deshalb können die Resultate des Specialty Ingredients Segments für die Sechs-Monats-Periode per 30. Juni 2014 nicht als Massstab für die zu erwartenden Resultate des gesamten Geschäftsjahres dienen.

#### 4 Wertminderungen auf Anlagen

Zum 30. Juni 2013 hatte Lonza entschieden, die zukünftigen Anlagen und Aktivitäten für mikrobielle Biologics am Standort in Visp zu konzentrieren und zu konsolidieren und die Aktivitäten am Standort Hopkinton, MA (USA), zu reduzieren. Als Folge der geringeren Kapazitätsauslastung hatte die Gruppe eine Wertbeeinträchtigung des Anlagevermögens von Hopkinton in der Höhe von CHF 69 Millionen erfasst. Die Ermittlung der Wertbeeinträchtigung erfolgte anhand einer Nutzwertberechnung und unter Anwendung eines Diskontsatzes vor Steuern von 7,6 %. Der Aufwand der Wertbeeinträchtigung wurde im Pharma&Biotech Segment als "Herstellkosten der verkauften Waren" erfasst.

#### 5 Bezahlte Dividenden

Am 16. April 2014 hat die Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende von CHF 2.15 (2013: CHF 2.15) pro Aktie für das Finanzjahr 2013 bewilligt. Die Dividende an die Lonza-Aktionäre beläuft sich auf CHF 112 Millionen (2013: CHF 112 Millionen) und wurde den Reserven aus Kapitaleinlagen der Lonza Group AG belastet.

#### 6 Operative Segmente

1 Die Spalte "Corporate / Eliminationen" betrifft die Kosten der Konzernfunktionen sowie die Eliminationen zur Überleitung zum Konzerntotal.

1. Halbjahr 2014 Millionen CHF	Specialty Ingredients	Pharma& Biotech	Summe Operative Segmente	Corporate / <sup>1</sup> Eliminationen	Total Gruppe
<b>Umsatz Dritte</b>	<b>1 106</b>	<b>674</b>	<b>1 780</b>	<b>20</b>	<b>1 800</b>
Intersegmentärer Umsatz	35	21	56	(56)	0
<b>Total Umsatz</b>	<b>1 141</b>	<b>695</b>	<b>1 836</b>	<b>(36)</b>	<b>1 800</b>
<b>Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>146</b>	<b>94</b>	<b>240</b>	<b>(25)</b>	<b>215</b>
Umsatzrentabilität %	13.2	13.9	13.5	n.a.	11.9
Netto Finanzaufwand					(40)
Anteil Verlust aus assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures					(1)
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>					<b>174</b>
Ertragssteuern					(34)
<b>Reingewinn der Periode</b>					<b>140</b>
<b>1. Halbjahr 2013</b> Millionen CHF	<b>Specialty</b> <b>Ingredients</b>	<b>Pharma&amp;</b> <b>Biotech</b>	<b>Summe</b> <b>Operative</b> <b>Segmente</b>	<b>Corporate /</b> <b><sup>1</sup>Eliminationen</b>	<b>Total</b> <b>Gruppe</b>
<b>Umsatz Dritte</b>	<b>1 132</b>	<b>609</b>	<b>1 741</b>	<b>3</b>	<b>1 744</b>
Intersegmentärer Umsatz	21	16	37	(37)	0
<b>Total Umsatz</b>	<b>1 153</b>	<b>625</b>	<b>1 778</b>	<b>(34)</b>	<b>1 744</b>
Sachanlagen Wertminderung	0	(69)	(69)	0	(69)
<b>Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>137</b>	<b>(7)</b>	<b>130</b>	<b>(18)</b>	<b>112</b>
Umsatzrentabilität %	12.1	( 1.1)	7.5	n.a.	6.4
Netto Finanzaufwand					(58)
Anteil Verlust aus assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures					(5)
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>					<b>49</b>
Ertragssteuern					(8)
<b>Reingewinn der Periode</b>					<b>41</b>

## 7 Finanzinstrumente

<b>Buchwerte und Verkehrswerte nach Kategorie der Finanzinstrumente</b>	Buchwert	Verkehrswert	Buchwert	Verkehrswert
Millionen CHF	30.06.2014	30.06.2014	31.12.2013	31.12.2013
Finanzielle Vermögenswerte – zur Veräusserung verfügbar				
Übrige Beteiligungen – zur Veräusserung verfügbar – zu Buchwerten	7	7	6	6
<b>Total finanzielle Vermögenswerte – zur Veräusserung verfügbar</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
Darlehen und Forderungen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	632	632	559	559
Sonstige Forderungen	54	54	57	57
Kurzfristige Finanzforderungen	0	0	3	3
Langfristige Finanzforderungen	72	72	69	69
Flüssige Mittel	275	275	306	306
<b>Total Darlehen und Forderungen</b>	<b>1 033</b>	<b>1 033</b>	<b>994</b>	<b>994</b>
Finanzielle Vermögenswerte zum Verkehrswert erfolgswirksam bewertet – zu Handelszwecken gehalten				
Währungsinstrumente	5	5	11	11
Zinsinstrumente	26	26	15	15
<b>Total finanzielle Vermögenswerte zum Verkehrswert erfolgswirksam bewertet – zu Handelszwecken gehalten</b>	<b>31</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>26</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Amortisationskosten				
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	2 321	2 401	2 245	2 305
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	540	540	504	504
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	297	297	286	286
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	139	139	236	236
<b>Total finanzielle Verbindlichkeiten zu Amortisationskosten</b>	<b>3 297</b>	<b>3 377</b>	<b>3 271</b>	<b>3 331</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten zum Verkehrswert erfolgswirksam bewertet – zu Handelszwecken gehalten				
Währungsinstrumente	2	2	2	2
Zinsinstrumente	1	1	1	1
<b>Total finanzielle Verbindlichkeiten zum Verkehrswert erfolgswirksam bewertet – zu Handelszwecken gehalten</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

### Finanzinstrumente zum Verkehrswert bewertet

Lonza verwendet die folgende Hierarchie zur Bestimmung der Verkehrswerte der Finanzinstrumente nach unterschiedlichen Bewertungsmethoden:

- Level 1: börsennotierte (unangepasste) Kurse in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.
- Level 2: Alle anderen Inputgrößen für die Bestimmung der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten innerhalb Level 1, die nicht börsennotiert, jedoch direkt oder indirekt beobachtbar sind.
- Level 3: Inputgrößen für die Bestimmung der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, welche auf nicht beobachtbaren Marktdaten basieren (nicht beobachtbare Inputgrößen).

Millionen CHF	30.06.2014				31.12.2013			
	Level 1	Level 2	Level 3	Verkehrswert	Level 1	Level 2	Level 3	Verkehrswert
<b>Vermögenswerte</b>								
Derivative Finanzinstrumente	0	31	0	31	0	27	0	27
<b>Verbindlichkeiten</b>								
Derivative Finanzinstrumente	0	(3)	0	(3)	0	(3)	0	(3)
<b>Netto Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu Verkehrswerten</b>	<b>0</b>	<b>28</b>	<b>0</b>	<b>28</b>	<b>0</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>24</b>

2014 gab es zwischen Level 1 und Level 2 keine Verschiebungen. Es erfolgten ebenfalls keine Verschiebungen von und zu Level 3.

- 8 Materielle Ereignisse nach dem Bilanzstichtag der finanziellen Zwischenberichtsperiode, die in den Finanzberichten der Zwischenberichtsperiode nicht berücksichtigt wurden**  
Keine zu erwähnenden materiellen Ereignisse sind seit dem Bilanzstichtag eingetreten.

Die finanziellen Zwischenberichte der Sechs-Monatsperiode bis 30. Juni 2014 für die Lonza Group AG und ihre Tochtergesellschaften wurden vom Verwaltungsrat am 22. Juli 2014 für die Veröffentlichung genehmigt.

### 9 Operativer Freier Cash Flow

Der Operative Freie Cash Flow, gegliedert nach seinen Komponenten, zeigt folgende Entwicklung für 2013 und 2014:

Komponenten des Operativen Freien Cash Flow	2014	Veränderung	2013
<b>1. Halbjahr</b>			
Millionen CHF			
EBITDA	362	28	334
Veränderung des operativen Netto-Umlaufvermögens	(173)	9	(182)
Kauf von Sach- und immateriellen Anlagen	(70)	16	(86)
Verkauf von Sachanlagevermögen	2	0	2
Veränderung von anderen Anlagen und Verbindlichkeiten	3	3	0
<b>Operativer Freier Cash Flow</b>	<b>124</b>	<b>56</b>	<b>68</b>



### Zukunftsgerichtete Aussagen

Die hier enthaltenen Aussagen sind in ihrer Gesamtheit zukunftsgerichtete Aussagen, die von gewissen Faktoren abhängen, welche zu wesentlichen Abweichungen von den erwarteten Ergebnissen führen können. Jegliche Aussagen, die nicht auf historischen Fakten beruhen (inklusive Aussagen, die Begriffe wie "glaubt", "plant", "sieht vorher", "erwartet", "schätzt" und ähnliche enthalten), stellen ebenfalls zukunftsgerichtete Aussagen dar. Investoren werden hiermit gewarnt, dass alle zukunftsgerichteten Aussagen Risiken und Ungewissheiten bergen. Es gibt einige wichtige Faktoren, die bewirken könnten, dass die effektiven Ergebnisse oder Ereignisse erheblich von denen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen enthalten sind, wie unter anderem: die zeitliche Planung und die Stärke von neuen Produktangeboten, Preisstrategien von Wettbewerbern, die Befähigung des Unternehmens, von Zulieferern weiterhin geeignete Produkte zu akzeptablen Bedingungen zu erhalten sowie weiterhin ausreichende Finanzierung zur Sicherstellung der Liquidität zu erhalten; Schwierigkeiten, die Beziehungen zu Arbeitnehmenden, Kunden und anderen Geschäftspartnern aufrechtzuerhalten; Änderungen in den politischen, sozialen und regulatorischen Rahmenbedingungen, unter denen das Unternehmen wirtschaftet, oder Änderungen in den wirtschaftlichen und technologischen Bedingungen und Trends, inklusive Währungsschwankungen, Inflation oder Vertrauen der Konsumenten, auf globaler, regionaler oder nationaler Basis. Lonza schliesst jede über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehende Absicht oder Pflicht zur Aktualisierung der zukunftsgerichteten Aussagen aus, die sich aufgrund von Entwicklungen nach dem Datum dieser Präsentation ergeben.

Der Halbjahresbericht 2014 erscheint auch in englischer Sprache. Die Version in Englisch ist verbindlich.

Jahresbericht 2014  
**21. Januar 2015**

Ordentliche Generalversammlung  
der Aktionäre für das Geschäftsjahr 2014  
**8. April 2015**  
Congress Center Basel  
MCH Messe Schweiz (Basel) AG

Halbjahresbericht 2015  
**22. Juli 2015**

Für Publikationen und weitere Informationen  
wenden Sie sich bitte an:

Lonza Group AG  
Münchensteinerstrasse 38  
4002 Basel, Schweiz  
Tel. +41 61 316 81 11  
Fax +41 61 316 91 11  
www.lonza.com

Investor Relations  
Tel. +41 61 316 85 40  
Fax +41 61 316 95 40  
investor.relations@lonza.com

Media / Corporate Communications  
Tel. +41 61 316 87 98  
Fax +41 61 316 97 98  
media@lonza.com

Aktienregister  
c/o SIX SAG AG  
Postfach  
4601 Olten, Schweiz  
Tel. +41 62 311 61 33  
Fax +41 62 311 61 93  
lonza.aktienregister@sag.ch