

Pressekontakt:
Capgemini
Achim Schreiber
Kurfürstendamm 21
10719 Berlin
030 88703-731
achim.schreiber@capgemini.com

Ergebnis der Capgemini-Gruppe für das Jahr 2006

Starkes Umsatzwachstum (+12,1%) / 5,8% operative Marge, ein Anstieg um 2,6 Prozentpunkte / Nettogewinn (293 Mio. Euro) entspricht 3,8% des Umsatzes / Dividende steigt um 40% (0,7 Euro pro Aktie)

Paris, 15 Februar 2007 – Bei seinem Treffen am 14. Februar 2006 in Paris sichtete das Board of Directors der Cap Gemini S.A. unter dem Vorsitz von Serge Kampf die endgültigen und testierten Unternehmenszahlen der Capgemini-Gruppe für das Geschäftsjahr 2006. Die wichtigsten Finanzkennzahlen, berechnet nach IFRS Standard, sind wie folgt:

In Millionen Euro	FY 2005	H1 2006	H2 2006	FY 2006
Umsatz	6.594	3.784	3.916	7.700
Operative Marge (1)	225	181	266	447
in Prozent des Umsatzes	3,2	4,8	6,8	5,8
Operativer Gewinn (2)	214	139	195	334
Netto-Gewinn der Gruppe	141	71	222	293
Netto-Barmittel	904	789	1.632	1.632

- (1) Die operative Marge ist die wichtigste Kennziffer für die Gruppe; sie ist definiert als die Differenz zwischen Umsatz und operativen Kosten, die wiederum gleich sind mit den Kosten für die Leistungserbringung (Kosten, die nötig sind um Projekte zu implementieren) sowie Vertriebs-, generellen- und administrativen Kosten
- (2) Das operative Ergebnis enthält zusätzliche Belastungen im Zusammenhang mit Optionen, die einigen Mitarbeitern zugeteilt wurden, Restrukturierungskosten, Kapitalgewinnen aus Verkäufen, etc.

Der bekanntgegebene Umsatz für das erste Halbjahr 2006 wuchs bei konstanten Wechselraten und gleichem Konsolidierungskreis um 12,1 Prozent. Nach einem guten ersten Halbjahr (+10,6%) stieg der Umsatz über die gesamte zweite Jahreshälfte um 13,7%. Zu derzeitigen Wechselraten und aktuellem Konsolidierungskreis stieg der Umsatz um 10,7 Prozent – deutlich stärker als der Markt.

Die operative Marge hat sich fast verdoppelt auf nunmehr 447 Millionen Euro (gegenüber 225 Millionen Euro im vorherigen Jahr), was 5,8 Prozent des Umsatzes entspricht und einem Anstieg von 2,6 Prozentpunkten gegenüber 2005. Jede der Disciplines der Gruppe hat dazu beigetragen:

- **Consulting Services** konnte die stärkste Veränderung verzeichnen. Die operative Marge stieg um 5 Prozentpunkte, dies ist besonders einer ausbalancierteren Mitarbeiterstruktur zu verdanken.
- Die operative Marge der **Technology Services** Discipline stieg um mehr als 2 Prozentpunkte, dank einer besseren Auslastung, einer stärkeren technischen Kontrolle der Projekte und einer guten Kostenstruktur im Vertrieb sowie den allgemeinen administrativen Kosten.
- **Outsourcing Services** erzielte eine um 3 Prozentpunkte verbesserte operative Marge und lag damit über den Zielen, die im Zuge des MAP-Programms Ende 2005 festgelegt wurden. Dies auch obwohl Extra-Kosten für den Schneider-Vertrag verbucht werden mussten.
- Zu guter Letzt konnte **Local Professional Services** (Sogeti-Gruppe) seine bereits hohe Profitabilität weiter steigern. In dieser Discipline beträgt die operative Marge dank einer spürbaren Anhebung der durchschnittlichen Verkaufspreise 9,8 Prozent (ein Anstieg von 0,7 Prozentpunkten).

Andere operative Einnahmen und Ausgaben bestehen aus Netto-Ausgaben in Höhe von 113 Millionen Euro, maßgeblich für Restrukturierungskosten, die jedoch – bei einer Höhe von 94 Millionen Euro – deutlich niedriger liegen als im Vorjahr.

Das Finanzergebnis beinhaltet eine Belastung in Höhe von 28 Millionen Euro und eine Steuerzahlung von 13 Millionen Euro. Die gute Geschäftsentwicklung speziell in Frankreich und Großbritannien hat zu einem Wiederaufleben verschiedener Steueransprüche geführt.

Der Netto-Gewinn der Gruppe hat sich verdoppelt und beträgt nun 293 Millionen Euro (3,8% des Umsatzes) gegenüber 141 Millionen Euro im Jahr 2005. Der Gewinn pro Aktie liegt bei 2,03 Euro gegenüber 1,07 Euro im Vorjahr (basierend auf der Zahl des Aktien zum Jahresende). Die Netto-Barmittel liegen bei 1.632 Millionen Euro. Dies beruht auf einem Cash-flow in Höhe von 578 Millionen Euro sowie dem Zufluss aus der Kapitalerhöhung aus dem Dezember 2006.

Zur selben Zeit hat das Board of Directors entschieden, auf der kommenden Hauptversammlung eine Dividende von 0,70 Euro pro Aktie vorzuschlagen (ein Anstieg von 40% gegenüber 2005). Das entspricht einer Ausschüttung eines Drittels des Netto-Gewinns der Gruppe gemäß einer von der Gruppe selbst aufgestellten Richtlinie aus dem Jahr 1974.

Geschäftsüberblick 2006:

- Die Erholung des Nordamerika-Geschäfts hat sich fortgesetzt. Die Umsätze – zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis – haben das ganze Jahr über zugelegt, mit einem Endwert von 3,8 Prozent (und 10,2 Prozent für Q4 alleine). Währenddessen verbesserte sich die operative Marge um 7,3 Prozentpunkte und erreichte 5,4 Prozent des Umsatzes.
- Europa verzeichnete ein gesundes Geschäftsjahr. Die Gruppe erzielte hier einen Umsatzanstieg von 14 Prozent sowie eine operative Marge von 6,7 Prozent. Letztere konnte in allen Ländern außer Frankreich zulegen, da dort die gute Performance von Consulting- und Technology Services von den oben erwähnten Kosten kompensiert wurde.
- Die Gruppe nahm eine starke Entwicklung in Indien, Polen und China. Die Zahl der Mitarbeiter dort stieg um 92 Prozent auf nunmehr über 9.000.

Ausblick 2007

Die Capgemini-Gruppe hat die folgenden Ziele für 2007:

- Erfolgreiche Integration der Kanbay-Teams
- Stärken der Sektor-Expertise mit einem Schwerpunkt auf der Entwicklung des Beratungsgeschäfts
- Weitere Verbesserung der Outsourcing Profitabilität, vor allem durch eine Entwicklung des Business Process Outsourcing Geschäfts
- Investieren in Innovation, Industrialisierung und Kundenbeziehungen (durch das i3 Programm)

Basierend auf einem Rahmenwerk von Annahmen bezüglich Wachstum bei der Nachfrage und unter Berücksichtigung der Integration von Kanbay sollte die Gruppe ein Umsatzwachstum von 8 Prozent im Jahr 2007 erreichen (zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis) und die operative Marge weiter verbessern können.

Übersetzung aus dem Englischen. Es gilt das Original unter

http://www.capgemini.com/m/en/n/pdf_2006_Audited_Results.pdf