

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

Ergebnis der Capgemini-Gruppe für das erste Halbjahr 2007

Starkes Umsatzwachstum (+16,2 Prozent) / Operative Marge von 6,1 Prozent / Nettogewinn steigt um das 2,37-fache

Paris, 27. Juli 2007 – Bei einem Treffen am 26. Juli 2007 in Paris sichtete das Board of Directors der Cap Gemini S.A. unter dem Vorsitz von Serge Kampf die konsolidierten Unternehmenszahlen der Capgemini-Gruppe für das erste Halbjahr 2007.

in Millionen Euro	2006	H1 2006	H1 2007	Veränderung
Umsatz	7.700	3.784	4.397	+16,2%
Operative Marge¹	447	181	269	+48,6%
<i>in % vom Umsatz</i>	5,8%	4,8%	6,1%	+1,3%-punkte
Operativer Gewinn	334	139	229	+64,7%
Anteiliger Gewinn	293	71	168	+136,6%
Netto Barmittel	1.632	789	452	-337

⁽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

Zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis stieg der Umsatz um 11,5 Prozent und liegt damit über dem Marktwachstum. Gestützt wird er durch Auftragseingänge, die derzeit bei 4,246 Milliarden Euro liegen, davon 1,203 Milliarden aus dem Outsourcing Bereich.

Die **operative Marge** stieg um 1,3 Prozentpunkte gegenüber dem ersten Halbjahr 2006

Der **operative Gewinn** wuchs um 90 Millionen Euro (+64,7 Prozent) gegenüber dem ersten Halbjahr 2006

Wenn man eine Netto Finanzbelastung in Höhe von 3 Millionen Euro sowie eine Steuerbelastung in Höhe von 59 Millionen Euro berücksichtigt (eingeschlossen einer Anerkennung von Steuerabgrenzungen auf steuerliche Verlustvorträge von 24 Millionen Euro), hat sich der Netto Gewinn der Gruppe für das erste Halbjahr 2007 gegenüber dem ersten Halbjahr 2006 mehr als verdoppelt. Er beträgt 168 Millionen Euro gegenüber 71 Millionen Euro für das Vergleichshalbjahr 2006.

Die **Netto Barmittel** fielen um 337 Millionen Euro gegenüber dem 30. Juni 2006, vor allem durch die Akquisition von Kanbay International.

Analyse der Geschäftstätigkeit nach geografischen Regionen:

- § Bezogen auf den Umsatz war der höchste Anstieg zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis in den Nordischen Ländern zu verzeichnen (+21,5 Prozent). Es folgen Südeuropa (Spanien, Portugal und Italien) mit plus 13.6 Prozent und Nordamerika (+12.5 Prozent).
- § Bezogen auf die operative Marge zeigt Benelux die beste Performance innerhalb der Gruppe (14,3 Prozent). Frankreich liegt – trotz einer deutlichen Verbesserung gegenüber dem ersten Halbjahr 2006 – mit 2,5 Prozent am Ende.

Analyse der Geschäftsaktivitäten nach Bereich

- § Das stärkste Wachstum in diesem Halbjahr kam von der Einheit Technology Services (+15,4 Prozent), geschuldet einer etwas besseren Auslastung und einer höheren Nutzung von Offshore Ressourcen.
- § Outsourcing Services verzeichnete ein Plus von 13,0 Prozent aufgrund von großen Verträgen, die spät im Jahr 2005 und früh im Jahr 2006 abgeschlossen wurden. Diese Zunahme, zusammen mit den positiven Auswirkungen des Margin Acceleration Plans (MAP Plan), führte zu einer Verdopplung der operativen Marge, die nun bei 4,5 Prozent liegt.
- § Local Professional Services (Sogeti) konnten nur um 7,8 Prozent zulegen. Das Wachstum war dabei vor allem in den Niederlanden, Schweden und den USA

hoch. Der Bereich bleibt der mit der höchsten operativen Marge dieses Jahr: 9,6 Prozent (gegenüber 8,4 Prozent im ersten Halbjahr 2006)

- § Consulting Services zeigte sein höchsten Umsatzzuwachs in Frankreich und Südeuropa. Der insgesamt leichte Rückgang auf globaler Ebene liegt an einer Neuaufteilung der Einheiten Consulting- und Technology Services in den USA. Die operative Marge für diesen Bereich bleibt wie im letzten Jahr über 8 Prozent.

Ausblick:

Für das Gesamtjahr 2007 sollte die Gruppe ein Umsatzzuwachs in Höhe von mindestens 9 Prozent erreichen (bei konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis). Eine neue Verbesserung in der Profitabilität sollte zu verzeichnen sein, teilweise hervorgerufen durch die operative Entfaltung des I³ (i cube) Transformationsplans um die drei bekannten Teilbereiche Industrialisierung, Innovation und Kundenbeziehung (Intimacy).

Übersetzung aus dem Englischen. Es gilt das Original unter

<http://www.capgemini.com/m/en/n/pdf Results for the First Half 2007.pdf>

Über Capgemini

Capgemini, einer der weltweit führenden Dienstleister für Management- und IT-Beratung, Technologie-Services sowie Outsourcing, ermöglicht seinen Kunden den unternehmerischen Wandel durch den Einsatz von Technologien. Als Dienstleister stellt Capgemini Wissen und Fähigkeiten zur Verfügung, um seinen Kunden die notwendigen Freiräume für Wachstum und geschäftlichen Erfolg zu schaffen. Grundlage ist eine besondere Form der Zusammenarbeit: Collaborative Business Experience.

Capgemini beschäftigt weltweit rund 75.000 Mitarbeiter und erzielte 2006 einen Umsatz von 7,7 Milliarden Euro. Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.de.capgemini.com>