

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

Ergebnis der Capgemini-Gruppe für das erste Halbjahr 2008

Umsatz steigt um 5,3 Prozent / Operative Marge liegt bei 7,6 Prozent (+1,5 Prozentpunkte) / Gewinn steigt um 37,5 Prozent

Paris, 31. Juli 2008 –Das Board of Directors der Cap Gemini S.A. unter dem Vorsitz von Serge Kampf sichtete bei seinem Treffen am 30. Juli 2008 in Paris die konsolidierten Unternehmenszahlen der Capgemini-Gruppe für das erste Halbjahr 2008.

in Millionen Euro	H1 2007	H1 2008	Veränderung
Umsatz	4.397	4.374	
<small>Zu derzeitigen Wechselkursen und aktuellem Konsolidierungskreis</small>			-0,5%
<small>Zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis</small>			+5,3%
Operative Marge⁽¹⁾	269	332	+23,4%
<i>in % vom Umsatz</i>	6,1%	7,6%	+1,5%-punkte
Operativer Gewinn⁽²⁾	229	288	+25,8%
Gewinn für den Zeitraum	168	231	+37,5%
Netto Barmittel zum 30. Juni	452	533	+81

⁽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.

Zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis stieg der Umsatz gegenüber dem ersten Halbjahr 2007 um 5,3 Prozent (7,0 für das zweite Quartal alleine) und liegt damit innerhalb der gegebenen Ziele, die sich die Gruppe gesetzt hat. Zu derzeitigen Wechselkursen und aktuellem Konsolidierungskreis wird der Vergleich mit dem Umsatz des ersten Halbjahres 2007 sehr stark von der hohen Aufwertung des

Euros gegenüber Pfund Sterling und US-Dollar (13 Prozent gegenüber jeder der beiden Währungen) beeinflusst.

Der Auftragseingang liegt für die ersten sechs Monate des Jahres bei 4,327 Milliarden Euro, ein Anstieg von 3,9 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2007 (zu gleichen Wechselkursen). Die „Book-to-bill“-Ratio für die Disziplinen Consulting, Technology und Local Professional Services liegt im Schnitt bei 115 Prozent.

Die **operative Marge** (7,6 Prozent) liegt über der des Gesamtjahres 2007 und 1,5 Prozentpunkte über dem Vergleichszeitraum erstes Halbjahr 2007 (6,1 Prozent).

Der **operative Gewinn** (288 Millionen Euro) stieg um 59 Millionen Euro (+25,8 Prozent) gegenüber dem ersten Halbjahr 2007.

Eingerechnet Netto-Finanzbelastungen von 15 Millionen Euro sowie Ertragssteuern von 42 Millionen Euro lag der **Gewinn für den Zeitraum** bei 231 Millionen Euro, was einen Anstieg von 37,5 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2007 darstellt. Der Gewinn pro Aktie stieg von 1,16 Euro auf 1,61 Euro.

Der konsolidierte Barmittelbestand beträgt 533 Millionen Euro zum 30. Juni 2007 (verglichen mit 889 zum 31. Dezember 2007). Eingerechnet sind die Dividendenzahlungen von 1 Euro pro Aktie (143 Millionen Euro), der Kauf von zwei Millionen eigener Aktien um den möglichen Verwässerungseffekt durch die Ausgabe von Aktienoptionen an Mitarbeiter (70 Millionen Euro) teilweise auszugleichen, der Kaufpreis für Akquiseobjekte von 32 Millionen Euro (hauptsächlich eine Tochtergesellschaft von Unilever betreffend) sowie der übliche Anstieg von Lohn- und Lohnnebenkosten während der Periode.

Aktivitäten nach Regionen:

- **Nordamerika:** Dank einer sehr guten Performance von Local Professional Services und der Dynamik von Outsourcing stieg der Umsatz um 5,4 Prozent zu konstanten Wechselkursen und gleichem Konsolidierungskreis, was in etwa dem Wachstum der Gruppe entspricht. Die operative Marge lag bei 5,8 Prozent verglichen mit 5,4 Prozent im ersten Halbjahr 2007.

- **Europa:** Mit Ausnahme von Großbritannien (die den geplanten Rückgang des Umsatzes im Kundenverhältnis zu den Britischen Steuerbehörden, HMRC, kompensieren mussten) zeigen alle Regionen signifikantes Wachstum: Benelux erreichte, maßgeblich beeinflusst durch die starke Performance von Outsourcing, ein bemerkenswertes Wachstum (+10,8 Prozent); Frankreich (das nun wieder die Hauptregion der Gruppe ist) verbesserte sich um 7,0 Prozent. Der Umsatz im Rest von Europa legte um 10,5 Prozent zu, vor allem durch eine hervorragende Performance der Nordischen Staaten sowie Südeuropa. Auch bei der Profitabilität konnten alle Regionen zulegen: die operative Marge in Frankreich liegt nun wieder auf einem respektablen Niveau (5,0 Prozent) und Großbritannien sowie Irland steigerten sich um 1,5 Prozentpunkte. Die Benelux-Staaten erzielten wieder die beste Performance innerhalb der Gruppe (14,4 Prozent) und liegen über dem Rest von Europa (10,6 Prozent).

Aktivitäten nach Disziplinen

- **Local Professional Services** (Sogeti) zeigte das größte Wachstum in diesem Halbjahr (+11,4 Prozent) und behielt eine anhaltende Geschwindigkeit in Nordamerika, Benelux, Deutschland und den Nordischen Staaten. Das, zusammen mit einem stärkeren Kostenmanagement im administrativen Bereich, ließ diese Einheit die Marge weiter auf 11,5 Prozent verbessern.
- **Consulting Services** erreichte ein Wachstum von 7,6 Prozent. Zum einen erntet diese Einheit die Früchte der Einführung eines entsprechenden Bereichs in Nordamerika, zum anderen ist die Performance in Großbritannien, Benelux und Ländern Südeuropas stark. Das Consulting-Geschäft konnte die beste Profitabilität für dieses Halbjahr erreichen (13,3 Prozent) und machte dabei den größten Fortschritt gegenüber dem ersten Halbjahr 2007 (+5,2 Prozentpunkte).
- **Technology Services** wuchs moderat um 4,1 Prozent. Wenn man hingegen das Volumen des Geschäfts, das für andere Disziplinen in der Gruppe erbracht wurde, einrechnet, läge das Wachstum um 2 Prozentpunkte höher. Die operative Marge für diese Geschäftseinheit verbesserte sich um beinahe 1,5 Prozentpunkte auf nun 9,2 Prozent. Diese Verbesserung konnte über fast alle Regionen hinweg erzielt werden.

- **Outsourcing** wuchs um 3,2 Prozent. Der geringere Beitrag durch den Vertrag mit HMRC wurde mehr als ausgeglichen durch neue Aufträge über die gesamte Gruppe hinweg einschließlich Großbritannien. Die operative Marge verbesserte sich langsam aber stetig auf nun 4,7 Prozent des Umsatzes.

Ausblick:

Aufgrund der Performance der ersten sechs Monate des Jahres, die innerhalb der Ziele der Gruppe lag und aufbauend auf dem Volumen sowie Qualität der Auftragseingänge während dieses Zeitraums, geht Capgemini nun von einem bereinigten Umsatzwachstum zwischen 4 und 5 Prozent für das Jahr 2008 aus. Dazu wird das Ziel einer operativen Marge von 8,5 Prozent für 2008 (gegenüber 7,4 Prozent 2007) bestätigt.

Übersetzung aus dem Englischen. Es gilt das Original unter

http://www.capgemini.com/m/en/n/pdf_Results_for_the_First_Half_2008.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. Die Basis dafür legen die besondere Form der Zusammenarbeit, genannt Collaborative Business Experience, sowie ein globales Rightshore Modell, das darauf abzielt, die richtigen Ressourcen am richtigen Ort zu wettbewerbsfähigen Preisen einzusetzen.

Capgemini beschäftigt in 36 Ländern rund 86.000 Mitarbeiter und erzielte 2007 einen Umsatz von über 8,7 Milliarden Euro. Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.de.capgemini.com>