

## Finanzielle Highlights des Jahres

<b>Kernergebnisse<sup>1</sup></b> Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	475	8.9	436
Marge in %	13.0		12.2
Kern-EBITDA	743	4.5	711
Marge in %	20.4		19.8
Kernreingewinn	353	36.3	259
Kern-EPS	CHF 6.79	36.1	4.99
Kern-EPS verwässert	CHF 6.76	36.0	4.97
Kern-RONOA in %	14.3	16.3	12.3

<b>IFRS-Ergebnisse</b> Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
Umsatz	3,640	1.6	3,584
EBITDA	737	13.9	647
Marge in %	20.2		18.1
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	423	67.2	<sup>2</sup> 253
Marge in %	11.6		7.1
Reingewinn	237	172.4	87
EPS	CHF 4.56	173.1	1.67
EPS verwässert	CHF 4.54	171.9	1.67
Operativer Freier Cash Flow	476	(8.3)	519
RONOA in %	10.3	74.6	5.9
Nettoverschuldung	2,011	(4.4)	2,103
Verschuldungsgrad	0.94	(4.6)	0.99
Personalbestand	9,809	(1.3)	9,935

1 Für die im Kernergebnis ausgewiesenen Ergebnisse vor Abschreibungen und Zinsen (EBITDA), Ergebnisse aus operativen Aktivitäten (EBIT), Reingewinn und Reingewinn pro Aktie (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. Siehe auch Seite 10.

2 Beinhaltet Wertminderungen von CHF 79 Millionen und Restrukturierungskosten von CHF 46 Millionen im Zusammenhang mit dem Produktionsstandort Hopkinton.

- Lonza erzielte in konstanten Wechselkursen ein erwartetes Wachstum des EBIT-Kernergebnisses von 11% (+9% in Berichtswährung), welches von beiden, dem Specialty Ingredients und dem Pharma&Biotech Segment, gestützt wurde
- Umsatz erhöhte sich in konstanten Wechselkursen um 3% (+1.6% in Berichtswährung) auf CHF 3.64 Milliarden in Berichtswährung
- Lonzas Kern-EBITDA-Marge 2014 in Höhe von 20.4% übertraf bereits ein Jahr früher die ursprüngliche Zielsetzung, welche im Jahr 2012 für das Jahr 2015 definiert wurde
- RONOA-Kernergebnis erhöhte sich im Jahr 2014 von 12.3% auf 14.3%
- Operativer Freier Cash Flow blieb mit CHF 476 Millionen weiterhin hoch
- Reingewinn steigerte sich um 172% auf CHF 237 Millionen
- Kern-EPS erhöhte sich auf CHF 6.79, was einem Anstieg von 36% entspricht
- Laufende Transformation macht weiterhin Fortschritte
- Das volle Ausmass der kürzlich erfolgten Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank ist noch nicht abschliessend zu beurteilen, da die Volatilität in den Finanzmärkten andauert
- Verwaltungsrat von Lonza schlägt für das Jahr 2014 eine erhöhte Dividende von CHF 2.50 pro Aktie vor

## Überblick

Im Jahr 2014 verzeichnete Lonza in konstanten Wechselkursen gerechnet ein erwartetes Wachstum des EBIT-Kernergebnisses von 11% (+9% in Berichtswährung), verglichen mit dem Jahr 2013. Dieses solide Ergebnis ist auf diverse Initiativen wie realisierte Wachstumsprojekte, ein diszipliniertes Portfoliomangement und Restrukturierungsmassnahmen zurückzuführen. Der Umsatz in konstanten Wechselkursen stieg um 3% (+1.6% in Berichtswährung) auf CHF 3.64 Milliarden in der Berichtswährung.

Die Transformation von Lonza von einer produktgetriebenen hin zu einer marktorientierten Organisation schritt im Jahr 2014 gut voran. Die Fokussierung und die Arbeit konzentrierten sich weiterhin auf bereits kommunizierte unternehmensweite Initiativen. Die Projekte kamen im Laufe des Jahres schneller voran und wurden greifbarer. Diese Bemühungen führten zu einer erhöhten Profitabilität, der Einführung von neuen und innovativen Produkten in beiden Segmenten und einer stärkeren Ausrichtung auf unsere Kunden. Operative Verbesserungen und Qualitätsinitiativen hatten während des ganzen Jahres hohe Priorität; auch haben wir im Jahr 2014 alle unsere Sicherheitsziele übertroffen.

Insgesamt verzeichnete die Mehrheit der Geschäftseinheiten ein gutes Ergebnis und wir konnten die substantiell niedrigeren Umsätze des Residential Water Treatment Geschäfts sowie den zusätzlichen negativen Einfluss von niedriger als erwarteten BIP-Wachstumsraten und einem veränderten Bestellverhalten unserer Kunden teilweise kompensieren. Zudem wirkten sich zeitaufwendige, komplexe Technologietransfers und Validierungen, sowie Portfoliooptimierungen wie die Stilllegung der Anlage in Hopkinton, MA (USA), auf unsere Umsatzzahlen bei Pharma&Biotech aus.

Die tieferen Rohöl- und Rohölderivate-Preise im zweiten Halbjahr wurden nur teilweise wahrgenommen, da der steigende US-Dollar sowie erhöhte Logistikkosten die Gewinne zum Teil absorbierten. Die Stärkung des US-Dollars in den letzten vier Monaten wurde positiv wahrgenommen. Im Durchschnitt befand sich der US-Dollar Ende des Jahres jedoch erst wieder auf dem letztjährigen Niveau, wobei der verbesserte USD/CHF-Wechselkurs einige der negativen Effekte der ersten acht Monate kompensierte.

Das **Specialty Ingredients Segment** erzielte im Verlauf des Jahres insgesamt ein solides Ergebnis, mit einem Wachstum des EBIT-Kernergebnisses von 13.0% in konstanten Wechselkursen gerechnet (+7.1% in Berichtswährung), angetrieben durch die Marktnachfrage, ein aktiveres Portfoliomanagement, erhöhte Marketingaktivitäten und die Einführung neuer innovativer Produkte in verschiedenen Geschäftseinheiten, hauptsächlich im zweiten Halbjahr. Des Weiteren wird erwartet, dass diese neuen Produkteinführungen aufgrund der Marktnachfrage und der Kundenanforderungen, zukünftig einen positiven Beitrag leisten werden. Diese erhöhte Nachfrage führte zu einer hohen Kapazitätsauslastung in den meisten Technologien.

Consumer Care zeigte ein solides Ergebnis, wie auch Agro Ingredients, Industrial Solutions und Wood Protection. Unser Residential Water Treatment Geschäft in der nördlichen Hemisphäre litt unter dem langen Winter und den ungünstigen und kalten Wetterbedingungen, welche das ganze Jahr über andauerten. Die guten Ergebnisse der anderen Geschäftseinheiten von Specialty Ingredients vermochten den substantiell niedrigeren Umsatz des Residential Water Treatment Geschäfts nicht zu kompensieren, der unter dem Vorjahresniveau lag.

Im **Pharma&Biotech Segment** konnten wir das EBIT-Kernergebnis in konstanten Wechselkursen gerechnet substantiell um 15.2% steigern (+18.4% in Berichtswährung). Diese positive Entwicklung wurde insbesondere bei Technologien wie Biopharmazeutika auf Säugetierzellkulturbasis und Antikörper-Arzneistoff-Konjugaten (ADCs) beobachtet und durch eine solide Projektpipeline in unserem Technologieangebot weiter unterstützt. Lonza wird ihr Portfolio weiter stärken, indem wir uns auf margenstärkere Produkte und Projekte konzentrieren werden. Die Produkttransfers von unseren Kunden in unsere Anlagen oder innerhalb unseres Produktionsnetzwerkes waren gut auf Kurs. Diese zeitaufwendigen, komplexen Technologietransfers und Validierungen wirkten sich jedoch auf die Umsatzzahlen bei Pharma&Biotech aus. Die erhöhte Produktionsnachfrage seitens unserer Kunden resultierte in einer hohen Anzahl an erfolgreich bestandenen Inspektionen.

Die Kapazitätsauslastung innerhalb des Netzwerkes entsprach dem budgetierten Niveau. Die Märkte haben unsere gestärkte Positionierung, das breite Technologie-Toolbox-Angebot, die verfügbare Kapazität und die kontinuierlichen Qualitätsupdates anerkannt, die notwendig sind, um regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und eine Spitzenposition im Markt und gegenüber der Konkurrenz einzunehmen. Die Auslagerungs- und Dual-Sourcing-Trends sind weiterhin intakt. Es konnten langfristige Verträge für neue Technologien, wie Immun- und Virenthherapie, unterzeichnet werden.

## Operative Highlights

Anfang des Jahres 2014 hat unser Microbial Development Services Team erfolgreich Prozesstransfers von vier Kundenprojekten vom Standort Hopkinton, nach Visp (CH) vorgenommen. Der Standort Hopkinton wurde geschlossen.

Wie vorgängig kommuniziert, wurde die Produktion in der Niacinamid-Anlage in Guangzhou (CN) wie geplant im zweiten Quartal 2014 eingestellt. Die neue Anlage in Nansha (CN) wurde planmässig im dritten Quartal 2014 in Betrieb genommen und produziert seither gemäss Plan und Budget.

Im zweiten Quartal 2014 wurde die zweite ADC-Anlage für die Produktion im Grossmassstab in Visp planmässig in Betrieb genommen. Für die neu verfügbare Kapazität sind weitere Zusagen eingetroffen und neue Verträge für frühe Phasen konnten für diese Technologie unterzeichnet werden. In Visp sind zudem Projekte zur Kapazitätserweiterung für Agro Ingredients im Gange, um der wachsenden Nachfrage insbesondere nach Entwicklungs- und Herstellungsdienstleistungen für Biopestizide gerecht zu werden.

## Zusammenfassung Finanzen

- Wachstum des EBIT-Kernergebnisses um 11% in konstanten Wechselkursen (+9% in Berichtswährung)
- Kern-EBITDA Marge bei 20.4%, womit die ursprüngliche Zielvorgabe, welche im Jahr 2012 für das Jahr 2015 definiert wurde, bereits ein Jahr früher übertroffen wurde
- Kern-RONOA bei 14.3%, verglichen mit 12.3% im Jahr 2013
- Umsatz stieg in konstanten Wechselkursen um 3% (+1.6% in Berichtswährung) auf CHF 3.64 Milliarden in Berichtswährung
- Weiterhin hoher Operativer Freier Cash Flow bei 476 Millionen
- Reingewinn stieg um 172.4% auf CHF 237 Millionen
- Finanzierungskosten reduzierten sich aufgrund niedrigerer Zinssätze substantiell
- Investitionen in der Höhe von CHF 180 Millionen (CHF 210 Millionen im Jahr 2013)
- Reduzierung der Verschuldung auf Kurs, wobei die Nettoverschuldung auf CHF 2.0 Milliarden reduziert wurde, was einem Nettoverschuldungs- / EBITDA-Verhältnis von 2.7 x und einem Verschuldungsgrad von 0.94 x entspricht

## Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt für das Jahr 2014 eine Cash-Dividende von CHF 2.50 pro Aktie vor. Unter Vorbehalt der Zustimmung der ordentlichen Generalversammlung kann Lonza diese Dividende aus den Reserven aus Kapitaleinlagen zahlen und wird sie den Aktionären ohne Schweizer Quellensteuer auszahlen.

## Ausblick

Die Transformation von Lonza ist mit allen drei unternehmensweiten strategischen Projekten – Business Service Excellence, Manufacturing Footprint und Go-to-Market-Excellence – auf Kurs und wird im Jahr 2015 wie geplant fortgesetzt. Unser Fokus auf Schlüsselmärkte und unsere klare Kundenorientierung werden andauern und sich sogar verstärken. Das Go-to-Market-Excellence Programm wird unseren Vertriebskräften weiterhin wertvollen Input liefern. Neue Verkaufs- und Marketingmöglichkeiten wurden identifiziert, angetrieben durch die Bedürfnisse der Kunden nach innovativen und High-Tech-Lösungen von Lonza sowie neue Markt- und Endkonsumentenbedürfnisse.

Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, werden wir weiterhin an der Optimierung des Produktionsnetzwerkes und an der Reduzierung der allgemeinen Komplexität arbeiten. Es wird erwartet, dass die verfügbaren Kapazitäten aufgrund neuer Vertragsunterzeichnungen im Jahr 2014 eine höhere Auslastung erfahren werden.

Im Jahr 2015 wird sich Lonza weiterhin auf die Verbesserung der betrieblichen Effizienz konzentrieren und den Schwerpunkt auf die Verankerung von Qualität und die Ausbalancierung des Portfolios legen, wobei Letzteres mit einem vorteilhafteren Produktmix an margenstärkeren Produkten und Dienstleistungen erreicht werden soll. Lonza ist für eine messbare, weiterhin positive Entwicklung im Jahr 2015 gut positioniert.

Die zugrundeliegende Geschäftsentwicklung stimmt uns zuversichtlich, Umsatz und Gewinn im Jahr 2015 zu steigern. Aufgrund der jüngsten und unerwarteten Volatilität in den Finanz- und Devisenmärkten haben wir uns jedoch entschieden, unseren Ausblick nochmals zu überprüfen und unsere Zielvorgaben für das Jahr 2015 zu einem späteren Zeitpunkt bekanntzugeben. Auch zukünftig wird Lonza positive Aussichten haben, da wir in unseren Märkten gut positioniert sind. Seit der Akquisition von Arch haben wir mit dem Euro und dem US-Dollar einen substantiell höheren Natural Hedge geschaffen und eine ausbalanciertere Verteilung unserer weltweiten Investitionen erreicht.

Ein mittelfristiger Ausblick bis zum Ende des Jahres 2018 wird im Rahmen der qualitativen Berichterstattung zum ersten Quartal am 28. April 2015 bekannt gegeben.

Aufgrund der anhaltend starken Cash Flow-Entwicklung und weiteren Verbesserungen in unserer Bilanz, schlägt der Verwaltungsrat vor, die Dividende nach vier aufeinanderfolgenden Jahren mit stabilen Dividendenausschüttungen, auf CHF 2.50 pro Aktie zu erhöhen.

Unsere Führungskräfte und Mitarbeitenden werden weiterhin konsequent an den festgelegten Zielen arbeiten.

Wir danken Ihnen, unseren internen und externen Stakeholdern, für Ihre kontinuierliche Unterstützung für Lonza 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>2,154</b>	2.2	2,108
<b>Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>272</b>	7.1	254
Marge in %	12.6		12.0
<b>Kern-EBITDA</b>	<b>360</b>	4.7	344
Marge in %	16.7		16.3

1. Angepasst aufgrund der Umgliederung der in Visp von beiden Segmenten genutzten Anlagen von Specialty Ingredients zu Corporate

Das Specialty Ingredients Segment von Lonza hat wesentliche Fortschritte gemacht, seitdem wir die fünf Geschäftseinheiten Consumer Care, Agro Ingredients, Industrial Solutions, Wood Protection und Water Treatment geschaffen haben. Die Produkte wurden in geeigneten Gruppen zusammengefasst, damit wir uns besser auf gemeinsame Kundenbedürfnisse sowie Innovationen, Verlinkungen und Technologietransfers mit dem Pharma&Biotech Segment konzentrieren können.

Im Jahr 2014 hat unser Specialty Ingredients Segment ein solides Finanzergebnis erzielt, mit einer substantiell verbesserten Profitabilität und mehr Innovationen. Die Innovationen stammten aus geschäftsübergreifenden Aktivitäten zwischen den Geschäftseinheiten und anderen Bereichen des Unternehmens. Unsere innovativen Ansätze führten zu einer bemerkenswerten Anzahl an neuen Produkteinführungen, angetrieben durch die Marktnachfrage und dem Bedürfnis unserer Kunden nach technologisch führenden, umweltfreundlichen und erschwinglichen Lösungen.

Das Umsatzwachstum von Specialty Ingredients entsprach den Erwartungen, und das EBIT-Kernergebnis des Segmentes erhöhte sich in konstanten Wechselkursen gerechnet um 13.0% [+7.1% in Berichtswährung].

## Consumer Care

### Hygiene

Das Hygiene Geschäft verzeichnete ein solides Jahr, da verschiedene Geschäftsmöglichkeiten bei den Plattformen für formulierte Lösungen und Desinfektionstücher einen grossen Wertbeitrag leisteten. Vorsichtsmassnahmen bezüglich lokaler und globaler Pandemien (z.B. Enterovirus und Ebola) und ein erhöhter Fokus auf die Nahrungsmittelsicherheit, Sterilisation in Krankenhäusern und die Handhygiene haben unser Ergebnis begünstigt, insbesondere in Nordamerika und Europa. Das Wachstum erstreckte sich über professionelle und konsumentenorientierte Marktsegmente, was durch den erhöhten Umsatz mit grossen multinationalen Unternehmen und mit regional starken Organisationen ersichtlich wurde.

Im zweiten Halbjahr 2014 wurde die Neuformulierung von antibakteriellen Handseifen angesichts der bevorstehenden Gesetzgebung und möglicher Restriktionen betreffend bestimmter bestehender Biozide (z.B. Triclosan) zu einem Marktimperativ.

Als Teil unserer strategischen Ausrichtung, immer vielfältigere hochwirksame Desinfektionsmittel auf den Gesundheitsmarkt zu bringen, ist Lonza Consumer Care mit der kommerziellen Einführung zweier Produkte für die Desinfektion von Endoskopen offiziell in den Markt für die Instrumentenaufbereitung eingetreten.

Angesichts von fortgeschrittenen Registrierungen und Formulierungsansätzen, welche bereits den Anforderungen der US-Umweltschutzbehörde (EPA) und der European Biocidal Products Regulation (BPR) entsprechen, ist Consumer Care gut aufgestellt, um der Nachfrage dieses stark regulierten Marktsegmentes sowie den zukünftigen, noch strengeren Anforderungen der Behörden im Jahr 2015 gerecht zu werden.

### Nutrition

In unserem Nutrition Geschäft schritt die Inbetriebnahme unserer neuen Niacinamid-Anlage in Nansha (CN) erfolgreich und planmässig voran. Diese neue Anlage stellt die führende Position von Lonza in diesem wichtigen Chemiebereich sicher und wird die Fertigungseffizienz bei Vitamin-B3-Derivaten weiter vorantreiben. Die Märkte für Futtermittel haben sich im zweiten Halbjahr dank der abgeschwächten Gefahr der Vogelgrippe weltweit erholt, was den Marktpreis von Niacinamid nach oben getrieben hat.

## Agro Ingredients

Im Gegenzug stand der Marktpreis von Niacin für die Anwendung in Nahrungsmitteln einem herausfordernden Jahr gegenüber, mit bekannten Marktfaktoren wie dem niedrigeren Konsum von Cerealien mit Vitaminmischungen und weiteren Deformulierungen bei Ergänzungsmitteln zur Senkung des Cholesterin-Spiegels. Das Geschäft mit Carnipure™ blieb während des Jahres stabil, da unser Produkt weltweit nach wie vor einen bevorzugten Inhaltsstoff bei Energy Drinks und Sportgetränken darstellt. Bei den pharmazeutischen Anwendungen haben wir neue, längerfristige klinische Programme gestartet, um die Wirksamkeit dieses Inhaltsstoffes in Heimtiernahrung zu untersuchen. Zudem wurden klinische Studien begonnen, welche die Wirksamkeit des Inhaltsstoffes bei der Bekämpfung von Sarkopenie (Muskelschwund) testen.

### Personal Care

Das Personal Care Geschäft zeigte im Jahr 2014 ein wiederum gutes Ergebnis, was unserem gut etablierten Geschäft mit Antischuppenwirkstoffen zu verdanken ist. Unsere Zusammenarbeit mit branchenführenden Marken wurde gestärkt und unsere Bemühungen, Umsatz mittels anderer multinationaler Kunden zu generieren, waren erfolgreich. Darüber hinaus haben wichtige Hersteller von Eigenmarken mit der Produktion begonnen, was die Marktnachfrage für diesen wichtigen Inhaltsstoff nach oben getrieben hat. Es wird erwartet, dass die Nachfrage nach unserer Zinkpyrithion-Technologie im Jahr 2015 weiter steigen wird, insbesondere da wir nun in benachbarte Marktsegmente eintreten, wie die klinische Geruchskontrolle, wo unsere Technologie andere geruchstilgende Chemikalien (z.B. Triclocarban) in Seifen oder Duschgels ablöst.

Vier neue Produkteinführungen im Jahr 2014 untermauerten die zukünftige strategische Ausrichtung von Consumer Care im Bereich Leave-On-Präparate für die Haar- und Hautpflege, wobei letztere Kategorie die starke bestehende Position bei Hautpflegewirkstoffen ergänzt. Die vorteilhafte Kundenakzeptanz resultierte darin, dass bereits im Jahr 2014 mit drei dieser neuen Produkte ein Umsatz erzielt werden konnte. Unser Hautpflegemittel Lonzest™DC hat die benötigte REACH-Zulassung (Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung) für chemische Stoffe in Europa im vierten Quartal erhalten und damit den Weg für grössere Marktumsätze frei gemacht.

Unsere chemischen und biotechnologischen Auftragsherstellungsdienstleistungen für den agrochemischen Markt verzeichneten verglichen mit dem ersten Halbjahr ein viel besseres zweites Halbjahr, was dazu führte, dass sich die Ergebnisse im Jahr 2014 verglichen mit dem Vorjahr signifikant verbesserten. Wir konnten in den Geschäften mit allen wichtigen innovativen agrochemischen Unternehmen ein gutes Umsatzwachstum erzielen. Die Anlagen waren gut ausgelastet, sowohl bei den chemischen Produktionsdienstleistungen als auch bei der biotechnologischen Fermentation.

Innovationstechnisch gesehen und dank vorteilhafter Verknüpfungen mit Pharma&Biotech haben wir erfolgreich zur Markteinführung von vier neuen Wirkstoffprodukten für den Pflanzenschutz von agrochemischen Unternehmen beigetragen. Die neue Mehrzweckanlage in Visp (CH) wurde Ende des Jahres 2013 erfolgreich in Betrieb genommen und war im ganzen Jahr 2014 gut ausgelastet.

Meta™, Lonzas firmeneigener Wirkstoff für die Schneckenkontrolle (Molluskizid) in der Landwirtschaft sowie in Heim und Garten, profitierte von vorteilhaften nassen Wetterbedingungen mit einem starken Schneckenbefall in unseren Hauptmärkten in Europa, welcher sogar das letztjährige Rekordjahr übertraf. Wir haben die Registrierung für unser firmeneigenes formuliertes Markenprodukt Axcela™ in zehn Ländern erhalten und das Produkt wurde in jedem dieser Länder erfolgreich auf dem Markt eingeführt. Die strategische geographische Erweiterung mit der Aktivsubstanz – wie auch spezifische Formulierungen in den Regionen NAFTA, Südamerika, Asien und Südafrika – schreitet planmässig voran.

Im Jahr 2014 haben wir eine strategische Vereinbarung mit unserem Partner INCOTEC bekannt gegeben, welche die Entwicklung, Registrierung und Vermarktung von Meta™-basierten Saatgutbeschichtungen für Rohreis in Asien umfasst. Diese Technologie schützt die Pflanzen in den ersten paar Tagen nach ihrer Einsaat gegen Attacken der sich schnell verbreitenden Goldapfelschnecke, die grosse wirtschaftliche Schäden anrichtet.

Auch das erweiterte innovative Angebot an formulierten Inhaltsstoffen, wie beispielsweise die einsatzfertigen Konservierungsstoffe (Proxel™) und Wirkstoffe für die Vor- und Nacherntebehandlung von Früchten und Gemüse für die Agroindustrie (Frexus™ Linie), widerspiegelt die stetige Nachfrage der Industrie nach neuen Lösungen zur Verbesserung von Pflanzenschutzformulierungen mittels Adjuvantien und Aktivatoren.

## Industrial Solutions

Unser Industrial Solutions Geschäft, welches die beiden Bereiche Coatings and Composites und Performance Ingredients beinhaltet, verzeichnete aufgrund einer generell starken Marktnachfrage nach unseren Produkten ein Ergebnis, das über den Erwartungen lag. Diverse Nischengeschäfte haben ein besonders gutes Ergebnis erzielt. Die meiste Zeit des Jahres sahen wir uns einem ungünstigen Wechselkurs gegenüber, konnten diese Herausforderung aber durch strikte Kostenkontrolle und sorgfältiges Management unserer Produktionsanlagen meistern.

### Coatings and Composites

Das Coatings and Composites Geschäft erfreute sich während des gesamten Jahres einer starken Nachfrage. Unsere Building Products Gruppe hat erfolgreich verschiedene neue Biozidangebote für die Farbenindustrie eingeführt. Die Gruppe für Wirkstoffe für Antifouling-Anstriche konnte im Jahr 2014 aufgrund der stark angestiegenen Nachfrage im Rahmen von Schiffsbau-, Unterhalts- und Reparaturaktivitäten ein signifikantes Wachstum generieren.

Wir haben zudem ein neues Produkt eingeführt, das auf dem Markt für Kunststoffschutz an Zugkraft gewinnt. Diverse weitere Innovationen werden derzeit für die Einführung im Jahr 2015 vorbereitet, welche sich auf verbesserte Angebote für die Märkte Lederschutz, Textil, Building Products und Flüssigkeiten für die Metallverarbeitung konzentrieren.

Auch das Geschäft mit Verbundmaterialien erfreute sich einer allgemein starken Nachfrage aus den Elektronik- sowie Luft- und Raumfahrtmärkten. Wir haben diverse neue Primaset™ Cyanatester-Harze für spezifische Anwendungen in diesen Märkten eingeführt. Zusätzlich dazu haben wir zwei neue Harze für Anwendungen in der Automobilindustrie und dem industriellen Markt eingeführt.

### Performance Ingredients

Das Performance Ingredients Geschäft von Lonza erfreute sich einer allgemein starken Nachfrage über das ganze Jahr hinweg in allen Regionen. Unsere chemischen Bausteine haben in China weiter gute Fortschritte gemacht, da die Pharma- und Pflanzenschutzindustrien umweltfreundlichere Produktionsprozesse anstreben. Die Rohmaterialpreise waren grundsätzlich stabil, mit ein paar Aufwärtsbewegungen im zweiten Halbjahr. Der Einfluss des Preisrückganges von Rohöl Ende des Jahres wurde noch nicht wahrgenommen.

Unsere Produkte für chemische Bausteine an unserem Standort in Visp sowie unser Portfolio an oleochemischen Derivativen hat in Bezug auf Absatz und Umsatz ausgezeichnete Ergebnisse erzielt, während unser Portfolio an Öl- und Gasprodukten weiter wuchs. Lonza entwickelt sich zu einem angesehenen Player in diesem Industriebereich.

## Wood Protection

Im Jahr 2013 hatte sich Lonza entschieden, das Wood Protection Geschäft zu analysieren und alle strategischen Optionen zu überprüfen. Während des Jahres 2014 haben wir eine gute Geschäftslage, verbesserte Marktbedingungen, insbesondere in den nordamerikanischen Märkten, und einen positiveren Geschäftsausblick verzeichnet. Eine interne Bewertung ergab ein gesteigertes positives Potential, dessen Wert die externen Angebote, welche wir während des Überprüfungsprozesses erhalten hatten, jedoch nicht widerspiegeln konnten. Aus diesen Gründen hat sich Lonza dazu entschieden, diese Geschäftseinheit als Teil von Lonza zu behalten.

Die weltweiten Umsätze von Wood Protection lagen Ende dieses Jahres über dem Vorjahresniveau. Insbesondere in Nord- und Südamerika lag der Umsatz mit Kernprodukten leicht über den Erwartungen und übertraf die Ergebnisse im Jahr 2013. Ein konjunktureller Rückenwind in Nordamerika mit verbesserten Bedingungen für den Wohnungsbau und andere Bauvorhaben führte zu höheren Umsätzen im Wohn- wie auch im Industriesegment. Die US-Märkte expandierten zudem weiter aufgrund höherer Ausgaben bei der Sanierung von Wohnungen und bei Umbauten. Grosse Fachmarktketten, wichtige Einzelvertreter und gewerbliche Händler verzeichneten einen soliden Umsatz mit behandeltem Holz und bleiben für das Jahr 2015 optimistisch.

In der Region EMEA zeigt der Markt in Grossbritannien Anzeichen von Wachstum und einen positiven Ausblick. Andere europäische Länder (Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Portugal) entwickeln sich jedoch eher wechselhaft und ungewiss. Erhöhte Absätze in der Region EMEA, angeführt durch den Markt für Strommasten in Südafrika, wurden durch niedrigere Absätze in Südamerika aufgrund des starken Wettbewerbs weitgehend aufgehoben. In der Asien-Pazifik-Region lagen die Umsätze Ende des Jahres leicht unter den Zielvorgaben, aber dennoch über dem letztjährigen Niveau. Der erhöhte Absatz in Australien, angetrieben durch den Umsatz mit neuen Framingprodukten, wurde durch niedrigere Umsatzvolumen in Südostasien aufgrund verschlechterter wirtschaftlicher Bedingungen und der negativen Entwicklung des Konsumverhaltens ausgeglichen.

Die Auslastung der Produktionskapazität entsprach an allen Standorten den Erwartungen der Geschäftsbereiche. Innovationstechnisch gesehen wurden verschiedene Projekte gestartet, wobei einige bereits erste vielversprechende Ergebnisse zeigen. Das ölbasierte Produkt für den Ersatz von Kreosot in der EMEA-Region ist in die finale Entwicklungsphase eingetreten. Kreosot wird für die Behandlung von Bahnschwellen und Strommasten in Europa verwendet und steht in ganz Europa unter regulatorischem Druck. Wir haben sowohl wasser- und ölbasierte Ersatzzeugnisse in der Entwicklungsphase, welche für Kunden eine akzeptablere Behandlungsalternative darstellen.

Unsere Einführung von BARamine™ in der EMEA-Region schritt voran und das Produkt wurde im Jahr 2014 erfolgreich im US-amerikanischen Markt eingeführt. Die BARamine™ Chemie nutzt die patentierte Carboquat™ Technologie von Lonza, welche die Wirksamkeit gegen aggressive Pilze, die Durchdringung feuerfester Holzarten und den Durchsatz in Aufbereitungsanlagen verbessert.

## Water Treatment

Unser Water Treatment Geschäft umfasst die Gruppe Residential sowie die Industrial, Commercial, Municipal und Surface Water (ICMS) Gruppe. Abgesehen von der Tatsache, dass wir einer der weltweit grössten Anbieter von Desinfektionsmitteln und anderen Behandlungsschemikalien für Pools, Spas und Wasserparks sind, wächst unser Umsatz auch im Bereich der Behandlung von Oberflächenwasser, beim Trinkwasser sowie beim Wasser für die Landwirtschaft, die Bewässerung, die Lebensmittelverarbeitung und industrielle Anwendungen.

### Residential

Im zweiten Jahr in Folge wurde das Residential Water Treatment Geschäft durch unvorteilhafte Wetterbedingungen massgeblich beeinflusst. Davon betroffen waren insbesondere unsere grössten Märkte Europa und Nordamerika, was sich folglich auch entsprechend stark auf unser Gesamtergebnis ausgewirkt hat. Das Wachstum in Südamerika konnte die signifikant niedrigeren Umsätze der anderen Märkte nicht kompensieren.

Andere Marktfaktoren, wie weniger Inbetriebnahmen von neuen Pools, der Wechsel von Kunden zu kleinen Pools und Salz-Chlor-Generatoren, haben unseren Umsatz in diesem Segment zusätzlich negativ beeinflusst. Die jüngste Umstrukturierung von einem regionalen Wassergeschäft hin zu einer globalen Organisation wurde eingeleitet und wird sich auf globale Synergien und die Harmonisierung konzentrieren. Gleichzeitig werden wir unser regional starkes Fachwissen weiter verstärken.

Innovationstechnisch gesehen haben wir bei Residential Water Treatment die Blue Tec Marke in Europa erfolgreich eingeführt, mit einem Fokus auf Do-It-Yourself-Ketten. Die Neueinführung von HTH® Clear 4 Weeks, um den Marktanteil von Lonza in der All-In-One-Desinfektionsmittelkategorie in Südafrika zu steigern, war sehr erfolgreich und es wurde eine solide Marktnachfrage verzeichnet. Der Umsatz mit dem innovativen HTH® Mineral Brilliance Produkt in Südafrika verbesserte sich stetig und das Produkt wurde auch in Nordamerika und Europa auf den Markt gebracht.

### ICMS

Unser Industrial, Commercial, Municipal and Surface Water (ICMS) Geschäft begann im Jahr 2014 mit dem Aufbau einer globalen Managementstruktur und der Neuorganisation der regionalen Teams. Das Vorhaben, das ICMS Geschäft weiter zu stärken, ist eine wichtige Aufgabe, die bezweckt, unabhängiger von den Wetterbedingungen im Residential Water Treatment Geschäft zu werden. Es wird jedoch noch einige Jahre dauern, bis eine ausbalanciertere Struktur zwischen Residential und ICMS erreicht werden kann.

Weitere Erfolge in Nordamerika stammen aus dem Bereich der desinfizierenden Feeder-Systeme bei Trinkwasseranwendungen. In Long Island, NY (USA), beispielsweise wird ein Drittel des städtischen Trinkwassers mit unseren Systemen desinfiziert. In den Vereinigten Staaten haben wir zudem strategische Partnerschaften mit Agromärkten geschaffen. Wir bieten hochwertige Feeder-Systeme zur Sicherstellung von sauberem Trinkwasser, der Aufrechterhaltung und Erweiterung von sauberem Oberflächenwasser und Desinfektionslösungen für die Agroindustrie an.

Unser Geschäft in Südafrika war von einem starken Ergebnis bei Anwendungen für die industrielle Wasseraufbereitung geprägt, wie beispielsweise bei Zuckerrohr, im Getränke-segment und bei bioverkrusteten Wasserkraftwerken. Wir engagieren uns mit unseren Lonza Produkten stark im Kampf gegen das Ebola-Virus in Westafrika.

# Pharma&Biotech

## Segment

Pharma&Biotech Millionen CHF	2014	Veränderung in %	2013
Umsatz	1,446	1.4	1,426
Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	245	18.4	207
Marge in %	16.9		14.5
Kern-EBITDA	385	9.1	353
Marge in %	26.6		24.8

Pharmazeutische und biotechnologische Unternehmen müssen im Kampf gegen Erkrankungen und chronische Beschwerden innovativ sein, um Patienten weltweit beim Überleben zu helfen oder ihnen eine verlängerte Lebensdauer zu verschaffen. Wissenschaftler und Forscher sind ständig auf der Suche nach neuen Technologien, um Pharma- und Biotechunternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Arzneimittel zu unterstützen.

Das Pharma&Biotech Segment von Lonza, mit seinen Geschäftseinheiten Custom Manufacturing Services, Custom Development Services und Bioscience Solutions, konnte das EBIT-Kernergebnis in konstanten Wechselkursen gerechnet substantiell um 15.2% erhöhen (+18.4% in Berichtswährung). Wir sind für das Jahr 2015 und danach gut aufgestellt, um die unterschiedlichsten Kunden und deren Patienten zu unterstützen, da wir ein breit gefächertes Technologieangebot zur Verfügung haben, welches heutige wissenschaftliche und marktspezifische Anforderungen abdeckt.

Im Laufe der Jahre haben wir von unseren Kunden gelernt, dass ein solider Erfolgsausweis, höchste Qualitätsstandards und Herstellungskapazitäten für verschiedene Massstäbe für sie entscheidend sind. Unsere Kunden erkennen und schätzen zudem, dass Lonza auf die Entwicklung robuster und skalierbarer Herstellungsprozesse setzt, welche bereits in frühen klinischen Phasen angewendet werden. Mit diesem Ansatz können wir sicherstellen, dass zeit- und kostenintensive Anpassungen von Herstellungsprozessen während einer späteren Phase – d.h. beim Scale-up und in der Produktion im Grossmassstab – vermieden werden. Dieser Wettbewerbsvorteil wird von unseren Kunden ausserordentlich geschätzt.

Lonza setzt alle höheren Sicherheits- und Qualitätsanforderungen um, die sich aus den zunehmend strengeren Vorschriften der regulatorischen Behörden weltweit ergeben. Die im Jahr 2014 getroffenen Massnahmen, einschliesslich der Investitionen, welche für die Einhaltung der Richtlinien erforderlich sind, stellen sicher, dass Lonza weiterhin einen zuverlässigen Partner mit hohen Qualitätsstandards darstellt.

## Custom Manufacturing

Im Jahr 2014 profitierte Lonza von einem soliden Auslagerungs- und Dual-Sourcing-Trend am Markt. Haupttreiber waren die Strategien zur Risikominderung diverser grosser Pharmaunternehmen, um potentielle Lieferengpässe und die strengere Überwachung von regulatorischen Behörden zu vermeiden, weshalb Kunden nach zuverlässigen Partnern wie Lonza suchten. Ausserdem war Lonza mit ihren bestehenden Kapazitäten in der Lage, die Produktionsnachfrage in den verschiedenen Technologien abzudecken. Diese Faktoren führten zu zusätzlichen Aufträgen für kommerzielle Produkte und solche in klinischen Phasen.

Produkttransfers von Kandidaten in klinischen Phasen von der Produktion im Klein- oder Mittelmassstab in den Grossmassstab, kombiniert mit dem direkten Technologietransfer von unseren Kunden in unsere Anlagen für den Grossmassstab, resultierten in diversen Qualifizierungs- und Validierungskampagnen. Diese Änderungen führten im Jahr 2014 zu vielen Kundeninspektionen und regulatorischen Audits, welche alle erfolgreich bestanden wurden. Die Kapazitätsauslastung und die produzierte Menge haben sich im Vergleich zum Jahr 2013 verbessert und werden weiter steigen, da die kommerzielle Produktion der nächste Schritt nach den durchgeführten Qualifizierungen und Validierungen darstellt.

Das Marktinteresse an neuen Technologien steigt stetig, insbesondere nach Antikörper-Arzneimittel-Konjugaten (ADCs) sowie nach Zell- und Virenthérapien. Auch das Produktinteresse an neuen Arten der Immuntherapie befindet sich im Aufwind.

Ende des Jahres 2014 wurde mit Bristol-Myers Squibb ein langfristiger Handelsvertrag für ein Produkt in der späten klinischen Studienphase III unterzeichnet. Dieses Produkt erhielt die FDA-Zulassung Ende Dezember 2014.

Im Bereich der Virenthérapie haben wir mit Celladon eine langfristige Produktions- und Liefervereinbarung für Mydicar® unterzeichnet. Celladon erwartet, im April 2015 erste Ergebnisse von der klinischen Studienphase 2b liefern zu können.

Generell zeigten die Zell- sowie die Virenthérapie eine starke Pipelineentwicklung und die Produkte verzeichnen innerhalb der Pipeline Fortschritte. Bei der Zelltherapie eröffnen sich in Japan aufgrund von regulatorischen Beschlüssen zur Unterstützung regenerativer Arzneimittel neue Marktchancen, weshalb Lonza sich auf den Aufbau von Partnerschaften konzentriert, um Wachstumsmöglichkeiten in diesem Markt wahrzunehmen. Unsere Anlage für Zelltherapie in Singapur hat die Inspektion der Singapore Health Science Authority (HAS) erfolgreich bestanden und ein Fertigungszertifikat erhalten.



Im Jahr 2014 wurde die zweite ADC-Anlage von Lonza in Visp (CH) erfolgreich in Betrieb genommen. Sie verzeichnet eine steigende Nachfrage aufgrund schnellwachsender Produktpipelines und klinischer Versuche. Zukünftige Projekte für frühe Phasen konnten für diese Anlage sichergestellt werden. Lonza ist der weltweit einzige zugelassene Hersteller von ADCs im Grossmassstab. Unsere Kunden auf der ganzen Welt schätzen die One-Stop-Shop-Möglichkeit, da Lonza eine Herstellung von Säugetierzellen und Zytotoxika sowie die Konjugation beider Elemente in allen Produktionsgrössen anbietet und dabei die strikten Anforderungen der Good Manufacturing Practices (GMP) einhält.

## Custom Development Services

Auch im Jahr 2014 haben wir eine wachsende Kundennachfrage nach unseren Technologien verzeichnet. Wir konnten einige unserer wichtigsten Technologieplattformen stärken, um den Herausforderungen in der Industrie zu begegnen. Die neue Sequenzvariante-Analyse via Massenspektrometrie beispielsweise bietet unseren Kunden die Möglichkeit, wichtige Risikofaktoren frühzeitig zu erkennen, was die Erfolgsquote ihres Projektes steigert.

Die vielfältige XS™ Microbial Expression Toolbox bietet zudem hochwertige Lösungen, um die Herausforderungen neuartig konstruierter Moleküle zu meistern. Es gibt mittlerweile 18 zugelassene Produkte, welche sich die GS Gene Expression™ Technologie für die Behandlung von Krebs und anderen Erkrankungen zunutze machen, was unsere führende Position in dieser erfolgreichen Technologie untermauert.

Im Jahr 2014 wurden ausserdem Dienstleistungen für die Konstruktion und Entwicklung rationaler Impfstoffe im Markt eingeführt, mit dem Ziel, die Kosten potentieller Ausfälle ausgewählter Produktkandidaten zu reduzieren und gleichzeitig die Chancen eines klinischen Erfolges zu erhöhen. Im September hat Lonza weltweit Optionen für die Forschungs- und Vermarktungslizensierung der chemischen Microreactor-Technologie (MRT) eingeführt, welche Kunden Zugang zu Lonzas chemischer Technologie für die interne Entwicklung und Herstellung ermöglicht.

Wir konnten die Prozessentwicklung für die Herstellung von induzierten pluripotenten Stammzellen (iPSC) nach GMP-Standard abschliessen, wodurch diese nun für klinische Studien verwendet werden können.

Wir konnten unsere regionale Präsenz in Asien für all unsere Technologien weiter ausweiten und haben im Jahr 2014 unseren Fokus auf die Entwicklung von Biologics in dieser Region verstärkt, was uns neue Möglichkeiten für Bewertungsprogramme im Bereich Immunogenität und Herstellbarkeit eröffnet. Der Qualitätsstandard von Lonza ist auch auf dem lokalen chinesischen Markt gefragt, wie die steigende Nachfrage nach Entwicklungs- und Produktionsprogrammen von Pharmawirkstoffen (APIs) an unserem Standort in Nansha (CN) zeigt.

## Bioscience Solutions

Das Geschäftsergebnis von Bioscience Solutions im Jahr 2014 ist mit einer positiven Entwicklung in Nordamerika auf bestem Weg, obwohl das dortige Geschäft erst im vierten Quartal entsprechend aufgeholt hat, wie auch in China, Australien, Indien und Brasilien. Europäische und japanische Institutionen, Behörden und Forschungsorganisationen erlebten ein gutes erstes Halbjahr 2014, litten aber unter den niedrigeren Finanzierungskosten und dem konservativen Ausgabeverhalten im zweiten Halbjahr, was sich entsprechend auf unsere Ergebnisse auswirkte. Kostensparmassnahmen und ein vorteilhafter Produktmix verhalfen dem Geschäft, die erwarteten Ergebnisse zu erzielen.

Research Products verzeichneten eine Erholung in Europa, obwohl die Ergebnisse in den Vereinigten Staaten, Südamerika und Japan unter unseren Zielvorgaben für dieses Jahr lagen.

Bei Testing Solutions verzeichneten unsere Geräte zum Nachweis von Endotoxin einen etwas schleppenden Start ins Jahr 2014, was mit der niedrigen Nachfrage seitens Pharma- und Biotechkunden zusammenhing. Die Nachfrage nach unseren Assays für den Nachweis von Endotoxin, welche sich nicht auf den Pfeilschwanzkrebs als Wirkstoffquelle stützen, ist angestiegen.

Der PyroGene™ Assay, die rekombinante Alternative zum Limulus-Amöbozyten-Lysat (LAL), nutzt eine rekombinante Form des Faktor-C-Proteins des Pfeilschwanzkrebses, um Endotoxin nachzuweisen. Da der PyroGene™ Assay kein Blut des Pfeilschwanzkrebses als Rohmaterial verwendet, senkt diese Alternativmethode die Nachfrage nach einer natürlichen Ressource und unterstützt nachhaltige Initiativen zur Reduzierung von Tierversuchen. Im Jahr 2014 wurden die ersten grossen industriellen Verträge für PyroGene™ unterzeichnet.

Unsere Zusammenarbeit mit Sartorius für kundenspezifische sowie grossvolumige Nährlösungen entwickelte sich gut und profitierte vom starken Ausbau dieser langfristigen Zusammenarbeit. Der Umsatz mit Moda™, einer Mikrolösung zur papierlosen Qualitätskontrolle, entwickelte sich gut, mit einem starken ersten Halbjahr, was die Auftragslage betrifft, und einem Umsatzerfolg bei US-amerikanischen Biotech-Unternehmen im zweiten Halbjahr. Im zweiten Halbjahr waren wir zudem in der Asien-Pazifik-Region bei grossen lokalen Pharma-Unternehmen sowie in der Europäischen Union erfolgreich.

# Corporate

<b>Corporate</b> Millionen CHF	2014	<sup>1</sup> 2013
<b>Umsatz</b>	<b>40</b>	50
<b>Kernergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>(42)</b>	(25)
<b>Kern-EBITDA</b>	<b>(2)</b>	14

1 Angepasst aufgrund der Umgliederung der in Visp von beiden Segmenten genutzten Anlagen von Speciality Ingredients zu Corporate

## 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, Wertverminderungen und Amortisationen von akquisitionsbedingten immateriellen Werten, welche von Jahr zu Jahr stark variieren können. Deshalb 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

<b>Verdichtete konsolidierte Bilanz per 31. Dezember</b>	2014	2013
Millionen CHF		
Anlagevermögen	4,565	4,490
Langfristige Finanzforderungen	1	69
<b>Total Anlagevermögen</b>	<b>4,566</b>	<b>4,559</b>
Umlaufvermögen	1,666	1,505
Kurzfristige Finanzforderungen	0	3
Flüssige Mittel	209	306
<b>Total Umlaufvermögen</b>	<b>1,875</b>	<b>1,814</b>
<b>Total Aktiven</b>	<b>6,441</b>	<b>6,373</b>
Eigenkapital Aktieninhaber Muttergesellschaft	2,130	2,126
Minderheitsanteile	0	0
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>2,130</b>	<b>2,126</b>
Langfristige Verbindlichkeiten	1,066	867
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	1,693	2,221
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>	<b>2,759</b>	<b>3,088</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1,024	899
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	528	260
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>1,552</b>	<b>1,159</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>6,441</b>	<b>6,373</b>
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>2,011</b>	<b>2,103</b>

<b>Verdichtete konsolidierte Erfolgsrechnung</b>	2014	2013
Millionen CHF		
Umsatz	3,640	3,584
Herstellkosten der verkauften Waren	(2,566)	(2,758)
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>1,074</b>	<b>826</b>
Übriger Betriebsaufwand	(651)	(573)
<b>Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)</b>	<b>423</b>	<b>253</b>
Netto Finanzaufwand	(60)	(119)
Anteil Verlust aus assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	(84)	(29)
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>	<b>279</b>	<b>105</b>
Ertragssteuern	(42)	(18)
<b>Reingewinn der Periode, den Aktieninhabern der Muttergesellschaft zuordenbar</b>	<b>237</b>	<b>87</b>
Reingewinn je Aktie – EPS	CHF 4.56	1.67
Reingewinn je Aktie unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes – EPS verwässert	CHF 4.54	1.67

<b>Verdichtete Gesamtergebnisrechnung der Periode</b>	2014	2013
Millionen CHF		
<b>Reingewinn der Periode</b>	<b>237</b>	<b>87</b>
<b>Übriges Gesamtergebnis</b>		
Positionen - zukünftig nicht in Erfolgsrechnung umgliederbar:		
Neubewertungen von Personalvorsorgeeinrichtungen	(352)	128
Ertragssteuern auf nicht umgliederbare Positionen	103	(45)
	<b>(249)</b>	<b>83</b>
Positionen - zukünftig in Erfolgsrechnung umgliederbar:		
Währungsumrechnungsdifferenzen auf ausländischen Konzerngesellschaften	131	(48)
Cash Flow Hedges	(12)	1
Ertragssteuern auf umgliederbare Positionen	(4)	2
	<b>115</b>	<b>(45)</b>
<b>Übriges Gesamtergebnis der Periode, netto nach Steuern</b>	<b>(134)</b>	<b>38</b>
<b>Gesamtergebnis der Periode, den Aktionärsinhabern der Muttergesellschaft zuzuordnen</b>	<b>103</b>	<b>125</b>

<b>Verdichtete konsolidierte Geldflussrechnung</b>	2014	2013
Millionen CHF		
<b>Reingewinn der Periode</b>	<b>237</b>	<b>87</b>
Aufrechnung nicht liquiditätswirksamer Positionen	520	556
Bezahlte Steuern und Zinsen	(100)	(134)
(Zunahme) / Abnahme des Nettoumlaufvermögens	(94)	42
Verbrauch von Rückstellungen	(33)	(12)
Abnahme übrige Netto-Verbindlichkeiten	(47)	(17)
<b>Geldfluss aus Betriebstätigkeit</b>	<b>483</b>	<b>522</b>
Kauf von Sach- und immateriellen Anlagen	(180)	(210)
(Kauf) / Verkauf von anderen Anlagen	2	15
Erhaltene Dividenden und Zinsen	11	8
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>(167)</b>	<b>(187)</b>
Aufnahme Anleihe	0	299
Rückzahlung Anleihe	0	(300)
Rückzahlung Konsortialkredit	(195)	(130)
Rückzahlung Kredit für Akquisition	(104)	(244)
Zunahme / (Abnahme) von Finanzschulden	(14)	39
Zunahme / (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten	2	(3)
Verkauf eigener Aktien	2	0
Dividende	(112)	(112)
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(421)</b>	<b>(451)</b>
Währungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	8	(7)
<b>Abnahme flüssige Mittel</b>	<b>(97)</b>	<b>(123)</b>
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar	306	429
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	209	306

**Verdichtete konsolidierte Veränderung  
des Eigenkapitals**

Millionen CHF

	Aktioninhaber der Muttergesellschaft							Minderheits- anteile	Summe Eigenkapital
	Aktien- kapital	Agio	Gewinn- reserven	Hedging Reserven	Umrech- nungs reserven	Eigene Aktien	Total		
<b>Stand 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	0	0	87	0	0	0	87	0	87
Übriges Gesamtergebnis der Periode, netto nach Steuern	0	0	83	0	(45)	0	38	0	38
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>170</b>	<b>0</b>	<b>(45)</b>	<b>0</b>	<b>125</b>	<b>0</b>	<b>125</b>
Dividende	0	0	(112)	0	0	0	(112)	0	(112)
Eigenkapitalbezogene Vergütungen	0	0	10	0	0	0	10	0	10
Transfer eigener Aktien an Mitarbeitende	0	0	(4)	0	0	4	0	0	0
Veränderung Minderheitsanteile	0	0	0	0	0	0	0	1	1
<b>Stand 31. Dezember 2013</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	237	0	0	0	237	0	237
Übriges Gesamtergebnis der Periode, netto nach Steuern	0	0	(249)	(10)	125	0	(134)	0	(134)
<b>Gesamtergebnis der Periode</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(12)</b>	<b>(10)</b>	<b>125</b>	<b>0</b>	<b>103</b>	<b>0</b>	<b>103</b>
Dividende	0	0	(112)	0	0	0	(112)	0	(112)
Eigenkapitalbezogene Vergütungen	0	0	11	0	0	0	11	0	11
Transfer eigener Aktien an Mitarbeitende	0	0	(2)	0	0	2	0	0	0
Verkauf eigener Aktien	0	1	0	0	0	1	2	0	2
<b>Stand 31. Dezember 2014</b>	<b>53</b>	<b>311</b>	<b>2,301</b>	<b>(9)</b>	<b>(449)</b>	<b>(77)</b>	<b>2,130</b>	<b>0</b>	<b>2,130</b>

# Ausgewählte Erläuterungen

## 1 Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

**Grundlagen der Finanzberichtserstellung** Diese verdichteten konsolidierten Finanzberichte entsprechen den konsolidierten Finanzberichten für die Zwölf-Monatsperiode per 31. Dezember 2014. Sie wurden in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), welche vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, erstellt.

### Änderungen in den Rechnungslegungsstandards

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

## 2 Wechselkurse

<b>Bilanz</b>	31.12.2014	31.12.2013	<b>Erfolgsrechnung</b>	2014	2013
Kurs Periodenende CHF			Durchschnittskurs CHF		
US-Dollar	0.99	0.89	US-Dollar	0.92	0.93
Englisches Pfund	1.54	1.47	Englisches Pfund	1.51	1.45
Euro	1.20	1.23	Euro	1.21	1.23

## 3 Restrukturierungen und Impairments

<b>Stand 31. Dezember 2014</b>	<sup>1</sup> Specialty Ingredients	<sup>2</sup> Pharma& Biotech	Corporate	<b>Total</b>
Millionen CHF				
Wertbeeinträchtigungen von Anlagen	4	11	0	15
Restrukturierungsaufwendungen	5	0	1	6
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>21</b>

<b>Stand 31. Dezember 2013</b>	<sup>3</sup> Specialty Ingredients	<sup>4</sup> Pharma& Biotech	Corporate	<b>Total</b>
Millionen CHF				
Wertbeeinträchtigungen von Anlagen	6	79	0	85
Restrukturierungsaufwendungen	6	51	5	62
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>130</b>	<b>5</b>	<b>147</b>

- Die Restrukturierungsaufwendungen und die Wertbeeinträchtigungen von Anlagen betreffen Restrukturierungsmassnahmen im Zusammenhang mit den chinesischen Standorten sowie weitere Restrukturierungsaktivitäten.
- Die Wertbeeinträchtigung von Anlagen erfolgten im Zusammenhang mit den Standort Kouřim (CZ)
- Die Restrukturierungsaufwendungen betreffen die Schliessung des Standortes in Swords (IE) sowie wie andere Restrukturierungsmassnahmen. Die Wertbeeinträchtigung von Anlagen wurde im Zusammenhang mit dem Standort Guangzhou (CN) verbucht.
- Die Restrukturierungsaufwendungen betreffen den Standort Hopkinton, MA (USA), die Schliessung des Standortes St. Beazire (FR) sowie weitere Restrukturierungsmassnahmen. Die Wertbeeinträchtigungen von Anlagen wurden im Zusammenhang mit dem Standort Hopkinton verbucht.

#### 4 TL Biopharmaceutical Joint Venture

Am 31. Oktober 2014 publizierte Lonza, dass im Zuge der Entscheidung des Verwaltungsrates vom Juli 2013, das Joint Venture mit Teva zu beenden, beschlossen wurde, den Wert des Lonza Anteils am Teva Joint Venture vollständig abzuschreiben, was zu einer Abschreibung von CHF 83 Millionen führte. Diese Abschreibung wird als Anteil Verlust aus assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures ausgewiesen. Der Anteil von Lonza am Verlust des Joint Ventures für 2014 beläuft sich auf CHF 85 Millionen.

#### 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 Operativer Freier Cash Flow

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

<b>Komponenten des Operativen Freien Cash Flow</b> Millionen CHF	2014	Veränderung	2013
EBITDA	737	90	647
Veränderung des operativen Netto-Umlaufvermögens	(94)	(136)	42
Kauf von Sach- und immateriellen Anlagen	(180)	30	(210)
Verkauf von Sachanlagevermögen	10	(11)	21
Veränderung von anderen Anlagen und Verbindlichkeiten	3	(16)	19
<b>Operativer Freier Cash Flow</b>	<b>476</b>	<b>(43)</b>	<b>519</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 Jahresbericht 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