

JAHRESBERICHT 2007

Wichtiges in Kürze

	2006	2007
Millionen CHF		
Fortgeführte Aktivitäten		
Umsatz	2 285	2 870
Veränderung in %		25.6
EBITDA	484	682
Veränderung in %		40.9
Marge in %	21.2	23.8
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)		
Veränderung in %		35.5
Marge in %	13.2	14.2
Reingewinn		
Veränderung in %		51.3
EPS (CHF)	4.20	6.33
Veränderung in %		50.7
EPS verwässert (CHF)	3.88	5.88
Veränderung in %		51.5
Total Aktivitäten		
Cashflow vor Veränderung		
Nettoumlaufvermögen	429	562
Veränderung in %		31.0
RONOA in %	12.2	14.1
Nettoverschuldung		
Verschuldungsgrad	0.57	0.72
Veränderung in %		26.3
Anzahl Mitarbeitende		
Veränderung in %	6 146	7 711
		25.5

Lonza erzielte im Jahr 2007 ein Wachstum des EBIT von 36% (CHF 408 Millionen) und des Reingewinns von 51% (CHF 301 Millionen) sowie eine deutliche Zunahme des Cash Flow (bezogen auf die fortgeführten Aktivitäten). Damit hat Lonza ihre Ausgangsposition für weiteres nachhaltiges Wachstum deutlich gestärkt. Die angepassten Wachstumsstrategien für Bioscience, Nutrition Ingredients und Microbial Control sehen deutlich höhere Erträge vor. Lonza setzt weiterhin erfolgreich wichtige Meilensteine ihrer Langfristplanung um und erweitert den Horizont der mittelfristigen Zielsetzung bis 2013. Der Verwaltungsrat schlägt eine Dividende von CHF 1.75 pro Aktie vor.

Überblick Das Jahresergebnis war geprägt von der weiteren Anpassung des Portfolios und der guten Leistung aller Bereiche, wobei der Geschäftssektor Biopharmazeutika ein besonders starkes Wachstum erzielen konnte. Die Entwicklung im erfolgreich integrierten Geschäftsbereich Bioscience entsprach den Erwartungen. Dies führte für die Gruppe zu einer Steigerung des EBITDA um 40.9% von CHF 484 Millionen in 2006 (fortgeführte Aktivitäten) auf CHF 682 Millionen in 2007. Die Marge verbesserte sich um 2.6 Prozentpunkte auf 23.8% des Umsatzes. Zusammen mit den proaktiven Massnahmen, welche halfen, die Steuerrate auf 16.5% zu senken, hat das verbesserte Finanzergebnis zu einer proportional grösseren Steigerung des Reingewinns um 51.3% auf CHF 301 Millionen geführt. Als Folge davon reduzierte sich der Verschuldungsgrad von 92% am Ende des ersten Quartals auf 72% am Jahresende. Der RONOA verbesserte sich von 12.2% in 2006 auf 14.1%. Der Umsatz im Jahr 2007 belief sich auf CHF 2 870 Millionen.

Strategie Die Projekte, mit deren Hilfe nachhaltiges, überdurchschnittlich profitables Wachstum erreicht werden soll, schreiten planmässig oder schneller als geplant voran. Mit dem Verkauf der Produktionsanlage für Isophthalsäure in Singapur zu einem attraktiven Preis sowie dem angekündigten Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an Polynt S.p.A. wurden 2007 die Portfolio-Veränderungen fortgesetzt. Die Erträge aus den Verkäufen werden für Massnahmen eingesetzt, welche das Wachstum vorantreiben. Lonza erwirtschaftet mittlerweile über 90% ihres Umsatzes im Bereich der Life Sciences. Um die Kundenbedürfnisse befriedigen zu können, wurden umfangreiche Technologien und Reaktorkapazitäten aufgebaut. Die erfolgreiche Integration der kürzlich akquirierten Anlagen (Bioscience, Porriño (ES), Hopkinton, MA (USA)) stärken das Potenzial der Lonza, Kunden aus Pharmazie und Biotechnologie besser zu bedienen. Zusätzlich bietet Lonza Bioscience eine neue Geschäftsplattform. Damit wird die Angebotsbreite erweitert, die nun mehr Schritte im Kunden-Prozess umfasst, von der Forschung im Labor bis zur Produktion mit anschliessender Qualitätskontrolle.

Für die mikrobielle Geschäftseinheit des Sektors Biopharmazeutika, den Geschäftsbereich Bioscience und den neu in Life Science Ingredients umbenannten Geschäftsbereich (ehemals Organische Feinchemikalien & Performance Chemicals) wurden die Strategien angepasst. Erhöhte Investitionen in F&E, behördliche Registrierungen, neue Regionen und neue Produkte führen zu besseren mittel- bis langfristigen Wachstumsperspektiven. Zusätzlich zu den zunehmenden F&E-Ausgaben in den meisten Geschäftseinheiten, wurde eine Organisation für die Entwicklung technologischer Quantensprünge und neuer Geschäfts-Plattformen in allen Geschäftsbereichen aufgebaut. Diese Organisation wird mit einem tiefen zweistelligen CHF-Millionenbetrag finanziert.

Life Science Ingredients erzielte 2007 ein solides Resultat. Der Umsatz stieg um 5.6% auf CHF 1 135 Millionen. Unter Ausschluss der Währungsschwankungen stieg der Umsatz um 7.2%, wovon zwei Drittel durch Mengensteigerungen erzielt wurden. Der Geschäftsbereich konnte erneut sowohl die Margen als auch den RONOA stabil halten – dies trotz negativem wirtschaftlichem Umfeld: Kostensteigerungen bei Rohmaterialien, ungünstige Wechselkurse, ein schwacher Baumarkt in den USA und die saisonale Abschaltung der Benzinspaltanlage in Visp (CH). Für das gesamte Jahr stieg das EBIT um 7.7% auf CHF 140 Millionen. Der Marktanteil in strategischen Marktnischen wurde auf dem gewünscht hohen Niveau gehalten und die Kapazitätsauslastung blieb hoch.

Exklusivsynthese & Biopharmazeutika waren 2007 erneut die wichtigsten Wachstumstreiber für Lonza und steigerten den Umsatz um 29.4% auf CHF 1 388 Millionen. Für die deutliche Verbesserung des EBITDA, welches um 32.5% auf CHF 391 Millionen (CHF 295 Millionen im Vorjahr) stieg, war vor allem der Geschäftssektor Biopharmazeutika verantwortlich. Die Gewinne wurden beeinflusst von der Betriebsleistung und den anschliessenden Restrukturierungsmassnahmen an den Produktionsstandorten Baltimore, MD (USA), Riverside, PA (USA) und Braine-l'Alleud (BE).

Biopharmazeutika Der Umsatz des Geschäftssektors Biopharmazeutika stieg um 68% von CHF 468 Millionen in 2006 auf CHF 788 Millionen – dies dank einer starken Kundennachfrage sowohl für die bestehenden Anlagen als auch für die kürzlich getätigten Akquisitionen. Die Kapazitätsauslastung lag das ganze Jahr bei über 90% und die Batch-Erfolgsrate blieb deutlich über dem Industriedurchschnitt. Der Ausblick für die erfolgreichen Geschäfte mit der mikrobiellen oder Säugetierzellkultur-Produktion wird von einer Pipeline von mehr als 135 Produkten gestützt. Dies äussert sich in einer starken Nachfrage nach Biopharma-Serviceleistungen auf mikrobieller oder Säugetierzellkultur-Basis.

Exklusivsynthese Der Geschäftssektor Exklusivsynthese erzielte 2007 einen Umsatz von CHF 600 Millionen und produzierte mit einer Kapazitätsauslastung von über 90%. Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr hat sich das Geschäft im zweiten Halbjahr verbessert und ist nun auf Kurs in Richtung der erwarteten Wachstumsraten. Nachteilige Folgen der hohen Kapazitätsauslastung und Veränderungen im Produkte-Mix haben das Umsatzwachstum für das Gesamtjahr gebremst. Die Neuerungen in der Produktionsanlage für kleine Moleküle in Riverside, PA (USA) zeigen erste Erfolge. Durch den Aufbau der Produktion in der Peptidanlage in Braine-l'Alleud (BE) können Kundenwuschtermine erfüllt werden, die optimale Betriebsleistung ist aber noch nicht erreicht worden. Infolgedessen blieb die Marge für das Gesamtjahr unter den Erwartungen. Die weitere Stärkung der Entwicklungs-Pipeline hat den Ausbau von neuen Technologie-Plattformen in Visp (CH) vorangebracht. Die starke Kundennachfrage wird einen schnelleren Ausbau der Produktionsanlage im Grossmassstab für API in Nansha (CN) erforderlich machen.

Bioscience, der neue Geschäftsbereich von Lonza setzt seine Ziele planmässig um. Unter Ausschluss der kurzfristigen Integrationskosten erwirtschaftete der Bereich gute Margen. Bei einem Umsatz von CHF 189 Millionen bedeutet ein EBIT von CHF 28 Millionen eine Marge von 14.8%, einschliesslich der Integrationskosten. Die gute Leistung ist vor allem auf ein gesundes Wachstum im Rapid-Testing-Geschäft und eine starke Leistung in der Produktion zurückzuführen. Die Stärke des Geschäftsbereichs ermöglicht eine Ausgabenerhöhung in F&E sowie zusätzliche Investitionen. Mittelfristig eröffnet dies weiteres Potenzial, ohne dabei die kurzfristige Profitabilität zu schwächen. Die Integration verläuft schneller als geplant. Im Beschaffungswesen wurden die ersten Synergien umgesetzt und erste Cross-Selling-Möglichkeiten realisiert.

Zusammenfassung Lonza Gruppe:

– Das verbesserte Ergebnis ausserhalb des Kerngeschäfts ist primär auf die starke Leistung

des Isophthalsäure-Geschäfts in Singapur und dem resultierenden Buchgewinn von CHF 29 Millionen aus dessen Verkauf zurückzuführen.

- Wie geplant, waren die Investitionen (ohne Finanzierungsleistungen durch Kunden) in weiteres Wachstum wesentlich höher als 2006 (2007: CHF 533 Millionen, 2006: CHF 278 Millionen).
- Das Nettoumlaufvermögen (NWC) im Verhältnis zum Umsatz sank weiter von 26.4% in 2006 auf 21.5%. Damit erweist sich das Programm zur Verbesserung des NWC weiterhin als erfolgreich.
- Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit nahm um 51.5% von CHF 425 Millionen in 2006 auf CHF 644 Millionen zu.
- Die Nettoverschuldung Ende 2007 betrug CHF 1 309 Millionen. Der Verschuldungsgrad hat sich durch den starken Cash Flow von 92% im ersten Quartal auf 72% am Jahresende verringert.
- Um die Übernahme von Microbial Biopharmaceuticals und Research Bioproducts von Cambrex zu finanzieren, bezog Lonza im Dezember 2006 von einem Bankenkonsortium ein syndiziertes Darlehen in Höhe von CHF 500 Millionen. Das syndizierte Darlehen hat eine Laufzeit von fünf Jahren, verfügt über variable Zinssätze und wurde im Februar 2007 gezeichnet. Lonza hat den Zinssatz für die gesamte fünfjährige Periode über einen Zinssatz-Swap abgesichert.
- 2007 hat Lonza 1 565 neue Mitarbeitende eingestellt, von denen 1 074 im Rahmen der getätigten Akquisitionen übernommen wurden. Letztere ausgenommen, stieg die Zahl der Mitarbeitenden um 8.0%, dies in Übereinstimmung mit der langfristig ausgerichteten Strategie im Personalwesen.

Personelle Änderungen im Senior Management Am 1. Januar 2007 ist Uwe H. Böhlke als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Geschäftssektors Exklusivsynthese in die Lonza eingetreten. Per 1. August 2007 hat Marcela Čechová die Leitung von Global Human Resources übernommen und Jeanne Thoma in der Geschäftsleitung ersetzt. Marcela Čechová war bisher Leiterin der Geschäftseinheit Biochemicals im Sektor Exklusivsynthese und Leiterin der Produktionsstätte in Kouřim (CZ). Jeanne Thoma hat per 1. Juni 2007 die Verantwortung für die Geschäftseinheit Microbial Control übernommen.

Ausblick Alle strategischen Projekte verlaufen planmässig. Auf Basis ihrer Langfristplanung wird Lonza ihre ambitionösen Wachstumspläne mittels strategischer Investitionen, organischem Wachstum und zielgerichteten Akquisitionen konsequent weiterverfolgen. Aufgrund der Visibilität von Verträgen, Projekten und der wirtschaftlichen Bedingungen, erwartet Lonza:

- ein EBIT-Wachstum im mittleren bis hohen Zehnerbereich bis 2013
- Die Projektpipeline unterstützt das Erreichen der Wachstumsziele - 80% der Kapazitätserweiterung sind bereits gebucht

Lonza bleibt auch weiterhin ihrer Philosophie verpflichtet, ihren Kunden mit Leidenschaft einen nachhaltigen Mehrwert zu liefern. Wir danken unseren Kunden für ihr andauerndes Vertrauen.

Wir möchten unseren Mitarbeitenden danken, die so hart daran arbeiten, dieses Ziel mit uns zu erreichen. Unser Dank gebührt auch unseren Aktionären für ihre Unterstützung.



Rolf Soiron
Präsident des Verwaltungsrates



Stefan Borgas
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Millionen CHF	2006	2007
Umsatz	1 075	1 135
Veränderung in %		5.6
Veränderung bedingt durch		
Menge und Preis		77
Währungsumrechnung		(17)
Konsolidierungskreis		0
Ergebnis aus operativen		
Aktivitäten (EBIT)¹	130	140
Veränderung in %		7.7
Marge in %	12.1	12.3
EBITDA	197	206
Veränderung in %		4.6
Marge in %	18.3	18.1

¹ In 2007: Wertminderungsverlust auf dem Lager des DHA-Geschäfts in Lonza AG, Visp von CHF 3 Millionen enthalten.

Life Science Ingredients (vormals Organische Feinchemikalien & Performance Chemicals)

Life Science Ingredients erzielte 2007 ein solides Resultat. Der Umsatz stieg um 5.6% auf CHF 1 135 Millionen (CHF 1 075 Millionen in 2006). Unter Ausschluss der Währungsschwankungen stieg der Umsatz um 7.2%, wovon zwei Drittel durch Mengensteigerungen erzielt wurden. Der Geschäftsbe- reich konnte erneut sowohl die Margen als auch den RONOA stabil halten – dies trotz negativem wirtschaftlichem Umfeld: Kostensteigerungen bei Rohmaterialien, ungünstige Wechselkurse, ein schwacher Baumarkt in den USA und die saisonale Abschaltung der Benzinspaltanlage in Visp (CH). Für das gesamte Jahr stieg das EBIT um 7.7% auf CHF 140 Millionen. Der Markt- anteil in strategischen Marktnischen wurde auf dem gewünscht hohen Niveau gehalten und die Kapazitätsauslastung blieb hoch.

Nutrition Ingredients (vormals Nutrition) Die gute Geschäftsentwicklung wurde durch Wachstum bei den Nikotinaten (Vitamin B3) sowie durch günstige Wetterbedingungen für Meta[®] in Zentraleuropa angetrieben. Die Wett- bewerbsaktivitäten chinesischer Produzenten hatten Einfluss auf die Margen von Meta[®].

Das Geschäft mit L-Carnipure[®] (für Nahrungsmittel und Pharmazeutika) wuchs in den USA, während der Umsatz in Japan, insbesondere durch einen volatilen Getränkemarkt, unter den Erwartungen lag. Die Geschäftsentwick- lung von Carniking[®] (L-Carnitin für Futtermittel) war vor allem im Bereich des Haustierfutters gut.

Das DHA-Geschäft (DHA: Docosahexaensäure) verzeichnete nach den Gerichtsentscheiden in den USA und in Deutschland einen kurzzeitigen Rückgang. Lonza wird in beiden Fällen gegen diese Gerichtsurteile Berufung einlegen und bereitet sich zugleich darauf vor – in Übereinstimmung mit der Entscheidung des US-Richters – auf den US-Markt zu gehen.

Die Anlage zur Herstellung von Vitamin K3 in Shawinigan (CA) konnte erfolg- reich in Betrieb genommen werden. Im ersten Quartal von 2008 sind erste Umsätze zu erwarten.

Die neue Lächen-Arabinogalactan-Franchise entwickelte sich gut und plan- mässig.

Microbial Control (vormals Hygiene/Personal Care/Preservation) Das Produktangebot im Bereich Hygiene erfreut sich weiterhin einer guten Marktnachfrage. Die Margen lagen unter den Erwartungen, was auf ver- spätete Preiserhöhungen und den Margendruck – hauptsächlich in den USA und in Europa – zurückzuführen ist. Die Spezialitäten-Rohmaterialien waren starken Preiserhöhungen ausgesetzt. Bei den Körperpflegeprodukten wurde der schwächere Umsatz durch höhere Margen kompensiert.

Im Wasserschutz-Geschäft konnte der höhere Umsatz mit patentierten Technologien wie Equinox[®] die schwächeren Umsätze bei einigen älteren, Niedrigmargen-Produkten ausgleichen.

Der Umsatz mit Carboquat[®], einem Holzschutzmittel, lag unter demjenigen von 2006. Die geringere Nachfrage im schwachen US-Wohnungsmarkt konn- te durch das Wachstum in neuen Märkten noch nicht kompensiert werden.

Die neue Amin-Produktionsanlage in Mapleton, IL (USA) konnte in der ersten Hälfte von 2007 mit Erfolg in Betrieb genommen werden und lieferte die erwartete Produktqualität zu den beabsichtigt niedrigen Kosten.

Performance Intermediates (vormals Industrial Specialties) Die Diketen-Derivate hatten mit schwierigen Marktbedingungen zu kämpfen; wegen des starken Wettbewerbs, des schwachen USD/CHF-Wechselkurses und der hohen Rohmaterialkosten war ein Preisdruck zu verzeichnen.

Aufgrund eines stark vom Wettbewerb geprägten Marktes, war der Umsatz mit HCN-Derivaten niedriger als in 2006, konnte sich jedoch Ende des Jahres stabilisieren. Umfangreiche Aktionen zur Entwicklung einer alternativen Nischenprodukt-Pipeline wurden bereits in Angriff genommen.

Im Geschäft mit Hochleistungswerkstoffen war weiterhin eine starke Umsatzentwicklung bei Elektroapplikationen, Raumfahrtteilen und anderen attraktiven, neuen Anwendungen zu beobachten. Das Pyromellitsäuredianhydrid und der entsprechende Standort in Liyang (CN) blicken auf ein Rekordjahr zurück.

Bei den Agrochemikalien führten eine starke Nachfrage und eine sehr hohe Kapazitätsauslastung in den nicht-regulierten Custom-Manufacturing-Anlagen zu einem zufrieden stellenden Resultat. Das Portfolio für agrochemische Wirkstoffe und nicht-regulierte Zwischenprodukte erhöhte sich auf über 40 Projekte.

Strategie Die Strategieüberprüfung im Berichtsjahr lieferte folgende Schwerpunkte für die umbenannten Geschäftseinheiten:

- Nutrition Ingredients: Verstärkung des Portfolios von Inhaltsstoffen für den Bereich Gesundheit und damit Erweiterung der Anzahl an Nischenmärkten, auf denen führende Positionen besetzt werden können. Dieses Geschäft wird neue innovative Prozesse entwickeln und sowohl seine globalen Kapazitäten als auch seine gute Fachkompetenz im regulativen Bereich nutzen. Das Wachstum wird durch die Entwicklung neuer Produkte mittels F&E, durch Investitionsaufwendungen und durch mittelgrosse Akquisitionen gefördert.
- Microbial Control: Konzentration der Geschäftsaktivitäten auf weniger und attraktivere Marktsegmente, Ausbau der Präsenz in Asien sowie Entwicklung neuer Produktapplikationen und Dienstleistungen. Das Wachstum wird getrieben von der Entwicklung neuer Produkte mittels F&E, von den Investitionsaufwendungen sowie von regulativer Fachkompetenz und potenziellen Akquisitionen.
- Performance Ingredients: Ausschöpfen von Möglichkeiten des Lonza-Verbundes ausserhalb der Life Sciences – dies durch wirksame Produkt- und Prozessentwicklung sowie in Übereinstimmung mit Bedürfnissen wichtiger Kunden. Die Kostenführerschaft der Lonza soll durch die Aufrechterhaltung einer stabilen und effizienten Infrastruktur sichergestellt werden.

Zur Förderung dieser Wachstumsstrategien sollen die Aufwendungen in F&E in den nächsten Jahren von 2.5 auf 4.0% des Umsatzes erhöht werden und damit ab 2010 für eine Beschleunigung des EBIT-Wachstums sorgen, gefolgt von langfristigem RONOA-Wachstum. Investitionen und mittel-grosse Akquisitionen werden sowohl die Wachstumsbemühungen, als auch den Erhalt des bestehenden Geschäftes absichern.

Forschung & Entwicklung In Folge der neuen strategischen Ausrichtung von Life Science Ingredients wurde der Bereich F&E reorganisiert. Die neue Struktur setzt sich zusammen aus drei F&E-Teams, die jeweils auf eine der drei Geschäftseinheiten spezialisiert sind. Derzeit befinden sich 71 Projekte in der F&E-Pipeline. Zur Förderung des künftigen Wachstums wurden 13 Innovationsprojekte in Angriff genommen, welche ab 2012 zum Wachstum beitragen werden.

Zur Verstärkung der F&E-Pipeline wurden am Standort Nansha (CN) chemische F&E-Laboratorien eingerichtet. Eine zusätzliche Anlage im Kleinmassstab für das F&E-Team ist im Bau und wird in der zweiten Hälfte von 2008 in Betrieb gehen.

Millionen CHF	2006	2007 ¹
Umsatz	1 073	1 388
Veränderung in %		29.4
Veränderung bedingt durch		
Menge und Preis		276
Währungsumrechnung		(4)
Konsolidierungskreis		43
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	193	219
Veränderung in %		13.5
Marge in %	18.0	15.8
EBITDA	295	391
Veränderung in %		32.5
Marge in %	27.5	28.2

¹ In 2007: Wertminderungsverluste auf Sachanlagen in Lonza Inc. Riverside von CHF 7 Millionen und auf Goodwill von Lonza Braine SA von CHF 9 Millionen enthalten.

In 2006: Wertminderungsverluste auf Sachanlagen in Lonza AG, Visp für Hirulog enthalten.

In 2007: Restrukturierungsaufwand von CHF 14 Millionen für die Integration des Geschäfts für mikrobielle Biopharmazeutika enthalten.

Exklusivsynthese & Biopharmazeutika

Exklusivsynthese & Biopharmazeutika waren 2007 erneut die wichtigsten Wachstumstreiber für Lonza und steigerten den Umsatz um 29.4% auf CHF 1 388 Millionen (CHF 1 073 Millionen in 2006). Für die deutliche Verbesserung des EBITDA, welches um 32.5% auf CHF 391 Millionen (CHF 295 Millionen im Vorjahr) stieg, war vor allem der Geschäftssektor Biopharmazeutika verantwortlich. Die Gewinne wurden beeinflusst von der Geschäftsentwicklung und den anschliessenden Restrukturierungsmassnahmen an den Produktionsstandorten Baltimore, MD (USA), Riverside, PA (USA) und Braine-l'Alleud (BE).

Biopharmazeutika Der Umsatz des Geschäftssektors Biopharmazeutika stieg um 68% von CHF 468 Millionen in 2006 auf CHF 788 Millionen – dies dank eines starken internen Wachstums und der kürzlich getätigten Akquisitionen. Die Kapazitätsauslastung lag das ganze Jahr bei über 90% und die Batch-Erfolgsrate blieb deutlich über dem Industriedurchschnitt. Die erfolgreichen Geschäfte mit der mikrobiellen oder Säugetierzellkultur-Produktion werden von einer Pipeline von mehr als 135 Produkten gestützt. Dies äussert sich in einer starken Nachfrage nach Biopharma-Serviceleistungen auf mikrobieller oder Säugetierzellkultur-Basis.

Ausbauprojekte: Das Geschäft wurde 2007 mit einer deutlichen Kapazitätserweiterung fortgeführt und erreichte einige wichtige Meilensteine:

- Zwei mikrobielle Grossproduktionslinien (je 15 000 Liter) wurden in Visp (CH) erfolgreich in Betrieb genommen.
- In Singapur wurde im März 2007 der Grundstein für die Gebäudehülle einer späteren Grossproduktionsanlage (4 x 20 000 Liter) gelegt. In Übereinstimmung mit den bereits bestehenden Verpflichtungen gegenüber Kunden, soll der endgültige Ausbau bis spätestens 2011 abgeschlossen sein und die Anlage in Betrieb gehen.
- In Portsmouth, NH (USA) erfolgte im Mai 2007 die Grundsteinlegung für die Hochleistungsanlage mittlerer Grösse.
- In Slough (GB) wurde im vergangenen Jahr eine neue 500-Liter-Linie in der Produktionsanlage auf Basis von Säugetierzellkultur eingerichtet.

Integration der neuen Geschäfte: Zusätzlich zu den Investitionen in neue Anlagen, wurde der Sektor Biopharmazeutika auch durch die Akquisition und Integration neuer Geschäfte gestärkt:

- Die mittelgrosse Anlage auf Basis von Säugetierzellkultur (4 x 10 000 Liter) in Porriño (ES) ist in diesem Jahr erfolgreich integriert worden. Diese Anlage wurde Ende 2006 erworben.
- Die Integration des Biopharma-Geschäftes von Cambrex schreitet planmässig voran und wird durch eine neue Strategie für die Geschäftseinheit Microbial abgesichert. Infolgedessen wurde entschieden, dieses Geschäft in Hopkinton, MA (USA) zu konsolidieren und den Standort Baltimore, MD (USA) Anfang 2008 zu schliessen. Die damit verbundenen Restrukturierungskosten wurden 2007 vollständig verbucht. Die Entscheidung wird von Kundenseite vollumfänglich unterstützt.

Neue Technologie- und Dienstleistungsplattformen: Zur Unterstützung des geplanten Ausbaus und der Diversifizierung der Technologie-Toolbox, wurden einige Investitionen in neue Technologien und Standorte vorgenommen:

- Zusätzliche Räumlichkeiten für die Labors von Biopharma Services wurden in Grossbritannien geschaffen.
- Im Juli wurde die AggreSolve™ Technologie von Zyentia Ltd in Cambridge (GB) akquiriert. Diese Analyseplattform für Proteine wird dazu verwendet, Probleme im Bereich der Proteinaggregation zu lösen. Sie wird den Kunden weltweit zur Verfügung gestellt.
- Eine strategische Partnerschaft mit BioWa zur Entwicklung einer verbesserten Produktionsplattform für wirksamere Antikörper wurde bekannt gegeben.

Geschäftliche Entwicklungen: Im regulativen Bereich erfreute sich der Geschäftssektor guter Resultate. Ebenso positiv entwickelte sich die Nachfrage seitens der Kunden:

- Die Japanese Pharmaceutical and Medical Devices Agency (PDMA) hat die biopharmazeutischen Produktionsanlagen in Portsmouth, NH (USA) und Slough (GB) bewilligt. Infolgedessen haben zwei von Lonza hergestellte Produkte die Zulassung für den japanischen Markt erhalten.
- Die Anlage in Portsmouth, NH (USA) wurde vom FDA „Team Bio“ erfolgreich inspiziert.

Exklusivsynthese erzielte 2007 einen Umsatz von CHF 600 Millionen und produzierte mit einer Kapazitätsauslastung von über 90%. Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr hat sich das Geschäft im zweiten Halbjahr verbessert und ist nun auf Kurs in Richtung der erwarteten Wachstumsraten. Nachteilige Folgen der hohen Kapazitätsauslastung und Veränderungen im Produkt-Mix haben das Umsatzwachstum für das Gesamtjahr gebremst. In Visp (CH) konnten neue Technologieplattformen erfolgreich gestartet werden. Die Restrukturierung der Anlage in Riverside, PA (USA) konnte erste Ergebnisse vorweisen: Im zweiten Halbjahr war sie profitabel. Durch Optimierung der Peptid-Anlage in Braine-l'Alleud (BE) können Kundenwunschtermine erfüllt werden, die optimale Betriebsleistung ist aber noch nicht erreicht worden. Das bedeutendste Ausbauprojekt in 2008 wird die Inbetriebnahme der API-Anlage (API: active pharmaceutical ingredients, d.h. Pharma-Wirkstoffe) im Grossmassstab in Nansha (CN) sein. Eine starke Nachfrage hat einen schnelleren Ausbau dieser Anlage erforderlich gemacht. Das in die Jahre gekommene Portfolio in Kouřim (CZ) war 2007 einem starken Preisdruck ausgesetzt, der noch nicht durch neue Produkte ausgeglichen werden konnte.

Projekte zur Verbesserung der Produktivität und des Portfolios wurden in die Wege geleitet.

Ausbauprojekte: Die Fortschritte wichtiger Ausbauprojekte verlaufen nach Plan. Erste Ergebnisse konnten in der zweiten Hälfte von 2007 erzielt werden.

- Eine gemäss cGMP betriebene API-Anlage im Kleinmassstab wurde in Nansha (CN) in Betrieb genommen; die erste Batch-Validierung konnte erfolgreich abgeschlossen werden.
 - Die Konfiguration ermöglicht einen schnellen Wechsel, verbesserte Effizienz und einen raschen Transfer in die Grossanlage.
 - Die entsprechende API-Anlage im Grossmassstab soll in der zweiten Hälfte von 2008 fertig gestellt werden.
- Die Resonanz des Marktes auf die Anlage in Nansha (CN) ist gross, denn Lonza ist die einzige CMO (custom manufacturing organization) der westlichen Welt, welche in China eigene Anlagen betreibt und mit grossem Tempo ausbaut.

Neue Technologieplattformen: Darüber hinaus hat Lonza Exklusivsynthese 2007 ihr Technologieportfolio in Visp (CH) erweitert.

- Eine Anlage im Kleinmassstab zur Produktion von Konjugaten wurde in Betrieb genommen. Die Aufnahme der kommerziellen Produktion ist für 2008 geplant.
- Eine ebenfalls neue Produktionsanlage ermöglicht die Herstellung von hochwirksamen APIs im Grossmassstab.
- Diese beiden Produktbereiche verleihen Lonza einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil: Das Unternehmen ist der einzige Custom Manufacturer, der in der Lage ist, auf diesen Gebieten eine Produktion im Grossmassstab anzubieten.

Geschäftliche Entwicklungen: Der Custom-Manufacturing-Markt für chemische Plattformen veränderte sich im Laufe des Jahres weiter, so dass für den Geschäftssektor Exklusivsynthese allmählich ein positives Klima entsteht.

- Im Bezug auf den Wettbewerb gab es im Betriebsjahr kleinere Fusionen westlicher CMOs.
- Auf Kundenseite gab es positive Entwicklungen; einige grosse Pharmaunternehmen haben ihre Restrukturierungsprozesse fortgesetzt und zusätzliche Programme zur Veräusserung oder zur Schliessung ihrer eigenen Anlagen gestartet.
- Daraus ergab sich ein steigendes Interesse an Outsourcing und strategischen Partnerschaften.

Millionen CHF	2006	2007 ¹
Umsatz	0	189
Veränderung in %		NA
Veränderung bedingt durch		
Menge und Preis		0
Währungsumrechnung		0
Konsolidierungskreis		189
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	0	28
Veränderung in %		NA
Marge in %	NA	14.8
EBITDA	0	43
Veränderung in %		NA
Marge in %	NA	22.8

¹ Ergebnis von Februar bis Dezember inklusive Integrationskosten von CHF 8 Millionen.

Bioscience

Bioscience, der neue Geschäftsbereich von Lonza, setzt seine Ziele planmässig um. Unter Ausschluss der kurzfristigen Integrationskosten erwirtschaftete der Bereich gute Margen. Bei einem Umsatz von CHF 189 Millionen bedeutet ein EBIT von CHF 28 Millionen eine Marge von 14.8%, einschliesslich der Integrationskosten. Die gute Leistung ist vor allem auf ein gesundes Wachstum im Rapid-Testing-Geschäft und eine starke Leistung in der Produktion zurückzuführen. Die Stärke des Geschäftsbereichs ermöglicht eine Ausgabenerhöhung in F&E sowie zusätzliche Investitionen. Mittelfristig eröffnet dies weiteres Potenzial, ohne dabei die kurzfristige Profitabilität zu schwächen.

Rapid Testing Die Nachfrage nach schnellen mikrobiellen Nachweismethoden blieb sehr stark. Im November wurde eine neue Produktionslinie im Bereich der endotoxinen Nachweissysteme von der FDA zugelassen. Die patentierte rekombinante Pyrogene™ Technologie von Lonza wurde von ersten grossen Kunden eingesetzt. Dadurch konnte die Marktführerschaft im Bereich der endotoxinen Nachweissysteme weiter gefestigt werden. Ein wichtiger Kundenauftrag ist mit Erfolg neu verhandelt worden; der entsprechende Vertrag wurde bis ins Jahr 2013 verlängert. Der Umsatz mit industriellen Mikrobiologie-Produkten lag unter den Erwartungen; das kürzlich lancierte microCompass™ System verspricht zukünftiges Wachstum.

Cell Discovery & Molecular Biology Der Jahresumsatz widerspiegelt die unterschiedlichen Einzelergebnisse. Der Umsatz mit Bioassays, Nährlösungen und adulten Stammzellen für den Forschungsmarkt entwickelte sich positiv und konnte ein zweistelliges Wachstum verzeichnen. Hingegen wurde der Umsatz mit Zellbiologie-Produkten durch die Verzögerungen bei wichtigen Kundenprojekten sowie durch einen verstärkten Konkurrenzdruck beeinträchtigt.

Media Die Entwicklung des Jahresumsatzes war stabil. Die Produktion wurde auf Grund der grösseren Nachfrage nach Nährlösungen in der Geschäftseinheit Cell Therapy erhöht. Eine neue Grossproduktionsanlage für Pulver nicht-tierischen Ursprungs wurde 2007 in den USA in Betrieb genommen und arbeitet nun mit hoher Auslastung.

Cell Therapy Der Umsatz entsprach der Jahreszielsetzung. Bei der Produktionsleistung gab es eine deutliche Verbesserung, was auf die Einführung intern produzierter Nährlösungen sowie auf andere Prozessverbesserungen zurückzuführen ist. Die Validierung zweier neuer Zelltherapie-Produktionslinien konnte abgeschlossen werden; eine davon entspricht den europäischen Richtlinien und ist somit die erste ihrer Art in den USA. Beide sind bis einschliesslich 2008 voll ausgebucht.

2007 wurden einige wichtige Projekte gestartet:

- Eine Reihe neuer Produkte wurden vor allem im zweiten Halbjahr lanciert. Dazu gehören PyroSense®, Human Adipose-Derived Stem Cells (aus menschlichem Fettgewebe gewonnene Stammzellen), PrimeFect™ Transfection Reagents, Clonetics® Neonatal Cardiac Myocytes, ProNS0™ Serum Free Media sowie Ergänzungen zu bestehenden Produktlinien.
- Das microCompass™ System für schnelle mikrobielle Nachweismethoden

wurde im September 2007 auf den Markt gebracht. Die Lancierung dieser Produktlinie ist eine Ergänzung der Geschäftseinheit Rapid Testing im Bereich der mikrobiologischen Nachweismethoden für Produktentwicklung und Qualitätskontrolle.

- Im Rahmen des strategischen Integrationsprozesses wurde ein Überprüfungssystem für die Projektpipeline entwickelt und eingeführt. Ende 2007 befanden sich 65 neue Produktentwicklungsprojekte und über 65 therapeutische Kundenentwicklungsprojekte in der Pipeline. Die Projektpipeline gibt den Status der neuen Produktentwicklungen und der Kundenentwicklungsprojekte im Bereich Therapeutik für das Berichtsjahr an.
- Der Bau einer zusätzlichen Zelltherapie-Anlage in Walkersville, MD (USA) wurde bewilligt. Der Ausbau wird drei neue Produktionslinien umfassen und soll 2009 fertig gestellt werden.

Integration

- Die Integration des Geschäftsbereichs Bioscience schreitet planmässig voran und geht nun in die letzte Phase. 75% der geplanten Integrationsaktivitäten wurden erfolgreich abgeschlossen.
- Momentan wird die Entwicklung verbesserter und neuer Produktlinien evaluiert. Damit will Lonza Bioscience 2008 bis 2009 den biotechnologischen und pharmazeutischen Markt besser bedienen.
- Um den Kundennutzen zu verbessern, werden im Beschaffungswesen globale Synergien ausgeschöpft.
- Um die Produkte und Dienstleistungen von Lonza Bioscience optimal in das Geschäft von Lonza Custom Manufacturing zu integrieren, konnte eine Reihe von Cross-Selling-Möglichkeiten ermittelt werden.
- Ein globales ERP-Projekt (ERP: Enterprise Resource Planning) ist im Gange. Das SAP-System von Lonza wird das alte System im zweiten Quartal von 2008 ersetzen.

Strategie Die Kernpunkte dieser Geschäftsstrategie sowie der umbenannten Geschäftseinheiten lauten wie folgt:

- Cell Therapy: Aufbau einer führenden Position durch die Entwicklung innovativer Technologien für die kommerzielle Herstellung zellbasierter Therapeutik-Produkte und Nutzung der Custom-Manufacturing-Verkaufskanäle von Lonza. Das Wachstum soll in erster Linie durch die Marktakzeptanz von neuen zellbasierten Therapeutik-Produkten und durch Investitionsaufwendungen angetrieben werden.
- Rapid Testing: Ausbau der führenden Position im Bereich der endotoxinen Nachweissysteme durch die Entwicklung neuer Technologieplattformen; Erforschung neuer Märkte und Anwendungen. Neues Wachstum wird in erster Linie aus der Entwicklung neuer Produkte in F&E resultieren.
- Media: Ausbau der Expertise zur Entwicklung einer neuen Generation von Nährlösungen für die Produktion von Biopharmazeutika; Nutzung der Verkaufskanäle von Lonza, um langfristiges Wachstum zu erzielen. In diesem Geschäft werden Integration und Cross-Selling-Aktivitäten die zentralen Wachstumskriterien sein.
- Cell Discovery & Molecular Biology: Beschleunigung der internen Entwicklungsplattformen im Bereich von Zell-Handling, Zellerweiterung und zellbasierten Proben, um die Geschäftseinheit als innovativen und führenden Anbieter von zellbasierten Lösungen für die globalen pharmazeutischen und biopharmazeutischen Forschungsmärkte zu positionieren. Das Wachstum wird aus der Entwicklung neuer Produkte in F&E und aus Akquisitionen herrühren.

Auf Grundlage dieser neuen Strategie wurden die finanziellen Ziele für diesen Geschäftsbereich – gegenüber den im Akquisitionsplan genannten Zielen – erhöht. Die derzeitige Stärke des Geschäfts ermöglicht umfangreiche Investitionen während 2008 und 2009, ohne dass das aktuelle Margenniveau beeinträchtigt wird. Eine schrittweise Beschleunigung des Umsatzwachstums im mittleren bis hohen Zehnerbereich und eine Erhöhung des Betriebsergebnisses auf über 20% des Umsatzes sind dabei zu erwarten. Um diese Ziele erreichen zu können, werden unter anderem die Investitionen in F&E von 6% auf 8% des Umsatzes erhöht. Zusätzliche Investitionen in das Geschäft in Höhe von CHF 100 Millionen sollen im Laufe einer Vierjahresperiode getätigt werden. Zur Erreichung der in der Strategie formulierten Ziele, wird die Anzahl der Mitarbeitenden bei Lonza Bioscience in sieben Jahren voraussichtlich mehr als verdoppelt werden.

	2006*	2007
Millionen CHF		
Umsatz	629	0
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)¹	43	0
Marge in %	6.8	NA
EBITDA	68	0
Marge in %	10.8	NA

* Ergebnisse Januar bis Oktober 2006

	2006	2007
Millionen CHF		
Umsatz	137	158
Veränderung in %		15.3
Veränderung bedingt durch		
Menge und Preis		40
Währungsumrechnung		(6)
Konsolidierungskreis		(13)
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)¹	(22)	21
Marge in %	(16.1)	13.3
EBITDA¹	(8)	42
Marge in %	(5.8)	26.6

¹ In 2007: Gewinn auf dem Verkauf von Lonza Singapore Pte Ltd von CHF 29 Millionen und Wertminderungsverlust auf dem immateriellen Anlagevermögen des DHA-Geschäfts von CHF 7 Millionen enthalten. Ergebnisse von Lonza Singapore Pte Ltd von Januar bis 19. November enthalten.

Polymer Intermediates

Am 6. November 2006 veräusserte Lonza 69% ihrer Beteiligung an Polymer Intermediates (Polynt S.p.A.) an der italienischen Börse zu einem Preis von EUR 1.85 pro Aktie.

Am 27. Dezember 2007 kündigte Lonza die Unterzeichnung eines Abkommens zum Verkauf von rund 28.49 Millionen Aktien von Polynt S.p.A. zu einem Preis von EUR 3.67 pro Aktie an.

Übrige

Am 20. November 2007 schloss Lonza den Verkauf ihres Isophthalsäure-Geschäfts in Singapur zu einem Preis von USD 138 Millionen und einem Buchgewinn von CHF 29 Millionen ab.

Verdichtete konsolidierte Bilanz per 31. Dezember 2007		2006	2007
Millionen CHF			
Anlagen		2 599	3 219
Langfristige Finanzforderungen		12	28
Total Anlagevermögen		2 611	3 247
Umlaufvermögen		1 071	1 222
Kurzfristige Finanzforderungen		13	4
Flüssige Mittel		217	372
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte		0	106
Total Umlaufvermögen		1 301	1 704
Total Aktiven		3 912	4 951
Eigenkapital Aktieninhaber Muttergesellschaft		1 607	1 808
Minderheitsanteile		0	0
Total Eigenkapital		1 607	1 808
Langfristige Verbindlichkeiten		464	471
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		923	1 360
Total langfristiges Fremdkapital		1 387	1 831
Kurzfristige Verbindlichkeiten		686	959
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		232	353
Total kurzfristiges Fremdkapital		918	1 312
Total Passiven		3 912	4 951

Verdichtete konsolidierte Erfolgsrechnung		2006		2007
Millionen CHF				
	Fortgeführte Aktivitäten	Nicht fortgeführte Aktivitäten	Total	Total
Umsatz	2 285	629	2 914	2 870
Herstellungskosten der verkauften Waren	(1 721)	(561)	(2 282)	(2 060)
Bruttoergebnis	564	68	632	810
Übriger Betriebsaufwand	(263)	(25)	(288)	(393)
Goodwill Wertminderung	0	0	0	(9)
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	301	43	344	408
Finanzergebnis	(50)	(2)	(52)	(47)
Ergebnis vor Ertragssteuern	251	41	292	361
Ertragssteuern	(52)	(17)	(69)	(60)
Reingewinn der Periode vor Gewinn (Verlust) auf nicht fortgeführten Aktivitäten	199	24	223	301
Gewinn / (Verlust) auf Verkauf nicht fortgeführter Aktivitäten, netto nach Steuern		(1)	(1)	0
Reingewinn der Periode	199	23	222	301
Davon:				
Aktieninhaber Muttergesellschaft			222	301
Mindestanteile			0	0
Reingewinn der Periode			222	301
	CHF	CHF	CHF	CHF
Reingewinn je Aktie - EPS (CHF)	4.20	0.49	4.69	6.33
Reingewinn je Aktie unter Berücksichtigung des Verwässerungseffektes - EPS verwässert (CHF)	3.88	0.42	4.30	5.88

Verdichtete konsolidierte Geldflussrechnung	2006	2007
Millionen CHF		
Reingewinn der Periode	222	301
Aufrechnung nicht liquiditätswirksamer Positionen	321	354
Bezahlte Steuern und Zinsen	(114)	(93)
Cashflow vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	429	562
(Zunahme)/Abnahme des Nettoumlaufvermögens	22	83
Zunahme/(Abnahme) übrige Netto-Verbindlichkeiten	(26)	(1)
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	425	644
Kauf von Sach- und immateriellen Anlagen	(371)	(609)
Kauf von Tochtergesellschaften, netto erworbener Cash	(212)	(586)
Verkauf von Tochtergesellschaften, netto veräusserter Cash	16	111
Verkauf von nicht fortgeführten Aktivitäten, netto veräusserter Cash	141	0
(Kauf)/Verkauf von anderen Anlagen	31	9
Erhaltene Dividenden und Zinsen	22	20
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(373)	(1055)
(Abnahme)/Zunahme des Eigenkapitals	0	0
Rückzahlung von Anleihe und Wandelanleihe	(675)	0
Aufnahme Konsortialanleihe	0	500
(Abnahme)/Zunahme der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	169	44
(Abnahme)/Zunahme übrige langfristige Verbindlichkeiten	93	76
Gesellschaftsbeitrag für gekaufte Aktien	(3)	(2)
Kauf eigener Aktien	(3)	(24)
Verkauf eigener Aktien	0	50
Dividende	(61)	(72)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	(480)	572
Währungsdifferenz auf flüssigen Mitteln	(1)	(6)
(Abnahme) / Zunahme flüssige Mittel	(429)	155
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar	646	217
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	217	372

Verdichtete konsolidierte Veränderung des Eigenkapitals	2006	2007
Millionen CHF		
Veränderung Total Eigenkapital		
Anfang des Jahres	1 490	1 607
Gewinne/(Verluste) direkt im Eigenkapital verbucht	(46)	(58)
Reingewinn der Periode	222	301
Total berücksichtigter Ertrag und Aufwand der Periode	176	243
Dividende	(61)	(72)
Eigenkapitalbezogene Vergütungen	6	8
Transfer eigener Aktien an Mitarbeitende	(1)	(3)
Kauf eigener Aktien	(3)	(24)
Verkauf eigener Aktien	0	49
Ende des Jahres	1 607	1 808

Ausgewählte Erläuterungen

1. Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Allgemeines Diese verdichteten Finanzberichte entsprechen den geprüften konsolidierten Finanzberichten für die zwölf- Monatsperiode per Ende 31. Dezember 2007, die in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wurden, veröffentlicht vom International Accounting Standards Board (IASB).

Änderungen in den Rechnungslegungsstandards Die folgenden neuen und revidierten Standards und Interpretationen sind für das Berichtsjahr 2007 in Kraft getreten:

- IFRIC 7 - Anwendung des Korrekturansatzes unter IAS 29 - Rechnungslegung in Hochinflationenländern
- IFRIC 8 - Anwendbarkeit von IFRS 2
- IFRIC 9 - Erneute Beurteilung eingebetteter Derivate
- IFRIC 10 - Zwischenberichterstattung und Wertminderung
- IFRIC 11 - IFRS 2 - Konzerninterne Geschäfte und Geschäfte mit eigenen Anteilen
- IFRS 7 - Finanzinstrumente: Offenlegung
- Anpassungen von IAS 1 - Darstellung des Abschlusses: Erläuterungen zum Eigenkapital

Die neuen und revidierten Standards haben mit Ausnahme zusätzlicher Ausweise keine wesentlichen Änderungen in der konsolidierten Jahresrechnung 2007 zur Folge gehabt.

2. Wechselkurse

Bilanz	31.12.06	31.12.07	Erfolgsrechnung	2006	2007
Ende Jahreskurs CHF			Durchschnittskurs CHF		
US Dollar	1.22	1.13	US Dollar	1.25	1.20
Englisches Pfund	2.40	2.26	Englisches Pfund	2.31	2.40
Euro	1.61	1.66	Euro	1.57	1.64

Wichtiges in Kürze			2006	2007
Millionen CHF	Fortgeführte Aktivitäten	Nicht fortgeführte Aktivitäten	Total	Total
Umsatz	2 285	629	2 914	2 870
Veränderung in %				(1.5)
EBITDA	484	68	552	682
Veränderung in %				23.6
Margin in %	21.2	10.8	19.0	23.8
Ergebnis aus operativen Aktivitäten (EBIT)	301	43	344	408
Veränderung in %				18.6
Margin in %	13.2	6.8	11.8	14.2
Reingewinn	199	23	222	301
Veränderung in %				35.6
Cashflow vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	371	58	429	562
Veränderung in %				31.0
Nettoverschuldung			913	1 309
Verschuldungsgrad			0.57	0.72
Veränderung in %				26.3
EPS (CHF)	4.20	0.49	4.69	6.33
Veränderung in %				35.0
EPS verwässert (CHF)	3.88	0.42	4.30	5.88
Veränderung in %				36.7
Anzahl Mitarbeitende	6 146	0	6 146	7 711
Veränderung in %				25.5

Der Jahresbericht 2007 erscheint auch in englischer Sprache. Die Version in Englisch ist verbindlich.

Ordentliche Generalversammlung
der Aktionäre für das Geschäftsjahr 2007
[26. März 2008](#)
Kongresszentrum,
MCH Messe Schweiz AG, Basel

Halbjahresbericht 2008
[23. Juli 2008](#)

Jahresbericht 2008
[28. Januar 2009](#)

Für Publikationen und weitere Informationen
wenden Sie sich bitte an:

Lonza Group Ltd
Muenchensteinerstrasse 38
CH-4002 Basel, Switzerland
Tel +41 61 316 81 11
Fax +41 61 316 91 11
www.lonza.com

Investor Relations
Tel +41 61 316 88 35
Fax +41 61 316 98 35
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 Nimbus AG
P.O. Box
CH-8866 Ziegelbrücke, Schweiz
Tel +41 55 617 37 29
Fax +41 55 617 37 28
lonza@nimbus.ch

Vorausschauende Aussagen

Sämtliche in diesem Bericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen sind nur eingeschränkt gültig. Investoren werden darauf hingewiesen, dass alle vorausschauenden Aussagen Risiken und Unsicherheiten unterworfen sind. Verschiedene Umstände können zu Abweichungen zwischen antizipierten und effektiven Ergebnissen führen. Dazu gehören auch der Zeitpunkt und die Bedeutung neuer Produkteinführungen, Preisstrategien von Mitbewerbern, die Fähigkeit des Konzerns, weiterhin von den Lieferanten adäquate Produkte zu akzeptierbaren Bedingungen zu erhalten, die Fähigkeit, Finanzierungsbedürfnisse decken zu können und Liquidität sicherzustellen, Veränderungen der gesetzlichen Vorschriften oder im politischen und sozialen Umfeld, in welchem sich der Konzern bewegt, oder wirtschaftliche und technische Trends oder Bedingungen, einschliesslich Währungsschwankungen, Inflation und Konsumverhalten auf globaler, regionaler und nationaler Ebene.