



Halbjahresbericht 1999

Ciba

Umsätze in Schweizer Franken steigen im 1. Halbjahr um 2 Prozent.

Geschäft erholt sich von Tiefpunkt Ende 1998; weitere Verbesserungen im 2. Halbjahr 1999 erwartet.

Massnahmen für operative Verbesserungen zeigen Wirkung; weitere Unterstützung der Margen erwartet.

Ausblick für das Gesamtjahr 1999 bestätigt.

Erholung der Resultate im Jahr 2000 erwartet, falls sich Verbesserung des Geschäftsumfelds fortsetzt.

Konsolidierte Erfolgsrechnungen (in Millionen Schweizer Franken)

Erstes Halbjahr	1999	1998 ⁽¹⁾	Anderung %
Nettoumsatz	4 374	4 286	2
Betriebsgewinn ⁽²⁾	358	490	(27)
Konzerngewinn ⁽²⁾	121	258	(53)
EBITDA ⁽³⁾	611	712	(14)

⁽¹⁾ Die Finanzdaten für 1998 beinhalten seit dem 1. April 1998, dem Datum der Akquisition, die Zahlen der Geschäfte von Allied Colloids.

⁽²⁾ Vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen.

⁽³⁾ EBITDA („Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation“) ist berechnet als Betriebsgewinn vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen, zuzüglich Abschreibungen und Amortisationen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Als ich am 1. Januar 1999 als Chief Executive Officer die Verantwortung für das operative Geschäft zusätzlich zu meiner Rolle als Präsident des Verwaltungsrats übernahm, setzte ich drei Prioritäten: Erstens eine schnelle und umfassende Umsetzung der Kostensenkungsprogramme, die wir im vorigen Jahr begonnen haben. Zweitens die Initiierung zusätzlicher Massnahmen, um die Auswirkungen des Abschwungs in unserer Branche zu mildern. Und drittens die Förderung von rentablem Wachstum und Innovation.

Unsere wichtigen Kostensenkungsprogramme in den Divisionen Performance Polymers und Colors sind nun vollständig umgesetzt und bringen die erwarteten Vorteile. Unter neuer Führung kehrte das Wasserbehandlungsgeschäft zu dynamischem Umsatzwachstum zurück, erzielte Verbesserungen in der Warenversorgungskette und in der Produktion und kündigte den Abbau von ungefähr 250 Stellen an. Das starke Portfolio und unsere strategische Ausrichtung auf Geschäfte mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Innovationspotenzial bilden eine gute Ausgangslage für rentables Wachstum. Erste Anzeichen deuten zudem auf eine leichte Erholung des wirtschaftlichen Umfelds, von der wir weiteren Auftrieb für unsere Geschäfte erwarten.

Unsere finanzielle Leistung: Herausforderungen in einem schwierigen Wirtschaftsumfeld

Die Krise in Asien und weiteren Schwellenländern, aber auch die wirtschaftliche Schwäche in Europa, hatten in der zweiten Hälfte von 1998 und zu Beginn dieses Jahres erheblichen Einfluss auf unsere Branche und unseren Konzern. Unter Ausschluss der Allied-Colloids-Akquisition sanken die Umsätze im ersten Halbjahr 1999 um 5 Prozent in Schweizer Franken und um 3 Prozent in lokalen Währungen. Nach schwachen Umsätzen zu Jahresbeginn zeigte sich insbesondere im März und Juni eine Besserung.

Eine beträchtliche Preiserosion von 3,3 Prozent führte zu einer erheblichen Reduktion des Betriebsgewinns. Die deutlich kleineren positiven Auswirkungen einer Volumenerhöhung um 1,8 Prozent wurden zusätzlich durch negative Währungseffekte hauptsächlich in Lateinamerika zunichte gemacht. Bedeutend ist dabei aber, dass der Betriebsgewinn* des ersten Halbjahres 1999 höher war als im zweiten Halbjahr 1998, bereinigt man ihn um das bessere letztjährige Ergebnis unserer Beteiligung an Hexcel Corporation, einem Werkstoffhersteller für die Flugzeugindustrie in den USA, und einen einmaligen Gewinn aus einem Versicherungsfall.

Unsere operativen Verbesserungen: rechtzeitige gezielte Massnahmen liefern Resultate

Wir sind zuversichtlich, dass wir die für 1999 angestrebten Kosteneinsparungen von 150 Millionen Schweizer Franken erreichen werden. Die Restrukturierung der Division Performance Polymers und die Bildung der Division Colors waren sehr erfolgreich und haben im ersten Halbjahr ihre Zielsetzungen übertroffen. Diese Initiativen konnten jedoch die den Betriebsgewinn drückende Preiserosion nicht wettmachen.

Im zweiten Quartal 1999 vollendeten wir die Restrukturierung der Division Performance Polymers unter einem neuen Führungsteam. Die strategische Neuausrichtung der Division auf Spezialitäten mit grösserem Mehrwert reduzierte in der ersten Jahreshälfte das Umsatzvolumen, half jedoch, die relativen Margen zu verbessern. Im Rahmen der Prüfung strategischer Optionen für diese Division haben wir kürzlich Informationen zu diesem Geschäft an potenzielle Kaufinteressenten verteilt. Unser Ziel ist, dem Polymergeschäft, seinen Kunden und Mitarbeitern sowie Ciba Spezialitätenchemie als Gesamtunternehmen eine erfolgreiche Zukunft zu sichern.

*Vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen.

Der Zusammenschluss der ehemaligen Divisionen Pigments und Textile Dyes zur Division Colors wurde ebenfalls im zweiten Quartal erfolgreich vollendet. Durch gemeinsame Infrastruktur und Supportfunktionen werden Kosteneinsparungen erzielt. Die Einführung neuer gemeinsamer Warenversorgungssysteme verstärkt die Verfügbarkeit von Informationen und ermöglicht unter anderem eine weitere Reduktion der Vorratshaltung.

Im Bereich Wasserbehandlung realisierte das damalige Management die erwarteten operativen Verbesserungen nicht im möglichen Ausmass. Zudem wurde die Kostenbasis im zweiten Halbjahr 1998 angesichts der noch begrenzten Erholung der Umsätze vorzeitig erhöht. Wir ergriffen entschiedene Korrekturmaassnahmen. Unter einem neuen starken Führungsteam wurde die Wasserbehandlung in die Division Additives integriert. Seither nahmen die Umsätze im ersten Halbjahr 1999 auf vergleichbarer Basis um 7 Prozent in lokalen Währungen zu. Vor allem in der Warenversorgungskette und in der Produktion wurden Verbesserungen initiiert. Zusätzlich kündigte man den Abbau von etwa 250 Stellen in Grossbritannien und in den USA an. Dabei wurde darauf geachtet, die Kompetenz dieses Geschäfts in Verkauf und Technik zu halten und weiter auszubauen. Der Bereich Wasserbehandlung ist jetzt auf gutem Weg, die Kosten zu senken und profitables Umsatzwachstum zu erzielen. Dabei wird er von den zunehmend strikteren Umweltvorschriften und der Kundennachfrage nach hoch effizienten Problemlösungen profitieren.

Um die Auswirkungen des schwierigeren industriellen Umfelds auf die Erträge und den Mittelfluss 1999 abzuschwächen, führten wir vor einigen Monaten Impact 99 ein, ein weitreichendes, unternehmensweites Programm. Ein zentrales Element von Impact 99 ist, konzernweit Möglichkeiten für rentables Umsatzwachstum zu nutzen. Dazu gehören wo immer möglich selektive Preiserhöhungen. Unsere Kunden haben Verständnis gezeigt, dass die Preiserosion nicht andauern kann. Wir verfolgen auch Initiativen, um unsere Verkäufe zu steigern und Innovation in allen unseren Geschäftsbereichen zu fördern.

Weiter wollen wir unseren Mittelfluss unter anderem auch durch den selektiven Verkauf von nicht-essenziellen Aktiven verbessern und damit unsere Fremdverschuldung reduzieren. Dazu gehört der im März angekündigte Verkauf unserer Beteiligung an Cerdec, einem Jointventure für Keramikfarben mit Degussa-Hüls. Dank aktivem Finanzmanagement konnten wir die jährlichen Kosten für unsere langfristigen Finanzverbindlichkeiten auf 4,2 Prozent reduzieren.

Im Rahmen von Impact 99 reduzieren wir auch die Ausgaben und führen eine straffe Kontrolle des Mittelflusses und des Managements der Vermögenswerte. Wir konnten bereits den üblichen saisonbedingten Anstieg der Vorräte verhindern, was für unser effizientes Management der Vermögenswerte spricht. Wir wollen unsere Investitionen in Sachanlagen um 100 Millionen Schweizer

Franken reduzieren und als Alternative gezielt Engpässe in den Produktionsbetrieben beseitigen und die bestehenden Anlagen noch effizienter nutzen.

Die Massnahmen für operative Verbesserungen in unserem Geschäft verlangen einen enormen Einsatz aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese sind verständlicherweise besorgt, dass ihre Anstrengungen und Leistungen in einer Periode der Preiserosion in unserer Industrie und ohne grösseres Volumenwachstum nicht richtig zum Tragen kommen. Aber ihre harte Arbeit beginnt nun Früchte zu tragen und schafft eine starke Ausgangslage für künftigen Erfolg.

Unser Ausblick: Vorsichtig bezüglich 1999 – mögliche Erholung im Jahr 2000

Unsere Ergebnisse im ersten Halbjahr zeigen auf vergleichbarer Basis eine deutliche Erholung gegenüber dem zweiten Halbjahr 1998 und dem Jahresbeginn 1999. Wir erwarten eine weitere Erholung im zweiten Halbjahr 1999, die allerdings das schwierige erste Halbjahr nicht kompensieren wird, teilweise infolge des tieferen Gewinns aus der Hexcel-Beteiligung. Aufgrund der Umsatzentwicklung der letzten Monate gehen wir dennoch davon aus, dass sich der Geschäftsverlauf verbessert. Unsere operativen Initiativen zeigen Wirkung und dürften die Margen in der zweiten Jahreshälfte weiter unterstützen. Ausserdem hat sich das wirtschaftliche Umfeld in den letzten Monaten etwas verbessert. Wir sehen einige Verbesserungen in Asien, anhaltend gutes Wachstum in Nordamerika, aber nach wie vor eine schwache Umsatzentwicklung in Lateinamerika. In Europa verläuft die Entwicklung langsam, vor allem in Deutschland und Grossbritannien.

Unter der Annahme, dass sich diese Verbesserung des wirtschaftlichen Umfeldes fortsetzt, erwarten wir einen etwas höheren Jahresumsatz als 1998. Wegen des anhaltenden Drucks auf unsere Margen und des tieferen Hexcel-Resultats rechnen wir weiterhin mit einer Reduktion des EBITDA** in Prozent des Umsatzes um einen Prozentpunkt oder etwas mehr. Dieser Rückgang wird voraussichtlich auch zu einem niedrigeren Gewinn pro Aktie führen. Dagegen erwarten wir im allgemeinen für 2000 eine Erholung unserer Resultate, wenn sich der günstige Wirtschaftstrend fortsetzt.

Vor dem Spin-off von Novartis lag unser EBITDA bei 13 Prozent des Umsatzes. 1998 konnten wir ihn auf 16 Prozent erhöhen. Wir streben weitere Verbesserungen an und halten an unserem ursprünglichen Ziel fest, innerhalb von fünf Jahren einen EBITDA von 18 bis 20 Prozent des Umsatzes zu erreichen.

Unsere Strategie: Fokus auf Wachstumsgeschäfte, Innovation und Mehrwert für Kunden

Wir stärken unser Portfolio weiter durch die stärkere relative Gewichtung jener Geschäftsbereiche, die das grösste Potenzial für rentables Wachstum aufweisen. Gleichzeitig reduzieren wir das relative Gewicht der Bereiche mit

limitiertem Wachstums- und Innovationspotenzial. Wir lenken die verfügbaren Ressourcen verstärkt in unsere vielversprechendsten Geschäfte: Kunststoffadditive, Imaging- und Lackadditive, Haushalts- und Körperpflegeprodukte, Wasserbehandlung und Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe. Bei diesen fünf Geschäften zusammen, die etwa die Hälfte unseres Umsatzes ausmachen, beträgt das durchschnittliche Marktwachstum rund 4,5 Prozent pro Jahr. Zwei Drittel der Ausgaben für Forschung und Entwicklung und der Investitionen in Sachanlagen fliessen kontinuierlich in diese Bereiche. Das Ziel ist dabei, dass diese Geschäfte unter normalen Geschäftsbedingungen anderthalbmal so stark wachsen wie der Markt.

Bei den Kunststoffadditiven bietet der Trend, andere Materialien durch Kunststoffe zu ersetzen, neue Chancen für unsere Technologien. Unsere Kunststoffadditive und spezielle Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe eröffnen neue Märkte für technische Kunststoffe, die in Gebieten wie Computer und Transportmittel benutzt werden. Ein vielversprechender Wachstumsbereich für die Imaging- und Lackadditive sind Additive für Lacke auf Wasserbasis, die mit Technologie der übernommenen Allied Colloids hergestellt werden. Im Bereich Wasserbehandlung erwarten wir, dass der Bereich Abwasserbehandlung von der zunehmenden Regelungsdichte und einer steigenden Konsumnachfrage profitieren wird. Wir haben auch eine gute Position bei den Haushalts- und Körperpflegeprodukten, wo wir besonders attraktive Wachstumsmöglichkeiten auf dem Gebiet des UV-Schutzes für Kleider und Hautpflegemittel sowie bei Antimikrobika für Fasern sehen.

Die anderen Teile unseres Portfolio, darunter unser führendes Geschäft mit Aufhellern und der Bereich Textilverarbeitung und -veredelung, sind ebenfalls wichtig für den Erfolg unseres Konzerns. Auch in unseren reiferen Märkten wollen wir ausgezeichneten Kundenservice und Produktqualität gewährleisten und dabei die Rentabilität erhalten.

Ich bin von der Stärke unseres Unternehmens als einem der Branchenführer voll überzeugt. Wir verfügen über vielfältige Erfahrungen, wie wir für unsere Kunden Werte schaffen und ihre Effizienz durch hochstehende Produkte und Dienstleistungen verbessern. Ich vertraue auf unsere hoch professionellen und fähigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dass wir diese Geschäftsziele auch in Zukunft erreichen. Dabei werde ich mich weiterhin persönlich dafür engagieren, für unsere Aktionärinnen und Aktionäre Werte zu schaffen.



Rolf A. Meyer
Präsident des Verwaltungsrates und
Chief Executive Officer

**Erträge vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation.

Finanzbericht*

Übersicht

Der Umsatz von Ciba Spezialitätenchemie vom 1. Januar 1999 bis 30. Juni 1999 stieg um 2 Prozent in Schweizer Franken und um 4 Prozent in lokalen Währungen auf 4,374 Milliarden Schweizer Franken. Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 1998 verbesserte sich der Umsatz in den ersten sechs Monaten 1999 beträchtlich; unter Ausklammerung von Akquisitionen verhinderten die schwierigen Marktbedingungen vor allem zu Jahresbeginn aber ein Ergebnis auf dem Niveau des ersten Halbjahres 1998. Vergleiche zeigen damit einen starken Basiseffekt des wesentlich günstigeren Geschäftsumfelds in der ersten Jahreshälfte von 1998. Dies zeigt sich auch beim Betriebsgewinn, der gegenüber dem ersten Halbjahr 1998 abnahm, sich gegenüber dem zweiten Halbjahr 1998 auf vergleichbarer Basis aber erholte. Die Restrukturierung der Divisionen Colors und Performance Polymers zeigt Ergebnisse. Der Konzern ist zuversichtlich, dass sich auch die im Geschäftsbereich Wasserbehandlung eingeleiteten operativen Massnahmen positiv auswirken werden. Für das ganze Jahr erwartet Ciba nach wie vor einen Rückgang der EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt oder etwas mehr, teilweise wegen des geringeren Gewinns aus ihrer Beteiligung an Hexcel Corporation, einer Firma für Werkstoffe für die Luftfahrtindustrie in den USA. Falls sich der Trend einer leichten Verbesserung des Geschäftsumfelds fortsetzt, erwartet der Konzern im Jahr 2000 eine Erholung der Ergebnisse.

Einzelheiten zum Halbjahresbericht 1999

Umsätze

Der Konzernumsatz stieg um 2 Prozent in Schweizer Franken und um 4 Prozent in lokalen Währungen. Die Stärkung des Schweizer Frankens gegenüber wichtigen Währungen sowie die Abwertung des brasilianischen Reals ergaben einen negativen Währungseffekt. Die Preise sanken um durchschnittlich 3,3 Prozent; 1999 nahm der Konzern selektive Preiserhöhungen in einigen Geschäftsbereichen vor, um das rentable Umsatzwachstum zu stärken. Das Volumen stieg um 1,8 Prozent. Dabei stiegen die Volumina bei der Division Additives, dem Bereich Wasserbehandlung, und der Division Consumer Care. Die Division Colors verzeichnete stabile Volumina. Bei der Division Performance Polymers sanken die Volumina durch die bewusste Neuausrichtung auf höherwertige Produkte.

Unter Ausschluss der Allied-Colloids-Akquisition sanken die Umsätze um 5 Prozent in Schweizer Franken und um 3 Prozent in lokalen Währungen.

Der Umsatzverlauf lässt erkennen, dass die Branche mit ausserordentlich schwachen Umsätzen im Januar und Februar ihren Tiefpunkt zu Jahresbeginn durchlaufen hat. Seither setzte mit stärkeren Umsätzen im März und Juni eine langsame Erholung ein. Insgesamt lagen die Umsätze über dem zweiten Halbjahr 1998, erreichten aber nicht die Höhe des ersten Halbjahres 1998.

In Europa und Teilen der westlichen Hemisphäre waren die Umsätze niedriger, in den meisten asiatischen Ländern höher. Die Erholung gegenüber dem zweiten Halbjahr 1998 war in Asien und Nordamerika besonders deutlich. Europa, vor allem Deutschland und Grossbritannien, erholte sich langsamer. In Lateinamerika blieben die Umsätze schwach.

Betriebsgewinn

Der Betriebsgewinn sank um 27 Prozent in Schweizer Franken und währungsbereinigt um 22 Prozent. Der EBITDA (Erträge vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation) fiel um 14 Prozent in Schweizer Franken und um 10 Prozent in lokalen Währungen. Dies widerspiegelt erstens die schwächeren Verkaufspreise und die entsprechend niedrigere Bruttogewinnspanne, die sich aber gegenüber der zweiten Hälfte 1998 bereits wieder erholt hat. Zweitens stieg der Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeine Aufwand gegenüber dem Vorjahr vor allem akquisitionsbedingt, da der Aufwand der ehemaligen Allied Colloids im ersten Halbjahr 1998 nur für das zweite Quartal einbezogen wurde. Zusätzliche Kosten entstanden zudem durch den Aufbau neuer Geschäftsaktivitäten und Produktionsanlagen sowie durch diverse Aufwendungen in verschiedenen Divisionen.

Drittens war der Gewinn aus der 49-prozentigen Beteiligung an Hexcel Corporation um 19 Millionen Schweizer Franken tiefer als in der Vorjahresperiode. Schliesslich verbuchte das Unternehmen 32 Millionen Schweizer Franken zur Amortisation des Goodwills aus der Allied-Colloids-Akquisition für zwei Quartale, während im ersten Halbjahr 1998 nur 16 Millionen Schweizer Franken für ein Quartal verbucht worden waren (Allied Colloids wird seit dem 1. April 1998 konsolidiert).

*Alle Finanzvergleiche basieren auf Ergebnissen vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen.

Insgesamt ist der Betriebsgewinn im ersten Halbjahr 1999 um 16 Prozent höher als im zweiten Halbjahr 1998, bereinigt man ihn um den höheren Gewinn aus der Hexcel-Beteiligung im Vorjahr und einen im vierten Quartal 1998 verbuchten einmaligen Gewinn von 43 Millionen Schweizer Franken aus einem Versicherungsfall. Auch dies bestätigt den Trend zur Verbesserung der operativen Ergebnisse.

Um die Margen zu unterstützen, lancierte der Konzern im April das Programm Impact 99 mit folgenden Zielen: Rentables Umsatzwachstum durch Massnahmen wie selektive Preiserhöhungen; Kostensenkungen; Steigerung des Mittelflusses (Cashflow) vor allem durch die Beschränkung von Investitionen in Sachanlagen, effiziente Vermögensbewirtschaftung und selektive Verkäufe von nicht-essenziellen Aktiven wie der Beteiligung an Cerdec, einem Jointventure mit Degussa-Hüls für Keramikfarben. Die ersten positiven Auswirkungen dieser Initiativen wurden gegen Ende des zweiten Quartals sichtbar.

Die Zinsaufwendungen stiegen nur leicht gegenüber dem ersten Halbjahr 1998, als Allied Colloids übernommen wurde. Verglichen mit dem zweiten Halbjahr 1998 konnten sie beträchtlich reduziert werden. Effizientes Finanzmanagement ermöglichte eine Refinanzierung zu noch attraktiveren Konditionen. Die jährlichen Durchschnittskosten der langfristigen Verbindlichkeiten fielen auf 4,2 Prozent.

Der Konzerngewinn für die ersten sechs Monate beläuft sich auf 121 Millionen Schweizer Franken, was einem Gewinn pro Aktie von 1.82 Schweizer Franken entspricht.

Bilanz

Während mit der Erholung der Umsätze die ausstehenden Forderungen zunahmen, zeigten die Vorräte nicht den saisonbedingten Anstieg, der normalerweise vor dem Produktionsrückgang in den Sommermonaten stattfindet. Dies ist der verbesserten Vorratsbewirtschaftung zu verdanken, hauptsächlich in den Divisionen Colors und Performance Polymers. Die Höhe der Verbindlichkeiten widerspiegelt die aufgenommenen Fremdmittel für die Akquisition von Allied Colloids 1998. Die Zunahme gegenüber Ende 1998 ist fast ausschliesslich auf die höheren Kurse von US-Dollar und britischem Pfund am 30. Juni 1999 gegenüber dem 31. Dezember 1998 zurückzuführen.

Mittelfluss

Trotz des niedrigeren Betriebsergebnisses lag der Mittelfluss aus operativer Geschäftstätigkeit auf dem Niveau des ersten Halbjahres 1998, dies vor allem dank strikter

Verwaltung der Vorräte. Die Investitionen in Sachanlagen waren niedriger als im ersten Halbjahr 1998, entsprechend der Initiative, Ausgaben zu reduzieren und Investitionen stärker zu fokussieren.

Ergebnisse der Divisionen

Additives

Die Division Additives, ohne die Geschäftseinheit Wasserbehandlung, verzeichnete einen Umsatz von 1,167 Milliarden Schweizer Franken. Dies entspricht einer Zunahme um 2 Prozent in Schweizer Franken und um 3 Prozent in lokalen Währungen. Diese Zunahme basiert auf einem hohen Volumenwachstum, dem aber weitere erhebliche Preisnachlässe gegenüberstanden. Umsatzsteigerungen im zweiten Quartal bei den Kunststoffadditiven und den Imaging- und Lackadditiven konnten den schwachen Jahresanfang mehr als kompensieren. Ein starkes Umsatzwachstum wurde in China, Südostasien, Afrika/Naher Osten sowie Japan verzeichnet. In Europa gab es nur geringe Umsatzzuwächse, und Nordamerika blieb stabil. Südamerika verzeichnete ein schwaches Ergebnis in Schweizer Franken, aber ein gutes Resultat in lokalen Währungen.

Aufgrund der niedrigeren Verkaufspreise sanken der Betriebsgewinn auf 17 Prozent des Umsatzes und der EBITDA auf 22 Prozent des Umsatzes, die damit aber im Bereich der normalen Rentabilität dieser Division blieben.

Die Division Additives hat selektive Preiserhöhungen ab dem 1. Juli 1999 angekündigt, die helfen sollen, die bisherige Preiserosion zu stoppen. Positive Auswirkungen davon werden hauptsächlich im nächsten Jahr erwartet, wenn neue Verträge mit den Kunden wirksam werden. Für 1999 wird deshalb mit einer Rentabilität auf dem gegenwärtigen Niveau gerechnet.

Wasserbehandlung

Die Geschäftseinheit Wasserbehandlung verzeichnete einen Umsatz von 503 Millionen Schweizer Franken. Auf vergleichbarer Basis entspricht dies einer Zunahme um 5 Prozent in Schweizer Franken und um 7 Prozent in lokalen Währungen. Das Volumenwachstum kompensierte Preissenkungen deutlich. Der Bereich Abwasserbehandlung profitierte von den starken Märkten in den USA und in Deutschland, und der Bereich Papertechnologie setzte sein Wachstum fort. Niedrigere Umsätze verzeichneten der Bereich Bergbau und Ölförderung sowie der Bereich Koproduzenten und Spezialmonomere, der Zwischenprodukte für eine Reihe von Industrien herstellt.

Der Betriebsgewinn von 18 Millionen Schweizer Franken erfüllte die Erwartungen nicht. Beeinträchtigt wurde das Resultat durch das schwächere Ergebnis des Bereichs Koproduzenten und Spezialmonomere sowie des Teilbereichs Ölförderung. Dazu kamen einige verbleibende kleinere Aufwendungen für die Integration.

Ausserdem wurden unter dem früheren Management die erwarteten operativen Verbesserungen nicht im möglichen Ausmass realisiert. Zudem wurde die Kostenbasis im zweiten Halbjahr 1998 angesichts der noch begrenzten Erholung der Umsätze vorzeitig erhöht. Der Konzern ergriff entschiedene Korrekturmassnahmen. Unter einem starken neuen Führungsteam wurde die Wasserbehandlung in die Division Additives eingegliedert. Seither entwickelten sich die Umsätze wieder dynamisch, und insbesondere in der Warenversorgungskette und der Produktion initiierte man Verbesserungen. Ferner wurde die Reduktion von rund 250 Stellen in Grossbritannien und in den USA angekündigt. Dabei wurde darauf geachtet, die Fähigkeiten dieses Geschäfts in Verkauf und Technik zu halten und auszubauen.

Das Geschäftsergebnis 1999 wird stark von den verzögerten betrieblichen Verbesserungen und von der schwächeren Marktsituation in Teilen des Geschäfts beeinflusst sein. Es gibt jedoch erhebliche Anzeichen, dass die Geschäftseinheit Wasserbehandlung als Teil der Division Additives zu höherem Umsatzwachstum zurückgefunden hat und ein höheres Effizienz- und Rentabilitätsniveau erreichen wird.

Colors

Der Umsatz der Division sank um 6 Prozent in Schweizer Franken auf 1,172 Milliarden Schweizer Franken, oder um 4 Prozent in lokalen Währungen. Das stabile Verkaufsvolumen konnte die Preisreduktionen in einem schwierigen Marktumfeld nicht kompensieren. In Asien setzte sich die Erholung fort, in Nord- und Südamerika veränderten sich die Umsätze kaum, und Europa verzeichnete eine gemischte Entwicklung.

Im Bereich Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe konnte das Volumenwachstum die Preissenkungen nicht wettmachen. Der Bereich Farben für Textilien litt weiterhin unter der schwierigen Situation der Textilindustrie. Dies trotz der verbesserten Situation in Asien, mit besonders guten Umsätzen in Thailand, Südkorea und China. Die Umsätze in Europa und Afrika blieben tief, während die USA eine Besserung verzeichneten.

Mit 94 Millionen Schweizer Franken lag der Betriebsgewinn der Division unter

dem ersten Halbjahr 1998, stieg aber deutlich gegenüber dem zweiten Halbjahr 1998. Der Bereich Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe war von tieferen Preisen betroffen und musste zusätzliche Kosten durch die Inbetriebnahme grosser Produktionsanlagen in den USA, in China und in Paisley, Schottland, tragen.

Der Bereich Farben für Textilien musste aufgrund einer geringeren Volumennachfrage höhere Kosten für ungenutzte Kapazitäten tragen. Er profitierte jedoch stark von den angestrebten und erreichten Synergien durch den Zusammenschluss der ehemaligen Divisionen Textile Dyes und Pigments. Damit konnte der Bereich den Margendruck wettmachen und einen Betriebsgewinn erzielen, der gegenüber dem ersten Halbjahr 1998 weitgehend stabil ist und gegenüber dem zweiten Halbjahr 1998 erhebliche Verbesserungen aufweist.

Vor allem in Asien gibt es in der Textilindustrie erste Anzeichen einer leichten Erholung, und auch die Marktsituation in der Lack- und Farbindustrie verbessert sich langsam. Trotzdem bleibt das Potenzial für Umsatzerhöhungen im Textilbereich beschränkt. Gesamthaft wird die Division von den Kosteneinsparungen durch die Bildung der Division Colors profitieren und voraussichtlich ein ähnliches Resultat erzielen wie 1998.

Consumer Care

Bei der Division Consumer Care ging der Umsatz um 3 Prozent in Schweizer Franken auf 686 Millionen Schweizer Franken zurück und stieg um 1 Prozent in lokalen Währungen. Bei niedrigeren Preisen wurde ein leichter Volumenanstieg erzielt. Starke Umsätze wurden in den Bereichen Antimikrobika und Textilverarbeitung und -veredelung verzeichnet. Der Bereich Haushalts- und Körperpflegeprodukte konnte sein hohes zweistelliges Umsatzwachstum halten, während sich der Bereich Aufheller nach einem schwachen Jahresanfang im zweiten Quartal stetig erholte.

Erfreuliche Resultate wurden in der östlichen Hemisphäre und, wenn auch nur in lokalen Währungen, in Lateinamerika verzeichnet. Die Umsätze in Nordamerika und Europa blieben unter dem letztjährigen Niveau.

Der Betriebsgewinn der Division von 63 Millionen Schweizer Franken widerspiegelt, dass ein wesentlicher Teil des Umsatzes der Division in Ländern unter anderem in Lateinamerika erzielt wird, die unter einer starken Währungsabwertung litten. Auch Kosten des Aufbaus eines neuen führenden Geschäftsbereichs für Textilverarbeitung und -veredelung wirkten sich aus. Zusätzliche Kosten entstanden durch erste Schritte im Aufbau eines

Geschäfts mit Life-Sciences-Molekülen als Teil des Ciba-Wachstumsgeschäfts Haushalts- und Körperpflegeprodukte.

Für das ganze Jahr erwartet die Division ein Ergebnis leicht unter dem Niveau von 1998.

Performance Polymers

Entsprechend der neuen strategischen Ausrichtung auf rentables Wachstum nahm der Umsatz mit Produkten mit niedrigem Mehrwert ab, während der Umsatz mit Spezialitäten zunahm. Der Umsatz sank um 10 Prozent in Schweizer Franken und um 8 Prozent in lokalen Währungen auf 846 Millionen Schweizer Franken. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf den Volumenmix und Preisreduktionen zurückzuführen. Während sich der Umsatz bei den Verbundwerkstoffen kaum veränderte, verzeichneten die übrigen Geschäfte niedrigere Umsätze als im umsatzstarken ersten Halbjahr 1998. Die Umsätze stiegen in der östlichen Hemisphäre, während sie in Europa und der westlichen Hemisphäre rückläufig waren.

Der Betriebsgewinn betrug 62 Millionen Schweizer Franken gegenüber 26 Millionen im ersten Halbjahr 1998. Die Verschiebung im Produktemix führte zusammen mit strikter Kostenkontrolle in Produktion und Verwaltung zu einer erheblichen Verbesserung der Gewinnmargen. Dies unterstreicht den Erfolg des Restrukturierungsprojekts, das letztes Jahr eingeleitet wurde und weitgehend abgeschlossen ist.

Die Division erwartet, die eingeschlagene Rückkehr zur Rentabilität fortzusetzen und dieses Jahr ein deutlich besseres Ergebnis zu erzielen als 1998, das aber das Niveau von 1997 nicht erreichen dürfte.

Ausblick

Die Resultate von Ciba Spezialitätenchemie im ersten Halbjahr haben sich auf vergleichbarer Basis gegenüber dem zweiten Halbjahr 1998 und dem Jahresbeginn 1999 deutlich erholt. Der Konzern erwartet, dass sich der Betriebsgewinn im zweiten Halbjahr 1999 weiter verbessert, aber das schwierige erste Halbjahr, auch wegen des tieferen Gewinns aus der Hexcel-Beteiligung, nicht ganz kompensieren wird. Ciba ist dennoch überzeugt, dass die Branche die Talsohle durchschritten hat, insbesondere angesichts der leichten Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds.

Der Konzern ist auch überzeugt, dass sich sein Geschäftsverlauf verbessert. Die operativen Initiativen von Ciba zeigen Wirkung und dürften die Margen in der zweiten Jahreshälfte weiter unterstützen. Falls die Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds anhält, dürfte der Jahresumsatz leicht über jenem von 1998 liegen.

Angesichts des anhaltenden Margendrucks und Einflüssen wie dem schwächeren Resultat von Hexcel erwartet Ciba für 1999 nach wie vor einen Rückgang der EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt oder etwas mehr gegenüber dem Vorjahr. Dies dürfte auch zu einem tieferen Gewinn pro Aktie führen. Falls der Trend zu einem günstigeren Geschäftsumfeld anhält, erwartet der Konzern dagegen eine Erholung der Ergebnisse im Jahr 2000.

Vorausschauende Aussagen

Es können bestimmte wichtige Ereignisse eintreten, die zu einer materiellen Abweichung der tatsächlichen Ergebnisse von den in diesem Bericht gemachten Voraussagen führen könnten; deswegen sind sämtliche in diesem Bericht enthaltenen vorausschauenden Aussagen eingeschränkt. Die Investoren werden darauf hingewiesen, dass alle vorausschauenden Aussagen Risiken und Unsicherheiten unterworfen sind. Verschiedene Umstände können zu materiellen Abweichungen in den tatsächlichen Ergebnissen führen. Dazu gehören der Zeitpunkt und die Bedeutung neuer Produkteinführungen, Preisstrategien von Konkurrenten, die Fähigkeit des Konzerns, weiterhin von den Lieferanten adäquate Produkte zu akzeptierbaren Bedingungen zu erhalten, die Fähigkeit, genügend Finanzierung zur Deckung ihrer finanziellen Bedürfnisse zu bekommen sowie allgemeine wirtschaftliche Faktoren wie Währungsschwankungen, Inflation und die Konsumentenstimmung.

Konsolidierte Erfolgsrechnungen (nicht geprüft)

(in Millionen Schweizer Franken, ausser Angaben zu Aktien)

Erstes Halbjahr	1999	1998
Nettoumsatz	4 374	4 286
Herstellkosten der verkauften Produkte und Leistungen	3 043	2 920
Bruttogewinn	1 331	1 366
Vertriebs- und Verwaltungsaufwand sowie allgemeiner Aufwand	796	741
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	157	153
Amortisation von Goodwill	41	23
Ertrag aus nach der Kapitalzurechnungsmethode bewerteten Beteiligungen	(21)	(41)
Restrukturierungs- und Sonderbelastungen	0	1 060
Betriebsgewinn (-verlust)	358	(570)
Zinsaufwand	(164)	(151)
Zinsertrag	14	18
Übriger Finanzertrag (-aufwand)	(22)	(8)
Gewinn (Verlust) vor Steuern	186	(711)
Steuern	65	80
Konzerngewinn (-verlust)	121	(791)^(a)
Angaben pro Aktie:		
Gewinn (Verlust) pro Aktie	1.82	(11.93) ^(a)
Gewinn (Verlust) pro Aktie (verwässert)	1.82	(11.93) ^(a)
Gewichteter Mittelwert ausstehender Aktien (in Millionen) verwendet zur		
Berechnung des Gewinns pro Aktie	66.5	66.3
Berechnung des Gewinns pro Aktie (verwässert)	66.5	66.3

^(a) Vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen betrug der Konzerngewinn für das erste Halbjahr 1998 258 Millionen Schweizer Franken, der Gewinn pro Aktie 3.89 Schweizer Franken und der Gewinn pro Aktie (verwässert) 3.88 Schweizer Franken.

Siehe Erläuterungen zur gekürzten Konzernrechnung

Gekürzte konsolidierte Bilanzen

(in Millionen Schweizer Franken)

	(nicht geprüft) Am 30. Juni 1999	Am 31. Dezember 1998
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	246	206
Wertschriften	47	47
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigung	1 614	1 416
Vorräte	2 088	2 053
Rechnungsabgrenzungsposten und übriges Umlaufvermögen	723	819
Total Umlaufvermögen	4 718	4 541
Sachanlagen, netto	4 455	4 396
Goodwill und andere immaterielle Anlagewerte, netto	2 314	2 258
Finanzanlagen	597	602
Übrige Aktiven	663	547
Total Aktiven	12 747	12 344
Passiven		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	689	587
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 814	1 905
Geschuldete Steuern	39	22
Rückstellungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	803	1 085
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	3 345	3 599
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	4 171	3 648
Latente Steuern	217	227
Übrige Verbindlichkeiten	1 635	1 577
Total Verbindlichkeiten	9 368	9 051
Total Eigenkapital	3 379	3 293
Total Passiven	12 747	12 344

Siehe Erläuterungen zur gekürzten Konzernrechnung

Gekürzte konsolidierte Mittelflussrechnungen (nicht geprüft)

(in Millionen Schweizer Franken)

Erstes Halbjahr	1999	1998
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit vor Restrukturierungszahlungen ⁽¹⁾	258	266
Mittelfluss für Restrukturierungszahlungen	(141)	(120)
Mittelfluss für Investitionstätigkeit ⁽²⁾	(45)	(3 823)
Mittelfluss aus (für) Finanzierungstätigkeit	(51)	3 475
Umrechnungsdifferenzen auf den liquiden Mitteln	19	4
Nettozunahme (-abnahme) der liquiden Mittel	40	(198)
Liquide Mittel am Jahresbeginn	206	644
Liquide Mittel Ende Juni	246	446

⁽¹⁾ Die Abschreibungen und Amortisationen betragen im ersten Halbjahr 1999 253 Millionen Schweizer Franken (erstes Halbjahr 1998: 222 Millionen Schweizer Franken).

⁽²⁾ Die Investitionen in Sachanlagen beliefen sich im ersten Halbjahr 1999 auf 141 Millionen Schweizer Franken (erstes Halbjahr 1998: 182 Millionen Schweizer Franken).

Am 1. April 1998 hat der Konzern alle Aktien von Allied Colloids, einem führenden Unternehmen im Bereich der Wasserbehandlungsadditive, zu einem Kaufpreis von 3 615 Millionen Schweizer Franken erworben.

Siehe Erläuterungen zur gekürzten Konzernrechnung

Gekürzte Segmentinformationen nach Divisionen (nicht geprüft)

(in Millionen Schweizer Franken)

Erstes Halbjahr	1999	1998
Nettoumsatz		
Additives	1 670	1 390
<i>Additives (ohne Wasserbehandlung)</i>	1 167	1 143
<i>Wasserbehandlung⁽¹⁾</i>	503	247
Colors	1 172	1 245
Consumer Care	686	707
Performance Polymers	846	944
Total Nettoumsatz	4 374	4 286
Betriebsgewinn		
Additives	212	250
<i>Additives (ohne Wasserbehandlung)</i>	194	225
<i>Wasserbehandlung⁽¹⁾</i>	18	25
Colors	94	159
Consumer Care	63	83
Performance Polymers	62	26
Konzern- und übriger Aufwand	(73)	(28)
Restrukturierungs- und Sonderbelastungen	0	(1 060)
Total Betriebsgewinn (-verlust)	358	(570)
EBITDA⁽²⁾		
Additives	305	331
<i>Additives (ohne Wasserbehandlung)</i>	256	285
<i>Wasserbehandlung⁽¹⁾</i>	49	46
Colors	155	217
Consumer Care	90	110
Performance Polymers	94	57
Konzernbereiche	(33)	(3)
Total EBITDA⁽²⁾	611	712

⁽¹⁾ Aufgrund der Akquisition von Allied Colloids per 1. April 1998 beinhalten die Angaben für den Bereich Wasserbehandlung im Jahr 1998 lediglich die drei Monate April bis Juni.

⁽²⁾ EBITDA („Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation“) ist berechnet als Betriebsgewinn vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen, zuzüglich Abschreibungen und Amortisationen.

Am 30. Juni 1999 bestand der Konzern aus vier Segmenten: Additives, Colors, Consumer Care und Performance Polymers. Diese vier Segmente sind Divisionen, welche unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen entwickeln, herstellen und vertreiben. Die Divisionen werden unabhängig voneinander geführt, da sie ihre eigenen Technologien und Marketingstrategien anwenden. Die Rechnungslegungsgrundsätze hingegen gelten konzernweit. Der Konzern beurteilt die Geschäftsleistung seiner Segmente aufgrund des Betriebsgewinns vor Restrukturierungs- und Sonderbelastungen, vor konzernbezogenen Erträgen und Aufwendungen sowie vor bestimmten anderen Nettoaufwendungen, welche den Segmenten nicht belastet werden. Sämtliche interdivisionalen Verkaufspreise zwischen Konzerngesellschaften basieren auf Marktpreisen.

Als Fortsetzung des Programmes zur Neuausrichtung der Geschäfte kündigte der Konzern im Januar 1999 die Bildung einer erweiterten Division Additives an. Hierbei wurden die Tätigkeiten des Bereichs Wasserbehandlung mit dem Additivgeschäft zusammengelegt. Diese strategische Umstellung soll zu einer noch besseren Ressourcennutzung, zu Wachstum und zu weiteren Synergieeffekten führen. Zur Vergleichbarkeit mit der früheren Konzernstruktur wurden in den gekürzten Segmentinformationen die Daten für die früheren Divisionen Additives und Water Treatments gesondert dargestellt.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1998 schuf der Konzern die neue Division Colors durch die Kombination der beiden früheren Divisionen Pigments (dem Geschäft mit Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe) und Textile Dyes (dem Geschäft mit Farben für Textilien), wobei das Textilverarbeitungs- und -veredelungsgeschäft der Division Consumer Care angegliedert wurde. Ziel dieser Neugliederung war es, die Kernkompetenzen des Konzerns im Bereich Farben für Industrie- und Konsumenten anzuverwandeln und zu verstärken. Die folgende Tabelle ermöglicht einen Vergleich mit den früher veröffentlichten Zahlen der Geschäftseinheiten Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe und Farben für Textilien:

Erstes Halbjahr 1999	Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe		Colors
	Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe	Farben für Textilien	
Umsatz	628	544	1 172
Betriebsgewinn	67	27	94
EBITDA	89	66	155

Erstes Halbjahr 1998	Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe		Colors
	Farben für Druck, Lacke und Kunststoffe	Farben für Textilien	
Umsatz	636	609	1 245
Betriebsgewinn	123	36	159
EBITDA	152	65	217

Für eine bessere Vergleichbarkeit wurden die früher veröffentlichten Angaben für 1998 gemäss den oben erwähnten Geschäftsumstellungen angepasst.

Erläuterungen zur gekürzten Konzernrechnung (nicht geprüft)
(in Millionen Schweizer Franken ausser Angaben zu Aktien)

1. Präsentationsbasis

Die gekürzte Konzernrechnung der Ciba Spezialitätenchemie Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (der „Konzern“) wurde in Übereinstimmung mit den „United States Generally Accepted Accounting Principles“ („U.S. GAAP“) erstellt. Sie beinhaltet lediglich die für eine Zwischenberichterstattung notwendigen Informationen und gibt nicht sämtliche Informationen einer vollständigen U.S. GAAP-Berichterstattung wieder. Weitere Informationen zur Konzernrechnung sind aus der Finanzübersicht zum Geschäftsjahr 1998 ersichtlich. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass alle nötigen Buchungen vorgenommen wurden, um die konsolidierten Erfolgsrechnungen, Bilanzen und Mittelflussrechnungen für Zwischenberichterstattungen getreu darzustellen. Seit Jahresbeginn 1999 wird die Amortisation von Goodwill, welche zuvor als Teil des Vertriebs-, Verwaltungs- und Allgemeinen Aufwands gemeldet wurde, in den Erfolgsrechnungen gesondert dargestellt. Die früher publizierten Zahlen wurden entsprechend reklassifiziert.

2. Restrukturierungen

Während des Berichtsjahres 1998 wurden 1 147 Millionen Schweizer Franken an Restrukturierungs- und Sonderbelastungen verbucht, wovon 1 060 Millionen Schweizer Franken im ersten Halbjahr 1998 anfielen. Diese Belastungen beinhalten 1 012 Millionen Schweizer Franken für die Abschreibung von im Zusammenhang mit der Akquisition von Allied Colloids erworbenen hängigen Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Der verbleibende Betrag wurde für die strategische Neuausrichtung der Geschäfte verwendet, d.h. für die Bildung der Division Colors, für das Programm zur Profitabilitätsverbesserung der Division Performance Polymers, für die Integration des Bereichs Wasserbehandlung sowie für die Endphase des Projektes zum Austausch der Warenversorgungskette, welches bereits 1996 initiiert wurde. Im Rahmen dieser Neustrukturierungen der Geschäfte wurden 121 Millionen Schweizer Franken für Abfindungszahlungen an etwa 1 100 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente) verwendet, deren Stellen abgebaut wurden. Dies geschah vornehmlich in den Bereichen Administration, Verkauf und Marketing. Der restliche Betrag wurde für andere Aufwendungen im Rahmen der Reorganisation der Administration, der Vereinfachung der Warenversorgungskette und der Systemintegration verwendet. Seit dem Beginn dieses Programms wurden 931 Stellen abgebaut, wofür gesamthaft 92 Millionen Schweizer Franken ausgegeben wurden.

Die gesamte verbuchte Rückstellung betrug per 31. Dezember 1998 346 Millionen Schweizer Franken. Im ersten Halbjahr 1999 wurden 175 Millionen Schweizer Franken beansprucht (davon 141 Millionen Schweizer Franken in Form von liquiden Mitteln), was zu einer verbleibenden Rückstellung von 171 Millionen Schweizer Franken führte. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass diese verbleibende Rückstellung genügend hoch ist, um die bestehenden Restrukturierungspläne vollständig umzusetzen.

3. Finanzverbindlichkeiten

Zur Finanzierung der Akquisition von Allied Colloids schloss der Konzern am 21. Januar 1998 eine revolvingierende Mehrwährungs-Kreditvereinbarung über 4 000 Millionen Schweizer Franken ab. Der Zinssatz ist gleich dem LIBOR-Satz plus 22,5 Basispunkte und die Laufzeit endete am 21. Juli 1999. 1998 emittierte der Konzern langfristige Anleihen und reduzierte angesichts dieser Emissionen den Rahmen der revolvingierenden Mehrwährungs-Kreditvereinbarung auf 800 Millionen Schweizer Franken. Am 12. Juli 1999 refinanzierte der Konzern die unter dieser Fazilität ausstehenden 450 Millionen Schweizer Franken (296 Millionen U.S. Dollar) mit einer revolvingierenden Mehrwährungs-Kreditvereinbarung über 600 Millionen Schweizer Franken mit einer Laufzeit bis zum 11. Juli 2002. Der Zinssatz ist gleich dem LIBOR-Satz plus 21,5 Basispunkte. Auf der durchschnittlich nicht ausgeschöpften Fazilität wird eine Gebühr von 0,10% p.a. bezahlt.

Die auf 300 Millionen Schweizer Franken lautende Mehrwährungs-Bereitstellungskreditvereinbarung mit einer bedeutenden Schweizer Bank wurde am 1. Juli 1999 mit einer Laufzeit bis zum 30. Juni 2000 erneuert. Der Zinssatz ist gleich dem LIBOR-Satz plus 20,0 Basispunkte. Auf die gesamte Fazilität wird eine Jahresgebühr von 0,08% bezahlt.

Im April 1999 emittierte der Konzern eine Anleihe über 300 Millionen Schweizer Franken zu einem festen Zinssatz von 3,25% p.a. Die Anleihe wird im Jahr 2009 fällig.

4. Gewinn pro Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Berechnung des Gewinns pro Aktie:

Erstes Halbjahr	1999	1998
Konzerngewinn (-verlust)	121	(791)
Gewichteter Mittelwert ausstehender Aktien verwendet zur:		
Berechnung des Gewinns pro Aktie	66 453 717	66 288 043
Berechnung des Verwässerungseffektes aus Aktienoptionsplänen	4 262	0
Berechnung des Gewinns pro Aktie (verwässert)	66 457 979	66 288 043
Gewinn (Verlust) pro Aktie	1.82	(11.93)
Gewinn (Verlust) pro Aktie (verwässert)	1.82	(11.93)

Für das erste Halbjahr 1999 wurde der Effekt durch die vermutete vollständige Wandlung der im Juli 1998 emittierten und im Jahr 2003 fälligen 1,25%-Wandelanleihe nicht berücksichtigt, da er der Verwässerung entgegengewirkt hätte. Der Effekt durch 418 253 Optionen auf eigene Aktien mit einem Ausübungspreis zwischen 165 und 183 Schweizer Franken wurde nicht berücksichtigt, da die Ausübungspreise über dem mittleren Marktpreis der Aktie während des ersten Halbjahrs 1999 lagen.

Für das erste Halbjahr 1998 wurde der Effekt durch die 139 636 zusätzlichen Aktien aus Aktienoptionsplänen nicht berücksichtigt, da er der Verwässerung entgegengewirkt hätte.

(in Millionen Schweizer Franken ausser Angaben zu Aktien)

5. Umfassender Konzerngewinn

Der Umfassende Konzerngewinn(-verlust) für die ersten Halbjahre 1999 und 1998 besteht aus folgenden Elementen:

Erstes Halbjahr	1999	1998
Konzerngewinn (-verlust)	121	(791)
Umrechnungsdifferenzen	96	33
Nicht realisierter Gewinn (Verlust) auf zum Verkauf stehenden Aktien	(6)	10
Total Umfassender Konzerngewinn (-verlust)	211	(748)

6. Eventualverbindlichkeiten

Der Konzern operiert in Ländern, in denen die politische, wirtschaftliche, soziale und rechtliche Entwicklung Einfluss auf die betrieblichen Aktivitäten haben kann. Die Auswirkungen solcher Risiken auf das Ergebnis des Konzerns, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen, sind nicht vorhersehbar und werden daher nicht in die Konzernrechnung einbezogen.

Im gewöhnlichen Geschäftsverlauf ist der Konzern in Rechtsfälle, Klagen, Untersuchungen und Prozesse involviert. Darin sind eingeschlossen: Produkthaftung, kommerzielle Rechtsfälle, Umweltfragen, Gesundheits- und Sicherheitsangelegenheiten. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt bestehen keine derartigen Angelegenheiten, welche aus Sicht des Konzerns hinsichtlich seiner Geschäfte, seiner finanziellen Lage oder seines operativen Ergebnisses wesentlich sein könnten.

Im Zusammenhang mit der Ausgliederung des Spezialitätenchemiegeschäftes der Ciba-Geigy AG in den Konzern trafen der Konzern und Novartis bestimmte Übereinkommen mit den Schweizer Behörden bezüglich Ertrags- und Stempelsteuern sowie sonstiger mit der Transaktion verbundenen Steuerverbindlichkeiten. Änderungen in den Eigentumsverhältnissen, grössere Konzentrationen von Stimmrechten bei Dritten oder der Verkauf von wesentlichen Teilen des Geschäftsbetriebes innerhalb der nächsten Jahre könnten für die Gesellschaft rückwirkend Steuerverbindlichkeiten auslösen.

Die Separierung des Geschäftsbetriebes und die Ausgliederung aus der Novartis können in Deutschland und in andern Ländern zu Steuerlasten führen, welche derzeit nicht abschätzbar sind. Nach Meinung der Geschäftsleitung werden sich solche potentiellen Steuerlasten letztlich nicht materiell nachteilig auf die Finanzlage oder das Betriebsergebnis des Konzerns auswirken. Die Geschäftsleitung ist neben andern Gründen deshalb zu dieser Einschätzung gekommen, weil im „Master Spin-off Agreement“ mit Novartis festgelegt ist, dass Novartis – abgesehen von bestimmten Ausnahmen – für Steuern, welche vom „Master Spin-off Agreement“ abgedeckt sind, verantwortlich ist. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass keine solche Ausnahme auf die oben diskutierten potentiellen Steuerlasten zutrifft.

Kontaktadressen

Corporate Communications
Für Medienanfragen wenden Sie sich bitte an:

Hauptsitz Schweiz

Kirsten Gallagher
Tel: +41 61 636 4444
Fax: +41 61 636 3019

USA

Hugh Stuart-Buttle
Tel: +1 914 785 2692
Fax: +1 914 785 2211

Japan

Chisato Akamatsu
Tel: +81 3 5403 8220
Fax: +81 3 5403 8223

Singapur

Regina Tan
Tel: +65 832 0533
Fax: +65 334 7131

Grossbritannien

Mike Bold
Tel: +44 1625 888 217
Fax: +44 1625 619 002

Investor Relations
Für Investoren- und Analystenanfragen wenden Sie sich bitte an:

Hauptsitz Schweiz

Matthias A. Fankhauser
Tel: +41 61 636 5081
Fax: +41 61 636 5111

Aktienregister
Für Adress- und sonstige Änderungen im Aktienregister wenden Sie sich bitte an:

Aktienregister

Ciba Spezialitätenchemie Holding AG
Postfach
CH-4002 Basel
Schweiz
Tel: +41 61 636 2922 oder
+41 61 636 5791
Fax: +41 61 636 5243

Internet-Adresse
<http://www.cibasc.com>

Ciba Spezialitätenchemie AG

Klybeckstrasse 141
CH-4002 Basel
Schweiz
Tel: +41 61 636 1111

Die Divisionen von Ciba Spezialitätenchemie stellen hochwertige chemische Spezialitäten für die Produkte von Kunden aus den verschiedensten Industriebereichen her. Wir wollen die Zukunft unserer Branche mitgestalten. Unser Erfolg basiert auf Innovation und unserem Engagement für Forschung und Entwicklung.

In mehr als 60 Niederlassungen weltweit engagieren sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Herstellung von Qualitätsprodukten, die Werte für unsere Kunden und Aktionäre schaffen. Als weltweit führendes Unternehmen im Bereich chemischer Spezialitäten kreieren wir fortlaufend neue Ideen für die Prozesse und Produkte unserer Kunden in 117 Ländern.

Dieser Bericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
© Ciba Spezialitätenchemie

Ciba Spezialitätenchemie AG

Klybeckstrasse 141
CH-4002 Basel
Schweiz

