

20.09.2013 - 02:18 Uhr

Coty Inc. meldet positive Geschäftsergebnisse für das vierte Quartal und das Gesamtjahr 2013

-- Umsatzwachstum, Margensteigerungen und starker Cashflow

-- Dividende steigt auf 0,20 USD je Aktie

New York (ots/PRNewswire) - Coty Inc. gab heute die Finanzergebnisse des vierten Quartals und des Geschäftsjahrs zum 30. Juni 2013 bekannt.

(Logo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20130917/NY80540LOGO>
[<http://photos.prnewswire.com/prnh/20130917/NY80540LOGO>])

Ergebnisse im Überblick	Drei Monate zum 30. Juni 2013		
		Veränderung	
(in Millionen, ausgenommen Angaben pro Aktie)		Ausgewiesener Wert	Konstante Wechselkurse
Nettoumsatz	\$1.058,8	3 %	4 %
-Flächenbereinigtes Wachstum*	4 %		
Betriebsgewinn (Verlust) - ausgewiesen	(23,9)	(95 %)	
Betriebsgewinn - bereinigt*	45,4	>100 %	>100 %
Nettogewinn (Verlust) - ausgewiesen	(62,3)	(83 %)	
Nettogewinn - bereinigt*	9,9	>100 %	
EPS (verwässert) - ausgewiesen	(0,16)	>100 %	
EPS (verwässert) - bereinigt	0,03	>100 %	

Ergebnisse im Überblick	Jahr zum 30. Juni 2013		
		Veränderung	
(in Millionen, ausgenommen Angaben pro Aktie)		Ausgewiesener Wert	Konstante Wechselkurse
Nettoumsatz	\$4.649,1	1 %	2 %
-Flächenbereinigtes Wachstum*	2 %		
Betriebsgewinn (Verlust) - ausgewiesen	394,4	>100 %	
Betriebsgewinn - bereinigt*	572,8	7 %	8 %
Nettogewinn (Verlust) - ausgewiesen	168,0	>100 %	
Nettogewinn - bereinigt*	323,2	7 %	
EPS (verwässert) - ausgewiesen	0,42	>100 %	
EPS (verwässert) - bereinigt	0,82	5 %	

* Diese Kennzahlen sind ebenso wie der "freie Cashflow" nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen. Siehe "Grundlagen der Rechnungslegung und außergewöhnliche Posten" sowie "nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen" für nähere Erläuterungen zu diesen Kennzahlen. Eine Überleitung von ausgewiesenen zu bereinigten Ergebnissen ist am Ende dieser Pressemitteilung zu finden.

Zusammenfassung des Geschäftsjahrs 2013

- Nettoumsatz in Höhe von 4.649,1 Millionen USD - eine Steigerung von 2 % auf flächenbereinigter und von 1 % auf ausgewiesener Basis.
- Bereinigter Betriebsgewinn in Höhe von 572,8 Millionen USD - im Vergleich zum Gewinn von 535,9 Millionen USD aus dem Vorjahr ergab sich eine Steigerung von 8 % bei konstantem und 7 % bei tatsächlichem Wechselkurs.
- Im Vergleich zum Wert von 300,7 Millionen USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte Nettogewinn um 7 % auf 323,2 Millionen USD.
- Im Vergleich zum Wert von 0,78 USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte verwässerte Gewinn je Aktie auf 0,82 USD.
- Im Vergleich zum Wert von 593,3 Millionen USD aus dem Vorjahr stiegen die im operativen Geschäft erwirtschafteten Nettobarmittel bei Außerachtlassung der für die Ausübung privater Aktienoptionen verwendeten Barmittel auf 618,4 Millionen USD. Im Vergleich zum Wert von 385,9 Millionen USD aus dem Geschäftsjahr 2012 stieg der freie Cashflow im Geschäftsjahr 2013 bei Außerachtlassung der für die Ausübung privater Aktienoptionen verwendeten Barmittel auf 394,5 Millionen USD.

Zusammenfassung des vierten Geschäftsquartals 2013

- Nettoumsatz in Höhe von 1.058,8 Millionen USD - eine Steigerung von 4 % auf flächenbereinigter und von 3 % auf ausgewiesener Basis.
- Im Vergleich zum Wert von 11,6 Millionen USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte Betriebsgewinn auf 45,4 Millionen USD.
- Im Vergleich zum Wert von (2,3) Millionen USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte Nettogewinn auf 9,9 Millionen USD.
- Im Vergleich zum Wert von (0,01) USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte verwässerte Gewinn je Aktie auf 0,03 USD.
- Im Vergleich zum Wert von 183,4 Millionen USD aus dem Vorjahr stiegen die im operativen Geschäft erwirtschafteten Nettobarmittel bei Außerachtlassung der für die Ausübung privater Aktienoptionen verwendeten Barmittel auf 214,1 Millionen USD.

Michele Scannavini, der CEO von Coty Inc., erklärte Folgendes zu den Leistungen des Unternehmens: "Coty hat ein weiteres Jahr mit positiven Finanzergebnissen abgeschlossen. Die Steigerung unseres Nettoumsatzes war in erster Linie auf das Wachstum in den Sparten Parfum und Farbkosmetik sowie auf die positive Entwicklung all unserer Geschäftsregionen zurückzuführen, insbesondere in Schwellenmärkten. Der Betriebs- und Nettogewinn stieg schneller als der Umsatz, was zu Margensteigerungen führte und für unsere permanente Konzentration auf betriebliche Effizienz spricht. Da wir aus unseren Einnahmen kontinuierlich Erträge erwirtschaften, können wir weiterhin in unser Wachstum investieren. Unsere langfristige Strategie, überproportionale Umsatzsteigerungen im Verhältnis zu den von uns abgedeckten Märkten und Sparten und überproportionale Gewinne im Verhältnis zum Umsatzanstieg zu erzielen, verfolgen wir konsequent weiter, um kontinuierliche Margensteigerungen zu erzielen."

Grundlagen der Rechnungslegung und außergewöhnliche Posten

Der Begriff "flächenbereinigt" beschreibt die Leistung des Unternehmens auf vergleichbarer Basis. Soweit anwendbar werden Materialanschaffungen, Ausgliederungen, eingestellte Geschäftsbereiche und Fremdwährungsumrechnungen bei diesen Angaben außer Acht gelassen. Der Begriff "bereinigt" bedeutet, dass einmalige Sondereffekte, private aktienbasierte Vergütungsaufwendungen und Restrukturierungskosten sofern anwendbar außer Acht gelassen werden. Siehe "nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen" für eine Definition des freien Cashflows.

Der Nettoumsatz wird nach Sparte und geografischer Region ausgewiesen. Die nachfolgenden Angaben beruhen auf konstanten Wechselkursen. Der Betriebsgewinn wird nach Sparte ausgewiesen. Prozentuale Veränderungen der Margen werden ausschließlich in Basispunkten angegeben und auf das nächste Zehntelprozent gerundet.

Der Nettoumsatz, die bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (VVG) und der bereinigte

Betriebsgewinn werden jeweils nach tatsächlichem und konstantem Wechselkurs ausgewiesen. VVG, Betriebsgewinn, effektiver Steuersatz, Nettogewinn und Gewinn je Aktie (EPS) werden jeweils auf ausgewiesener Basis (GAAP-konform) und auf bereinigter Basis (nicht GAAP-konform) präsentiert. Die bereinigten VVG, der bereinigte Betriebsgewinn, der bereinigte effektive Steuersatz, der bereinigte Nettogewinn und das bereinigte EPS bei tatsächlichem und konstantem Wechselkurs, der Nettoumsatz bei konstantem Wechselkurs sowie flächenbereinigte Angaben sind allesamt nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen. Eine Überleitung von nicht GAAP-konformen zu GAAP-konformen Ergebnissen ist in den Tabellen und Fußnoten am Ende dieser Pressemitteilung zu finden.

Zusammenfassung des operativen Geschäfts im Geschäftsjahr 2013

Der Nettoumsatz in Höhe von 4.649,1 Millionen USD stieg im Vorjahresvergleich auf flächenbereinigter Basis um 2 % und auf ausgewiesener Basis um 1 %. Das flächenbereinigte Wachstum ist auf solide Steigerungen in den Sparten Farbkosmetik und Parfum zurückzuführen, wobei insbesondere die Power-Marken Rimmel, Marc Jacobs, Chloe und Playboy zu überzeugen wussten. Teilweise ausgeglichen wurde diese Wachstumsentwicklung durch niedrigere Nettoumsätze in der Sparte Haut- und Körperpflege. Gestaffelt nach geografischer Region ist bei konstantem Wechselkurs in ausnahmslos jeder Region ein höherer Nettoumsatz erwirtschaftet worden, wobei das Umsatzwachstum im Asien-Pazifik-Raum mit 5 % am deutlichsten ausfiel. Trotz der anhaltenden Konjunkturschwäche der südeuropäischen Märkte lag das Ergebnis im EMEA-Raum 1 % über dem Vorjahreswert.

Die Bruttomarge sank von 60,4 % auf 60,0 %. Dieser Rückgang war hauptsächlich auf die negativen Auswirkungen höherer Kundenrabatte sowie auf Rückstellungen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen, die wegen des grundsätzlich schwierigen europäischen Marktes gebildet werden müssen, der von umfangreichen Werbeaktionen abhängig ist. Der Rückgang glich die im Zusammenhang mit unserem Supply-Chain-Sparprogramm erzielten Einsparungen bei Herstellungskosten mehr als aus. Das Supply-Chain-Sparprogramm hat seit seiner Einführung im Geschäftsjahr 2010 zu verschiedenen Produktionskosteneinsparungen geführt. Ursächlich sind hierfür straffere Fertigungsprozesse, bei Zulieferern umgesetzte Sparprogramme im Beschaffungswesen und die Neugestaltung der Versorgungskette mit verbessertem Fremdfirmenmanagement.

Die bereinigten VVG veränderten sich bei konstantem Wechselkurs nicht und sanken bei tatsächlichem Wechselkurs um 2 %. Der prozentuale Anteil der bereinigten VVG am Nettoumsatz sank um 110 Basispunkte auf 45,7 %. Dieser Rückgang war niedrigeren Verwaltungskosten, effizienter gestreuten indirekten Ausgaben und der Verlagerung einiger Ausgaben für Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen in Kundenrabatte und Rückstellungen gegen Ende des Jahres geschuldet. Dies war notwendig, um die Wettbewerbsfähigkeit innerhalb des in großem Maße von Werbeaktionen abhängigen Massengeschäfts aufrechtzuerhalten, insbesondere in Südeuropa sowie im Vereinigten Königreich.

Der Betriebsgewinn stieg von (209,5) Millionen USD auf 394,4 Millionen USD. Der im vergangenen Jahr gemeldete Betriebsverlust war hauptsächlich auf einen Wertminderungsverlust in der Sparte Haut- und Körperpflege zurückzuführen, der im Zusammenhang mit Übernahmen aus dem Geschäftsjahr 2011 sowie aufgrund der höheren aktienbasierten Vergütungen anfiel.

Ausgehend von 535,9 Millionen USD stieg der bereinigte Betriebsgewinn bei konstantem Wechselkurs um 8 % auf 576,3 Millionen USD. Der prozentuale Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz stieg von 11,6 % um 70 Basispunkte auf 12,3 %. Hauptgrund hierfür waren niedrigere VVG und der sinkende Abschreibungsaufwand, was durch den Rückgang der Bruttomarge jedoch teilweise ausgeglichen wurde.

Im Vergleich zum Wert von 27,7 % aus dem Vorjahr belief sich der bereinigte effektive Steuersatz im Geschäftsjahr 2013 auf 28,2 %. Diese Erhöhung war hauptsächlich auf eine veränderte steuerrechtliche Konstellation zurückzuführen, wobei in Ländern mit höherem Steuersatz auch höhere Profite erzielt wurden. Der auf der tatsächlich gezahlten Steuer basierende Steuersatz für das Gesamtjahr - die sogenannte Cash Tax Rate - belief sich auf 16,9 %.

Der Nettogewinn stieg von (324,4) Millionen USD auf 168,0 Millionen USD.

Der bereinigte Nettogewinn stieg von 300,7 Millionen USD auf 323,2 Millionen USD, hauptsächlich aufgrund des höheren Betriebsgewinns und der niedrigeren Zinskosten. Der prozentuale Anteil der bereinigten Nettogewinnmarge am Nettoumsatz stieg von 6,5 % um 50 Basispunkte auf 7,0 %.

Cashflows

-- Bei Außerachtlassung der verwendeten Barmittel für die Ausübung privater Aktienoptionen in Höhe von 154,5 Millionen USD beliefen sich die im operativen Geschäft erwirtschafteten Nettobarmittel im

Geschäftsjahr 2013 auf 618,4 Millionen USD. Im Vorjahr wurde ein Wert von 593,3 Millionen USD gemeldet, bei dessen Berechnung verwendete Barmittel für die Ausübung privater Aktienoptionen in Höhe von 4,0 Millionen nicht berücksichtigt wurden. Diese Steigerung war teilweise auf den höheren Nettogewinn und das verbesserte Management des Inventars und der Außenstände zurückzuführen.

- Ausgehend von 1.850,9 Millionen USD am 30. Juni 2012 sank die Nettoverschuldung um 141,1 Millionen USD auf 1.709,8 Millionen USD.
- Im Vergleich zum Wert von 385,9 Millionen USD aus dem Geschäftsjahr 2012 stieg der freie Cashflow im Geschäftsjahr 2013 bei Außerachtlassung der für die Ausübung privater Aktienoptionen verwendeten Barmittel auf 394,5 Millionen USD.
- Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass der Kassenbestand im Verbund mit den im operativen Geschäft erwirtschafteten Barmitteln, den verfügbaren Kreditlinien und dem offenen Zugang zu Kreditmärkten ausreichen wird, um den Geschäftsbetrieb sowohl kurz- als auch langfristig wie geplant fortzusetzen.

Geschäftlicher Rückblick 2013 nach Sparte

Jahr zum 30. Juni

(in Millionen)	Prozentuale Veränderung			
	Nettoumsatz	Ausgewiesener		Konstante
		2013	2012	
Parfum	\$2.490,7	\$2.452,8	2 %	3 %
Farbkosmetik	1.468,5	1.430,6	3 %	4 %
Haut- und Körperpflege	689,9	727,9	(5 %)	(4 %)
Gesamt	\$4.649,1	\$4.611,3	1 %	2 %

Jahr zum 30. Juni

(in Millionen)	Bereinigter Betriebsgewinn			
	(Verlust)	Prozentuale Veränderung		Konstante
		2013	2012	
Parfum	\$369,7	\$340,5	9 %	9 %
Farbkosmetik	208,8	200,2	4 %	4 %
Haut- und Körperpflege	(5,7)	(4,8)	entf.	entf.
Gesamt	\$572,8	\$535,9	7 %	8 %

Parfum

- Der erhöhte Nettoumsatz ist auf das starke Wachstum unserer Power-Marken Marc Jacobs, Chloe und Playboy zurückzuführen und wurde durch die erfolgreichen Neueinführungen von DOT Marc Jacobs, See by Chloe und Playboy VIP noch verstärkt.

- Ebenfalls für das in dieser Sparte verzeichnete Wachstum verantwortlich waren die Neumarke Lady Gaga Fame sowie die Marke Roberto Cavalli, die durch Neueinführungen wie beispielsweise der extrem erfolgreichen Sonderedition des Parfums Roberto Cavalli Oud im Nahen Osten gezielt aufgewertet wurde.
- Ausgehend von 340,5 Millionen USD im Vorjahr stieg der Betriebsgewinn in der Sparte Parfum um 9 % auf 369,7 Millionen USD. Bei der sich ergebenden Betriebsgewinnmarge von 14,8 % wurde im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012 eine Verbesserung von 90 Basispunkten erzielt.

Farbkosmetik

- Das Wachstum der Sparte Farbkosmetik war hauptsächlich auf die herausragende Entwicklung der Marke Rimmel zurückzuführen, die in den USA und Europa Marktanteile gewann. Grund des zweistelligen Wachstums dieser Marke waren ein kreativer und erfolgreicher Innovationsplan und ein hochmoderner Marketing-Mix mit einem innovativen und fesselnden Digitalprogramm.
- N.Y.C. New York Color und Manhattan, die beiden Einstiegsmarken des Unternehmens, trugen ebenfalls zum Wachstum der Sparte bei.
- Die Nagelpflegemarken OPI und Sally Hansen blieben gegenüber dem Vorjahr stabil.
- Ausgehend von 200,2 Millionen USD im Vorjahr stieg der Betriebsgewinn in der Sparte Farbkosmetik um 4 % auf 208,8 Millionen USD. Bei der sich ergebenden Betriebsgewinnmarge von 14,2 % wurde gegenüber dem Geschäftsjahr 2012 eine Steigerung von 20 Basispunkten erzielt.

Haut- und Körperpflege

- Der Nettoumsatz sank im Haut- und Körperpflegegeschäft um 4 %. Der adidas-Nettoumsatz hatte unter den schwachen Marktbedingungen in Europa und der fehlenden Mega-Werbung bei Sportgroßveranstaltungen zu leiden. Im vergangenen Jahr machten sich die Werbeaktivitäten rund um die Europameisterschaft bezahlt. In China hat adidas ein starkes zweistelliges Wachstum verzeichnet. Bemerkbar machte sich dabei die Produktions- und Vertriebsplattform TJoy, welche die andernfalls rückläufige Entwicklung der Marke TJoy teilweise ausglich.
- Nach einem langsamen Start ins Jahr nahm philosophy in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres zunehmend an Fahrt auf, als unser neuer Innovationsplan und die internationale Expansion Wirkung zeigten.
- Im Vergleich zum Ergebnis von (4,8) Millionen USD aus dem Vorjahr belief sich der bereinigte Betriebsverlust in der Sparte Haut- und Körperpflege auf (5,7) Millionen USD, wodurch auch die Betriebsmarge um 10 Basispunkte sank.

Geschäftlicher Rückblick 2013 nach geografischer Region

Jahr zum 30. Juni

	Nettoumsatz	Veränderung		
		Ausgewiesener	Konstante	
(in Millionen)	2013	2012	Wert	Wechselkurse
Nord-, Mittel- und Südamerika	\$1.914,8	\$1.874,5	2 %	2 %
EMEA	2.188,9	2.218,0	(1 %)	1 %

Asien-Pazifik-Raum	545,4	518,8	5 %	5 %
	-----	-----		
Gesamt	\$4.649,1	\$4.611,3	1 %	2 %
	=====	=====		

Nord-, Mittel- und Südamerika

- Der steigende Nettoumsatz war in dieser Region auf die in praktisch allen Ländern der Region verzeichnete Wachstumsentwicklung zurückzuführen. Die größte Steigerung wurde in den Vereinigten Staaten erzielt, gefolgt von Lateinamerika und Kanada.
- Der höhere Nettoumsatz in den Vereinigten Staaten erklärt sich hauptsächlich aus der Einführung neuer Parfums, darunter auch Neueinführungen der Power-Marken Marc Jacobs, Calvin Klein und Chloe.
- Auch in den Schwellenmärkten der Region wurde ein starkes zweistelliges Wachstum verzeichnet, insbesondere in Brasilien, Mexiko und Argentinien.

Europa, Nahost und Afrika

- Das bei konstantem Wechselkurs verzeichnete Wachstum war hier in erster Linie auf die Schwellenmärkte der Region zurückzuführen, insbesondere Russland, der Nahe Osten sowie Travel Retail, die allesamt zweistelliges Wachstum erzielen konnten.
- Trotz der rückläufigen Entwicklung der Marktbedingungen in Südeuropa und des Abschwungs im Vereinigten Königreich und Osteuropa ist in dieser Region Wachstum erzielt worden.

Asien-Pazifik-Raum

- In Südostasien hat das Unternehmen zweistelliges Wachstum verzeichnet, hauptsächlich aufgrund von Calvin Klein, Chloe, Marc Jacobs sowie der Markteinführung von philosophy in der Region.
- Auch Australien hat starkes Wachstum verzeichnet, in erster Linie aufgrund des Wachstums in der Sparte Parfum und des erweiterten Vertriebs der Marke Rimmel.

Im Laufe des Jahres sind in entwickelten und aufstrebenden Märkten wachsende Umsätze verzeichnet worden. Mit 6 % Wachstum im Vergleich zum Vorjahr liegen die Schwellenmärkte hier klar vorn, während auf entwickelten Märkten ein Wachstum von 1 % erzielt wurde. Schwellenmärkte stellen mittlerweile einen Anteil von 24 % am Nettogesamtumsatz. Im Vergleich zum Wert von 23 % aus dem Vorjahr wurde auch hier Wachstum erzielt.

Zusammenfassung des operativen Geschäfts im vierten Quartal 2013

- Für die drei Monate zum 30. Juni 2013 meldete das Unternehmen einen Nettoumsatz von 1.058,8 Millionen USD, wobei es eine Steigerung von 4 % auf flächenbereinigter und von 3 % auf ausgewiesener Basis erzielte.
- Mit einem flächenbereinigten Anstieg des Nettoumsatzes von jeweils 6 % hat sowohl die Sparte Parfum als auch die Sparte Haut- und Körperpflege ein starkes Quartal verzeichnet. Der flächenbereinigte Anstieg des Nettoumsatzes nach geografischer Region war in erster Linie dem Asien-Pazifik- und EMEA-Raum geschuldet, wo Steigerungen von 11 % bzw. 5 % erzielt werden konnten. Auch die Schwellenmärkte haben ein solides Quartal hinter sich: Hier stieg der Nettoumsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8 %, sodass ihr Anteil am Nettogesamtumsatz mittlerweile 25 % beträgt.
- Im Vergleich zum Wert von 11,6 Millionen USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte Betriebsgewinn um 33,8 Millionen USD auf 45,4 Millionen USD. Ausgehend von 1,1 % stieg die bereinigte Betriebsmarge um 320 Basispunkte auf 4,3 %. Hauptgrund hierfür waren die niedrigeren VVG, was durch einen Rückgang der Bruttomarge jedoch teilweise ausgeglichen wurde.
- Im Vergleich zum Wert von (2,3) Millionen USD aus dem Vorjahr stieg der bereinigte Nettogewinn von Coty Inc. um 12,2 Millionen USD und beläuft sich nunmehr auf 9,9 Millionen USD. Der bereinigte verwässerte

Nettogewinn je Aktie stieg im Vergleich zum Wert von (0,01) USD aus dem Vorjahr auf 0,03 USD.

- Bei Außerachtlassung der verwendeten Barmittel für die Ausübung privater Aktienoptionen in Höhe von 112,7 Millionen USD beliefen sich die im operativen Geschäft erwirtschafteten Nettobarmittel während der drei Monate zum 30. Juni 2013 auf 214,1 Millionen USD. Im Vorjahr wurde ein Wert von 183,4 Millionen USD gemeldet, bei dessen Berechnung verwendete Barmittel für die Ausübung privater Aktienoptionen in Höhe von 0,8 Millionen nicht berücksichtigt wurden.

Prognosen für das erste Quartal und das Gesamtjahr 2014

In den USA und Europa hat das Unternehmen in den vergangenen Monaten ein nachlassendes Marktwachstum beobachtet. Dies hatte einen beträchtlichen Lagerabbau zur Folge, insbesondere bei großen US-amerikanischen Einzelhändlern. Aus diesem Grund geht Coty für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2014 von leicht rückläufigen Nettoumsätzen im Vergleich zum Vorjahr aus. Das Unternehmen erwartet, im Laufe des Geschäftsjahres wieder zu seinem langfristigen Ziel zurückzukehren und im Verhältnis zu den abgedeckten Märkten und Sparten überproportional zu wachsen. Dies wird voraussichtlich der Fall sein, sobald sich das Inventar des Handels wieder normalisiert und sich die Neuinvestitionen des Unternehmens in Schwellenmärkte positiv auf die Wachstumsentwicklung auswirken.

Am 31. Oktober 2013 wird das Unternehmen eine Jahresdividende in Höhe von 0,20 USD pro Stammaktie der Klasse A und B an Aktionäre ausschütten, die zum Zeitpunkt des Geschäftsschlusses am 11. Oktober 2013 offiziell als Aktieninhaber eingetragen sind.

Telefonkonferenz

Coty Inc. wird heute, am 17. September 2013, um 9:30 Uhr (ET) eine Telefonkonferenz zur Erörterung der Geschäftsergebnisse veranstalten. Die Rufnummern lauten 800-510-0146 aus den USA bzw. 617-614-3449 aus dem internationalen Raum (Konferenz-Zugangsnummer: 34186630). Die Telefonkonferenz wird auch in Form eines Live-Webcast auf <http://investors.coty.com> [<http://investors.coty.com/>] übertragen. Darüber hinaus wird eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz zu Verfügung stehen.

Informationen zu Coty Inc.

Mit einem Nettoumsatz von 4,6 Milliarden USD während des Geschäftsjahres zum 30. Juni 2013 ist Coty der neue aufgehende Stern der Beauty-Branche. Coty wurde 1904 in Paris gegründet. Das reine Beauty-Unternehmen verfügt über ein umfassendes Portfolio aus sehr bekannten Parfums, Farbkosmetika sowie Haut- und Körperpflegeprodukten, die in über 130 Ländern und Gebieten vertrieben werden. Cotys Produktangebot umfasst starke Marken wie adidas, Calvin Klein, Chloe, Davidoff, Marc Jacobs, OPI, philosophy, Playboy, Rimmel und Sally Hansen.

Nähere Informationen zu Coty Inc. erhalten Sie auf www.coty.com [<http://www.coty.com/>].

Vorausschauende Aussagen

Bei bestimmten Aussagen in dieser Pressemitteilung handelt es sich um vorausschauende Aussagen. Diese Aussagen entsprechen unseren derzeitigen Ansichten und beziehen sich unter anderem auf unsere betrieblichen Abläufe und finanzielle Leistung. Im Allgemeinen sind vorausschauende Aussagen anhand bestimmter Begriffe oder Redewendungen zu erkennen, darunter "antizipieren", "schätzen", "planen", "prognostizieren", "erwarten", "glauben", "beabsichtigen", "vorhersehen", "vorhersagen", "werden", "können", "Ausblick" sowie ähnliche Begriffe und Redewendungen.

Risiken und Unwägbarkeiten können dazu führen, dass tatsächliche Ergebnisse in erheblichem Umfang von den prognostizierten Ergebnissen abweichen. Die ausgewiesenen Ergebnisse sollten nicht als Anhaltspunkt für künftige Leistungen betrachtet werden. Zu den Risiken und Unwägbarkeiten, die Einfluss auf die von uns getätigten vorausschauenden Aussagen haben, zählen die folgenden:

- die Fähigkeit, unsere globale Geschäftsstrategie einzuhalten, innerhalb der Beauty-Branche konkurrenzfähig zu wirtschaften und rasche Veränderungen der Markttrends und Verbrauchervorlieben zu antizipieren, zu beurteilen und entsprechend zu reagieren;
- die Fähigkeit, geeignete Akquisitionen zu bestimmen und das volle Potenzial der von uns getätigten Übernahmen auszuschöpfen, sowie betriebswirtschaftliche, integrationsbezogene, operative und finanzielle

- Risiken im Zusammenhang mit diesen Übernahmen;
- Risiken im Zusammenhang mit unserer internationalen Geschäftstätigkeit, darunter politische, regulierungstechnische, ökonomische sowie Reputationsrisiken;
 - die Abhängigkeit von bestimmten Lizenzen, den von uns beauftragten Outsourcing-Unternehmen sowie externen Lieferanten;
 - die Fähigkeit unserer Markenpartner und Lizenzgeber, die für unsere Produkte relevanten Eigentumsrechte zugesprochen zu bekommen, zu bewahren und wirksam zu schützen, sowie unsere Fähigkeit, unsere Reputation diesbezüglich zu schützen;
 - die Minderung unseres Firmenwertes und sonstiger Vermögenswerte;
 - globalpolitische und/oder wirtschaftliche Unwägbarkeiten oder Störungen, darunter eine generelle Konjunkturschwäche, die Schuldenkrise und das Wirtschaftsumfeld in Europa, eine plötzlich auftretende Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit entsprechenden Auswirkungen auf das Kaufverhalten der Verbraucher im Zusammenhang mit unseren Produkten, die Unbeständigkeit der Finanzmärkte sowie Wechselkursschwankungen;
 - unsere Fähigkeit, mit saisonbedingten Schwankungen umzugehen;
 - Veränderungen innerhalb der Einzelhandelsbereiche, in denen wir unsere Produkte vertreiben;
 - Störungen der betrieblichen Abläufe;
 - die zunehmende Abhängigkeit von Informationstechnologie sowie unsere Fähigkeit, uns wirksam gegen Dienstaussfälle, Datenkorruption, Cyber-Angriffe und Sicherheitslücken in Netzwerken zu schützen;
 - veränderte Gesetze, Regelungen und Verfahrensweisen, die sich auf unsere Geschäfte und Produkte auswirken;
 - unsere Produktneueinführungen könnten nicht so erfolgreich wie geplant verlaufen; und der illegale Vertrieb und Verkauf von gefälschten Versionen unserer Produkte durch Dritte.

Nähere Informationen zu potenziellen Risiken und Unwägbarkeiten, die sich auf unsere Geschäfts- und Finanzergebnisse auswirken können, sind in den Abschnitten "Risikofaktoren" und "Erörterung und Analyse der Finanzlage und Betriebsergebnisse seitens der Geschäftsleitung" in der Registrierungserklärung des Unternehmens auf Formular S-1 sowie in sonstigen regelmäßigen Berichten enthalten, die der US-Börsenaufsichtsbehörde (Securities and Exchange Commission) von Zeit zu Zeit vorgelegt werden.

Das Unternehmen lehnt jedwede Verpflichtung zur Aktualisierung der an dieser oder anderer Stelle aufgeführten vorausschauenden Aussagen ausdrücklich ab.

Nicht nach GAAP ausgewiesene Finanzkennzahlen

Das Unternehmen ist auf globaler Ebene tätig und erwirtschaftet den Großteil seines Nettoumsatzes außerhalb der USA. Dementsprechend können Wechselkursschwankungen die Betriebsergebnisse beeinflussen. In Ergänzung zu den GAAP-konform ausgewiesenen Finanzkennzahlen werden daher bestimmte Finanzinformationen präsentiert, bei deren Berechnung Fremdwährungsschwankungen außer Acht gelassen werden, damit besser eingeschätzt werden kann, wie die jeweiligen Unternehmensbereiche bei Nichtberücksichtigung von Fremdwährungsschwankungen gewirtschaftet haben ("konstante Wechselkurse"). Konstante Wechselkursangaben dienen dem Vergleich von Ergebnissen zwischen bestimmten Berichtszeiträumen und beruhen auf der Annahme, dass die Wechselkurse von einem Berichtszeitraum zum anderen konstant bleiben. Bei der Kalkulation von konstanten Wechselkursangaben rechnet das Unternehmen die Ergebnisse aus aktuellen und vergangenen Berichtszeiträumen aller Unternehmensbereiche, deren Rechnungslegung in einer anderen Währung als US-Dollar erfolgt, auf Basis konstanter Wechselkurse in US-Dollar um. Bei der Berechnung von konstanten Wechselkursangaben werden spezifische Transaktionen in einer Währung, die sich von der funktionalen Währung des jeweiligen Unternehmensbereichs unterscheidet, bei schwankenden Wechselkursen keiner Neubewertung unterzogen. Die ausgewiesenen konstanten Wechselkursangaben sind unter Umständen nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar. Das Unternehmen weist folgende Finanzkennzahlen auf Basis konstanter Wechselkurse aus: Nettoumsatz, bereinigte VVG und bereinigter Betriebsgewinn.

Wachstumsentwicklungen präsentiert das Unternehmen auf flächenbereinigter Basis. Das Unternehmen vertritt die Auffassung, dass flächenbereinigte Angaben zur Wachstumsentwicklung sowohl der Geschäftsleitung als auch Investoren bessere Analyse- und Vergleichsmöglichkeiten bezüglich des organischen Wachstums zwischen den Berichtszeiträumen bieten. Bei der Berechnung des flächenbereinigten Wachstums jener Berichtszeiträume, die

Gegenstand dieser Pressemitteilung sind, wurden ausschließlich Fremdwährungsschwankungen außer Acht gelassen. Aus diesem Grund decken sich diese Kennzahlen mit den Angaben auf Basis konstanter Wechselkurse. Siehe Tabelle "Überleitung von ausgewiesenen zu bereinigten Ergebnissen der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung".

Das Unternehmen weist die VVG, den Betriebsgewinn, den effektiven Steuersatz sowie den Nettogewinn und das EPS auf nicht GAAP-konformer Basis aus und kennzeichnet diese nicht GAAP-konformen Angaben mit dem Begriff "bereinigt". Das Unternehmen vertritt die Auffassung, dass nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen sowohl der Geschäftsleitung als auch Investoren bessere Analyse- und Vergleichsmöglichkeiten bezüglich der Geschäftsergebnisse aus unterschiedlichen Berichtszeiträumen bieten. Bei der Berechnung der VVG, des Betriebsgewinns, des effektiven Steuersatzes sowie des Nettogewinns und des EPS lässt das Unternehmen einmalige Sondereffekte, private aktienbasierte Vergütungsaufwendungen und Restrukturierungskosten bewusst außer Acht. Das Unternehmen hat einen quantitativen Abgleich der Unterschiede zwischen nicht GAAP-konformen Finanzkennzahlen und GAAP-konform berechneten und ausgewiesenen Finanzkennzahlen erstellt. Die Überleitung von bereinigten VVG zu VVG und von bereinigtem EPS zu EPS ist der Tabelle "Überleitung von ausgewiesenen zu bereinigten Ergebnissen der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung" zu entnehmen. Die Überleitung des bereinigten Betriebsgewinns zum Betriebsgewinn ist der Tabelle "Überleitung des ausgewiesenen Betriebsgewinns zum bereinigten Betriebsgewinn" zu entnehmen. Die Überleitung des bereinigten effektiven Steuersatzes zum effektiven Steuersatz ist der Tabelle "Überleitung des ausgewiesenen Gewinns vor Steuern und effektiven Steuersätzen zum bereinigten Gewinn vor Steuern und effektiven Steuersätzen" zu entnehmen. Die Überleitung des bereinigten Nettogewinns zum Nettogewinn ist der Tabelle "Überleitung des ausgewiesenen Nettogewinns zum bereinigten Nettogewinn" zu entnehmen.

Darüber hinaus macht das Unternehmen auch Angaben zum freien Cashflow. Laut Definition errechnet sich der freie Cashflow aus den im operativen Geschäft erwirtschafteten Nettobarmitteln, abzüglich der Investitionsausgaben sowie bedingter Kaufpreiszahlungen von bis zu 30,0 USD jährlich im Zusammenhang mit der Übernahme von Unilever Cosmetics International. Die für die Ausübung privater Aktienoptionen und Übernahmen verwendeten Barmittel werden bei der Berechnung des freien Cashflows nicht berücksichtigt. Die Geschäftsleitung vertritt die Auffassung, dass der freie Cashflow eine nützliche Kennzahl für Investoren ist. Er bietet einen wichtigen Einblick in die Barmittel, die nach Abzug der für die Fortsetzung des Geschäftsbetriebes notwendigen Investitionen in Sachanlagen noch zur Schuldentilgung sowie für weitere strategische Maßnahmen zur Verfügung stehen. Somit verfügen Investoren über die gleichen Kennzahlen, die die Geschäftsleitung als Entscheidungsgrundlage zur Zuteilung von Ressourcen verwendet. Die Überleitung des freien Cashflows ist der Tabelle "Überleitung der im operativen Geschäft erwirtschafteten Nettobarmittel zum freien Cashflow" zu entnehmen.

Diese nicht GAAP-konformen Kennzahlen sollten niemals isoliert von GAAP-konform berechneten Finanzkennzahlen betrachtet werden und sind keinesfalls als Ersatz oder Verbesserung zu verstehen.

Weitere Geschäftsberichte und Tabellen finden Sie auf [http://investors.coty.com/phoenix.zhtml?c=251569&p=irol-newsArticle&ID=1855289&highlight \[http://investors.coty.com/phoenix.zhtml?c=251569&p=irol-newsArticle&ID=1855289&highlight\]](http://investors.coty.com/phoenix.zhtml?c=251569&p=irol-newsArticle&ID=1855289&highlight=http://investors.coty.com/phoenix.zhtml?c=251569&p=irol-newsArticle&ID=1855289&highlight).

Für nähere Informationen:

Investor Relations Kevin Monaco, +1-212-389-6815, Senior Vice President, Finanzdirektor und Investor Relations
Presse Catherine Walsh, +1-212-389-7346, Senior Vice President, Unternehmenskommunikation

Web site: <http://www.coty.com/>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001879/100744143> abgerufen werden.