

MEDIENMITTEILUNG

26. Juli 2022

SIG Group AG (“SIG”, das “Unternehmen” oder die “Gruppe”)

Robustes Wachstum in volatilem Umfeld

Ergebnisse erstes Halbjahr 2022

- Umsatz währungsbereinigt um 12,4% gesteigert; ausgewiesen um 18,3%
- Erstmaler Beitrag von einem Monat von Scholle IPN nach Vollzug der Übernahme am 1. Juni 2022
- Organisches Wachstum von 7,5%; im Bereich aseptische Kartonverpackungen starkes Wachstum in allen Regionen
- Preiserhöhungen trugen ab zweitem Quartal zur Beschleunigung des organischen Wachstums bei
- Preiserhöhungen werden im zweiten Halbjahr auch zur Marge beitragen
- Ausblick für Gesamtjahr bestätigt

Umsatzentwicklung: Erstes Halbjahr 2022

(In EUR Millionen oder %)	Sechs Monate bis 30. Juni 2022	Sechs Monate bis 30. Juni 2021	Änderung		Organisch ¹ Währungs- bereinigt
			Ausge- wiesen	Währungs- bereinigt	
Umsatz	1'142.6	965.8	18.3%	12.4%	7.5%

¹Wachstum von SIG ohne Auswirkungen der Akquisition von Scholle IPN

Kennzahlen: Erstes Halbjahr 2022

(In EUR Millionen oder %)	Sechs Monate bis 30. Juni 2022	Sechs Monate bis 30. Juni 2021
Bereinigtes EBITDA	280.5	264.1
Bereinigte EBITDA-Marge	24.6%	27.3%
EBITDA	238.0	283.5
Bereinigtes Nettoergebnis	115.0	109.6
Nettoergebnis	66.6	92.0
Freier Cashflow	(9.4)	25.0
Verwässerter Gewinn pro Aktie (in EUR)	0.19	0.28
Bereinigter verwässerter Gewinn pro Aktie (in EUR)	0.33	0.33

Umsatzentwicklung: Zweites Quartal 2022

(In EUR Millionen oder %)	Drei Monate bis 30. Juni 2022	Drei Monate bis 30. Juni 2021	Änderung		Organisch ¹
			Ausge- wiesen	Währungs- bereinigt	Währungs- bereinigt
Umsatz	645.9	514.5	25.5%	17.9%	8.8%

¹Wachstum von SIG ohne Auswirkungen der Akquisition von Scholle IPN

Kennzahlen: Zweites Quartal 2022

(In EUR Millionen oder %)	Drei Monate bis 30. Juni 2022	Drei Monate bis 30. Juni 2021
Bereinigtes EBITDA	161.8	146.2
Bereinigte EBITDA-Marge	25.1%	28.4%
EBITDA	95.4	190.4
Bereinigtes Nettoergebnis	74.4	57.6
Nettoergebnis	13.5	89.1

Samuel Sigrist, CEO der SIG-Gruppe, sagte: "Unser Geschäft hat sich in der ersten Jahreshälfte trotz des volatilen Umfelds gut entwickelt. Das organische Wachstum, das sowohl Volumen- als auch Preiserhöhungen umfasst, war robust, gerade auch im Vergleich mit dem aussergewöhnlichen ersten Halbjahr 2021, und beschleunigte sich im zweiten Quartal. Preiserhöhungen wurden in allen Regionen umgesetzt, und im zweiten Quartal glich das Umsatzwachstum die Auswirkungen der höheren Rohmaterialkosten aus.

Am 1. Juni haben wir die Übernahme von Scholle IPN abgeschlossen, und ich freue mich sehr, unsere neuen Mitarbeitenden herzlich willkommen zu heissen. Der Abschluss der Übernahme von Evergreen Asia ist für das dritte Quartal geplant. Diese Übernahmen erweitern unsere Plattform und festigen unsere Position als führender Anbieter von Lösungen für nachhaltige Verpackungen für flüssige Lebensmittel und Getränke. Die Integration von Scholle IPN ist in vollem Gange, und unsere Teams arbeiten gemeinsam daran, die vielen kommerziellen und technologischen Möglichkeiten zu nutzen, die sich uns bieten.

Im Geschäft mit aseptischen Kartonverpackungen setzen wir weiterhin erfolgreich auf verschiedene Wachstumsmöglichkeiten. Dazu gehören die Expansion in neue Kategorien und Regionen, die Flexibilität unserer Anlagen und Innovationen bei den Packungsformaten, ein erstklassiger Service und unsere Ambition, die nachhaltigsten Verpackungslösungen zu bieten.

Nachhaltigkeit steht bei all unseren Aktivitäten im Vordergrund und ist ein wichtiger Grund für die hohe Motivation und das Engagement unserer Mitarbeitenden. Unsere Produktion von Kartonmängeln ist seit 2018 klimaneutral und wir erhöhen den Anteil an erneuerbarer Energie an

unseren Standorten. In Deutschland beziehen wir bereits direkt erneuerbare Energie aus Windkraftanlagen, und in diesem Jahr installieren wir in unserem Werk in Wittenberg unsere bisher grösste Solaranlage. Eine weitere Solaranlage ist in Linnich geplant. Die Energieerzeugung aus den an unseren anderen Standorten bereits betriebenen Solaranlagen hat sich 2021 mehr als verdoppelt."

Konsolidierung von Scholle IPN

Die Übernahme von Scholle IPN wurde am 1. Juni 2022 abgeschlossen und das Geschäft von Scholle IPN wird seit diesem Datum voll konsolidiert.

Umsatz nach Regionen: Erstes Halbjahr 2022

(In EUR Millionen oder %)	Sechs Monate bis 30. Juni 2022	Sechs Monate bis 30. Juni 2021	Änderung	
			Ausge- wiesen	Währungs- bereinigt
EMEA ¹ (Europa, Naher Osten und Afrika)	-	119.3		
Europa ¹	376.2	237.7		
MEA ¹	155.4	100.6		
APAC (Asien-Pazifik)	367.4	330.7	11.1%	3.7%
Americas (Nord- und Südamerika)	243.1	174.2	39.5%	23.7%
Konzernfunktionen	0.5	3.3		
Gesamtumsatz	1'142.6	965.8	18.3%	12.4%

¹Zwei Monate für EMEA in 2021; vier Monate für Europa und MEA in 2021

Umsatz nach Regionen: Zweites Quartal 2022

(In EUR Millionen oder %)	Drei Monate bis 30. Juni 2022	Drei Monate bis 30. Juni 2021	Änderung	
			Ausge- wiesen	Währungs- bereinigt
Europa	200.7	177.3	13.2%	13.1%
MEA	92.7	71.3	30.0%	23.6%
APAC (Asien-Pazifik)	203.8	173.7	17.4%	8.1%
Americas (Nord- und Südamerika)	148.5	92.1	61.2%	38.9%
Konzernfunktionen	0.2	0.1		
Gesamtumsatz	645.9	514.5	25.5%	17.9%

Umsatzentwicklung erstes Halbjahr

In **Europa** erhöhte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2022, ohne die Effekte aus der erstmaligen Konsolidierung des bisherigen Joint Venture im Nahen Osten und dem einmonatigen Beitrag von Scholle IPN, währungsbereinigt um 3,5 %. Die einmonatige Konsolidierung von Scholle IPN trug EUR 12,5 Millionen zum Umsatz bei.

Das Umsatzwachstum beschleunigte sich im zweiten Quartal des Jahres mit einem wachsenden Beitrag aus Preiserhöhungen. Zu den Treibern des Volumenwachstums gehörten der höhere Konsum unterwegs von kohlenstofffreien Erfrischungsgetränken und die anhaltende Erweiterung des Geschäfts im Bereich der pflanzlichen Milchalternativen. Die bei Hochwald in Deutschland platzierten Abfüllanlagen werden für die Inbetriebnahme durch den Kunden vorbereitet.

Im der Region **Naher Osten und Afrika** erhöhte sich der Umsatz im ersten Halbjahr, ohne den Effekt der Erstkonsolidierung des ehemaligen Joint Venture, währungsbereinigt um 16,8%, wobei sich das Wachstum im zweiten Quartal beschleunigte. Der Markt entwickelte sich positiv mit einer starken Erholung nach COVID in der gesamten Region. Die im Vergleich zum Vorjahr ausbleibende Dürre in Südafrika führte zu einem stärkeren Absatz von Flüssigmilchprodukten. Das Wachstum ist auch auf Preiserhöhungen und die Platzierung neuer Abfüllanlagen zurückzuführen.

In der Region **Asien-Pazifik** stieg der Umsatz in den ersten sechs Monaten, ohne die Auswirkungen des Verkaufs der Papierfabrik Whakatane und des einmonatigen Beitrags von Scholle IPN, währungsbereinigt um 7,6%. Der Umsatz in China wurde durch die COVID-Restriktionen beeinträchtigt, erholte sich aber im Juni leicht. Das Umsatzwachstum ausserhalb Chinas war sowohl auf höhere Volumen, insbesondere in Indien und Indonesien, als auch auf Preiserhöhungen zurückzuführen. Das Wachstum beschleunigte sich im zweiten Quartal. Eine Rekordzahl von Zuschlägen für neue Abfüllanlagen in der ersten Jahreshälfte unterstreicht die Wettbewerbsfähigkeit des Angebots von SIG mit den sehr flexiblen Abfüllanlagen.

In der Region **Americas** betrug das Umsatzwachstum im ersten Halbjahr, ohne Berücksichtigung der Auswirkungen der Übernahme von Scholle IPN, währungsbereinigt 7,7%. Der Anstieg ist auf starke Preiserhöhungen und eine anhaltende Dynamik bei den Volumen, vor allem in Brasilien, zurückzuführen. Dieses Wachstum spiegelt die hohe Zahl an neu platzierten Abfüllanlagen in den vorangegangenen Quartalen und die anhaltende Erweiterung des Geschäfts in den Ländern rund um Brasilien wider. Der Bau einer neuen Produktionsanlage für Kartonmäntel in Mexiko verläuft planmässig, so dass die Produktion im ersten Quartal 2023 aufgenommen werden kann.

Die einmonatige Konsolidierung von Scholle IPN trug EUR 31,3 Millionen zum Umsatz in der Region bei.

EBITDA und bereinigtes EBITDA

	Sechs Monate bis 30. Juni 2022		Sechs Monate bis 30. Juni 2021	
	Bereinigte EBITDA- Marge	Bereinigtes EBITDA	Bereinigte EBITDA- Marge	Bereinigtes EBITDA
<i>(In EUR Millionen oder %)</i>				
EMEA ¹			32.2%	38.4
Europa ¹	26.3%	99.0	33.2%	78.8
MEA ¹	25.7%	40.0	32.2%	32.4
APAC (Asien-Pazifik)	31.6%	116.1	27.4%	90.6
Americas	22.0%	53.6	28.6%	49.8
Konzernfunktionen ²		(28.2)		(25.9)
Total	24.6%	280.5	27.3%	264.1

¹Zwei Monate Umsatz für EMEA; vier Monate Umsatz für Europa und MEA 2021.

²Konzernfunktionen enthalten Aktivitäten zur Unterstützung des Geschäfts.

Das bereinigte EBITDA erhöhte sich im ersten Halbjahr 2022 auf EUR 280,5 Millionen (H1 2021: EUR 264,1 Millionen), einschliesslich eines erstmaligen Beitrags von Scholle IPN im Juni. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 24,6% (H1 2021: 27,3%), was auf höhere Rohmaterial- und Frachtkosten zurückzuführen ist. Im zweiten Quartal glichen höhere Umsätze aufgrund von Volumensteigerungen und Preiserhöhungen die gestiegenen Rohmaterialkosten weitgehend aus, und es wird erwartet, dass die Preisdynamik in der zweiten Jahreshälfte anhält.

Das EBITDA betrug EUR 238,0 Millionen (H1 2021: EUR 283,5 Millionen). Der Rückgang ist hauptsächlich auf Akquisitions- und Integrationskosten sowie auf die Auswirkungen von Derivatgeschäften zurückzuführen, die Teil der Absicherungsstrategie für Währungen und Rohstoffe sind.

Nettoergebnis und bereinigtes Nettoergebnis

Das bereinigte Nettoergebnis belief sich auf EUR 115,0 Millionen, verglichen mit EUR 109,6 Millionen im ersten Halbjahr 2021. Der Anstieg war in erster Linie auf das höhere bereinigte EBITDA zurückzuführen.

Das Nettoergebnis lag im ersten Halbjahr 2022 bei EUR 66,6 Millionen, verglichen mit EUR 92,0 Millionen im ersten Halbjahr 2021, was die Entwicklung des EBITDA widerspiegelt.

Investitionen

Die Bruttoinvestitionen beliefen sich im ersten Halbjahr 2022 auf EUR 106,2 Millionen Euro (H1 2021: EUR 113,0 Millionen). Die Investitionen in Sachanlagen waren aufgrund des Baus eines neuen Werks in Mexiko leicht höher. Die Bruttoinvestitionen in Abfüllanlagen lagen niedriger, entwickeln sich aber weiterhin auf gutem Niveau. Die Nettoinvestitionen nach Abzug der von Kunden erhaltenen Vorabzahlungen beliefen sich auf EUR 34,8 Millionen (H1 2021: EUR 68,0 Millionen), was insbesondere auf Vorabzahlungen für neue Abfüllanlagen eines europäischen Kunden zurückzuführen ist.

Freier Cashflow

<i>(In EUR Millionen)</i>	Sechs Monate bis 30. Juni 2022	Sechs Monate bis 30. Juni 2021
Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit	93.5	150.5
Erwerb/Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(86.9)	(113.0)
Zahlung von Leasingverbindlichkeiten	(16.0)	(12.5)
Freier Cashflow	(9.4)	25.0

Die Cash-Generierung der Gruppe erfolgt aufgrund der Saisonalität des Geschäfts stärker in der zweiten Jahreshälfte. Im ersten Halbjahr 2022 war der Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit aufgrund von Bewegungen des Nettoumlaufvermögens niedriger. Dazu gehörten der Aufbau von Vorräten, um auf logistische Verzögerungen vorbereitet zu sein, und höhere Zahlungen von Kundenrabatten aufgrund der starken Leistung im Jahr 2021.

Nettoverschuldung

<i>(In EUR Millionen)</i>	Per 30. Juni 2022¹	Per 31. Dez. 2021²
Bruttoschulden	2'637.7	1'732.4
Flüssige Mittel	526.2	304.5
Nettoschulden	2'111.5	1'427.9
Nettoverschuldungsquote (über zwölf Monate)	3.1x	2.5x

¹In der Berechnung der Nettoverschuldungsquote per 30. Juni 2022 enthält das bereinigte EBITDA über 12 Monate auch das bereinigte EBITDA von Scholle IPN ab 1. Juli 2021.

²In der Berechnung der Nettoverschuldungsquote per 31. Dez. 2021 enthält das bereinigte EBITDA auch das bereinigte EBITDA des früheren Joint Venture im Nahen Osten und Afrika ab 1. Januar 2021.

Die Nettoverschuldungsquote erhöhte sich im Vergleich zum Jahresende 2021 aufgrund der Akquisition von Scholle IPN. Die Ausgabe neuer Aktien im Wert von EUR 204 Millionen im Mai, eine Schuldscheinplatzierung über EUR 650 Millionen im Juni und der Abschluss eines Bankkredits über USD 270 Millionen im Juli sicherten die langfristige Finanzierung der Akquisitionen und die Rückzahlung oder Kündigung der Brückenfinanzierung für die Akquisition. Der hohe Barmittelbestand zum 30. Juni 2022 beinhaltet die Mittel für die vor dem Abschluss stehende Übernahme von Evergreen Asia.

Das Unternehmen strebt mittelfristig eine Nettoverschuldungsquote von 2,0x an, wobei Ende 2024 ein Zwischenziel von 2,5x erreicht werden soll.

Übernahmen

Am 1. Juni 2022 erwarb SIG 100% der Aktien der Clean Flexible Packaging Holding B.V. (zusammen mit den erworbenen Tochtergesellschaften "Scholle IPN") von der CLIL Holding B.V. ("CLIL"). CLIL wird von Laurens Last kontrolliert. Scholle IPN ist ein führender Innovator von nachhaltigen Verpackungssystemen und Verpackungslösungen für Lebensmittel und Getränke.

Als Gegenleistung zahlte SIG EUR 415,5 Millionen in bar (vorbehaltlich der üblichen Anpassungen beim Abschluss) und übertrug 33,75 Millionen neu ausgegebene SIG-Aktien mit einem Marktwert zum Zeitpunkt des Abschlusses von EUR 686,8 Millionen an CLIL. SIG hat einen Betrag in Höhe von EUR 18,7 Mio. einbehalten, der nach Finalisierung der Abschlussrechnung und der damit verbundenen Anpassungen zu zahlen ist. Darüber hinaus gibt es eine bedingte Gegenleistung in Höhe von maximal USD 300 Millionen. SIG hat auch die externen Darlehen von Scholle IPN beim Abschluss zurückgezahlt.

Am 5. Januar 2022 gab SIG bekannt, dass sie eine Vereinbarung über den Erwerb des Frischkartongeschäfts von Evergreen im asiatisch-pazifischen Raum ("Evergreen Asia") getroffen hat. Die Gegenleistung basiert auf einem Unternehmenswert von USD 335 Millionen (vorbehaltlich üblicher Anpassungen beim Abschluss). Die Übernahme wird voraussichtlich im 3. Quartal 2022 abgeschlossen werden.

Dividende

An der Generalversammlung vom 7. April 2022 beschlossen die Aktionärinnen und Aktionäre für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr die Ausschüttung einer Dividende von CHF 0.45 pro Aktie aus der Reserve für Kapitaleinlagen. Die Dividendenausschüttung erfolgte am 14. April 2022 und belief sich auf CHF 151,9 Millionen (EUR 147,9 Millionen). Für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr erhielten die Aktionäre eine Dividende von CHF 0.42 pro Aktie (CHF 141,8 Millionen oder EUR 128,1 Millionen).

Die Ausschüttungsquote lag mit 59% innerhalb des angestrebten Bereichs von 50-60 % des bereinigten Nettoergebnisses für das Gesamtjahr. Das Unternehmen beabsichtigt, seine Politik des progressiven Wachstums der Dividende je Aktie nach Abschluss der oben erwähnten Akquisitionen fortzusetzen.

Ausblick 2022

Für das Gesamtjahr hält das Unternehmen an seiner am 1. März 2022 abgegebenen Prognose fest. Es erwartet ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 22-24%. Die bereinigte EBITDA-Marge für die erweiterte Gruppe wird bei rund 26% erwartet, sofern sich die Inputkosten und die Wechselkurse nicht stark verändern. Der effektive Steuersatz wird voraussichtlich zwischen 26 und 28% liegen. Die Nettoinvestitionen werden voraussichtlich in einer Spanne von 7-9 % des Umsatzes liegen, und die Dividendenausschüttungsquote wird voraussichtlich innerhalb oder leicht oberhalb einer Spanne von 50-60 % des bereinigten Nettoergebnisses liegen.

Kontakt für Investoren:

Ingrid McMahon +41 52 543 1224
Director Investor Relations
SIG Group AG
Neuhausen am Rheinfall, Schweiz
ingrid.mcmahon@sig.biz

Kontakt für Medien:

Lemongrass Communications
Andreas Hildenbrand +41 44 202 5238
andreas.hildenbrand@lemongrass.agency

Über SIG

SIG ist ein führender Anbieter von Verpackungslösungen für eine nachhaltigere Welt. Mit unserem einzigartigen Portfolio aus aseptischen Kartonpackungen, Bag-in-Box-Lösungen und Standbeuteln mit Verschlüssen arbeiten wir partnerschaftlich mit unseren Kunden zusammen, um Lebensmittel auf sichere, nachhaltige und bezahlbare Weise zu Verbrauchern auf der ganzen Welt zu bringen. Unsere Technologie und herausragende Innovationskraft ermöglichen es uns, unseren Kunden End-to-End-Lösungen für differenzierte Produkte, intelligentere Fabriken und vernetzte Verpackungen anzubieten, um den sich stetig wandelnden Bedürfnissen der Verbraucher gerecht zu werden. Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit und wir verfolgen unseren „Way Beyond Good“ mit dem Ziel, ein Verpackungssystem für Lebensmittel zu schaffen, das net-positive ist.

SIG wurde 1853 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Neuhausen, Schweiz. Die Kompetenz und Erfahrung unserer weltweit rund 8000 Mitarbeitenden ermöglichen es uns, schnell und effektiv auf die Bedürfnisse unserer Kunden in mehr als 100 Ländern einzugehen. 2021 produzierte SIG 45 Milliarden Packungen und erzielte einen Umsatz von EUR 2,5 Milliarden (inkl. Umsatz von Scholle IPN; ungeprüft). SIG hat ein AA ESG-Rating von MSCI, eine Bewertung von 13,4 (geringes Risiko) von Sustainalytics und ein Platin-CSR-Rating von EcoVadis. Weitere Informationen unter www.sig.biz.

Disclaimer & cautionary statement

The information contained in this media release and in any link to our website indicated herein is not for use within any country or jurisdiction or by any persons where such use would constitute a violation of law. If this applies to you, you are not authorised to access or use any such information.

This media release contains “forward-looking statements” that are based on our current expectations, assumptions, estimates and projections about us and our industry. Forward-looking statements include, without limitation, any statement that may predict, forecast, indicate or imply future results, performance or achievements, and may contain the words “may”, “will”, “should”, “continue”, “believe”, “anticipate”, “expect”, “estimate”, “intend”, “project”, “plan”, “will likely continue”, “will likely result”, or words or phrases with similar meaning. Undue reliance should not be placed on such statements because, by their nature, forward-looking statements involve risks and uncertainties, including, without limitation, economic, competitive, governmental and technological factors outside of the control of SIG Group AG (“SIG”, the “Company” or the “Group”), that may cause SIG’s business, strategy or actual results to differ materially from the forward-looking statements (or from past results). For any factors that could cause actual results to differ materially from the forward-looking statements contained in this media release, please see our offering circular for the issue of notes in June 2020. SIG undertakes no obligation to publicly update or revise any of these forward-looking statements, whether to reflect new information, future events or circumstances or otherwise. It should further be noted that past performance is not a guide to future performance. Please also note that quarterly results are not necessarily indicative of the full-year results. Persons requiring advice should consult an independent adviser.

The declaration and payment by the Company of any future dividends and the amounts of any such dividends will depend upon SIG’s ability to maintain its credit rating, its investments, results, financial condition, future prospects, profits being available for distribution, consideration of certain covenants under the terms of outstanding indebtedness and any other factors deemed by the Directors to be relevant at the time, subject always to the requirements of applicable laws.

Some financial information in this media release has been rounded and, as a result, the figures shown as totals in this media release may vary slightly from the exact arithmetic aggregation of the figures that precede them.

In this media release, we utilise certain alternative performance measures, including but not limited to EBITDA, adjusted EBITDA, adjusted EBITDA margin, net capex, adjusted net income, free cash flow and net leverage ratio that in each case are not defined in International Financial Reporting Standards (“IFRS”). These measures are presented as we believe that they and similar measures are widely used in the markets in which we operate as a means of evaluating a company’s operating performance and financing structure. Our definition of and method of calculating the alternative performance measures stated above may not be comparable to other similarly titled measures of other companies and are not measurements under IFRS or other generally accepted accounting principles, are not measures of financial condition, liquidity or profitability and should not be considered as an alternative to profit from operations for the period or operating cash flows determined in accordance with IFRS, nor should they be considered as substitutes for the information contained in our consolidated financial statements. You are cautioned not to place undue reliance on any alternative performance measures and ratios not defined in IFRS included in this media release.

Alternative performance measures

For additional information about alternative performance measures used by management that are not defined in IFRS, including definitions and reconciliations to measures defined in IFRS, please refer to the link below:

<https://www.sig.biz/investors/en/performance/definitions>

Diese Tabelle zeigt die Überleitung vom Unternehmensergebnis zum EBITDA und zum bereinigten EBITDA.

<i>(In EUR Millionen)</i>	Sechs Monate bis 30. Juni 2022	Sechs Monate bis 30. Juni 2021
Gewinn der Berichtsperiode	66.6	92.0
Nettofinanzaufwand	(15.1)	15.2
Steueraufwand	17.3	28.8
Abschreibungen und Amortisationen	169.2	147.5
EBITDA	238.0	283.5
Bereinigungen des EBITDA:		
Unrealisierte Gewinne auf operativen Derivaten	13.2	(21.4)
Ersatz des Anteils am Gewinn von Joint Ventures durch Bardividenden	-	1.6
Restrukturisierungskosten, netto	4.2	22.1
Verlust auf Verkauf einer Tochtergesellschaft	-	12.6
Kosten im Zusammenhang mit Transaktionen und Akquisitionen	16.6	6.8
Integrationskosten	6.3	0.6
Realisierter Gewinn aus einem transaktionsbedingten Derivat	(11.9)	-
Wertanpassungen auf Lagerbeständen	9.3	10.4
Gewinn auf bisherigem Anteil an Joint Ventures	-	(48.8)
Erstattung indirekter Steuern / Abgaben aus früheren Perioden	-	(5.9)
Wertminderungsverluste	3.0	1.1
Andere	1.8	1.5
Bereinigtes EBITDA	280.5	264.1

Diese Tabelle zeigt die Überleitung vom Unternehmensergebnis zum bereinigten Nettoergebnis.

<i>(In EUR Millionen)</i>	Sechs Monate bis 30. Juni 2022	Sechs Monate bis 30. Juni 2021
Gewinn der Berichtsperiode	66.6	92.0
Nicht cash-wirksame Währungseffekte bei Darlehen in nicht-funktionaler Währung und realisierte Währungseinflüsse aufgrund von Refinanzierung	(19.0)	(10.6)
Amortisation von Transaktionskosten	3.9	1.8
Realisierter Gewinn aus einem transaktionsbedingten Derivat (im Zusammenhang mit der Rückzahlung eines Darlehens)	(15.5)	-
Abschreibung und Amortisation von Kaufpreisallokationen aus Onex-Übernahme	51.2	53.4
Nettoeffekt von frühzeitiger Rückzahlung von Darlehen	1.0	3.7
Zinsen auf Erstattung indirekter Steuern / Abgaben aus früheren Perioden	-	(2.2)
Bereinigungen des EBITDA ¹	42.5	(19.4)
Steuereffekte	(15.7)	(9.1)
Bereinigtes Nettoergebnis	115.0	109.6

¹Die Bereinigung des EBITDA wird in der oberen Tabelle hergeleitet.